

**ANALISIS PEMAHAMAN DAN MINAT MASYARAKAT  
TERHADAP PROSPEK PENGGUNAAN PRODUK BANK  
SYARIAH**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.E)  
dalam Ilmu Perbankan Syariah**



**OLEH:**

**RENDI HARYADI**

**NIM: 17631093**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
IAIN CURUP  
2022**

Hal : **Pengajuan Skripsi**

Kepada  
Yth. Bapak Rektor IAIN Curup  
di-  
Curup

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Setelah mengadakan pemeriksaan dan pembimbingan serta perbaikan seperlunya maka kami berpendapat skripsi Mahasiswa IAIN Curup atas nama:

Nama : Rendi Haryadi

Nim : 17631093

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Prodi : Perbankan Syariah

Judul : **Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Terhadap Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah**

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dibuat dengan sebenar-benarnya atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb,*

Curup, 19 Mei 2022

**Pembimbing I**



**Dr. Muhammad Istan, S.E., M.Pd., M.M**  
NIP. 19750219 200604 1 008

**Pembimbing II**



**Fitmawati, M.E**  
NIDN. 2024038902



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan: Dr. AK Gani No. 01 PO 108 Tlp (0732) 21010 -21759 Fax 21010 Curup 39119  
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: Fakultassyariah&ekonomi.islam@gmail.com

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

Nomor: 072 /In.34/FS/PP.00.9/00/2022

Nama : **Rendi Haryadi**  
NIM : **17631093**  
Fakultas : **Syariah dan Ekonomi Islam**  
Prodi : **Perbankan Syariah**  
Judul : **Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Terhadap Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah**

Telah di munaqasahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada :

Hari/ Tanggal : **Jumat, 03 Juni 2022**  
Pukul : **09:30- 11:30 WIB**  
Tempat : **Ruang 3 Gedung Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah.

Curup, Agustus 2022

**TIM PENGUJI**

**Ketua,**

**Elkhairati, S.H.I., MA**  
NIP. 197805172011012009

**Sekretaris,**

**Haliburrahman, MH**  
NIP. 19850329 201903 1 005

**Penguji I**

**Noprizal, MA.g**  
NIP. 197711052009011007

**Penguji II**

**Mega Ilhamiwati, M.A**  
NIP. 19861024 201903 2 007

**Mengesahkan**  
**Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam**



**Dr. Yusufri, M.Ag**  
NIP. 197002021998031007

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rendi Haryadi  
Nim : 17631093  
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "*Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Terhadap Penggunaan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Desa Ujung Tanjung II)*" belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam raferensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sangsi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagai mestinya.

Curup, April 2022

Penulis



**Rendi Haryadi**

**NIM. 17631093**

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah*, atas limpahan rahmat dan kasih sayang serta bimbingan Nya menuju jalan yang lurus, akhirnya penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini, tanpa hidayahnya mustahil semua ini bisa berhasil, adapun skripsi ini berjudul “*Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Terhadap Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah*” yang disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syari’ah.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, tidak mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof.Dr. Idi Warsah, M.Pd.I selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Bapak dan Ibu yang selalu mendoakan serta memberikan semangat.
3. Dr. Yusefri, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syari’ah dan Ekonomi Islam.
4. Khoirul Umam Khudhori, M.E.I selaku Ketua Program Studi Perbankan Syari’ah IAIN Curup.
5. Hendrianto, M.A. Selaku Pembimbing Akademik
6. Dr. Muhammad Istan, S.E. M.Pd., M.M. selaku pembimbing I, yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.

7. Fitmawati, M.E. selaku pembimbing II, yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
8. Segenap dosen dan karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.
9. Kepala Desa Ujung Tanjung II dan seluruh narasumber dalam penelitian ini, yang telah menerima dan memberikan informasi yang penulis perlukan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tentu masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun terutama dari para pembaca dan dosen pembimbing. Atas kritik dan saran yang telah diberikan, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga dapat menjadi pembelajaran pada pembuatan karya-karya lainnya di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian.

Curup,        Juli 2022  
Penulis

**Rendi Haryadi**  
**NIM. 17631093**

## *MOTTO*

“ Jangan menuntut Tuhanmu karena tertundanya keinginanmu, tapi tuntutlah dirimu karena menunda adabmu kepada Allah ”

- Ibnu Atha'illah As-Sakandari -

**Saat kau tunda satu hal yang penting**

**Maka**

**Akan tertunda satu kebahagiaan orang yang kau sayang.**

**Saat kau percaya takdir Allah lebih indah,**

**Maka,**

**Tidak akan ada rasa kecewa yang menghampiri.**

## PERSEMBAHAN

Ya Allah Ya Rabbi...

Bimbinglah hamba untuk selalu mengingat-Mu pada setiap langkah

Tuntunlah hamba untuk selalu berjuang dalam kebaikan demi Ridho-Mu

Berkahi jalan hamba dalam menuntut ilmu dunia dan akhirat

Kuatkan hamba dalam menghadapi kerasnya kehidupan

Aamiin....

Untuk Papaku (*Haryadi*), Ibuku (*Lensi*), Nenekku (*Rumhana*),

kakakku (*fenny yunita*) dan Keponakanku (*Willy saskia*)

kupersembahkan karya tulis ini sebagai bukti bahwa perjuangan

serta doa yang kalian berikan untukku tidak sia-sia kalian

lakukan demi melihat aku bahagia ketika menyelesaikannya.

Teruntuk Rian Franata, Rian Apriansyah, Rahmat Hidayat, Reza Lestari, Oktarina Utami, Ninda Alya Sahira, Monica Anggraini, Rizky Ramadhan, Nizar Rahman, Kak Fazi, Kak nado, Elga Afriliana, Fupya Hurul Aini, Redi Wardani, Teddy, Dodok dan semua teman-teman yang tak bisaku sebutkan semuanya terima kasih telah menghadirkan canda tawa di setiap hari-hariku sehingga kesepian enggan menghampiri.

## ABSTRAK

Rendi Haryadi (17631093): **Analisis Pemahaman Dan Minat Masyarakat Terhadap Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah**

Perkembangan lembaga keuangan berkembang dengan pesat terbukti dengan banyak berdiri lembaga-lembaga keuangan dari berskala mikro maupun makro. 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. wawancara yang dilakukan peneliti di Desa Ujung Tanjung II masih ada masyarakat yang benar-benar tidak mengetahui bank syariah, dan ada juga masyarakat yang sangat mendukung adanya bank syariah di daerah tersebut jadi sangat jelas bahwa sosialisasi dan promosi yang dilakukan bank syariah terhadap masyarakat sehingga ada masyarakat yang tidak mengetahui dan tidak paham mengenai bank syariah. Akan tetapi masyarakat sangat berharap akan adanya bank tersebut untuk membantu masyarakat dalam mencari modal dan untuk menghindari riba.

Jenis penelitian untuk skripsi ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif karena ingin menggunakan perhitungan statistik dengan menyebar kuesioner dengan skala pengukuran *likert* serta menganalisis, kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman prospek penggunaan produk bank syariah didesa Ujung Tanjung II, Kecamatan Lebong Sakti, Kabupaten Lebong. Populasi dalam penelitian ini ialah masyarakat desa Ujung Tanjung II yang memiliki pekerjaan atau penghasilan tetap yang berjumlah 734 jiwa, maka menurut tabel isaac dan michael dibulatkan menjadi 750 jiwa dari sampel atas populasi tersebut yang di dapat adalah 199 jiwa.

Berdasarkan hasil analisis SWOT untuk nilai faktor internal *Strenght* memiliki rata-rata 3,0 dan nilai *Weaknesses* memiliki rata-rata 2,0 dan berselisih 1,0. Sedangkan faktor eksternal yaitu *Opportunities* memiliki rata-rata 3,84 dan nilai *Threats* memiliki rata-rata 2,25 dan berselisih 1,59. Analisis tersebut menyatakan bahwa prospek penggunaan produk bank syariah berada pada posisi kuadran 1 (positif, positif) yang mana menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan dari faktor internalnya dan memiliki peluang yang bagus dari faktor eksternalnya. Rekomendasi yang diberikan adalah agresif, artinya bank syariah dalam kondisi yang sangat menguntungkan sehingga dapat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi serta meraih kemajuan secara maksimal

**Kata kunci:** *Pemahaman, Minat, Prospek, Produk Bank Syariah.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>MOTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah .....	8
C. Rumusan Masalah .....	8
D. Hipotesis .....	9
E. Kerangka konseptual .....	10
F. Tujuan Penelitian .....	10
G. Manfaat .....	11
H. Kajian Literatur .....	12
I. Definisi Operasional .....	15
J. Metode Penelitian .....	19
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pemahaman .....	32
B. Minat .....	36
C. Prospek .....	39
D. Produk Bank Syariah .....	44
<b>BAB III DEMOGRAFI WILAYAH PENELITIAN</b>	

A. Sejarah Desa Ujung Tanjung II .....	49
B. Visi dan Misi Desa Ujung Tanjung II .....	50
C. Keadaan Kemografi .....	51
D. Keadaan Sosial .....	51
E. Aspek Pekerjaan .....	52
F. Struktur organisasi pemerintahan desa .....	53

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian .....	54
1. Menjelaskan Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah Dilihat dari Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) .....	54
2. Menjelaskan Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah Dilihat dari Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) .....	63
B. Pembahasan .....	71

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	76
B. Saran .....	77

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Masyarakat Kecamatan Lebong Sakti .....	6
Tabel 1.2 Skala Liker.....	10
Tabel 1.3 Populasi Masyarakat yang memiliki pekerjaan tetap ....	20
Tabel 1.4 Isaac dan Michael.....	22
Tabel 1.5 Matriks IFAS .....	26
Tabel 1.6 Matriks EFAS .....	26
Tabel 1.7 Skor .....	27
Tabel 1.8 Skor .....	28
Tabel 1.9 Matriks SWOT .....	30
Tabel 3.1 Jumlah Penduduk .....	52
Tabel 3.2 Pekerjaan .....	52
Tabel 3.3 Struktur Organisasi .....	53
Tabel 4.1 Penentuan nilai BOBOT EFI .....	58
Tabel 4.2 Penghitungan EFI.....	61
Tabel 4.3 Penentuan Nilai EFE .....	67
Tabel 4.4 Penghitungan EFE .....	70
Tabel 4.5 Matriks SWOT.....	73

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT .....	73
--	----

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar belakang**

Perkembangan lembaga keuangan berkembang dengan pesat, terbukti dengan banyak berdiri lembaga-lembaga keuangan dari berskala mikro maupun makro. Munculnya lembaga-lembaga keuangan tersebut berangkat dari semakin berkembangnya aktivitas perekonomian masyarakat dan membutuhkan institusi yang bertugas mengelola uang yang mereka miliki guna untuk memudahkan aktivitas perekonomian.

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 bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran.

Menurut Hermansyah dalam buku (Hukum Perbankan Nasional Indonesia) menjelaskan bahwa yang dimaksud bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi orang perseorangan, badan-badan usaha swasta, badan usaha milik negara, bahkan lembaga-lembaga pemerintahan menyimpan dana-dana yang dimilikinya.<sup>1</sup> Dari penjelasan ringkas diatas dapat dijelaskan

---

<sup>1</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2009), h. 7

secara luas lagi bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan, dari bank umum itu dapat dibagi menjadi dua berdasarkan pembagian sistem bunga atau bagi hasil, yakni bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional sebenarnya memiliki pengertian dan fungsi yang sama dengan bank umum, sedangkan bank syariah juga memiliki pengertian dan fungsi yang sama tetapi bank syariah tata cara operasionalnya lebih didasari dengan tata cara islam, yang mengacu kepada ketentuan al-qur'an dan al-hadist.

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 di anjurkan untuk kaum muslim, tetapi pada kenyataannya masih banyak yang tidak tertarik dan memilih jasa bank syariah, apalagi setelah keluarnya fatwa MUI tentang bunga pada bank konvensional yang difatwakan sama dengan riba, sehingga memunculkan alternatif untuk menghindari harta haram, maka dibuatlah bank bersistemkan syariah. Bank syariah mulai dikembangkan sejak diberlakukannya Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang mengatur bank syariah secara cukup jelas dan kuat dari segi kelembagaan dan operasionalnya.<sup>2</sup>

Pada zaman sekarang ini sudah mulai banyak bank syariah, tetapi masyarakat Islam dan bahkan kalangan intelektual terdidik, masih menganggap

---

<sup>2</sup> Muhamad, *Bank Syariah*, (Graha Ilmu: Yogyakarta,2005), h. 78.

bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional. Mereka juga beranggapan bahwa bagi hasil dan margin keuntungan, sama saja dengan bunga. Secara tidak langsung hal tersebut juga bisa mempengaruhi pola pikir masyarakat yang masih awam untuk tidak menabung dan menjadi nasabah di bank syariah, dan terbiasa melakukan transaksi dengan bank konvensional.

Antara bank konvensional dan bank syariah terdapat perbedaan-perbedaan. Maka dari bank konvensional dan bank syariah bisa dijelaskan lebih luas bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan al-qur'an dan hadits.<sup>3</sup> Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariat Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam. Adapun prinsip-prinsip Bank syariah antara lain, prinsip titipan atau simpanan, prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa, dan *fee-based service*. Dari prinsip-prinsip inilah yang sebagian besar membedakan antara bank konvensional dan bank syariah.

Kondisi persaingan bisnis perbankan ini mendorong setiap bankir untuk mencari berbagai strategi pelayanan terbaik agar dapat menarik nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang telah ada. Baik bank syariah maupun bank konvensional menawarkan begitu banyak fasilitas pelayanan, promosi dan produk yang sangat memanjakan para nasabahnya. Bank syariah sebagai

---

<sup>3</sup> Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah dari teori ke praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 86

alternatif dari sistem bank konvensional yang diharapkan dapat menggerakkan sektor riil (*Real Based Economy*), karena itu bank syariah memerlukan pengaturan khusus. Aturan tersebut harus dapat menampung berbagai kepentingan tidak saja umat Islam, tetapi juga non muslim karena bank syariah bersifat universal.

Bank syariah memberikan jasa berlandaskan konsep transaksi keuangan yang sangat modern dan sangat maju serta konsep keadilan. Bank berdasarkan prinsip syariah berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi, yaitu mengerahkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bank syariah dapat melaksanakan semua kegiatan usaha yang biasa dilakukan oleh bank konvensional berdasarkan prinsip syariah, yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing principle*).<sup>4</sup>

Sistem Bank syariah memiliki kesamaan dengan sistem Bank 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. Dengan berpegang pada prinsip-prinsip balas jasanya masing-masing, kedua sistem Bank ini bersaing bebas dalam pasar uang dimana jutaan nasabah diperebutkan dengan berbagai strategi. Bisnis Bank syariah tidak saja dilakukan oleh bank-bank yang murni berbasis syariah, tetapi hampir seluruh Bank Konvensional juga membuka bisnis Bank syariah ini. Dengan banyaknya bisnis Bank pada saat ini,

---

<sup>4</sup> Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Islam*, ( Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999), h.1

masyarakat memiliki lebih banyak pilihan dalam mengelola dananya, yang juga tidak bisa lepas dari urusan Bank baik itu dalam meminjam dana maupun menabung.

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seseorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan.<sup>5</sup> Dari beberapa konsepsi mengenai minat nasabah dalam menabung di Bank syariah diharapkan pihak manajemen perbankan dapat memahami perilaku konsumen dalam mengambil keputusan untuk minat menabung atau mengambil pendanaan di bank syariah. Menurut Kotler dalam memahami perilaku konsumen dan mengenal pelanggan tidak pernah sederhana.

Pelanggan mungkin menyatakan kebutuhan dan keinginan mereka namun bertindak sebaliknya. Mereka mungkin menanggapi pengaruh yang mengubah pikiran mereka pada menit-menit terakhir. Seperti yang diketahui ada dua jenis konsumen/nasabah yaitu pertama, konsumen atau nasabah yang bersifat emosional (psikologis), kedua konsumen/nasabah yang bersifat rasional.

Bank konvensional sudah banyak membuka Unit Usaha Syariah (UUS) tetapi tetap saja masih banyak hingga saat ini masyarakat muslim yang bertahan dengan bank konvensional, dimana ambisi untuk mengeruk harta misalkan menghimpun dana di bank konvensional berupa deposito yang bertujuan untuk mencari keuntungan dalam bunga, para nasabah (masyarakat

---

<sup>5</sup> Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah*. h. 153.

muslim umumnya) yang sudah terlanjur dengan kenyamanan dan kemudahan mereka dalam menuai keuntungan, sehingga mereka lupa akan larangan riba (bunga bank) atau memang diantara mereka ada yang benar-benar tidak mengetahui tentang larangan riba menurut ajaran Islam.<sup>6</sup>

Berdasarkan survei yang peneliti lakukan di Desa Ujung Tanjung II Kecamatan Lebong Sakti Kabupaten Lebong, Ujung Tanjung II merupakan sebuah desa yang terletak dekat dengan rumah sakit Kabupaten Lebong, dimana didesa itu merupakan tempat penduduk terpadat dan mayoritasnya muslim.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Penduduk Kecamatan Lebong Sakti**

Desa/Kelurahan	Jenis Kelamin		Penduduk
	Laki-laki	Perempuan	
Ujung Tanjung II	794	753	1547
Ujung Tanjung I	678	693	1380
Muning Agung	436	431	867
Magelang Baru	667	676	1343
Lemeu Pit	537	503	1040
Tabek Kauk	307	335	642
Tabek Dipoa	337	317	654
Suka Bumi	634	648	1282
Ujung Tanjung III	309	310	619
Jumlah			9374

Sumber data: Pemerintahan Kecamatan Lebong Sakti 2022

Di Kabupaten Lebong sendiri sudah berdiri beberapa bank konvensional dan belum adanya bank syariah, dan sedangkan masyarakatnya sendiri mayoritas muslim, namun ada beberapa masyarakat yang menggunakan produk

---

<sup>6</sup> Fahriah, *Pemahaman Masyarakat Kampung Handil Gayam Tentang Perbankan*, (Skripsi IAIN Antasari Banjarmasin, 2017), h. 4 dalam idr.uin-antasari.ac.id diunduh pada 27 Maret 2018.

bank syariah. Namun ada masyarakat Desa Ujung Tanjung II yang menggunakan produk bank syariah yang sama sekali tidak mengetahui apa itu bank syariah dan ada juga yang belum memahami benar atas produk jasa yang ditawarkan, mekanisme, sistem dan seluk-beluk bank syariah. Kelemahan-kelemahan tersebut dapat mempengaruhi masyarakat dalam proses pengambilan keputusan untuk menabung di bank-bank syariah khususnya di Desa Ujung Tanjung II.<sup>7</sup>

Wawancara dengan Bapak Agus Ferdinan dan Ibu Gusmawati selaku masyarakat Desa Ujung Tanjung II merupakan masyarakat yang pernah menggunakan produk bank syariah. Penjelasan dari Bapak Agus Ferdinan. “Apabila berdirinya bank syariah dikecamatan Lebong Sakti akan sangat bagus karena masyarakat disana mayoritas muslim dan masyarakat akan sangat terbantu akan hal tersebut”. Dan menurut ibu Gusmawati “Sedikit mengetahui sistem bank syariah namun kurang paham akan produk-produk bank syariah tersebut”. Sedangkan Bapak Tri Sutarman “Pernah mendengar dari tetangga mengenai apa itu bank syariah akan tetapi tidak memahami begitu jelas apa itu bank syariah dan tidak mengetahui produk-produk yang ada di bank syariah”.<sup>8</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan penulis di Desa Ujung Tanjung II masih ada masyarakat yang benar-benar tidak mengetahui bank syariah, dan ada juga masyarakat yang sangat mendukung adanya bank syariah di daerah tersebut jadi sangat jelas bahwa sosialisasi dan promosi yang dilakukan bank syariah terhadap masyarakat sehingga ada masyarakat yang tidak mengetahui dan tidak paham mengenai bank syariah. Akan tetapi masyarakat sangat

---

<sup>7</sup>Survey pada masyarakat Desa Ujung Tanjung II. Pada tanggal 17 juli 2021

<sup>8</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Rilian Nugraha, Ibu Gusmawati dan Bapak Tri Sutarman selaku masyarakat desa ujung tanjung II

berharap akan adanya bank tersebut untuk membantu masyarakat dalam mencari model udah dan untuk menghindari riba.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk meneliti lebih detail tentang **“Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Terhadap Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah (studi kasus Desa Ujung Tanjung II).”**

## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini dapat di lakukan lebih fokus, sempurna dan mendalam maka penulis memandang permasalahan penelitian yang di angkat perlu dibatasi variabelnya. Oleh sebab itu, penulis membatasi diri hanya pada masyarakat Desa Ujung Tanjug II dan yang memiliki mata pencaharian atau berpenghasilan tetap.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang di kemukan di atas, maka dapat penulis rumuskan masalahnya yaitu :

1. Apakah pemahaman masyarakat berpengaruh terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor kekuatan dan kelemahan).?
2. Apakah Minat masyarakat berpengaruh terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor kekuatan dan kelemahan).?

3. Apakah pemahaman berpengaruh terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor peluang dan ancaman).?
4. Apakah Minat masyarakat berpengaruh terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor peluang dan ancaman).?

#### **D. Hipotesis**

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan.<sup>9</sup>

Jadi dari hipotesa di atas maka dapat peneliti ambil hipotesa dari rumusan masalah peneliti sendiri yaitu, sebagai berikut:

H<sub>1</sub>: Pemahaman masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor kekuatan dan kelemahan).

H<sub>2</sub>: Minat masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor kekuatan dan kelemahan).

H<sub>3</sub>: Pemahaman masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor peluang dan ancaman).

H<sub>4</sub>: Minat masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap prospek penggunaan produk bank syariah (dilihat dari faktor peluang dan ancaman).

---

<sup>9</sup> Agung Anak Agung Putu. *metode penelitian bisnis kuantitatif dan kualitatif* (Badung Bali : cv.Noah Aletheia. 2019 ),h. 35.

### E. Kerangka Konseptual

Untuk mengetahui masalah yang akan dibahas perlu adanya kerangka penelitian yang merupakan landasan dalam meneliti masalah yang bertujuan untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran pada suatu penelitian.

**Tabel 1.2**  
**Kerangka Likier**

Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Terhadap Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah			
Variabel X1 (Pemahaman)	Variabel X2 Minat	Variabel Y Produk bank syariah	Analisis SWOT
1. interpretasi	1. perhatian	1. Produk	1. Evaluasi faktor internal (EFI)
2. meringkas	2. motif sosial	penghimpun dana	
3. menyimpulkan	3. kesukaan	2. Produk	2. Evaluasi faktor eksternal (EFE)
4. menjelaskan	4. dorongan diri sendiri	penyaluran dana	
		3. Produk pelayanan jasa	

Sumber: data primer diolah

### F. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pemahaman terhadap prospek penggunaan produk bank syariah dilihat dari faktor internalnya (kekuatan dan kelemahan).
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh minat terhadap prospek penggunaan produk bank syariah dilihat dari faktor internalnya (kekuatan dan kelemahan).

3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh minat terhadap prospek penggunaan produk bank syariah dilihat dari faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).
4. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh minat terhadap prospek penggunaan produk bank syariah dilihat dari faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).

### **G. Manfaat Penelitian**

Dengan judul yang sudah dipaparkan, maka skripsi ini diharapkan dapat menjadi inspirasi dan bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### a. Teoritis

Semoga dengan penelitian ini di harapkan dapat menambah wawasan dan dapat menjadi reverensi oleh pihak yang ingin melakukan penelitian sejenis dengan penelitian ini, sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam memahami prospek penggunaan produk bank syariah di desa Ujung Tanjung II, kecamatan Lebong Sakti, kabupaten Lebong.

#### b. Praktis

##### 1) Bagi Bank Syariah

Dengan adanya penelitian ini, Insya Allah akan menghasilkan sesuatu yang berguna bagi institusi terkait yaitu bank syariah. Diharapkan agar pihak-pihak yang terkait dengan permasalahan ekonomi dapat menentukan kebijakan dengan tepat.

## 2) Bagi masyarakat

Dengan penelitian ini diharapkan kepada masyarakat umum dan khususnya pada masyarakat Desa Ujung Tanjung 2 yang peneliti jadikan sebagai studi kasus, agar dapat menambah pengetahuan tentang Bank syari'ah dan konvensional dalam rangka memutuskan menjadi nasabah, menabung dan bertransaksi agar dapat mewujudkan kesejahteraan masyarakat luas.

## H. Kajian Literatur

Memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*Prior Research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya<sup>10</sup>.

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini akan dicantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu yang membahas tentang pemahaman masyarakat oleh beberapa peneliti yang pernah penulis baca sebagai berikut:

**1. Gusfita Fadillah (3315.190) Skripsi “Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Menarik Minat Menabung Pelajar di Kota Payakumbuh (Studi Kasus: Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Payakumbuh)” (IAIN) Bukit Tinggi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Jurusan S1 Perbankan Syariah.**

permasalahan dalam penelitian ini ialah Bank Syariah Mandiri menghadirkan produk terbarunya yakni tabungan wadi'ah dimana sebelum produk tabungan wadi'ah ini ada tabunganku. Setelah adanya produk

---

<sup>10</sup> Zuhairi, et.al, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), h. 39.

tabungan wadi'ah ini jumlah nasabahnya menurun, meski Bank Syariah Mandiri sudah melakukan berbagai cara untuk mempromosikannya

Metode penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif kualitatif, dan teknik pengumpulan data melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Karena data dalam penelitian kualitatif bersifat deskriptif bukan angka. Data dapat berupa gejala-gejala, kejadian dan peristiwa.

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh dalam menarik minat menabung pelajar di Kota Payakumbuh alternatif yang terpilih adalah strategi SO yakni mendukung segala kebijakan serta pertumbuhan yang agresif. Dengan skor 4,35. Adanya sistem jemput setoran sehingga permintaan pasar cukup tinggi terhadap produk tabungan wadi'ah, Lokasi yang strategis sehingga wilayah pemasarannya sangat menjanjikan, Jumlah nasabah yang begitu banyak pada tabungan wadi'ah karena uang jajan pelajar di kota payakumbuh melebihi kebutuhannya.

**2. Ahmad Samsudin (1113081000087) Skripsi “Analisis Minat Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Di Kabupaten Tangerang” Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Jurusan Manajemen.**

Permasalahan dalam penelitian ini adalah faktor apa saja yang memengaruhi minat masyarakat terhadap perbankan syariah di kabupaten tangerang.

Data dikumpulkan menggunakan kuesioner dengan skala ya (1) dan tidak (0) dan dianalisis menggunakan metode analisis regresi logistik biner.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan dan variabel agama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat masyarakat memilih produk Perbankan Syariah, terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan dengan minat memilih Perbankan Syariah dengan nilai koefisien pengaruh sebesar 2.529, terdapat pengaruh yang signifikan antara agama dengan 106 minat memilih Perbankan Syariah dengan nilai koefisien pengaruh sebesar 2.835, tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara lokasi dengan minat memilih Perbankan Syariah.

3. **Rininta Rizki (110523034) Skripsi “Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Dan Pelayanan Perbankan Di Kota Padangsidempuan “,Universitas Sumatera Utara, Departemen Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi, Program Studi Ekonomi Pembangunan.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengenalan, penggunaan, dan pemahaman dalam menggunakan produk perbankan pada masyarakat di Kota Padang Sidempuan.

Produk perbankan bersifat simpanan, pinjaman dan jasa perbankan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran kuesioner kepada masyarakat di 6 kecamatan Kota Padang Sidempuan. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 50 orang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pemahaman masyarakat Kota Padangsidempuan berdasarkan Tingkat Literasi masyarakatnya tergolong *Sufficient Literate* (masyarakat sudah mengenal produk dan

jasa perbankan serta menggunakannya namun kurang memiliki pemahaman dalam menggunakan produk dan jasa perbankan tersebut).

Jadi dapat peneliti simpulkan dari beberapa penelitian yang dilakukan sebelumnya terdapat beberapa perbedaan yaitu: Di setiap daerah penelitian tersebut memiliki bank syariah, dan metode penelitian yang dilakukan kebanyakan dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif dan masyarakat di daerah-daerah tersebut kebanyakan masyarakat memahai apa itu bank syariah

Dan pada penelitian ini sendiri peneliti mengkat daerah yang belum adanya bank syariah dan metode penelitiannya sendiri penenliti menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif jadi terdapat beberapa perbedaan dan sedikit kesamaan dengan penelitian terdahulu.

## **I. Defenisi Operasional**

### **1. Analisis**

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia analisis penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab, muhasabah, duduk perkaranya, dan sebagainya).<sup>11</sup>

Menurut Dwi Prastowo, analisis diartikan sebagai penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri, serta

---

<sup>11</sup> <https://kbbi.web.id/analisis>

hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.<sup>12</sup>

Jadi, analisis adalah kegiatan untuk mengetahui suatu peristiwa atau sebagainya guna memperoleh pengertian yang tepat serta paham atas hal tersebut.

## **2. Pemahaman**

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia pemahaman berasal dari kata dasar 'paham' yang artinya pengetahuan banyak, pendapat pikiran, pandangan, pandai dan mengerti benar tentang suatu hal. Sedangkan pemahaman merupakan proses, cara, perbuatan memahami atau memahamkan.<sup>13</sup>

Menurut Anas Sudijono, "Pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk mengerti atau memahami sesuatu setelah sesuatu itu diketahui dan diingat".<sup>14</sup>

Jadi yang dikatakan pemahaman adalah apabila seorang peserta didik dapat memberikan penjelasan atau memberi uraian yang lebih rinci tentang hal itu dengan menggunakan kata-katanya sendiri.

## **3. Minat**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia minat adalah sebuah perhatian, kesukaan dan kecenderungan hati, minat juga dapat diartikan keinginan dan dorongan yang muncul dari dalam diri atau luar diri

---

<sup>12</sup> Aris Kurniawan, 13 *Pengertian Analisis Menurut Para Ahli*, Tersedia: <http://www.gurupendidikan.com/13-pengertian-analisis-menurut-para-ahli-didunia/>,

<sup>13</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005) cet III, H. 811

<sup>14</sup> Anas, Sudijono, *Pengantar Evaluasi Pendidikan*. (Jakarta: Rajawali Pers 2011). h. 50

(lingkungan) kepada factor penggerak kearah tujuan tujuan yang ingin dicapai<sup>15</sup>

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyeluruh.<sup>16</sup> Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kata tau dekat dengan hubungan tersebut, semakin besar minatnya.

Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab mendefinisikan minat itu dapat diartikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu tersebut dengan disertai dengan perasaan senang.<sup>17</sup>

Jadi dapat disimpulkan minat merupakan kecendrungan seseorang memberikan perhatian terhadap sesuatu atau kegiatan sehingga menimbulkan perasaan senang.

#### **4. Prospek**

Prospek menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah suatu harapan atau kemungkinan. Secara sederhana, arti prospek di definisikan sebagai suatu hal yang mungkin terjadi sehingga berpotensi menimbulkan dampak tertentu. Dalam sebuah usaha, arti prospek adalah hal-hal yang berpotensi

---

<sup>15</sup> Ratnawati, *et al*, *Psikologi Pendidikan* (Lp2 STAIN CURUP,2013), Cet I, h,237

<sup>16</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Memengaruhinya* ( Jakarta:Rineka Cipta,1991 ), h. 182

<sup>17</sup> Abdul Rachman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 263.

akan memberikan sebuah keuntungan yang besar bagi para pengusaha tersebut.<sup>18</sup>

Menurut Bilson Somamora, prospek adalah kelompok, organisasi, atau individu yang dinilai memiliki potensi dalam melakukan suatu pertukaran bisnis, atau calon pembeli yang memiliki kemauan pada suatu produk atau jasa.<sup>19</sup>

Dapat disimpulkan prospek suatu potensi yang mungkin terjadi dalam suatu kegiatan bisnis terhadap keinginan calon pembeli guna meraup keuntungan bagi pengusaha.

## 5. Produk Bank Syariah

Produk dari bank syariah itu sendiri terdiri dari beberapa produk pokok yaitu:

### a. Produk penghimpunan dana (*funding*)

Produk-produk yang tergabung disini adalah produk yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat, dalam sistem bank syariah simpanan diterima berdasarkan prinsip wadiah dan mudharab.

### b. Produk pembiayaan/penyaluran dana (*financing*)

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan atau unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk

---

<sup>18</sup> M, *Kamus Istilah Ekonomi Populer*, (Jakarta: Gorga Media, 2006), Cet. Ke-3, h.54

<sup>19</sup> Refita, *pengertian dan cara mendapatkan prospek*, (finata blog, 2021)

mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Produk-produk yang tergabung di sini adalah produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat.

c. Produk pelayanan jasa (*service*)

Produk-produk yang tergabung disini adalah produk yang dibuat untuk melayani kebutuhan masyarakat yang berbasis pendapatan tanpa exposure pembiayaan.<sup>20</sup>

## J. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.<sup>21</sup> Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.<sup>22</sup>

Jenis penelitian yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kuantitatif deskriptif karena ingin

---

<sup>20</sup> Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syari'ah dari teori ke praktik*. (Jakarta: Gema Insani.2001). h. 137

<sup>21</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h.1

<sup>22</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h.8

menggunakan perhitungan statistik dengan menyebar kuesioner dengan skala pengukuran *likert* serta menganalisis kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman dalam analisis pemahaman dan minata masyarakat terhadap prospek penggunaan produk bank syariah di desa Ujung Tanjung II, Kecamatan Lebong Sakti, Kabupaten Lebong.

## 2. Populasi dan Sampel

### a. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek yang akan/ingin diteliti. Populasi ini juga sering disebut universe. Anggota populasi dapat berupa benda hidup atau benda mati, dan manusia, dimana sifat-sifat yang ada padanya dapat diukur atau diamati.<sup>23</sup>

Adapun populasi yang digunakan sebagai objek dalam penelitian ini adalah masyarakat desa ujung tanjung II. Terutama masyarakat yang masuk kedalam usia produktif.

**Tabel 1.3**  
**Tabel Populasi Masyarakat Ujung Tanjung II yang Memiliki Pekerjaan Atau Penghasilan Tetap**

Masyarakat Ujung Tanjung II	Jumlah
Petani	401
Wiraswasta	210
PNS	50
Pertukangan	50
Sopir	33
Jumlah	744

Sumber: diolah oleh penulis tanggal 16 Juni 2022

---

<sup>23</sup> Syahrudin dan Salim, *metode peneliitian kuantitatif* (Bandung, Citapustaka Media, 2012), h, 113

Jadi populasi yang peneliti gunakan ialah masyarakat ujung tanjung II dengan jumlah populasi sebanyak 1.547 orang, tetapi karena penulis mengkualifikasikan hanya orang yang memiliki mata pencaharian atau penghasilan tetap jadi diketahui populasinya sebanyak 744 orang.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang menjadi objek penelitian (sampel secara harfiah berarti contoh). Dalam penetapan/pengambilan sampel dari populasi mempunyai aturan, yaitu sampel representatif (mewakili) terhadap pupolasinya.<sup>24</sup>

Jadi dari populasi diatas diketahui bahwa jumlah populasi sebanyak 1.547 orang, dan penulis mengkualifikasikan hanya orang yang memiliki mata pencaharian atau penghasilan tetap jadi diketahui populasinya sebanyak 734 orang Oleh sebab peneliti membatasi pengambilan sampel yaitu tabel Issac dan Michael dengan tingkat kesalahan sebesar 10% menentukan semple dan dibulatkan menjadi 750 orang maka didapat jumlah sampelnya sebanyak 199 orang.

---

<sup>24</sup> Syahrudin dan Salim, h. 114

Tabel 1.4

**Penentuan Jumlah Sampel Isaac Dan Michael Dari Populasi Tertentu Dengan Taraf Kesalahan 1%, 5%, Dan 10%**

N	S			N	S			N	S		
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		1%	5%	10%
10	10	10	10	280	197	115	138	2800	537	310	247
15	15	14	14	290	202	158	140	3000	543	312	248
20	19	19	19	300	207	161	143	3500	558	317	251
25	24	23	23	320	216	167	147	4000	569	320	254
30	29	28	27	340	225	172	151	4500	578	323	255
35	33	32	31	360	234	177	155	5000	586	326	257
40	38	36	35	380	242	182	158	6000	598	329	259
45	42	40	39	400	250	186	162	7000	606	332	261
50	47	44	42	420	257	191	165	8000	613	334	263
55	51	48	46	440	265	195	168	9000	618	335	263
60	55	51	49	460	272	198	171	10000	622	336	263
65	59	55	53	480	279	202	173	15000	635	340	266
70	63	58	56	500	285	205	176	20000	642	342	267
80	71	65	62	600	315	221	187	40000	663	345	269
90	79	72	68	700	341	233	195	75000	658	346	270
95	83	75	71	750	352	238	199	100000	659	347	270
100	87	78	73	800	363	243	202	150000	661	347	270
110	94	84	78	850	373	247	205	200000	661	347	270
120	102	89	83	900	382	251	208	250000	662	348	270
130	109	95	88	950	391	255	211	300000	662	348	270
140	116	100	92	1000	399	258	213	350000	662	348	270
150	122	105	97	1050	414	265	217	400000	662	348	270
160	129	110	101	1100	427	270	221	450000	663	348	270
170	135	114	105	1200	440	275	224	500000	663	348	270
180	142	119	108	1300	450	279	227	550000	663	348	270
190	148	123	112	1400	460	283	229	600000	663	348	270
200	154	127	115	1500	469	286	232	650000	663	348	270
210	160	131	118	1600	477	289	234	700000	663	348	270
220	165	135	122	1700	485	292	235	750000	663	348	271
230	171	139	125	1800	492	294	237	800000	663	348	271
240	176	142	127	1900	498	297	238	850000	663	348	271
250	182	146	130	2000	510	301	241	900000	663	348	271
260	187	149	133	2200	520	304	243	950000	663	348	271
270	192	152	135	2600	529	307	245	1000000	664	349	272

Sumber: Isaac dan maichel

### 3. Sumber Data

Sumber data merupakan subjek dari mana data diperlukan dalam suatu penelitian dapat diperoleh.<sup>25</sup> Dalam penelitian ini sumber data yang akan digunakan ialah data primer dan data sekunder, diantaranya:

#### a. Data primer

Data primer merupakan data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara).<sup>26</sup> Data primer dalam penelitian ini data yang diperoleh dari jawaban kuesioner dari

<sup>25</sup> Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), h.182

<sup>26</sup> Supomo B et, al, *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan manajemen*, (Yogyakarta: BPFE,2002), h 14

penyebaran angket (kuesioner) pada masyarakat Desa Ujung Tanjung II yang memiliki pekerjaan atau yang memiliki penghasilan tetap.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang telah dikumpulkan untuk menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi. Data ini dapat ditemukan dengan cepat.<sup>27</sup> Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah data yang berasal dari observasi dan dokumentasi berkenaan dengan penelitian yang dilakukan serta literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Pada tahap ini peneliti melakukan orientasi mengenai gambaran umum desa ujung tanjung 2 kecamatan lebong sakti, kabupaten Lebong dengan masyarakat guna untuk mempermudah mendapatkan informasi-informasi yang akan dikaji oleh peneliti.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara (*interview*) adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara. Menurut Arikunto, hal-hal yang dibicarakan dalam teknik wawancara adalah sebagai berikut:

Selanjutnya dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis wawancara tidak terstruktur. Dimana penulis tidak menggunakan

---

<sup>27</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), Cet. Ke 8, h.137.

pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan data dan hanya menggunakan garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan oleh penulis.

c. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.<sup>28</sup> Dalam penelitian ini yang digunakan angket tertutup adalah yang menyajikan pertanyaan dan pilihan jawaban sehingga responden hanya dapat memberikan tanggapan terbatas pada pilihan yang diberikan sehingga responden memilih satu jawaban sesuai dengan minat masyarakat dengan cara memberikan tanda ceklis (✓).

d. Dokumentasi

Dokumentasi adalah data yang berupa dokumen yang dibutuhkan dalam penelitian untuk mengetahui minat masyarakat terhadap produk bank syariah.

1. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah: mengelompokkan data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk

---

<sup>28</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2004), h. 135

menguji hipotesis yang telah diajukan. Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan statistik. Terdapat beberapa dua macam statistik yang digunakan untuk analisis data dalam penelitian, yaitu *statistik deskriptif* (mendeskripsikan karakteristik data), dan *statistik inferensial*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis (statistik yang fokus kepada pengolahan data sampel sehingga bisa mengambil kesimpulan pada populasi).<sup>29</sup>

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah SWOT. Artinya, model analisis SWOT digunakan untuk mengetahui ancaman dan peluang, kelemahan dan kekuatan desa Ujung Tanjung II untuk prospek penggunaan produk bank syariah. Tahap pertama dari analisis SWOT adalah melihat faktor eksternal (ancaman dan peluang) desa Ujung Tanjung II, kemudian melihat faktor internal (kelemahan dan kekuatan) desa Ujung Tanjung II. Analisis faktor eksternal dan internal pada desa Ujung Tanjung II yang akan mempengaruhi prospek penggunaan produk bank syariah.

A. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:<sup>30</sup>

#### 1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan cara merumuskan dan menafsirkan data yang ada sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh bank syariah

---

<sup>29</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2004), h. 102

<sup>30</sup> Freddy, Rangkuti. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. (Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2006). h. 24

## 2. Analisis Internal dan Analisis Eksternal

Analisis internal dilakukan untuk mendapatkan faktor kekuatan yang akan digunakan dan faktor kelemahan yang akan diantisipasi. Untuk mengevaluasi faktor tersebut digunakan matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*). Penentuan faktor strategi internal dilakukan sebelum membuat matrik IFAS.

**Tabel 1.5**  
**Matrik Internal Factor Analysis Summary (IFAS)**

<b>Faktor- faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Peringkat</b>	<b>skor</b>
Kekuatan :			
Kelemahan :			
Total :	1.0		

Sumber : Rangkuti

Selanjutnya, analisis eksternal dilakukan untuk mengembangkan faktor peluang yang kiranya dapat dimanfaatkan dan faktor ancaman yang perlu dihindari. Hasil analisis eksternal dilanjutkan dengan mengevaluasi guna mengetahui apakah strategi yang dipakai selama ini memberikan respon terhadap peluang dan ancaman strategi yang dipakai selama ini memberikan respon terhadap peluang dan ancaman yang ada. Untuk maksud tersebut digunakan matrik EFAS (*External Factors Analysis Summary*), seperti disajikan di bawah ini.<sup>31</sup>

**Tabel 1.6**  
**Matrik External Factors Analysis Summary (EFAS)**

<b>Faktor-Faktor External</b>	<b>Bobot</b>	<b>Peringkat</b>	<b>Skor</b>
Peluang :			
Ancaman :			
Total	1.0		

Sumber : Rangkuti

---

<sup>31</sup> Freddy, Rangkuti. h. 24

Dalam pengisian matrik tersebut untuk kolom pertama disusun variabel dari faktor-faktor strategi perusahaan yang telah teridentifikasi yang terdiri atas variabel- variabel dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Untuk kelompok kedua diisi dengan memberikan nilai bobot faktor-faktor perusahaan dengan menggunakan skala likert yang telah ditentukan sebelumnya. Selanjutnya, menentukan nilai-nilai ranting dari variabel kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada kolom tiga adalah sebagai berikut:

1. Dalam pemberian nilai untuk variabel kekuatan dan peluang. Kedua variabel memiliki pola pengaruh yang bersifat positif terhadap perusahaan, di mana tingkat pengaruh tersebut diberi nilai sebagai berikut:

**Tabel skor 1.7**

<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Skor</b>
Sangat Setuju (SS)	4
Setuju (S)	3
Kurang Setuju ST	2
Tidak Setuju (TS)	1

Sumber: data primer diolah 2022

2. Pemberian nilai untuk variabel kelemahan dan ancaman. Kedua variabel memiliki pola pengaruh yang bersifat negatif terhadap perusahaan, di mana tingkat pengaruh tersebut diberi nilai sebagai berikut:

**Tabel skor 1.8**

<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Skor</b>
Sangat Setuju (SS)	1
Setuju (S)	2
Kurang Setuju ST	3
Tidak Setuju (TS)	4

Sumber: data primer diolah 2022

Bobot adalah jumlah nilai dari faktor strategi perusahaan dengan skala nilai 0,0 (tidak penting ) sampai 1,0 (paling penting). Bobot dan ranting di rumuskan sebagai berikut:

$$\text{Bobot} = \frac{\text{penilaian}}{\text{total penilaian}} \times$$

Ranting adalah nilai dari faktor strategis perusahaan dengan skala 1 (*poor*) sampai dengan 4 (*outstanding*). Fungsi pemberian ranting adalah untuk mengetahui apakah faktor strategis perusahaan dapat memberikan dampak positif (+) yaitu kekuatan dan peluang, sedangkan faktor negatif (-) dapat menjadi faktor ancaman dan kelemahan.

Sedangkan untuk mengisi kolom 4 dilakukan perhitungan skor pembobotan dengan mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating dengan kolom 3. Kemudian, jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4

untuk memperoleh total skor pembobotan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana strategi pemasaran bereaksi terhadap faktor-faktor strateginya.

### 3. Analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT)

Pada tahap ini dilakukan analisis dan penentuan keputusan menggunakan pendekatan matrik SWOT. Berdasarkan analisis matrik SWOT dirumuskan berbagai prospek penggunaan produk bank syariah. Kombinasi komponen-komponen SWOT merupakan strategi-strategi yang mendukung pengembangan potensi objek seperti: strategi *Strengths Opportunities* (SO), *Strengths Threats* (ST), *Weaknesses Opportunities* (WO) dan *Weaknesses Threats* (WT).

Keterangan: <sup>32</sup>

- a. Strategi SO, yaitu memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b. Strategi ST, yaitu menggunakan kekuatan yang dimiliki objek untuk mengatasi ancaman.
- c. Strategi WO, yaitu pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Strategi WT, yaitu kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Setelah strategi dirumuskan maka dilanjutkan dengan perumusan program yang merupakan suatu rencana aksi (*action plan*).

---

<sup>32</sup> Freddy, Rangkuti. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. (Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2006). h. 31

**Tabel 1.9**  
**Matriks Analisis SWOT**

<b>EFAS</b>	<b>Strengths (S)</b>	<b>Weaknesses (w)</b>
<b>IFAS</b>	Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kekuatan internal	Tentukan 5-10 Faktor- Faktor Kelemahan Internal
<b>Opportunities (O)</b> Tentukan Faktor Peluang Eksternal	<b>Prospek so</b> Ciptakan strategi yang Menggunakan kekuatan untuk Memanfaatkan peluang	<b>Prospek wo</b> Ciptakan strategi yang Meminimalkan kelemahan Untuk memanfaatkan peluang
<b>Threats (T)</b> Tentukan Faktor Ancaman Eksternal	<b>Prospek st</b> Ciptakan strategi yang Menggunakan kekuatan Untuk mengatasi ancaman	<b>Prospek wt</b> Ciptakan strategi yang Meminimalkan kelemahan Dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti

Selanjutnya, dilakukan penyajian analisis data. Penyajian hasil analisis data dilakukan secara informal (dalam bentuk naratif ) dan formal (dalam bentuk tabel, grafik, dan lain-lain). Penyajian dalam bentuk naratif untuk mengidentifikasi prospek seperti apa yang diterapkan sehingga di peroleh suatu gambaran lengkap dari permasalahan yang dibahas. Penyajian formal dilakukan untuk mendeskripsikan analisis SWOT yang dilakukan perbankan syariah terhadap pemahaman masyarakat tentang produk bank syariah. Diagram analisis SWOT di perlakukan agar gambaran atas hasil penelitian yang

ada dapat ditentukan dengan tepat, yaitu strategi mana yang menjadi saran untuk objek penelitian .

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pemahaman

##### 1. Pengertian Pemahaman

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pemahaman berasal dari kata dasar ‘paham’ yang artinya pengetahuan banyak, pendapat pikiran, pandangan, pandai dan mengerti benar tentang suatu hal. Sedangkan pemahaman merupakan proses, cara, perbuatan memahami atau memahamkan.<sup>1</sup>

Proses pemahaman merupakan langkah ataupun cara untuk mencapai suatu tujuan sebagai aplikasi dari pengetahuan yang dimiliki, sehingga pengetahuan tersebut mampu menciptakan adanya cara pandang ataupun pemikiran yang benar akan suatu hal. Sedangkan cara pandang ataupun pemikiran merupakan suatu proses berpikir, dimana merupakan gejala jiwa yang dapat menetapkan hubungan antara pengetahuan kita terhadap suatu masalah.<sup>2</sup> Alat yang digunakan dalam berpikir adalah akal, dan hasil pemikiran terlahir dengan bahasa dan dapat juga berupa intelegensi. Intelegensi adalah kesanggupan untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan baru dengan menggunakan alat-alat berpikir yang sesuai dengan tujuannya.<sup>3</sup>

Pemahaman tersebut dimaksudkan untuk kepentingan pemberian bantuan bagi pengembangan potensi yang ada padanya dan penyelesaian

---

<sup>1</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005) cet III, H. 811

<sup>2</sup> Agus Sujanto, *Psikologi Umum*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 56

<sup>3</sup> Ngalim Purwanto, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2007), h. 52.

masalah-masalah yang dihadapinya. Manusia dalam kenyataannya berbeda-beda dalam kemampuan berpikirnya, karakter kepribadiannya, dan tingkah lakunya. Semuanya itu bisa ditaksir atau diukur dengan bermacam-macam cara.<sup>4</sup>

## 2. Indikator Pemahaman

Menurut Benyamin. S Bloom dalam Muthya menyatakan bahwa ada tujuh indikator yang dapat dikembangkan dalam tingkatan proses kognitif pemahaman yaitu:<sup>5</sup>

### a. *Interpreting* (interpretasi)

*Interpreting* (interpretasi) merupakan suatu kemampuan yang ada pada diri seseorang untuk dapat menerima pengetahuan/informasi dari objek tertentu serta mampu menjelaskannya kedalam bentuk lain.

### b. *Exemplifying* (Mencontohkan)

*Exemplifying* merupakan suatu kemampuan yang ada pada diri seseorang untuk memberikan contoh suatu konsep yang sudah dipelajari dalam proses pembelajaran.

### c. *Summarizing* (Meringkas)

*Summarizing* merupakan suatu kemampuan yang ada pada diri seseorang untuk mengembangkan pernyataan yang mampu menggambarkan isi informasi/tema secara keseluruhan berupa ringkasan/resume atau abstrak.

---

<sup>4</sup> Susilo Rahardjo, *Pemahaman Individu: Teknik Nontes*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 2.

<sup>5</sup> Muthya, A.. *Analisis Pemahaman Masyarakat Kecamatan Medan Johor terhadap Penggunaan Layanan Digital Perbankan. Program Studi Ekonomi Pembangunan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*. (2017). H. 8-10

d. *Inferring* (Menyimpulkan)

*Inferring* merupakan suatu kemampuan yang ada pada diri seseorang untuk menemukan sebuah pola dari suatu gambaran materi yang diberikan.

e. *Comparing* (Membandingkan)

*Comparing* (membandingkan) merupakan suatu kemampuan yang ada pada diri seseorang untuk mendeteksi persamaan dan perbedaan antara dua objek atau lebih, kejadian, ide, masalah, atau situasi seperti menentukan bagaimana kejadian itu dapat terjadi dengan baik.

f. *Explaining* (Menjelaskan)

Merupakan suatu kemampuan yang ada pada diri seseorang agar seseorang tersebut dapat mengembangkan dan menggunakan sebuah penyebab atau pengaruh dari objek yang diberikan.

3. Ciri-ciri Indikator Pemahaman

Sanjaya mengemukakan bahwa Indikator pemahaman memiliki ciri-ciri antara lain sebagai berikut:<sup>6</sup>

- a. Pemahaman lebih tinggi sifatnya dari pengetahuan.
- b. Pemahaman bukan hanya mengingat fakta, akan tetapi berkenaan dengan menjelaskan makna atau suatu konsep.
- c. Dapat mendeskripsikan, mampu menerjemahkan.
- d. Mampu menafsirkan, mendeskripsikan secara variabel.

4. Faktor Yang Mempengaruhi Pemahaman

---

<sup>6</sup> Sanjaya, W. (2008). *Kurikulum Dan Pembelajaran Teori Dan Praktek Pengembangan KTSP*. (Jakarta: Kencana, 2008), h.45

a. Usia

Menurut Singgih usia mempengaruhi daya tangkap dan pola pikir seseorang. Semakin bertambahnya usia maka semakin daya tangkap dan pola pikirnya meningkat sehingga, pengetahuan yang yang diperoleh semakin membaik. Semakin tua usia seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik, akan tetapi pada usia tertentu, bertambahnya proses perkembangan mental ini tidak seperti umur belasan tahun.<sup>7</sup> Menurut Sarwono, pada usia 25-29 adalah usia yang paling produktif, dimana pada usia ini pemikiran yang lebih kritis, sehingga cenderung mencari tahu.<sup>8</sup>

b. Jenis Kelamin

Menurut Michael dalam bukunya "*what could he be thinking*" menjelaskan bahwa otak laki-laki dan perempuan secara garis besar berbeda. Perbedaan yang dikatakan dalam buku tersebut adalah pusat memori pada otak perempuan lebih besar dari pada otak laki-laki dalam menerima dan mendapatkan informasi dari orang lain, sehingga mempunyai pemahaman yang cepat dibandingkan laki-laki.<sup>9</sup>

c. Pendidikan

Menurut Notoadmojo pendidikan adalah suatu usaha untuk mengembangkan kepribadian, kemampuan di dalam ataupun di luar sekolah dan 23 berlangsung seumur hidup, pendidikan mempengaruhi

---

<sup>7</sup> Singgih, G. *Psikologi Perkembangan*. (Jakarta : BPK Gunung Mulia,1998).hal. 273

<sup>8</sup> Sarwono, W. Surlito. *Pengantar psikologi Umum*. (Jakarta: Jakarta Rajawali Pers.2010).

<sup>9</sup> Michael Gurian, *what could he be thinking*, (London, St. Martin's Press, 2003)

proses belajar, semakin tinggi pendidikan seseorang semakin mudah orang tersebut menerima informasi. Oleh karena itu dengan pendidikan yang tinggi seseorang dapat mudah memahami sesuatu baik dari orang lain maupun media yang ada.<sup>10</sup>

#### d. Pekerjaan

Menurut Notoadmojo secara tidak langsung pekerjaan turut andil dalam mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang, hal ini dikarenakan pekerjaan berhubungan erat dengan faktor interaksi sosial kebudayaan, sedangkan interaksi sosial budaya berhubungan dengan proses pertukaran informasi, dan hal ini akan mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang.<sup>11</sup>

## B. Minat

### 1. Definisi Minat

Minat merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu.<sup>12</sup> Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab mendefinisikan minat itu dapat diartikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu tersebut dengan disertai dengan perasaan senang.<sup>13</sup>

Sedangkan Menurut Andi Mappiare definisi minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari satu campuran dari perasaan, harapan,

---

<sup>10</sup> Notoatmojo, *Promosi Kesehatan dan Ilmu Perilaku*, Cetakan I. (Jakarta : Pt. Rineka Cipta. 2007) h. 25

<sup>11</sup> Notoatmojo. hal. 27

<sup>12</sup> Poerwadaminta, W.J.S. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 2006) ,h. 769.

<sup>13</sup> Abdul Rachman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 263.

pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.<sup>14</sup>

Minat yang ada pada diri seseorang akan memberi gambaran dalam aktivitas untuk mencapai suatu tujuan. Minat merupakan suatu keinginan yang dimiliki oleh seseorang secara sadar. Minat tersebut mendorong seseorang untuk memperoleh subyek khusus, aktifitas, pemahaman, dan keterampilan untuk tujuan perhatian ataupun pencapaian yang diinginkan oleh seseorang tersebut. Minat juga berkaitan dengan perasaan seseorang tentang suka atau senang terhadap suatu objek atau aktivitas.

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa minat dalam penelitian ini adalah suatu kecenderungan dari dalam diri individu yang menyebabkan individu tersebut mempunyai sikap, berkeinginan serta ketekunan dan mempunyai dorongan terhadap objek tertentu tanpa ada yang menyuruh untuk menjadi nasabah di bank syariah

## 2. Indikator minat

Minat dapat diukur dengan:

1. Dorongan dari diri sendiri, itu terjadi karena adanya penekanan perhatian dan perasaan tertarik (interest). Seseorang yang memiliki pemahaman akan memiliki minat untuk menggunakan Bank syariah.

---

<sup>14</sup> Andi Mappiare, *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*, (Surabaya: Usana Offset Printing, 1994), h. 62.

2. Motif sosial, suatu hal yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu atau mengambil tindakan. Dorongan ini bisa berawal dari keluarga, teman, dan dorongan dari lingkungan sekitarnya.
3. Faktor emosional, seperti munculnya rasa kepercayaan.<sup>15</sup>

Menurut Hurlock dalam bukunya yang berjudul *Pekembangan anak* jilid 2, ada empat indikator minat yaitu;

1. Kesukaan

Seorang siswa yang memiliki perasaan senang atau suka terhadap sesuatu, maka siswa tersebut akan terus mempelajari ilmu yang disenanginya tidak ada perasaan terpaksa pada siswa untuk mempelajari bidang tersebut.

2. Ketertarikan

Berhubungan dengan daya gerak yang mendorong untuk cenderung merasa tertarik pada orang, benda, kegiatan atau bisa berupa pengalaman afektif yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri

3. Perhatian

Perhatian merupakan konsentrasi atau aktivitas jiwa terhadap pengamatan dan pengertian, dengan mengesampingkan yang lain dari pada itu. Siswa yang memiliki minat terhadap objek tertentu dengan sendirinya akan memperhatikan objek tersebut.

---

<sup>15</sup> Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta:Kencana,2004), hal. 78

#### 4. Keterlibatan

Ketertarikan seseorang akan suatu objek yang mengakibatkan orang tersebut senang dan tertarik untuk melakukan atau mengerjakan kegiatan dari objek tersebut.<sup>16</sup>

### C. Prospek

Prospek menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah suatu harapan atau kemungkinan. Secara sederhana, arti prospek di definisikan sebagai suatu hal yang mungkin terjadi sehingga berpotensi menimbulkan dampak tertentu. Dalam sebuah usaha, arti prospek adalah hal-hal yang berpotensi akan memberikan sebuah keuntungan yang besar bagi para pengusaha tersebut.<sup>17</sup>

Menurut Bilson Somamora, prospek adalah kelompok, organisasi, atau individu yang dinilai memiliki potensi dalam melakukan suatu pertukaran bisnis, atau calon pembeli yang memiliki kemauan pada suatu produk atau jasa.<sup>18</sup>

Untuk selanjutnya dalam melakukan penelitian diperlukan alat analisis yaitu:

#### 1. Analisis SWOT

##### A. Pengertian SWOT

Analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) suatu perusahaan. Dengan kata lain, S-W-O-T

---

<sup>16</sup> Elizabeth, B, Hurlock, *Perkembangan Anak Jilid 2* ( Jakarta, Erlangga, 2011 ) h. 116

<sup>17</sup> Harmony.co.id, *pengertian prospek* (kebayoran baru, Jakarta selatan).

<sup>18</sup> Refita, *pengertian dan cara mendapatkan prospek*, (finata blog, 2021)

digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi.<sup>19</sup>

Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Kekuatan atau kelemahan internal, digabungkan dengan peluang atau ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan.<sup>20</sup>

Definisi analisis SWOT yang lainnya yaitu sebuah bentuk analisa situasi dan juga kondisi yang bersifat deskriptif (memberi suatu gambaran). Analisa ini menempatkan situasi dan juga kondisi sebagai faktor masukan, lalu kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. SWOT adalah singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (Peluang), *Threats* (hambatan).<sup>21</sup> Secara umum, analisis SWOT dipakai untuk:

- a. Menganalisis kondisi diri dan lingkungan pribadi
- b. Menganalisis kondisi internal lembaga dan lingkungan eksternal lembaga.

---

<sup>19</sup> Jogianto Hartono, "*Sistem Informasi Strategik Untuk Keunggulan Kompetitif*", Yogyakarta: Andi Offset, 2005. h. 46

<sup>20</sup> Fred R. David. "*Manajemen Strategis*", Edisi Sepuluh, Jakarta: Salemba Empat, 2006, h.8

<sup>21</sup> Marimin, "*Teknik Dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*", Bogor: Grasindo, 2004, h. 60.

- c. Menganalisis kondisi internal perusahaan dan lingkungan eksternal Perusahaan.
- d. Mengetahui sejauh mana diri kita di dalam lingkungan kita.
- e. Mengetahui posisi sebuah lembaga diantara lembaga-lembaga lain.
- f. Mengetahui kemampuan sebuah perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dihadapkan dengan para pesaingnya.

Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Analisis SWOT dapat digunakan dengan berbagai cara untuk meningkatkan analisis dalam usaha penetapan strategi. Umumnya yang sering digunakan adalah sebagai kerangka/panduan sistematis dalam diskusi untuk membahas kondisi alternatif dasar yang mungkin menjadi pertimbangan perusahaan.<sup>22</sup>

## B. Jenis-Jenis Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan instrumen yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategi, dalam konteks artikel ini ditujukan untuk menilai kualitas layanan perbankan, sehingga diharapkan mampu

---

<sup>22</sup> Hartono Jogiarto, “*Sistem Informasi Strategik Untuk Keunggulan Kompetitif*”, h.47

meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam suatu lembaga perbankan serta menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.<sup>23</sup>

a. Model Kuantitatif

Asumsi dasar dari model ini adalah kondisi yang berpasangan antara S dan W, serta O dan T. Kondisi berpasangan ini terjadi karena diasumsikan bahwa dalam setiap kekuatan selalu ada kelemahan yang tersembunyi dan dari setiap kesempatan yang terbuka selalu ada ancaman yang harus diwaspadai. Ini berarti setiap satu rumusan *Strength*(S), harus selalu memiliki satu pasangan *Weakness* (W) dan setiap satu rumusan *Opportunity*(O) harus memiliki satu pasangan satu *Threat*(T). Kemudian setelah masing-masing komponen dirumuskan dan dipasangkan, langkah selanjutnya adalah melakukan proses penilaian.

Penilaian dilakukan dengan cara memberikan skor pada masing-masing subkomponen, dimana satu subkomponen dibandingkan dengan subkomponen yang lain dalam komponen yang sama atau mengikuti lajur vertikal. Subkomponen yang lebih menentukan dalam jalannya organisasi, diberikan skor yang lebih besar. Standar penilaian

---

<sup>23</sup> Irham Fahmi, “*Kewirausahaan: Teori, Kasus Dan Solusi*”, Bandung: Alfabeta, 2013, H. 347

dibuat berdasarkan kesepakatan bersama untuk mengurangi kadar subyektifitas penilaian.<sup>24</sup>

#### b. Model Kualitatif

Urutan dalam membuat Analisa SWOT kualitatif, tidak berbeda jauh dengan urutan-urutan model kuantitatif, perbedaan besar diantara keduanya adalah pada saat pembuatan subkomponen dari masing-masing komponen. Apabila pada model kuantitatif setiap subkomponen S memiliki pasangan subkomponen W, dan satu subkomponen O memiliki pasangan satu subkomponen T, maka dalam model kualitatif hal ini tidak terjadi. Selain itu, Subkomponen pada masing-masing komponen (S-W-O-T) adalah berdiri bebas dan tidak memiliki hubungan satu sama lain. Subkomponen S ada sebanyak 10 buah, sementara subkomponen W hanya 6 buah

#### C. Faktor-Faktor Strategis Internal dan Eksternal (IFAS-EFAS)

Faktor strategis adalah faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif. Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness). Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang (opportunities) dan ancaman (threat). Masalah

---

<sup>24</sup> Muhammad Ali Nur Ihsan, “*Penerapan Analisis Swot Terhadap Peningkatan Mutu Pendidikan Pada Program Plus Di Sd Muhammadiyah Pakel Yogyakarta*”. (Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Yogyakarta, 2016), H. 57

strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi perusahaan dimasa yang akan datang.

#### D. Model Matriks Analisis SWOT

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategis. Alternatif strategi adalah hasil dari matriks analisis SWOT yang menghasilkan berupa Strategi SO, WO, ST, WT. Alternatif strategi yang dihasilkan minimal 4 buah strategi sebagai hasil dari analisis matriks SWOT.

#### **D. Produk Bank Syariah**

##### 1. Produk Bank Syariah

Bank syariah sebagai lembaga intermediasi menerima pendanaan dari nasabah dan meminjamkannya kepada nasabah (unit ekonomi) lain yang membutuhkan dana. Atas pendanaan para nasabah itu Bank memberi imbalan berupa bagi hasil. Demikian pula, atas pemberian pembiayaan itu Bank mewajibkan bagi hasil kepada para peminjam. Peran Bank syariah dianggap mampu untuk memenuhi kebutuhan manusia, dan aktivitas perbankan dapat dipandang sebagai wahana bagi masyarakat modern untuk membawa mereka kepada pelaksanaan kegiatan tolong-menolong dan menghindari adanya dana-dana yang menganggur. Selain itu Bank syariah

juga menyediakan produk-produk jasa yang dapat dimanfaatkan oleh nasabahnya.

Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu:<sup>25</sup>

d. Produk penghimpunan dana (*funding*)

Produk-produk yang tergabung disini adalah produk yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat. Dalam sistem Bank syariah simpanan diterima berdasarkan prinsip wadiah dan mudharab, yaitu:

1) Giro Wadi'ah

Giro wadi'ah adalah produk pendanaan Bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro (*current account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya. Karakteristik giro wadi'ah ini mirip dengan giro pada Bank konvensional, ketika kepada nasabah penyimpan diberi garansi untuk dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang disediakan Bank, seperti cek, bilyet giro, kartu ATM, atau dengan menggunakan sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan tanpa biaya.

2) Tabungan Wadia'ah

Tabungan Wadi'ah adalah produk pendanaan Bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya,

---

<sup>25</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 33.

seperti giro wadi'ah, tetapi tidak sefleksibel giro wadi'ah, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek. Karakteristik tabungan wadi'ah ini juga mirip dengan tabungan pada Bank konvensional ketika nasabah penyimpan diberi garansi untuk dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang disediakan bank, seperti kartu ATM, dan sebagainya tanpa biaya.<sup>26</sup>

### 3) Deposito Syariah

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan Bank.

#### e. Produk pembiayaan/penyaluran dana (*financing*)

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrroh, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Produk-produk yang tergabung di sini adalah produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat. Dalam sistem Bank syariah pembiayaan dibedakan menjadi:

##### 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk:

---

<sup>26</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 113.

- a) *Mudharabah*, berdasarkan prinsip ini, Bank Islam akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, Bank akan bertindak sebagai *mudharib* „pengelola“, sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* „penyandang dana“. Antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak.<sup>27</sup>
  - b) *Musyarakah* yaitu transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan atau barang untuk menjalankan usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.
- 2) Transaksi jual beli dalam bentuk:
- a) *Murabahah* yaitu transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.
  - b) *Salam* yaitu transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.
  - c) *Istishna*“ yaitu transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan.
- 3) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk:

---

<sup>27</sup> Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syari'ah dari teori ke praktik*. (Jakarta: Gema Insani.2001). h. 137

- a) *Ijarah* yaitu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.
  - b) *Ijarah muntahiyah bittamlik* yaitu transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk:
- a) *Piutang Qardh* yaitu transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.
- 5) Transaksi multijasa dalam bentuk:
- Ijarah* yaitu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan.

### **BAB III**

#### **DEMOGRAFI WILAYAH PENELITIAN**

##### **A. Sejarah Desa Ujung Tanjung II**

Desa Ujung Tanjung II merupakan sebuah desa yang terletak di daerah kecamatan Lebong Tengah, Kabupaten Lebong, provinsi Bengkulu, Indonesia dan terdapat 12 buah Desa yang ada didalam daerah Kecamatan Lebong Tengah dengan kode pos dengan pos kod yang di gunakan didesa Ujung Tanjung II adalah 39263.

Pada awalnya Desa Ujung Tanjung dibagi menjadi dua Desa yakni pada tahun 1980 yang bernama Desa Ujung Tanjung I dan Desa Ujung Tanjung II. Pada awalnya kepala Desa yang pertama kali memimpin tersebut adalah bapak Supri Wahoro yang pada saat itu menjabat selama 8 tahun, kemudian pada tahun 1980 dalam pemilihan kepala Desa Ujung Tanjung II terpilih lah bapak Hakim sebagai kepala Desa dan masa jabatannya berakhir pada tahun 1988.

Setelah masa jabatannya habis bapak Hakim digantikan oleh bapak Jasuri Mrasidin yang pada saat itu terpilih dalam pesta demokrasi tingkat Desa yaitu pilkdes setelah beberapa lama tahun 2009 pemilihan kepala desa dilakukan dan pada akhirnya terpilihlah bapak Anwar Sanusi S. H, yang memimpin Desa Ujung Tanjung hingga tahun 2015 dan digantikan jabatannya sementara waktu oleh kepala Desa yaitu bapak Anwar Sanusi S.Pd sampai akhir tahun 2016. Lalu dalam pesta demokrasi tingkat Desa atau pilkades

serentak tahun 2016 terpilihlah bapak Hasan Rasidi sebagai kepala Desa Ujung Tanjung II masa periode 2016 sampai dengan 2022.<sup>1</sup>

## **B. Visi dan Misi Desa Ujung Tanjung II**

Visi merupakan gambaran tentang keadaan Desa dimasa mendatang yang sesuai seperti yang diharapkan dengan memperhatikan sumberdaya, potensi kemampuan dan kebutuhan desa itu sendiri. Penyusunan visi Desa Ujung Tanjung II ini, dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan melibatkan pihak-pihak komponen didesa tersebut.

Dengan pertimbangan kondisi baik internal maupun eksternal Desa, sebagai suatu kesatuan kerja wilayah pembangunan dikecamatan Lebong Sakti, maka visi Desa Ujung Tanjung II adalah:

*“ MEWUJUDKAN DESA UJUNG TANJUNG II MENJADI DESA YANG MAKMUR, AMAN, BERIMAN, DAN SEJAHTERA DENGAN SEMANGAT KEBERSAMAAN “*

Dalam mewujudkan visi Desa Ujung Tanjung II tentunya dipelukan langkah kongkrit sehingga apa yang diiharapkan dapat terwujud. Adapun misi Desa Ujung Tanjung II adalah sebagai berikut :<sup>2</sup>

1. Mewujudkan pemerintahan desa yang bertanggung jawab adil dan merata
2. Mewujudkan penyediaan sarana dan prasarana pemerintah desa.
3. Mewujudkan pelayanan kesehatan kepada masyarakat dengan baik.
4. Mewujudkan pengelolaan administrasi kependudukan, pencatatan sipil, statistic kearsipan.

---

<sup>1</sup> Arsip Desa Ujung Tanjung II ,Tanggal 21 Desember 2021, Pukul 18: 40 Wib

<sup>2</sup> Ibidh. tanggal 21 Desember 2021, pukul 19:00 Wib

5. Mewujudkan penyelenggaraan tata praja pemerintahan, perencanaan, dan pelaporan.

### **C. Keadaan Demografi**

Desa Ujung Tanjung II merupakan sebuah Desa yang terletak di daerah Kecamatan Lebong Tengah, Kabupaten Lebong, provinsi Bengkulu. Batas-batas wilayah desa sebagai berikut:

1. Sebalah utara : Desa Ujung Tanjung I
2. Sebalah selatan : Desa Ujung Tanjung III
3. Sebalah barat : Kecamatan Lebong Tengah
4. Sebalah timur : Hutan Taman Nasional Kerinci Sebelat ( TNKS )

Dengan luas wilyah desa sebagai berikut :

1. Pemukiman : 900 Ha
2. Pertanian sawah : 137,6 Ha
3. Sekolah : 1 Ha
4. Jalan : 900 Meter

### **D. Keadaan Sosial**

Dilihat dari keadaan sosial, Desa Ujung Tangjung II berpenduduk sekitar 1.547 jiwa. Suku yang mendiami dan berdomisili di Desa Ujung Tanjung II ialah Mayoritas bersuku Rejang asli yang telah turun temurun mendiami Desa Ujung Tnjung II ini.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Ibidh, arsip Desa Ujung Tanjung II tahun 2021

Dibawah ini adalah deskripsi mengenai jumlah penduduk Desa Ujung Tanjung II di setiap dusun, diantaranya adalah <sup>4</sup>

**Tabel 3.1 Jumlah Penduduk**

	Desa Ujung Tanjung II				
	Dusun I	Dusun II	Dusun III	Dusun VI	Jumlah Penduduk ( Jiwa)
<b>Jumlah penduduk ( Jiwa)</b>	366	424	398	359	1.547 Jiwa
<b>Jumlah KK</b>	107	132	129	109	477 KK

Sumber : Arsip Desa Ujung Tanjung II

### E. Aspek Pekerjaan

Dilihat dari mata pencarian ataupun pekerjaannya dapat digolongkan sebagai berikut :

**Tabel 3.2 Pekerjaan**

No	Mata pencarian	Jumlah ( Jiwa )
1	Petani	401
2	Wiraswasta	210
3	PNS	50
4	Pensiunan	10

<sup>4</sup> Ibidh, Arsipan Desa Ujung Tanjung II Tahun 2021

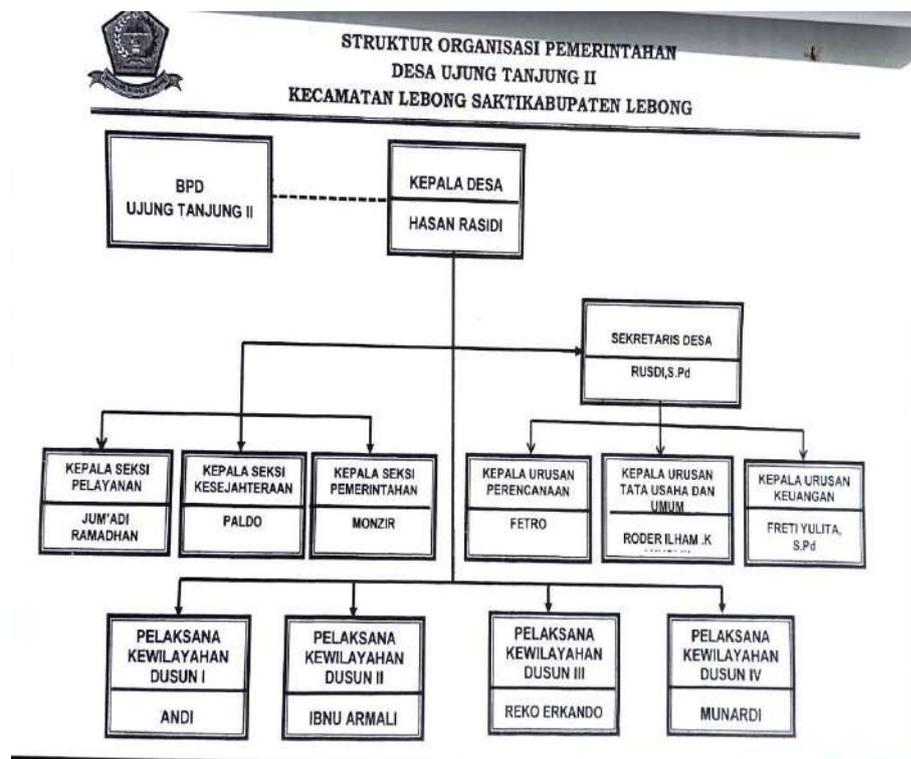
Tabel 3.2 lanjutan

5	Pertukangan	50
6	Sopir	33
7	Penganguran	803
Total		1.547

Sumber : Arsip Desa Ujung Tanjung II

## F. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Ujung Tanjung II

Tabel 3.3  
Struktur Organisasi Pemerintahan



Sumber : Dokumentasi Desa Ujung Tanjung II

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. HASIL PENELITIAN**

##### **1. Pengaruh Pemahaman dan Minat Masyarakat Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah Dilihat dari Faktor Internal (Kekuatan Dan Kelemahan)**

Dari hasil identifikasi terhadap lingkungan internal dan eksternal yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka dapat diidentifikasi bahwa yang menjadi faktor internal prospek penggunaan produk bank syariah sebagai berikut:

###### a. Kekuatan (*Strengths*)

- 1) Bank Syariah mengutamakan Asas Kepercayaan
- 2) Bank Syariah sudah memiliki badan hukum.
- 3) Bank Syariah memiliki sisi sosial keagamaan.
- 4) Sistem keuangan yang berbasis Syariah yang digunakan dalam perbankan syariah
- 5) Perbankan syariah sebagai wadah bagi masyarakat dan nasabah.

###### b. Kelemahan(*Weaknesses*)

- 1) Kurangnya keyakinan masyarakat terhadap system lembaga keuangan Syariah.
- 2) Kurangnya keingintahuan masyarakat mengenai lembaga keuangan Syariah.
- 3) Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap Bank Syariah.

- 4) Perbankan syariah menggunakan sistem yang relative baru bagi masyarakat desa ujung tanjung 2.
- 5) Produk perbankan syariah belum begitu terkenal pada masyarakat desa Ujung Tanjung 2.

Faktor-faktor strategis bank syariah yang didapat kemudian dimasukkan dalam bentuk Tabel EFE dan EFI sebelumnya dilakukan pembobotan terhadap masing-masing faktor strategi bank syariah. Pemberian bobot internal didasarkan pada perhitungan kategori nilai penilaian terhadap setiap faktor strategis bank syariah dari sini dilihat mana yang mempunyai pengaruh paling besar dan pengaruh terkecil untuk memberikan penilaian. Fungsi dari pembobotan dan rating adalah untuk mengetahui faktor strategis bank syariah dan dapat memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dapat menjadi faktor kekuatan dan peluang, sedang dampak negatif menjadi kelemahan dan ancaman.

Sebelum memberikan nilai dan bobot, Pertama, menentukan nilai rata-rata setiap soal jawaban responden terlebih dahulu, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Average} = \frac{\text{total seluruh jawaban}}{\text{jumlah responden}}$$

a) Kekuatan

1) Nilai rata-rata soal kekuatan nomor 1

$$\text{Average} = \frac{646}{199}$$

$$\text{Average} = 3,24$$

$$\text{Average} = 3$$

2) Nilai rata-rata soal kekuatan nomor 2

$$\text{Average} = \frac{661}{199}$$

$$\text{Average} = 3,32$$

$$\text{Average} = 3$$

3) Nilai rata-rata soal kekuatan nomor 3

$$\text{Average} = \frac{645}{199}$$

$$\text{Average} = 3,24$$

$$\text{Average} = 3$$

4) Nilai rata-rata soal kekuatan nomor 4

$$\text{Average} = \frac{653}{199}$$

$$\text{Average} = 3,28$$

$$\text{Average} = 3$$

5) Nilai rata-rata soal kekuatan nomor 5

$$\text{Average} = \frac{650}{199}$$

$$\text{Average} = 3,26$$

$$\text{Average} = 3$$

## b) Kelemahan

- 1) Nilai rata-rata soal kelemahan nomor 1

$$\text{Average} = \frac{433}{199}$$

$$\text{Average} = 2,17$$

$$\text{Average} = 2$$

- 2) Nilai rata-rata soal kelemahan nomor 2

$$\text{Average} = \frac{463}{199}$$

$$\text{Average} = 2,32$$

$$\text{Average} = 2$$

- 3) Nilai rata-rata soal kelemahan nomor 3

$$\text{Average} = \frac{436}{199}$$

$$\text{Average} = 2,19$$

$$\text{Average} = 2$$

- 4) Nilai rata-rata soal kelemahan nomor 4

$$\text{Average} = \frac{430}{199}$$

$$\text{Average} = 2,16$$

$$\text{Average} = 2$$

- 5) Nilai rata-rata soal kelemahan nomor 5

$$\text{Average} = \frac{424}{199}$$

$$\text{Average} = 2,13$$

$$\text{Average} = 2$$

Berikut ini Tabel pemberian nilai dan bobot serta pemberian bobot dan rating:

**Tabel 4.1**

**Penentuan nilai BOBOT EFI Prospek penggunaan produk bank syariah di desa Ujung Tanjung II**

Faktor-faktor Strategis internal	Pilihan Jawaban				Penilaian	Bobot
	SS	S	KS	TS		
<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>						
1. Bank Syariah mengutamakan Asas Kepercayaan.		✓			3	0,2
2. Bank Syariah sudah memiliki badan hukum.		✓			3	0,2
3. Bank Syariah memiliki sisi sosial keagamaan.		✓			3	0,2
4. Sistem keuangan yang berbasis Syariah yang digunakan dalam perbankan syariah		✓			3	0,2
5. Perbankan syariah sebagai wadah bagi masyarakat dan nasabah.		✓			3	0,2
<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>						
1. Kurangnya keyakinan masyarakat terhadap system lembaga keuangan Syariah.			✓		2	0,2
2. Kurangnya keingintahuan masyarakat mengenai lembaga keuangan Syariah.			✓		2	0,2

**Tabel 4.1**  
**Penentuan nilai BOBOT EFI Prospek penggunaan produk bank syariah di desa Ujung Tanjung II**

3. Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap Bank Syariah			✓		2	0,2
4. Perbankan syariah menggunakan sistem yang relative baru bagi masyarakat desa ujung tanjung 2			✓		2	0,2
5. Produk perbankan syariah belum begitu terkenal pada masyarakat desa Ujung Tanjung 2			✓		2	0,2

Berdasarkan Tabel 4.1 terdapat lima faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor kekuatan (*strengths*), di antaranya:

- a) Faktor pertama mengenai bank syariah mengutamakan asas kepercayaan, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.20 dari penghitungan yang telah diolah.
- b) Faktor kedua mengenai bank syariah sudah memiliki badan hukum, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.20 dari penghitungan yang telah diolah.
- c) Faktor ketiga mengenai bank syariah memiliki sisi sosial keagamaan, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.20 dari penghitungan yang telah diolah.
- d) Faktor keempat mengenai Sistem keuangan yang berbasis Syariah yang digunakan dalam perbankan syariah, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.20 dari penghitungan yang telah diolah.

- e) Faktor kelima mengenai perbankan syariah sebagai wadah bagi masyarakat dan nasabah. dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.20 dari penghitungan yang telah diolah.

Berdasarkan pada Tabel 4.2 juga terdapat tujuh faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor kelemahan (*weaknesses*) di antaranya:

- a) Faktor pertama mengenai kurangnya keyakinan masyarakat terhadap system lembaga keuangan Syariah, dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.2 dari penghitungan yang telah diolah.
- b) Faktor kedua mengenai kurangnya keingintahuan masyarakat mengenai lembaga keuangan syariah. dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.2 dari penghitungan yang telah diolah.
- c) Faktor ketiga mengenai kurangnya pemahaman masyarakat terhadap bank syariah, dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.2 dari penghitungan yang telah diolah.
- d) Faktor keempat mengenai perbankan syariah menggunakan sisitem yang relative baru bagi masyarakat desa ujung tanjung 2, dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.2 dari penghitungan yang telah diolah.
- e) Faktor kelima mengenai produk perbankan syariah belum begitu terkenal pada masyarakat desa Ujung Tanjung 2, dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.2 dari penghitungan yang telah diolah.

Dalam penelitian ini, analisa SWOT digunakan untuk mengetahui strategi apa yang seharusnya diterapkan oleh perbankan syariah dalam

memanfaatkan peluang pasar melalui analisa terhadap faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi prospek penggunaan produk bank syariah. Analisis SWOT melibatkan faktor internal, yaitu kekuatan dan kelemahan prospek penggunaan produk bank syariah didesa Ujung Tanjung II dan faktor eksternal, yaitu peluang dan ancaman yang dihadapi dalam prospek penggunaan produk bank syariah di desa Ujung Tanjung II.

#### 1) Perhitungan Bobot dan Rating

Dari hasil penentuan nilai bobot pada faktor-faktor internal prospek penggunaan produk bank syariah pada tabel 4.3, langkah selanjutnya yaitu melakukan penghitungan terhadap nilai bobot dan rating, sebagaimana tertera pada tabel 4.4 :

**Tabel 4.2**

**Penghitungan EFI pada prospek penggunaan produk bank syariah**

<b>Faktor-faktor Strategis Internal</b>		<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot × Rating</b>
<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>				
1	Bank Syariah mengutamakan Asas Kepercayaan.	0,2	3	0,6
2	Bank Syariah sudah memiliki badan hukum.	0,2	3	0.6
3	Bank Syariah memiliki sisi sosial keagamaan.	0,2	3	0.6
4	Sistem keuangan yang berbasis Syariah yang digunakan dalam perbankan syariah	0,2	3	0.6
5	Perbankan syariah sebagai wadah bagi masyarakat dan nasabah.	0,2	3	0.6
<b>Sub Total</b>		<b>1,00</b>		<b>3,0</b>

---

**Tabel 4.2**  
**Penghitungan EFI pada prospek penggunaan produk bank syariah**

<b>Kelemahan(Weaknesses)</b>				
1	Kurangnya keyakinan masyarakat terhadap system lembaga keuangan Syariah.	0,2	2	0.4
2	Kurangnya keingintahuan masyarakat mengenai lembaga keuangan Syariah.	0,2	2	0.4
3	Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap Bank Syariah	0,2	2	0.4
4	Perbankan syariah menggunakan sisitem yang relative baru bagi masyarakat desa ujung tanjung 2	0,2	2	0.4
5	Produk perbankan syariah belum begitu terkenal pada masyarakat desa Ujung Tanjung 2	0,2	2	0.4
<b>Sub Total</b>		<b>1,00</b>		<b>2.0</b>

Dari hasil analisis tabel diatas, pada faktor *Strenght* memiliki total nilai 3,0 sedangkan faktor *Weaknesses* 2,0. Hasil tersebut diperoleh dari hasil penjumlahan skor dari setiap jawaban yang diberikan oleh responden kemudian dibagi dengan jumlah keseluruhan responden. Nilai *Strenght* rata-rata memiliki nilai total 3,0 yang memiliki arti setiap responden setiap responden memberikan nilai skor yang baik terhadap faktor internal perusahaan. Nilai *Weaknesses* rata-rata memiliki nilai total 2,0 yang memiliki arti setiap responden memberikan nilai skor pada faktor eksternal yang cukup

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci sebagai berikut, *Strenght* 3,0, *Weaknesses* 2,0. Dilihat dari total

skor yang didapatkan dari setiap responden, maka kondisi eksternal perusahaan faktor kekuatan (*Strenght*) memiliki nilai rata-rata yang lebih baik dibandingkan dengan faktor kelemahan (*Weaknesses*) yang dimiliki bank syariah.

Berdasarkan pada hasil analisis tabel diatas, dapat diketahui terdapat selisih 1,0 antara nilai *Strenght* dan nilai *Weaknesses*. Dari nilai skor tersebut menunjukkan bahwa mempunyai kekuatan yang memiliki kondisi yang kuat dibandingkan kelemahan.

## **2. Pengaruh Pemahaman dan Minat Masyarakat Terhadap Prospek Penggunaan Produk Bank Syariah Dilihat dari Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)**

Dari hasil identifikasi terhadap lingkungan internal dan eksternal yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka dapat diidentifikasi bahwa yang menjadi faktor eksternal prospek penggunaan produk bank syariah dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat sebagai berikut:

### a. Peluang (*Opportunities*)

- 1) Mayoritas masyarakat Desa Ujung Tanjung II beragama Islam.
- 2) Kebutuhan masyarakat yang tinggi dan kurangnya modal.
- 3) Sistem yang di terapkan menjauhkan masyarakat dari unsur riba.
- 4) Adanya peran dari beberapa tokoh masyarakat seperti kepala desa, perangkat desa, maupun tokoh agama.
- 5) Terdapat lokasi yang strategis bagi perbankan syariah

### b. Ancaman (*Threats*)

- 1) Kurangnya pengkajian secara khusus tentang Bank Syariah.
- 2) Telah tersedianya lembaga keuangan yang lain yang sudah lebih dikenal masyarakat.
- 3) Enggannya masyarakat mencari tahu tentang Bank yang berbasis Syariah.
- 4) Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah.
- 5) Kurangnya minat masyarakat dalam menumbuhkan budaya menaati agama.

Faktor-faktor strategis prospek penggunaan produk bank syariah yang didapat kemudian dimasukkan dalam bentuk Tabel EFE dan EFI sebelumnya dilakukan pembobotan terhadap masing-masing faktor strategi prospek penggunaan produk bank syariah. Pemberian bobot eksternal didasarkan pada perhitungan kategori nilai. Penilaian terhadap setiap faktor strategis prospek penggunaan produk bank syariah dari sini dilihat mana yang mempunyai pengaruh paling besar dan pengaruh terkecil untuk memberikan penilaian. Fungsi dari pembobotan dan rating adalah untuk mengetahui faktor strategis prospek penggunaan produk bank syariah dan dapat memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dapat menjadi faktor kekuatan dan peluang, sedang dampak negatif menjadi kelemahan dan ancaman.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2006)hal 22.

Sebelum memberikan nilai dan bobot, Pertama, menentukan nilai rata-rata setiap soal jawaban responden terlebih dahulu, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Average} = \frac{\text{total seluruh jawaban}}{\text{jumlah responden}}$$

a) Peluang

1) Nilai rata-rata soal peluang nomor 1

$$\text{Average} = \frac{725}{199}$$

$$\text{Average} = 3,64$$

$$\text{Average} = 4$$

2) Nilai rata-rata soal peluang nomor 2

$$\text{Average} = \frac{725}{199}$$

$$\text{Average} = 3,64$$

$$\text{Average} = 4$$

3) Nilai rata-rata soal peluang nomor 3

$$\text{Average} = \frac{753}{199}$$

$$\text{Average} = 3,78$$

$$\text{Average} = 4$$

4) Nilai rata-rata soal peluang nomor 4

$$\text{Average} = \frac{758}{199}$$

$$\text{Average} = 3,80$$

$$\text{Average} = 4$$

5) Nilai rata-rata soal peluang nomor 5

$$\text{Average} = \frac{546}{199}$$

$$\text{Average} = 2,74$$

$$\text{Average} = 3$$

b) Ancaman<sup>2</sup>

1) Nilai rata-rata soal ancaman nomor 1

$$\text{Average} = \frac{497}{199}$$

$$\text{Average} = 2,49$$

$$\text{Average} = 2$$

2) Nilai rata-rata soal ancaman nomor 2

$$\text{Average} = \frac{456}{199}$$

$$\text{Average} = 2,29$$

$$\text{Average} = 2$$

3) Nilai rata-rata soal ancaman nomor 3

$$\text{Average} = \frac{385}{199}$$

$$\text{Average} = 1,93$$

$$\text{Average} = 2$$

4) Nilai rata-rata soal ancaman nomor 4

$$\text{Average} = \frac{513}{199}$$

$$\text{Average} = 2,53$$

$$\text{Average} = 3$$

5) Nilai rata-rata soal peluang nomor 5

$$\text{Average} = \frac{428}{199}$$

$$\text{Average} = 2,15$$

$$\text{Average} = 2$$

Berikut ini Tabel pemberian nilai dan bobot serta pemberian bobot dan rating:

---

<sup>2</sup> Freddy Rangkuti, hal 22.

Tabel 4.3

## Penentuan nilai BOBOT EFE prospek penggunaan produk bank syariah

Faktor-faktor Strategis Eksternal		Pilihan Jawaban				Penilaian	Bobot
		SS	S	KS	TS		
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>							
1	Mayoritas masyarakat Desa Ujung Tanjung II beragama Islam.	✓				4	0,21
2	Kebutuhan masyarakat yang tinggi dan kurangnya modal.	✓				4	0,21
3	Sistem yang di terapkan menjauhkan masyarakat dari unsur riba.	✓				4	0,21
4	Adanya peran dari beberapa tokoh masyarakat seperti kepala desa, perangkat desa, maupun tokoh agama.	✓				4	0,21
5	Terdapat lokasi yang strategis bagi perbankan syariah		✓			3	0,16
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>							
1	Kurangnya pengkajian secara khusus tentang Bank Syariah.			✓		2	0,18
2	Telah tersedianya lembaga keuangan yang lain yang sudah dikenal masyarakat.			✓		2	0,18
3	Enggannya masyarakat mencari tahu tentang Bank yang berbasis Syariah.			✓		2	0,18
4	Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah.		✓			3	0,28
5	Kurangnya minat masyarakat dalam menumbuhkan budaya menaati agama.			✓		2	0,18

Berdasarkan Tabel 4.3 terdapat lima faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor Peluang (*Opportunities*), di antaranya:

- a) Faktor pertama mengenai mayoritas masyarakat Desa Ujung Tanjung II beragama Islam., dengan penilaian 4 dan diperoleh bobot sebesar 0.21 dari penghitungan yang telah diolah.
- b) Faktor kedua mengenai kebutuhan masyarakat yang tinggi dan kurangnya modal., dengan penilaian 4 dan diperoleh bobot sebesar 0.21 dari penghitungan yang telah diolah.
- c) Faktor ketiga mengenai sistem yang di terapkan menjauhkan masyarakat dari unsur riba., dengan penilaian 4 dan diperoleh bobot sebesar 0.21 dari penghitungan yang telah diolah.
- d) Faktor keempat mengenai adanya peran dari beberapa tokoh masyarakat seperti kepala desa, perangkat desa, maupun tokoh agama., dengan penilaian 4 dan diperoleh bobot sebesar 0.21 dari penghitungan yang telah diolah.
- e) Faktor kelima mengenai terdapat lokasi yang strategis bagi perbankan syariah, pengangguran dan peningkatan pendapatan desa, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.16 dari penghitungan yang telah diolah.

Berdasarkan pada Tabel 4.3 juga terdapat lima faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor ancaman (*threats*) di antaranya:

- a) Faktor pertama mengenai kurangnya pengkajian secara khusus tentang Bank Syariah, dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.18 dari penghitungan yang telah diolah.
- b) Faktor kedua mengenai telah tersedianya lembaga keuangan yang lain yang sudah dikenal masyarakat., dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.18 dari penghitungan yang telah diolah.
- c) Faktor ketiga mengenai engganannya masyarakat mencari tahu tentang Bank yang berbasis Syariah., dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.18 dari penghitungan yang telah diolah.
- d) Faktor keempat mengenai kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah., dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.28 dari penghitungan yang telah diolah.
- e) Faktor kelima mengenai kurangnya minat masyarakat dalam menumbuhkan budaya menaati agama., dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.18 dari penghitungan yang telah diolah.

Dalam penelitian ini, analisa SWOT digunakan untuk mengetahui strategi apa yang seharusnya diterapkan oleh bank syariah dalam memanfaatkan peluang pasar melalui analisa terhadap faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi prospek penggunaan produk bank syariah. Analisa SWOT melibatkan faktor internal, yaitu kekuatan dan kelemahan prospek penggunaan produk bank syariah dan faktor eksternal, yaitu peluang dan ancaman yang dihadapi oleh prospek penggunaan produk bank syariah.

## 1) Perhitungan Bobot dan Rating

Dari hasil penentuan nilai bobot pada faktor-faktor eksternal prospek penggunaan produk bank syariah pada tabel 4.3, langkah selanjutnya yaitu melakukan penghitungan terhadap nilai bobot dan rating, sebagaimana tertera pada tabel 4.4 :

Tabel 4.4

**Penghitungan EFE pada prospek penggunaan produk bank syariah**

<b>Faktor-faktor Strategis Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot × Rating</b>
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>			
1. Mayoritas masyarakat Desa Ujung Tanjung II beragama islam.	0,21	<b>4</b>	0,84
2. Kebutuhan masyarakat yang tinggi dan kurangnya modal.	0,21	<b>4</b>	0,84
3. Sistem yang di terapkan menjauhkan masyarakat dari unsur riba.	0,21	<b>4</b>	0,84
4. Adanya peran dari beberapa tokoh masyarakat seperti kepala desa, perangkat desa, maupun tokoh agama.	0,21	<b>4</b>	0,84
5. Terdapat lokasi yang strategis bagi perbankan syariah	0,16	<b>3</b>	0,48
<b>Sub Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,84</b>
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>			
1. Kurangnya pengkajian secara khusus tentang Bank Syariah.	0,18	<b>2</b>	0.36
2. Telah tersedianya lembaga keuangan yang lain yang sudah dikenal masyarakat.	0,18	<b>2</b>	0.36
3. Enggannya masyarakat mencari tahu tentang Bank yang berbasis Syariah.	0,18	<b>2</b>	0.36

Tabel 4.4

**Penghitungan EFE pada prospek penggunaan produk bank syariah**

4. Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap perbankan	0,28	<b>3</b>	0.81
--	------	----------	------

syariah.			
5. Kurangnya minat masyarakat dalam menumbuhkan budaya menaati agama.	0,18	2	0.36
<b>Sub Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2.25</b>

Dari hasil analisis tabel diatas, pada faktor *Opportunities* memiliki total nilai 3,84 sedangkan faktor *Threats* 2,25. Hasil tersebut diperoleh dari hasil penjumlahan skor dari setiap jawaban yang diberikan oleh responden kemudian dibagi dengan jumlah keseluruhan responden. Nilai *Opportunities* rata-rata memiliki nilai total 3,84 yang memiliki arti setiap responden setiap responden memberikan nilai skor yang baik terhadap faktor internal perusahaan. Nilai *Threats* rata-rata memiliki nilai total 2,25 yang memiliki arti setiap responden memberikan nilai skor pada faktor eksternal yang cukup.

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci sebagai berikut, *Opportunities* 3,84, *Threats* 2,25. Dilihat dari total skor yang didapatkan dari setiap responden, maka kondisi eksternal perusahaan faktor peluang (*Opportunities*) memiliki nilai rata-rata yang lebih baik dibandingkan dengan faktor ancaman (*Threats*) yang dimiliki prospek penggunaan produk bank syariah.

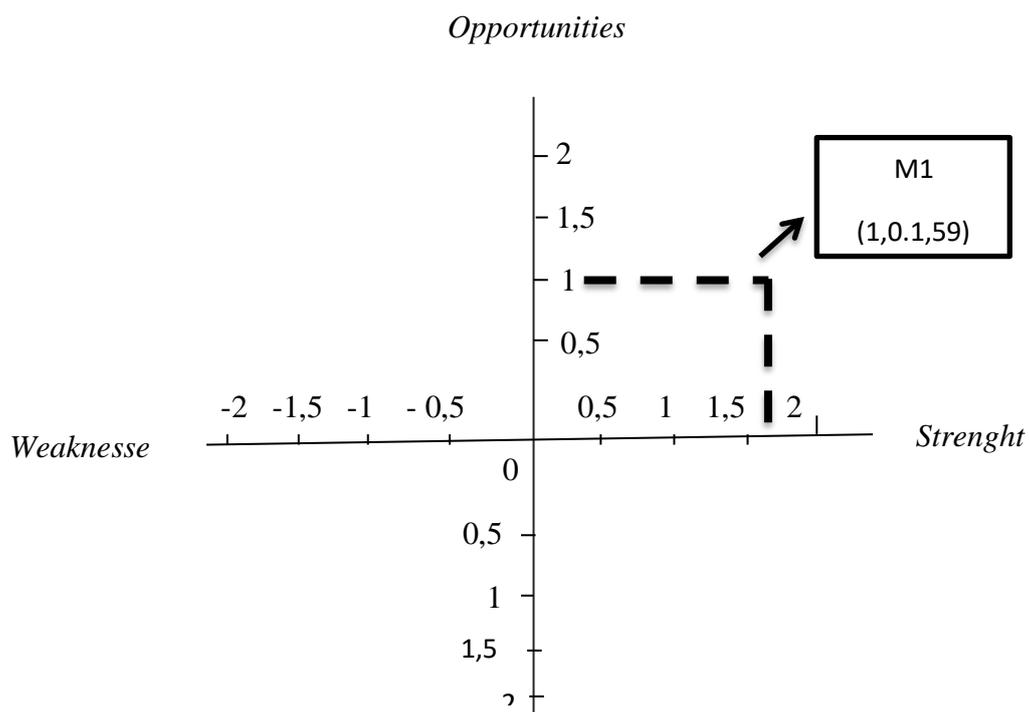
Berdasarkan pada hasil analisis tabel diatas, dapat diketahui terdapat selisih 1,59 antara nilai *Opportunities* dan nilai *Threats*. Dari nilai skor tersebut menunjukkan bahwa mempunyai peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang akan timbul.

### 3. Pembahasan

Berdasarkan pada hasil analisis tabel diatas, dapat diketahui nilai *Strenght* diatas nilai *Weaknesses* terdapat selisih 1,0 nilai *Opportunities* dan nilai *Threats*, maka terdapat selisih 1,59 (terletak pada dan. Maka penulis dapat mengidentifikasi faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT berikut ini:

Analisis pemahaman dan minat masyarakat terhdap prospek penggunaan produk bank syariah. Maka penulis dapat mengidentifikasi faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT berikut ini :

**Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT**



Dari hasil diatas menunjukkan bahwa Prospek penggunaan produk bank syariah di desa Ujung Tanjung II berada pada kuadran 1 (positif, positif) yang merupakan memiliki peluang yang bagus dari faktor eksternalnya. Pada hasil diagram tersebut menunjukkan bahwa sumbu Y

yang merupakan selisih antara *Strenght* dan *Weaknesses* memiliki nilai skor 1,0 dan sumbu X yang merupakan selisih antara *Opportunities* dan *Threats* memiliki nilai skor 1,59 dan. Posisi ini menandakan bahwa Perperbankan Syariah dalam memasarkan produk-produk memiliki kondisi yang kuat dan peluang yang bagus. Sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi serta dapat meraih kemajuan secara maksimal.

**Tabel 4.5 Matrik SWOT**

<b>IFAS</b> <b>EFAS</b>	<i>Strenght</i>	<i>Weaknesses</i>
<i>Opportunities</i>	Prospek SO (Agresif) $3,0 + 3,84 = 6,84$	Prospek WO ( <i>Turn-Around</i> ) $2,0 + 3,84 = 5,84$
<i>Threats</i>	Prospek ST (Diverivikasi) $3,0 + 2,25 = 5,25$	Prospek WT (Defensif) $2,0 + 2,25 = 4,25$

Sumber: Data diolah penulis

Dari tabel diatas bisa disimpulkan bahwa kekuatan dan peluang pada prospek penggunaan produk bank syariah memiliki nilai tertinggi, yaitu 6,84. Sedangkan peluang dan kelemahan memiliki nilai 5,84, kekuatan dan ancaman memiliki nilai 5,25 dan yang terakhir, yaitu kelemahan dan ancaman memiliki nilai terendah 4,25. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perencanaan prospek penggunaan produk bank syariah ini harus dilakukan oleh Desa Ujung Tanjung II dengan memanfaatkan

strategi SO (*Strenght* dan *Opportunities*) yang nilainya 6,84 yaitu dengan cara menggunakan kekuatan perusahaan dengan memanfaatkan peluang dari perusahaan.

Dalam hal ini perusahaan harus menggunakan media promosi yang tepat sasaran, melakukan inovasi terhadap jenis produk dan memberikan pelayanan yang maksimal. Setelah strategi SO kemudian disusul dengan strategi ST (*Strenght* dan *Threats*) yaitu kekuatan yang dimiliki perusahaan digunakan untuk mengatasi ancaman yang mungkin akan dihadapi oleh bank syariah dapat menawarkan produk- produk yang variatif serta lebih imajinatif dan menjangkau promosi lebih keseluruhan lapisan masyarakat. Kemudian strategi OW (*Opportunities* dan *Weaknesses*) yaitu bank syariah memiliki peluang dari sisi eksternal namun secara internal perusahaan memiliki kelemahan.

Dengan demikian perusahaan harus melakukan inovasi terhadap kondisi internalnya untuk dapat menangkap peluang yang ada agar mempunyai karakter dimata nasabah. Strategi terakhir adalah strategi WT (*Weaknesses* dan *Threats*) posisi dimana bank syariah lemah dari sisi internalnya dan memiliki banyak ancaman dari berbagai kondisi eksternalnya. Dalam posisi ini bank syariah harus mampu mengatasi kelemahan yang dimiliki agar dapat terhindar dari berbagai ancaman usaha yang dihadapi. bank syariah harus memperluas pangsa pasar yang lebih menjangkau melalui media promosi serta dapat mengatasi faktor SDM yang menghambat bank syariah dalam melakukan strategi promosi. Dari

analisis SWOT diatas bahwa bank syariah memiliki faktor Internal dan Eksternal yang bagus dalam memasarkan produk-produk pembiayaannya dilihat dari kekuatan dan peluang. Oleh karena itu, ini merupakan posisi yang menguntungkan. Dari faktor Internalnya, bank syariah memiliki kekuatan yang bagus yaitu dengan dukungan masyarakat.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian tersebut, yaitu :

1. Berdasarkan pada hasil analisis data dapat diketahui nilai total skor dari masing-masing faktor internal (kelemahan dan kekuatan) untuk pemahaman dan minat masyarakat terhadap prospek penggunaan produk bank syariah yaitu; *Strenght* (3,0), *Weaknesses* (2,0). Berdasarkan pada nilai di atas dapat diketahui bahwa terdapat selisih 1,0 antara nilai *Strenght* dan nilai *Threat*. Dari nilai skor tersebut menunjukkan bahwa mempunyai kekuatan yang memiliki kondisi yang kuat dibandingkan kelemahan.
2. Berdasarkan pada hasil analisis data dapat diketahui nilai total skor dari masing-masing faktor eksternal (peluang dan ancaman) untuk pemahaman dan minat masyarakat terhdap prospek penggunaan produk bank syariah yaitu; *Opportunities* (3,84), *Threats* (2,25). Berdasarkan pada nilai di atas dapat diketahui bahwa terdapat selisih 1,59 antara nilai *Opportunities* dan nilai *Threats*. Dari nilai skor tersebut menunjukkan bahwa terdapat peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang akan timbul.

## **B. Saran**

Saran-saran yang diberikan penulis dalam penelitian ini, khususnya untuk prospek penggunaan produk bank syariah pada masyarakat Desa Ujung Tanjung II adalah sebagai berikut:

1. Untuk dapat menghindari berbagai ancaman dalam pemahaman dan minat masyarakat terhadap prospek penggunaan produk bank syariah sebaiknya bank syariah lebih gencar dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat yang belum memahami tentang bank syariah dan produk yang akan ditawarkan nantinya agar bank syariah dapat bersaing dengan usaha yang serupa lainnya.
2. Bank syariah harus dapat memanfaatkan kekuatan serta peluang yang dimiliki untuk menentukan strategi pemasarannya dan dapat lebih memperhatikan kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Abdul Rachman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Prenada Media, 2004).
- Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, ( Jakarta:Kencana,2004).
- Agung Anak Agung Putu. *metode penelitian bisnis kuantitatif dan kualitatif* (Badung Bali : cv.Noah Aletheia. 2019 ).
- Agus Sujanto, *Psikologi Umum*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008).
- Anas, Sudijono, *Pengantar Evaluasi Pendidikan*. (Jakarta: Rajawali Pers2011).
- Andi Mappiare, *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*, (Surabaya: Usana Offset Printing, 1994).
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah dari teori ke praktik*, (Jakarta: Gema Insani,2001).
- Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta, Rineke Cipta, 2000)
- Arsip Pemerintah Desa Ujung Tanjung II
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015),
- Elizabeth, B, Hurlock, *Perkembangan Anak Jilid 2* ( Jakarta, Erlangga, 2011 )
- Fred R. David. "*Manajemen Strategis*", Edisi Sepuluh, (Jakarta: Salemba Empat, 2006)
- Freddy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta, gramedia Pustaka Utama, 2006)
- Hartono Jogianto, "*Sistem Informasi Strategik Untuk Keunggulan Kompetitif*",(samarinda, Yogyakarta andi, 2006)
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2009).
- Irham Fahmi, "*Kewirausahaan: Teori, Kasus Dan Solusi*", (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Jogianto Hartono, "*Sistem Informasi Strategik Untuk Keunggulan Kompetitif*", (Yogyakarta: Andi Offset, 2005).

- M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Marimin, “*Teknik Dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*”, (Bogor: Grasindo, 2004).
- Michael gurian, *What Could He Be Thinking*, (London, St. Martin’n Press, 2003)
- Muhamad, *Bank Syariah*, (Graha Ilmu: Yogyakarta,2005).
- Notoatmojo. *Promosi Kesehatan dan Ilmu Perilaku*, Cetakan I. (Jakarta : Pt. Rineka Cipta. 2007).
- Poerwadaminta, W.J.S. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 2006).
- Ratnawati, et al, *Psikologi Pendidikan* (Lp2 STAIN CURUP,2013), Cet I,
- Sanjaya,W. (2008). *Kurikulum Dan PembelajaranTeori Dan Praktek Pengembangan KTSP*. (Jakarta: Kencana, 2008).
- Sarwono, W. Surlito. *Pengantar psikologi Umum*. (Jakarta: Jakarta Rajawali Pers.2010).
- Singgih, G. *Psikologi Perkembangan*. (Jakarta : BPK Gunung Mulia,1998).
- Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Islam*, ( Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999).
- Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Memengaruhinya* ( Jakarta:Rineka Cipta,1991 ).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2004).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, (Bandung, Alfabeta, 2011).
- Supomo B et, al, *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi Dan Manajmen* ,(Yogyakarta:BPFE,2002).
- Susilo Rahardjo, *Pemahaman Individu: Teknik Nontes*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013).
- Syahrum dan Salim, *Metode Peneliitian Kuantitatif* (Bandung, Citapustaka Media, 2012).
- Zuhairi, et.al, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016).

Ngalm Purwanto, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2007).

## **JURNAL**

Fahriah, *Pemahaman Masyarakat Kampung Handil Gayam Tentang Perbankan*, (Skripsi IAIN Antasari Banjarmasin, 2017). dalam [idr.uin-antasari.ac.id](http://idr.uin-antasari.ac.id) diunduh pada 27 Maret 2021.

Muhammad Ali Nur Ihsan, “*Penerapan Analisis Swot Terhadap Peningkatan Mutu Pendidikan Pada Program Plus Di Sd Muhammadiyah Pakel Yogyakarta*”. (Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Yogyakarta, 2016).

Muthya, A.. *Analisis Pemahaman Masyarakat Kecamatan Medan Johor terhadap Penggunaan Layanan Digital Perbankan. Program Studi Ekonomi Pembangunan*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. (2017).

## **WEBSITE**

Aris Kurniawan, 13 *Pengertian Analisis Menurut Para Ahli*, Tersedia: <http://www.gurupendidikan.com/13-pengertian-analisis-menurut-para-ahli-didunia/>,

Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005) cet III.

[https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/567/jbptunikompp-gdlmohhabibin-28322-4-unikom\\_m-.pdf](https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/567/jbptunikompp-gdlmohhabibin-28322-4-unikom_m-.pdf)

<https://kbbi.web.id/analisis>

Jurnal ekonomi dan bisnis, volum 4, 1 maret 2019

Refita, *pengertian dan cara mendapatkan prospek*, (finata blog, 2021)

**L**

**A**

**M**

**P**

**I**

**R**

**A**

**N**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP  
 FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
 PRODI PERBANKAN SYARIAH

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI**

Nomor : /In.34/FS.04/PP.00.9/07/2021

Pada hari ini Rabu Tanggal 25 Bulan Agustus Tahun 2021 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : Rendi Harsono  
 Prodi / Jurusan : Perbankan Syariah / Syari'ah & Ekonomi Islam  
 Judul : Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Mengetahui Perbankan Syariah

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : MEZA LESTARI  
 Calon Pmbb I : Dr. M. Istian, M. Pd, MM  
 Calon Pmbb II : Ekonawati, MR

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing, serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Menambahkan alasan / Penomoran terhadap Analisis Pemahaman dan Minat Masyarakat Mengetahui Perbankan Syariah.
2. lebih di baik agar lebih Mudah Mengetahui Metode wawancara atau Mix Metode
3. memperjelas indikator Pemahaman dan Menambah kutipan dari sumber
4. memperjelas Perbankan Syariah yang di maksud dalam judul
5. memperjelas observasi awal pada latar belakang

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan **Layak / Tidak Layak** untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 8 bulan Agustus tahun 2021, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 25 Agustus 2021

Moderator

MEZA LESTARI

Calon Pembimbing I

Dr. M. Istian, M. Pd, MM  
NIP. 19750210 200604 1 008

Calon Pembimbing II

Ekonawati, MR  
NIP. ....

**NB :**  
 Hasil berita acara yang sudah ditandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan difotocopy sebagai arsip peserta dan yang asli diserahkan ke Fakultas Syariah & Ekonomi Islam / Pengawas untuk penerbitan SK Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi BAB I yang sudah ditentui / ACC oleh kedua calon pembimbing



**SURAT KEPUTUSAN**  
**DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**  
 Nomor : **SP/In.34/FS/PP/00.9/12/2021**

**Tentang**  
**PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II**  
**PENULISAN SKRIPSI**

**DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP**

- |            |  |
|------------|--|
| Menyumbang | 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;  |
|            | 2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.   |
| Mengingat  | 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;   |
|            | 2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;  |
|            | 3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;   |
|            | 4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;   |
|            | 5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;   |
|            | 6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;  |
|            | 7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.II.3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;   |
|            | 8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0050/In.34.2/KE.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. |

**MEMUTUSKAN**

- |            |  |
|------------|--|
| Menetapkan | Menunjuk saudara:  |
| Pertama    | 1. Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM NIP. 197502192006041008<br>2. Fitriawati, ME NIP. 2024038902   |
|            | Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:   |
|            | NAMA : Rendi Haryadi   |
|            | NIM : 17631093   |
|            | PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah (PS)/Syariah dan Ekonomi Islam  |
|            | JUDUL SKRIPSI : Analisis Pemahaman Dan Minat Masyarakat Terhadap Penggunaan Produk Bank Syariah ( Desa Ujung Tanjung 2)  |
| Kedua      | Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;   |
| Ketiga     | Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan; |
| Keempat    | Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan;   |
| Kelima     | Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.   |
| Keenam     | Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.   |

Ditetapkan di: Curup  
 Pada tanggal : 09 Desember 2021

  
**Dr. Yusuf M.Ag**  
 NIP. 197002021998031007

- Terdapat :
1. Ea. Bito ALI, AK IAIN Curup
  2. Pembimbing I dan II
  3. Bendahara IAIN Curup
  4. Kabag ALI, K IAIN Curup
  5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
  6. Asyraf Fauziah Syarifah dan Ekonomi Islam IAIN Curup dan yang bersangkutan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Dr. A.K. Gani Kotak Pos 168 Telp. (0734) 21010-7001044 Fax (0734) 21010 Curup 30113  
Website: facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas\_sy@iaicurup.ac.id

Nomor **0195** Th. 34 FS/PP/00.9/03/2022  
Lampir **Proposal dan Instrumen**  
Hal **Rekomendasi Izin Penelitian**

Curup, 14 Maret 2022

Kepada Yth,  
Kepala Desa Ujung Tanjung II  
D/-  
Lebong

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup

Nama	Rendi Haryadi
Nomor Induk Mahasiswa	17631093
Program Studi	Perbankan Syariah (PS)
Fakultas	Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi	Analisis Pemahaman Dan Minat Masyarakat Terhadap Penggunaan Produk Bank Syariah
Waktu Penelitian	14 Maret 2022 Sampai Dengan 14 Mei 2022
Tempat Penelitian	Desa Ujung Tanjung II

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Dekan,



Dr. Yusufri, M.Ag  
NIP.197002021998031007



IAIN CURUP

### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Pendi Hordadi  
 NIM : 17021913  
 FAKULTAS/PRODI : Syariah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah  
 PEMBIMBING I : Dr. Muhammad Iqbal SE, M.Pa, MM  
 PEMBIMBING II : Fitrawati, ME  
 JUDUL SKRIPSI : Analisis Pemahaman dan Muncul Masyarakat terhadap Penanaman Produk Bank Syariah (Pesa Ujung Tanjung 2)

\* Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing I atau pembimbing 2;

\* Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing I minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan;

\* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dibuktikan paling lambat sebelum ujian skripsi.



IAIN CURUP

### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Pendi Hordadi  
 NIM : 17021913  
 FAKULTAS/PRODI : Syariah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah  
 PEMBIMBING I : Dr. Muhammad Iqbal SE, M.Pd, MM  
 PEMBIMBING II : Fitrawati, ME  
 JUDUL SKRIPSI : Analisis Pemahaman dan muncul Masyarakat terhadap Penanaman Produk Bank Syariah (Pesa Ujung Tanjung 2)

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I,

Pembimbing II,

NIK. 17021913006041008

NIK. 2024038902



NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	12/2021/10	BAB I Latar Belakang Perbankan	[Signature]	
2	21/2021/10	BAB II Hipotesis	[Signature]	
3	11/2021/10	BAB I rumus (misal) BAB II Tansi	[Signature]	
4	21/2021/10	BAB II dan BAB III Perbankan	[Signature]	
5	28/2021/12	BAB II dan BAB III Perbankan	[Signature]	
6	11/2021/10	Perbankan Perbankan	[Signature]	
7	16/2021/10	Acc BAB I - Anon	[Signature]	
8				



NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	19/2021/10	Bab 1 latar belakang Judul	[Signature]	
2	27/2021/10	Hipotesis Bab I	[Signature]	
3	25/2021/11	Bab II Bab III Perbankan	[Signature]	
4	29/2021/12	Bab II Bab III Acc	[Signature]	
5			[Signature]	
6			[Signature]	
7			[Signature]	
8	11/2021/10	Acc. Ujar	[Signature]	