

---

---

## Analisis Kurangnya Minat Berbagai Kelompok Masyarakat Depok terhadap Produk Perbankan Syariah

Dhia<sup>1</sup>, Fitri Utami<sup>2</sup>, Pipit Afifah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> STAI Darussalam Lampung, Indonesia

Email: [dhialley@gmail.com](mailto:dhialley@gmail.com), [fitriutami222@gmail.com](mailto:fitriutami222@gmail.com), [afifahpipit091@gmail.com](mailto:afifahpipit091@gmail.com)

---

### Abstrak

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau hukum Islam. Prinsip-prinsip Islam yang dipegang oleh bank syariah meliputi keadilan dan keseimbangan, kepentingan umum, universalisme, dan menghindari unsur-unsur seperti ketidakpastian, perjudian, bunga, penindasan, dan objek yang diharamkan, sebagaimana dijelaskan dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor – faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat kota Depok dalam memilih produk perbankan syariah serta mencari solusi yang efektif untuk meningkatkan minat masyarakat Depok terhadap produk perbankan syariah. Metode penelitian dilakukan dengan metode kuantitatif studi pustaka. Metode kualitatif studi pustaka melibatkan analisis dan interpretasi terhadap teks-teks, literatur, dan sumber-sumber yang relevan dengan topik penelitian tanpa mengumpulkan data primer secara langsung. Hasil penelitian yaitu Kurangnya minat masyarakat dalam memilih produk perbankan syariah di Kota Depok dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat diidentifikasi. Pertama, kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang prinsip-prinsip perbankan syariah serta manfaatnya dibandingkan dengan perbankan konvensional menjadi salah satu faktor utama. Kedua, terdapat keterbatasan dalam variasi produk dan layanan perbankan syariah yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masyarakat, yang dapat mempengaruhi minat mereka dalam memilih produk tersebut.

**Kata Kunci:** bank syariah, depok, minat

### Abstract

Islamic banks are financial institutions that operate in accordance with sharia principles or Islamic law. The Islamic principles held by Islamic banks include justice and balance, public interest, universalism, and avoiding elements such as uncertainty, gambling, interest, oppression, and prohibited objects, as explained in the fatwa of the Indonesian Ulema Council. The purpose of this study is to analyze the factors that affect the lack of interest of the people of Depok in choosing Islamic banking products and find effective solutions to increase the interest of the people of Depok in Islamic banking products. The research method was carried out by the quantitative method of literature study. The qualitative method of literature study involves the analysis and interpretation of texts, literature, and sources relevant to the research topic without collecting primary data directly. The results of the study are that the lack of public interest in choosing Islamic banking products in Depok City is influenced by several factors that can be identified. First, the lack of public knowledge and understanding of the principles of Islamic banking and its benefits compared to conventional banking is one of the main factors. Second, there are limitations in the variety of Islamic banking products and services that suit the needs and preferences of the community, which can affect their interest in choosing these products.

**Keywords:** sharia bank, depok, interest

---

## PENDAHULUAN

Di Indonesia, pengembangan perbankan syariah menjadi suatu kebutuhan penting mengingat adanya keunggulan dibanding dengan model perbankan konvensional. Agar dapat lebih merespon kebutuhan masyarakat saat ini, perlu dilakukan perluasan jaringan kantor perbankan syariah. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan minat dan pertumbuhan pesat masyarakat terhadap layanan perbankan syariah (Adinugraha & Sartika, 2020) (Pujiyanto, 2020).

Perilaku masyarakat dalam memilih atau menggunakan layanan bank syariah dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor internal mencakup gaya hidup, usia, dan pekerjaan, sementara faktor eksternal melibatkan pengaruh dari keluarga dan juga budaya. Pentingnya lembaga keuangan dalam konteks transaksi masyarakat Indonesia juga tak dapat dipandang sebelah mata. Lembaga keuangan berfungsi sebagai perantara dalam proses pengalihan dana dari pihak yang memiliki sumber dana kepada pihak yang membutuhkan, baik itu unit ekonomi, lembaga pemerintahan, maupun individu (Soemitra, 2017).

Lembaga keuangan, khususnya perbankan, berperan sebagai entitas bisnis yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Selain itu, perbankan memiliki tanggung jawab untuk menyalurkan dana kepada masyarakat dengan tujuan meningkatkan perekonomian secara keseluruhan. Sejarah lembaga keuangan dimulai dari kegiatan penukaran uang dan telah berkembang menjadi entitas yang memiliki fungsi lebih kompleks. Salah satu peran penting dari bank syariah adalah memperlancar mekanisme perekonomian, khususnya di sektor riil. Sektor perbankan di Indonesia dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yakni bank konvensional dan bank syariah. Masing-masing bank memiliki tujuan yang harus dicapai, termasuk memberikan informasi yang dibutuhkan nasabah dalam aspek keuangan. Operasional perbankan syariah, dalam hal ini, didasarkan pada sistem bagi hasil yang merujuk pada prinsip-prinsip Al-Qur'an dan Hadis. Sistem ini bertujuan untuk menciptakan hubungan yang saling menguntungkan antara masyarakat dan lembaga perbankan. Keunikan perbankan syariah juga tercermin dalam penekannya pada nilai keadilan dalam setiap transaksi, termasuk dalam aspek investasi dan penghindaran terhadap spekulasi.

Bank merupakan institusi keuangan perantara yang umumnya dikenal sebagai perantara keuangan. Dengan demikian, bank berperan dalam segala aktivitas yang terkait dengan keuangan. Ini berarti bahwa kegiatan bank selalu terhubung dengan urusan keuangan, yang merupakan salah satu alat utama dalam memfasilitasi perdagangan. Bank berperan dalam sejumlah kegiatan yang berhubungan dengan komoditas keuangan. Ini termasuk memindahkan uang, menerima dan membayarkan kembali dana dalam rekening koran, mendiskonto surat wesel, surat order, serta surat berharga lainnya, serta melakukan transaksi jual-beli surat-surat berharga, cek, surat wesel, dan kertas dagang, serta memberikan jaminan bank. Dalam konteks sistem keuangan Islam, konsep Bank syariah atau yang dikenal sebagai prinsip bagi hasil, diperkenalkan sebagai alternatif untuk menghindari bunga bank yang dianggap bermasalah. Di Indonesia, bank Islam mulai muncul pada tahun 1990-an setelah diperkenalkannya Undang-Undang No. 7 tahun 1992, yang kemudian direvisi dengan Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998. Bank Islam beroperasi dengan sistem bagi hasil atau bank syariah. Pentingnya hubungan antara bank dan uang dalam bisnis menjadi landasan, namun pengelolaannya harus dilakukan tanpa adanya ketidakadilan, ketidakjujuran, atau penyalahgunaan kekuasaan terhadap pihak lain, termasuk nasabah. Bank Islam memposisikan diri sebagai mitra investor dan pedagang bagi kliennya, berbeda dengan bank konvensional yang umumnya berperan sebagai kreditur atau debitur dalam hubungan dengan nasabahnya.

Menghindari bunga yang diidentifikasi sebagai riba tetap menjadi tantangan utama bagi komunitas Muslim dewasa ini. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, para ekonom Muslim telah berfokus pada pencarian alternatif sistem keuangan tanpa bunga yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Inisiatif ini bertujuan untuk membangun model ekonomi tanpa bunga yang dapat diuji untuk pertumbuhan ekonomi serta distribusi dan alokasi pendapatan.

Perkembangan sektor perbankan di Indonesia mencakup pendirian bank syariah sebagai salah satu ciri pentingnya. Sektor perbankan Indonesia mulai mengadopsi prinsip syariah sejak berdirinya Bank Muamalat pada November 1991 (No, 10 C.E.). Istilah syariah sendiri, menurut Pasal 1 (angka 13) Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan, merujuk pada ketentuan perjanjian menurut hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan/atau mendanai kegiatan usaha, atau aktivitas lain yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (No, 10 C.E.). Prinsip-prinsip ini meliputi pembiayaan dengan skema bagi hasil (mudharabah), partisipasi modal (musharakah), transaksi jual beli dengan margin keuntungan (murabahah), pembiayaan aset melalui sewa murni tanpa opsi (ijarah), atau sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan aset dari bank kepada pihak lain (ijarah wa iqtina).

Dalam perkembangannya saat ini, bank syariah tidak tertinggal dari bank konvensional dalam hal kemajuan. Banyak bank syariah, yang dulunya konvensional, beralih untuk menarik lebih banyak nasabah. Alasan utama bank konvensional melirik sistem syariah adalah karena pasar potensial di Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Kesadaran untuk berperilaku Islami, termasuk dalam muamalah bisnis, semakin meningkat. Meskipun bank konvensional membuka Unit Usaha Syariah (UUS), masih banyak masyarakat muslim yang menggunakan bank konvensional. Mereka mungkin terbiasa dengan kemudahan dan keuntungan, seperti deposito dengan bunga, dan mungkin lupa akan larangan riba dalam Islam atau tidak sepenuhnya memahaminya.

Data market share menunjukkan bahwa perbankan syariah hanya memiliki 2,6% dari total pasar perbankan nasional di Indonesia (Adenan et al., 2021) (Ludiman & Mutmainah, 2020). Pada tahun 2023, terdapat 13 bank syariah dan 20 bank konvensional yang menyediakan unit usaha syariah di Indonesia (Novianti, 2023). Industri perbankan syariah di Indonesia telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir, dan diprediksi akan semakin kuat dengan penyatuan tiga bank syariah utama, yakni Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah, menjadi Bank Syariah Indonesia.

Masalah mendasar dalam perkembangan Bank syariah di Indonesia adalah minimnya pengetahuan nasabah bank syariah tentang mekanisme sistem bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional karena bank syariah masih baru di masyarakat. Umumnya, pengetahuan nasabah terbatas pada sistem bunga untuk bank konvensional dan sistem bagi hasil untuk bank syariah. Namun, perbankan syariah seharusnya lebih dari sekadar sistem tanpa bunga seperti bank konvensional. Tantangan bagi perbankan syariah adalah mendidik masyarakat tentang dampak riba, maisir, kharar, nisbah, dan aspek lain yang belum dipahami. Kurangnya pengetahuan dan banyaknya mispersepsi mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk syariah, ditambah dengan persaingan kompetitif antara bank syariah dan konvensional. Masyarakat Indonesia membutuhkan lebih banyak edukasi dan sosialisasi tentang peran penting perbankan syariah dalam kehidupan mereka. Berdasarkan latar belakang inilah, peneliti tertarik menganalisis tentang “Kurangnya Minat Masyarakat dalam Menggunakan Bank Syariah

Penelitian terdahulu yang dilakukan Labela, (2019) menunjukkan bahwa minat masyarakat Desa Sampung dalam menggunakan produk bank syariah adalah rendah. Faktor minimnya pengetahuan masyarakat Desa Sampung tentang bank syariah, produk

yang ditawarkan bank syariah tidak cocok dengan kebutuhan masyarakat Desa Sampung, jarak lokasi bank syariah yang berdiri di Ponorogo cukup jauh dari Desa Sampung, Pendapatan masyarakat Desa Sampung yang rendah, serta faktor lingkungan dan budaya masyarakat Desa Sampung yang tidak cocok dengan bank syariah menjadi faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat Desa Sampung dalam menggunakan produk bank syariah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu kedua penelitian berfokus pada rendahnya minat masyarakat dalam menggunakan produk perbankan syariah. Penelitian Anda dan Labela sama-sama menyoroti faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap perbankan syariah. Salah satu persamaan utama adalah bahwa kedua penelitian mengidentifikasi minimnya pengetahuan masyarakat tentang prinsip-prinsip dan produk perbankan syariah sebagai faktor penting yang menyebabkan rendahnya minat menggunakan produk perbankan syariah. Baik masyarakat Depok dalam penelitian Anda maupun masyarakat Desa Sampung dalam penelitian Labela kurang memahami manfaat dan prinsip-prinsip syariah yang ditawarkan oleh bank syariah. Baik penelitian ini maupun Labela menemukan bahwa faktor lingkungan dan budaya masyarakat setempat berperan penting dalam mempengaruhi minat masyarakat terhadap perbankan syariah. Masyarakat yang terbiasa dengan sistem perbankan konvensional dan budaya lokal yang kurang mendukung adopsi perbankan syariah menjadi penghalang utama. Perbedaan nya terletak di lokasi penelitian: ini berfokus pada masyarakat perkotaan di Depok, yang merupakan bagian dari wilayah Jabodetabek dengan akses yang lebih baik terhadap fasilitas perbankan, termasuk bank syariah. Sementara itu, penelitian Labela berfokus pada masyarakat pedesaan di Desa Sampung, yang memiliki akses terbatas terhadap bank syariah karena jarak yang cukup jauh ke kota Ponorogo.

Penelitian terdahulu dan penelitian ini memiliki kebaruan yaitu kebaruan pada eksplorasi lebih lanjut faktor-faktor minat masyarakat di perkotaan dan pendekatan yang lebih spesifik dalam solusi yang dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap produk bank syariah di Kota Depok.

Tujuan penelitian ini adalah mengkaji faktor-faktor dari kurangnya minat masyarakat Depok terhadap produk bank syariah, menganalisis perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah di kota Depok sehingga masyarakat lebih tertarik pada bank konvensional dan mencari solusi efektif yang dapat dihadirkan untuk meningkatkan minat masyarakat kota Depok dalam memilih Bank Syariah

Manfaat penelitian ini untuk memberi referensi bagi mahasiswa Ekonomi Syariah dalam meningkatkan wawasan keilmuan terkait perkembangan perbankan syariah di Indonesia khususnya Depok, sebagai sarana pengenalan instansi pendidikan Sekolah Tinggi Agama Islam Darussalam Lampung Program Studi Ekonomi Syariah kepada masyarakat di Kota Depok dan sebagai acuan bagi mahasiswa apabila mengambil tema yang sama untuk mengembangkan lebih lanjut penelitian ini, serta menambah pengetahuan mengenai solusi yang efektif untuk menangani masalah kurang minatnya masyarakat Depok dalam beralih ke bank syariah.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif dengan pendekatan Studi Pustaka. Metode penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami realitas melalui pendekatan berpikir induktif. Dalam hal ini, peneliti terlibat secara langsung dalam situasi dan lingkungan fenomena yang diteliti, dengan menekankan pada subjektivitas dan konteks yang relevan (Adlini et al., 2022).

Penelitian kualitatif menitikberatkan pada ketepatan, kecukupan, serta validitas data, yang menunjukkan keselarasan antara data yang dicatat dan kenyataan di lapangan. Penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena seperti perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan subjek secara menyeluruh, dengan menggunakan deskripsi verbal dalam lingkungan alamiah dan berbagai metode lain yang alami. Fokus utama dari penelitian kualitatif adalah untuk mendapatkan pemahaman mendalam mengenai fenomena sosial, dengan menekankan gambaran keseluruhan, bukan sekadar menguraikannya menjadi variabel yang saling berhubungan (Fadli, 2021). Pendekatan kualitatif studi pustaka ini dilakukan dengan *Grand Theory*. *Grand Theory* adalah suatu metode analisis yang berkaitan dengan penggunaan data secara sistematis dan menerapkan berbagai metode untuk mengembangkan teori induktif tentang suatu domain khusus.

Secara rinci, Ramdhan, (2021) menjelaskan proses penelitian kualitatif dalam tujuh tahap, yakni: mengidentifikasi masalah, menggambarkan batasan masalah, menetapkan fokus masalah, melaksanakan penelitian, mengolah dan memberi makna pada data, munculnya teori, dan melaporkan hasil penelitian

Dalam studi kepustakaan, terdapat beragam sumber yang tersedia untuk digunakan. Beberapa sumber yang akan digunakan dalam penelitian ini meliputi publikasi artikel di jurnal nasional dan internasional, laporan, skripsi, serta situs web yang relevan dengan topik penelitian (Yusuf, 2016). Selain itu, data spesifik mengenai bank syariah diambil dari website OJK dan Badan Pusat Statistik.

Pengumpulan data memegang peranan krusial karena kualitas riset sangat tergantung pada kualitas dan kelengkapan data yang diperoleh. Pertanyaan-pertanyaan seperti apa, di mana, kapan, dan bagaimana selalu menjadi fokus dalam proses pengumpulan data. Penelitian kualitatif umumnya mengandalkan triangulasi data yang diperoleh dari tiga metode, yakni wawancara, observasi partisipatif, dan analisis dokumen (catatan dokumen) (Bungin, 2006) (Bungin, 2006).

Dalam menerapkan studi pustaka, peneliti dapat memperoleh informasi tentang teknik-teknik penelitian melalui penyelidikan dan perbandingan berbagai referensi kepustakaan untuk mendapatkan data yang bersifat teoretis. Proses pengumpulan data dimulai dengan mengidentifikasi sumber-sumber data yang akan diteliti, kemudian dilanjutkan dengan pengumpulan data dari berbagai referensi yang telah ditentukan, baik dari sumber primer maupun sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian studi kepustakaan melibatkan pencarian artikel jurnal yang diterbitkan antara tahun 2010 hingga 2023 melalui penelusuran internet. Pencarian dan akses data dilakukan melalui *Google Search* dan *Google Scholar*. Kata kunci yang digunakan mencakup data nasabah Bank Konvensional di Depok dan Indonesia, data nasabah Bank Syariah di Depok dan Indonesia, faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih perbankan, faktor-faktor masyarakat enggan memilih perbankan syariah, dan lain sebagainya (Darmalaksana, 2020).

Setelah mengumpulkan artikel jurnal, peneliti mengelompokkannya berdasarkan relevansi topik. Dalam penelitian ini, ditemukan 15 artikel jurnal nasional yang relevan dengan topik. Artikel jurnal tersebut akan digunakan untuk menganalisis dan membandingkan penelitian yang sesuai dengan topik penelitian. Selanjutnya, peneliti akan menganalisis hubungan antara artikel jurnal dan topik penelitian. Jika terdapat keterkaitan antara artikel jurnal, penelitian akan melibatkan penambahan artikel jurnal lainnya untuk memperluas pembahasan hasil penelitian.

### **Analisis Data**

Menurut Saleh, (2017) analisis data adalah suatu proses pengorganisasian sistematis data yang diperoleh dari observasi dan dokumentasi sehingga informasinya dapat dipahami dengan mudah dan dapat disampaikan kepada orang lain. Analisis data bertujuan untuk memahami data yang telah terkumpul dengan mengaitkan berbagai informasi yang diperoleh dari tahap penelitian awal (Gunawan, 2013).

Dalam penelitian ini, proses analisis dilakukan melalui metode studi komparatif. Penelitian komparatif adalah jenis penelitian yang membandingkan persamaan dan perbedaan antara dua atau lebih fakta dan sifat objek yang diteliti berdasarkan suatu kerangka pemikiran (Fadli, 2021).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Perbedaan Bank Syariah dan Konvensional**

Perbedaan inti antara bank konvensional dan bank syariah terletak pada prinsip filosofis yang menjadi dasar operasionalnya. Bank syariah tidak menggunakan sistem bunga dalam kegiatan finansialnya, melainkan mengadopsi sistem bagi hasil. Sebaliknya, bank konvensional mengaplikasikan sistem bunga. Ini merupakan perbedaan yang sangat fundamental yang mencerminkan pada produk-produk yang mereka tawarkan. Bank syariah mengembangkan produk-produk berdasarkan prinsip jual beli dan kemitraan untuk menghindari penggunaan sistem bunga. Prinsip dasar ini memungkinkan segala jenis transaksi perniagaan yang dilakukan melalui bank syariah, asalkan tidak melibatkan unsur bunga (riba). Hal ini disampaikan pada jurnal berjudul "Perbankan Konvensional Versus Perbankan Syariah dalam Realitas Sosiologisnya" penelitian dari RUSDI, (2019).

Dalam sistem perbankan syariah, dana dikelola dalam bentuk titipan dan investasi, berbeda dengan deposito di bank konvensional yang bertujuan untuk meningkatkan nilai uang. Konsep dana titipan menuntut bank syariah untuk dapat memenuhi kebutuhan nasabah kapanpun diperlukan, sehingga dana tersebut memiliki likuiditas yang tinggi. Namun, tingkat likuiditas yang tinggi membuat dana titipan kurang cocok untuk investasi yang memerlukan penghasilan dana dalam jangka panjang.

Sebagai perantara keuangan, bank syariah menyimpan dan mengalokasikan dana nasabah untuk digunakan dalam transaksi bisnis. Keuntungan dari investasi dana nasabah ini akan dibagikan kepada nasabah, sesuai dengan keuntungan yang dihasilkan oleh usaha yang didanai. Namun, jika hasil usaha rendah, keuntungan yang diberikan kepada nasabah juga akan berkurang. Selain itu, bank syariah memiliki kewajiban untuk mengelola zakat sebagai bagian dari fungsi dan perannya. Ini termasuk membayar, mengumpulkan, mengadministrasikan, dan mendistribusikan zakat serta dana sosial lainnya seperti infak dan sedekah (Musdalifah, 2018).

Kontroversi antara bank konvensional dan bank syariah sering kali berkisar pada konsep "Riba", yang secara etimologis merujuk pada kelebihan, penambahan, atau surplus. Istilah "riba" dalam bahasa Inggris sering disebut sebagai usury, yang mengacu pada bunga yang dianggap terlalu tinggi atau berlebihan (Naja, 2019). Zuhaili menjelaskan bahwa secara etimologis, riba mengindikasikan tambahan atau surplus. Imam Sarkhasi dari mazhab Hanafi mendefinisikan riba sebagai tambahan yang diminta dalam transaksi jual beli tanpa adanya padanan yang setara (Zubair, 2008).

### **Perbankan Syariah Kota Depok**

Kota Depok menjadi salah satu tujuan Bank syariah dalam mengembangkan bisnisnya. Pertumbuhan ekonomi yang sangat pesat di kota tersebut membuat masyarakat membutuhkan banyak alternatif yang menguntungkan dan memudahkan dalam

bertransaksi. Di kota Depok, penyebaran lokasi bank telah dimulai. Awalnya, bank-bank cenderung berada di pusat kota, mengikuti aktivitas ekonomi masyarakat. Rata-rata pertumbuhan ekonomi Kota Depok dari tahun 2011 hingga 2021, tanpa mempertimbangkan pertumbuhan ekonomi pada tahun 2020, mencapai 6,71. Angka ini melampaui rata-rata pertumbuhan ekonomi Jawa Barat (tanpa memperhitungkan pertumbuhan ekonomi tahun 2020) sebesar 5,49%. Secara keseluruhan, prestasi tersebut dianggap berhasil dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan menunjukkan struktur perekonomian yang kuat (Sidik, 2020). Berikut merupakan peta persebaran bank syariah di kota Depok



**Gambar 2. Peta Persebaran Perbankan Syariah di Kota Depok**

Pertumbuhan Ekonomi Kota Depok pada Tahun Anggaran 2023 berhasil mencapai targetnya yang melebihi rata-rata target nasional sekitar 5 persen. Potensi dan peluang investasi, khususnya di sektor properti dan kuliner, semakin meningkat, dan keadaan keuangan daerah yang sehat telah memperoleh penghargaan WTP dari Badan Pemeriksaan Keuangan (BPK) Provinsi Jawa Barat secara berturut-turut selama 14 tahun terakhir. Dari sudut pandang sosiologis, masyarakat Kota Depok memberikan prioritas tinggi pada nilai-nilai agama, terutama karena mayoritas penduduknya memeluk agama Islam. Dalam ajaran agama tersebut, terdapat pemahaman bahwa perempuan lebih baik membatasi aktivitas di luar rumah. Oleh karena itu, dengan adanya berbagai pilihan Bank yang menerapkan prinsip syariah sudah seharusnya menjadi potensi dan peluang besar di Kota Depok. Sebagai kota termuda di Jawa Barat, Depok memiliki luas wilayah sekitar 200,29 kilometer persegi. Dengan luas yang cukup besar, terlihat masih sedikitnya Perbankan Syariah yang hadir di kota ini seperti yang terdapat pada tabel berikut ini:

**Tabel 3. Jumlah Perbankan Syariah di Kota Depok Tahun 2023**

No.	Nama Perbankan Syariah	Jumlah
1	Bank Syariah Mandiri	2
2	BSI	7
3	BPR Syariah Al Barokah	1
4	Maybank Syariah	1
5	BPR Syariah Harta Insan Karimah	1
6	Ksu Syariah As Sunbulah	1
7	Bank Danamon Solusi Emas Syariah	1
8	Bank Mega Syariah	1
9	Bank DKI Syariah	1
10	BPRS Amanah Insani	2
11	Bank BII Syariah	1
12	Bank Syariah Al Salaam - Pusat	1
13	BCA Syariah	1
14	Bank Syariah Al Hijrah Amanah	1
15	Bank BTN KCP Syariah	1
16	Bank bjb Syariah KC Depok	2
17	PT Bank Syariah Hik Insan Cita	1
<b>Total</b>		<b>26</b>

Meskipun Kota Depok memiliki pertumbuhan ekonomi yang pesat dan padat penduduk, serta karakteristik keislaman yang kuat, namun jumlah perbankan syariah yang hanya sekitar 26 unit (gabungan antara jumlah Unit Usaha Syariah dan Bank Umum Syariah) tampaknya tidak sebanding dengan potensi yang dimilikinya. Hal ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti regulasi yang kompleks, keterbatasan akses modal, kurangnya kesadaran masyarakat akan produk dan layanan perbankan syariah, serta kendala-kendala administratif dalam pendirian dan operasional perbankan syariah di wilayah tersebut.

Dari data yang jumlah penduduk usia produktif kota Depok yang telah dibagikan, terlihat bahwa jumlah penduduk Depok cenderung menurun dari tahun ke tahun di rentang usia di bawah 50 tahun, tetapi cenderung stabil atau mengalami peningkatan di rentang usia di atas 50 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa potensi nasabah bank syariah mungkin lebih tinggi pada kelompok usia yang lebih tua.

Namun, perlu juga mempertimbangkan faktor lain seperti tingkat literasi keuangan, kesadaran akan produk keuangan syariah, serta preferensi konsumen. Meskipun demikian, dengan pertumbuhan yang stabil atau meningkat pada kelompok usia yang lebih tua, terdapat peluang untuk meningkatkan kesadaran dan penerimaan terhadap produk keuangan syariah di kalangan penduduk Depok, terutama di kalangan usia lanjut.

#### Analisis Potensi Nasabah Berdasarkan Status Pekerjaan

Upaya pendidikan dan promosi yang tepat dapat membantu meningkatkan potensi mereka sebagai nasabah bank syariah. Oleh karenanya, penelitian ini melihat dan menganalisis lebih lanjut dari usia produktif warga Depok ke status pekerjaannya yang dapat dilihat sebagai berikut;

**Tabel 4. Status Pekerjaan Potensial Perbankan Syariah Depok**

Kelompok	Laki-laki dan Perempuan		
	2020	2021	2022
PNS	6595	6,654	6444
IRT	518 111	518 666	537 583
Guru	7 585	7 521	7 765
UMKM	14 716	13 916	11 429
Gen Y dan Z	215018	219627	162168

Data yang disajikan menggambarkan variasi dalam jumlah laki-laki dan perempuan dalam berbagai kelompok pekerjaan atau status sosial di Depok dari tahun 2020 hingga 2022. Terlihat bahwa jumlah pegawai negeri sipil (PNS) cenderung menurun seiring waktu, sementara jumlah ibu rumah tangga (IRT) mengalami kenaikan stabil. Profesi guru menunjukkan fluktuasi yang tidak signifikan, menandakan stabilitas dalam sektor tersebut. Namun, jumlah penduduk yang terlibat dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menurun dari tahun ke tahun. Di sisi lain, jumlah penduduk dari generasi Y dan Z menunjukkan penurunan yang signifikan dari tahun 2020 hingga 2022. Analisis ini memberikan gambaran tentang dinamika populasi dan pekerjaan di Depok selama periode tiga tahun terakhir, yang dapat menjadi dasar bagi perencanaan kebijakan dan strategi pengembangan di berbagai sektor ekonomi dan sosial.

Potensi nasabah dalam perbankan syariah di Depok dapat dilihat dari beberapa faktor. Pertama, jumlah penduduk Depok yang terlibat dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menunjukkan adanya potensi bagi bank syariah untuk menjangkau pemilik usaha kecil yang mungkin membutuhkan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah. Kedua, adanya peningkatan jumlah penduduk Ibu Rumah Tangga (IRT) juga menciptakan potensi nasabah bagi bank syariah, karena banyak di antara mereka yang memiliki kebutuhan perbankan untuk pengelolaan keuangan rumah tangga sesuai dengan prinsip syariah. Ketiga, meskipun jumlah generasi Y dan Z menunjukkan penurunan, potensi tetap ada di kalangan mereka yang memiliki kesadaran dan minat dalam menggunakan layanan keuangan syariah. Dengan demikian, bank syariah di Depok memiliki potensi untuk menarik nasabah dari berbagai kelompok tersebut dengan menawarkan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka dalam rangka mendukung inklusi keuangan syariah di wilayah tersebut.

Meskipun potensi nasabah dalam perbankan syariah di Depok terlihat cukup besar, beberapa faktor dapat menjadi penyebab kurangnya minat terhadap layanan perbankan di wilayah tersebut. Pertama, rendahnya tingkat kesadaran dan pemahaman tentang produk dan layanan perbankan syariah di kalangan masyarakat Depok dapat menjadi faktor utama.

Kurangnya pendidikan keuangan yang memadai dapat menghambat pemahaman masyarakat akan manfaat dan keuntungan menggunakan layanan perbankan syariah. Kedua, keterbatasan aksesibilitas terhadap cabang bank syariah dan ketersediaan layanan yang kurang memadai di Depok dapat menjadi kendala. Jumlah cabang yang terbatas atau layanan perbankan yang tidak mencukupi bisa mengurangi minat masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan syariah. Ketiga, preferensi konsumen yang lebih cenderung kepada lembaga keuangan konvensional juga dapat mempengaruhi kurangnya minat terhadap perbankan syariah di Depok. Beberapa konsumen mungkin lebih memilih menggunakan produk dan layanan perbankan konvensional yang sudah mereka kenal sebelumnya. Terakhir, persepsi masyarakat tentang kualitas layanan perbankan syariah juga dapat mempengaruhi minat mereka. Jika masyarakat memiliki pandangan bahwa layanan perbankan syariah kurang efisien atau kurang berkualitas dibandingkan dengan perbankan konvensional, hal ini dapat mengurangi minat mereka. Untuk meningkatkan minat masyarakat Depok terhadap perbankan syariah, diperlukan upaya untuk meningkatkan kesadaran dan pendidikan keuangan, memperluas aksesibilitas dan ketersediaan layanan perbankan syariah, serta meningkatkan kualitas layanan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah di wilayah tersebut.

## 1. UMKM

Pada tahun 2011, jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Depok telah mencapai 15.607, namun sebagian besar, yaitu 90%, berada dalam kondisi survival, membutuhkan modal untuk beroperasi dan berkembang. Pertumbuhan jumlah UMKM ini mencerminkan upaya pemerintah Kota Depok untuk menjadikan kota tersebut sebagai pusat perdagangan dan jasa, dengan fokus pada peningkatan dan pengembangan UMKM di wilayah tersebut. Meskipun demikian, pemerintah masih mengkhawatirkan akses yang sulit bagi UMKM dalam mendapatkan modal tambahan, sehingga diperlukan lembaga keuangan mikro untuk membantu mengatasi masalah tersebut (Tunas et al., 2014).

Keterbatasan akses keuangan membuat sebagian UMKM beralih ke lembaga keuangan non formal karena persyaratan yang lebih fleksibel, jumlah pinjaman, dan proses pencairan kredit yang lebih mudah. Lembaga keuangan non formal yang menjangkau sektor usaha kecil saat ini dikenal sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM). LKM bertugas menyalurkan dana kredit dalam skala mikro. Studi sebelumnya menunjukkan bahwa LKM memainkan peran penting dalam membantu UMKM bertahan, terutama saat mereka mengalami krisis dan lembaga keuangan formal tidak dapat memberikan bantuan (Rifa'i & Oktaviana, 2020).

PT Bank Syariah Indonesia menyediakan program pembiayaan syariah sebagai dorongan bagi pengembangan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dorongan ini diwujudkan melalui berbagai produk pembiayaan syariah yang ditujukan untuk modal kerja, investasi, dan konsumsi bagi pelaku usaha mikro. Produk-produk ini menggunakan akad murabahah, yang merupakan perjanjian jual beli di mana harga perolehan dan keuntungan sudah disepakati oleh kedua belah pihak. Dengan program pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia, para pelaku UMKM memiliki kesempatan untuk mendapatkan tambahan modal usaha guna mengembangkan usahanya (Banursuci et al., 2021).

## 2. Guru

Berdasarkan penelitian Meilani et al., (2018) tentang “Minat Guru terhadap Bank Syariah (Studi kasus di Depok)”, menjelaskan bahwa

- a. Tingkat minat guru terhadap bank syariah menunjukkan angka yang positif, mencapai 65%.

- b. Jika diurutkan, minat guru di tingkat Sekolah Dasar (SD) lebih tinggi, mencapai 79%, dibandingkan dengan guru Sekolah Menengah Atas (SMA) yang mencapai 72%, dan guru Sekolah Menengah Pertama (SMP) yang mencapai 53%. Berdasarkan jenis sekolah, tingkat minat tertinggi hingga terendah terhadap bank syariah adalah dari guru SD Islam, guru SMA Islam, guru SD Umum, guru SMA Umum, guru SMP Islam, dan guru SMP Umum. Minat para guru sangat dipengaruhi oleh produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah.

Berdasarkan data yang disajikan, terdapat potensi yang signifikan bagi guru di Depok untuk menjadi nasabah bank syariah. Dengan tingkat minat yang relatif tinggi, terutama pada guru Sekolah Dasar (SD) dan guru di lembaga pendidikan Islam, serta mayoritas guru di berbagai tingkatan sekolah menunjukkan ketertarikan terhadap bank syariah, ini menciptakan peluang bagi bank syariah untuk menarik mereka sebagai nasabah potensial.

Pertama, data menunjukkan bahwa mayoritas guru memiliki minat yang positif terhadap bank syariah. Ini menandakan bahwa ada kebutuhan dan kesadaran akan produk dan layanan keuangan yang berbasis syariah di kalangan mereka. Bank syariah dapat memanfaatkan minat ini dengan menawarkan produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Kedua, dengan memperhatikan perbedaan minat antara guru di berbagai tingkatan pendidikan, bank syariah dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan pendekatan mereka. Misalnya, dengan memberikan penekanan lebih pada produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi guru di tingkat SD atau lembaga pendidikan Islam.

Ketiga, potensi nasabah dari kalangan guru di Depok dapat ditingkatkan melalui sosialisasi yang lebih luas tentang manfaat dan nilai tambah dari produk dan layanan bank syariah. Bank syariah dapat melakukan kampanye pemasaran yang terarah dan program pendidikan keuangan untuk memperkenalkan konsep dan prinsip-prinsip ekonomi Islam kepada para guru. Dengan memanfaatkan data ini secara efektif dan menyediakan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka, bank syariah memiliki peluang besar untuk menarik para guru di Depok sebagai nasabah potensial yang dapat berkontribusi pada pertumbuhan bisnis mereka.

### **3. PNS**

Sebagian besar pasar perbankan syariah didominasi oleh masyarakat ekonomi kelas menengah ke bawah. Kehadiran perbankan syariah diharapkan dapat berperan dalam mengatasi masalah kemiskinan di Indonesia, terutama karena mayoritas penduduknya beragama Islam. Namun, hingga saat ini, perbankan syariah belum mampu secara signifikan memanfaatkan potensi pasar yang ada. Sayangnya, perbankan syariah baru mendapat dukungan Pemerintahan dalam hal kebijakan dan belum sepenuhnya dapat berhijrah mengajak seluruh pegawainya untuk beralih menjadi nasabah syariah. Hal ini karena banyak faktor seperti telah lamanya jalinan kerjasama antara Pemerintah Kota Depok dengan Bank konvensional sehingga sulit untuk memutuskan hubungan. Hal ini dijelaskan dalam jurnal berjudul “Problematika Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia” dari penelitian (Banursuci et al., 2021).

### **4. Generasi Muda**

Dalam penelitian ini, teridentifikasi 7 faktor yang mempengaruhi minat generasi milenial di JABODETABEK dalam memilih perbankan syariah. Faktor-faktor tersebut meliputi syariah, keramahan dan kompetensi staf bank, kualitas layanan yang ditawarkan, fasilitas yang tersedia, pengaruh dari orang lain, lokasi, dan biaya. Melalui analisis faktor, faktor-faktor ini direduksi menjadi bukti fisik, kualitas layanan yang ditawarkan, pengaruh

orang lain, keramahan dan kompetensi staf bank, syariah, dan fasilitas yang ditawarkan (Budiati et al., 2018).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas layanan yang ditawarkan, khususnya dalam hal kesediaan karyawan bank untuk membantu nasabah saat menghadapi masalah transaksi di Bank Syariah atau empati, merupakan faktor terpenting dalam pemilihan Bank Syariah bagi generasi milenial di Jabodetabek. Hal ini sesuai dengan karakteristik generasi milenial yang cenderung tanggap dan mengharapkan respon yang cepat dalam memenuhi kebutuhan mereka. Keandalan dan kecepatan pelayanan dari pihak bank menjadi krusial, karena lambatnya respon dapat menyebabkan nasabah beralih ke bank lain (Kasmir, 2008).

## 5. Ibu Rumah Tangga

Kota Depok merupakan wilayah yang padat penduduk, dimana biaya hidup yang dikeluarkan cukup besar. Sebagian besar ibu rumah tangga di kota Depok menggunakan perbankan sebagai alternatif pengaturan keuangan rumah tangga. Kebanyakan nasabah ibu rumah tangga merupakan usia muda atau pekerja. Hal ini dikarenakan adanya pengetahuan yang cukup dan kebutuhan akan finansial manajemen yang baik. Beberapa ibu rumah tangga yang menjadi nasabah bank syariah memiliki motivasi untuk tujuan tabungan haji dan umroh. Sebagian lagi karena religiusitas yang menghindari riba. Sehingga ibu rumah tangga dapat dikatakan potensial untuk menjadi nasabah syariah.

## Analisis Faktor–Faktor Kurangnya Minat Masyarakat Depok dalam Perbankan Syariah

Minat tidak berdiri sendiri, tetapi erat kaitannya dengan faktor internal dan eksternal. Faktor internal seperti usia, berat badan, jenis kelamin, dan pengalaman, sementara faktor eksternal meliputi lingkungan keluarga dan sekolah. Menurut Septianti, (2016) Tiga faktor yang mempengaruhi minat. Pertama, dorongan intrinsik individu, seperti keinginan untuk bekerja yang timbul dari dorongan untuk makan. Kedua, motif sosial, di mana keinginan untuk mendapat penghargaan dari lingkungan dapat memicu minat untuk berkreasi. Dan ketiga, faktor emosional, di mana keinginan akan sesuatu dapat membangkitkan minat untuk bertindak.

Menurut Tandjung (2004: 109-112), terdapat beberapa elemen yang menjadi penentu dalam pelayanan, antara lain:

1. Keandalan (*reliability*), yang dijelaskan oleh Tjiptono (2006: 70) sebagai kemampuan memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan dengan cepat, tepat, dan memuaskan.
2. Daya tanggap (*responsiveness*), juga menurut Tjiptono (2006: 70), merupakan kesediaan penyedia jasa untuk memberikan bantuan dan pelayanan yang dibutuhkan dengan cepat.
3. Jaminan (*assurance*) menurut Dewi & Yosepha, (2020) mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan, dan kepercayaan dari para staff, serta minim risiko bagi pelanggan.
4. Empati (*empathy*), mencakup kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik, perhatian personal, dan pemahaman terhadap kebutuhan pelanggan (Tjiptono, 2006: 70). Parasuraman et al., seperti yang dikutip oleh Muluk (2008: 24), memaknai empati sebagai pemahaman dan perhatian karyawan terhadap kebutuhan pelanggan.
5. Bukti fisik (*tangible*), meliputi penampilan fasilitas fisik, peralatan, pegawai, dan sarana komunikasi.

Selain fokus pada aspek kualitas, tulisan ini juga menyoroti pentingnya promosi. Promosi dijelaskan sebagai upaya untuk mempengaruhi konsumen agar mereka mengenal, menyukai, dan membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan (Gitosudarmo, 1997:

237). Kasmir (2005: 175) mengartikannya sebagai sarana yang sangat efektif untuk menarik dan mempertahankan nasabah.

Menurut Putri et al., (2019) menjelaskan berbagai dimensi yang dapat menjadi faktor-faktor penyebab kurangnya minat masyarakat dalam memilih produk bank syariah, yaitu:

### **1. Aspek Lingkungan**

Dimensi ini menggambarkan seberapa jauh atau dekatnya lokasi Bank Syariah dari tempat tinggal atau kantor responden. Meskipun mayoritas (52,2%) menyatakan ketidaksetujuan, namun sebanyak 42,6% responden mengakui bahwa hal ini mempengaruhi keputusan mereka untuk tidak memilih produk pembiayaan di Bank Syariah. Sebaliknya, sebagian responden merasa ragu. Selain itu, kurangnya fasilitas atau sarana prasarana di Bank Syariah juga dianggap sebagai faktor pengaruh oleh 49,0% responden untuk memilih produk Bank Syariah, sementara 31% tidak setuju, dan sisanya merasa ragu-ragu. Ketika melihat dari sudut pandang kebiasaan masyarakat sekitar yang cenderung memilih bank konvensional, mayoritas (51,0%) responden tidak setuju bahwa hal ini mempengaruhi mereka dalam memilih produk pembiayaan di Bank Syariah. Namun, ketika mempertimbangkan pengaruh dari teman sejawat, hanya 32,9% yang setuju, sementara mayoritas (61,9%) tidak setuju, dan sisanya merasa ragu-ragu. Begitu juga ketika melihat pengaruh dari keluarga terhadap pemilihan produk pembiayaan di Bank Syariah, sebanyak 42% responden setuju, 50,3% tidak setuju, dan sisanya merasa ragu-ragu.

### **2. Aspek Biaya**

Sebaliknya, dalam hal biaya dengan menilai kemampuan bank, terutama Bank Syariah, untuk memenuhi kebutuhan pinjaman, sebanyak 45,8% responden mengakui bahwa hal ini merupakan salah satu faktor penentu. Sementara itu, 33,6% responden tidak setuju, dan 20,6% merasa ragu-ragu.

### **3. Aspek Produk**

Dalam hal produk pembiayaan, terutama dalam konteks sistem jual beli yang ditawarkan oleh Bank Syariah, terlihat bahwa 50,3% responden menyatakan setuju bahwa ini merupakan alasan untuk tidak memilih produk pembiayaan di Bank Syariah.

### **4. Aspek Proses**

Dalam dimensi ini, terkait dengan prosedur atau aturan yang ditetapkan oleh Bank Syariah, mayoritas responden, yaitu sebanyak 65%, mengakui bahwa hal ini mempengaruhi keputusan mereka untuk tidak memilih produk pembiayaan di Bank Syariah.

### **5. Aspek Promosi**

Dari segi promosi, ketika dilihat dari upaya pengenalan produk yang dilakukan oleh Bank Syariah melalui media elektronik atau cetak, seperti iklan, mayoritas responden, yaitu sebanyak 68,4%, menyatakan bahwa hal ini mempengaruhi mereka untuk tidak memilih produk pembiayaan di Bank Syariah, sementara 20% tidak setuju, dan sisanya merasa ragu-ragu.

## **Studi Kasus Persepsi Masyarakat Depok**

Adapun penelitian dari Kusnandar, (2018) memiliki hasil penelitian berupa:

### **1. Sikap Masyarakat Jatijajar Terkait Bank Syariah**

Hasil penelitian menunjukkan sikap positif masyarakat di Kelurahan Jatijajar terhadap keberadaan Bank Syariah. Semua responden merespons dengan baik adanya Bank Syariah, walaupun ada beberapa pendapat yang berlawanan, namun mayoritas responden tetap setuju dengan keberadaan Bank Syariah karena meyakini bahwa Bank Syariah lebih baik daripada bank konvensional. Sikap mendukung ini juga tercermin dari fakta bahwa

50% responden yang telah diwawancarai mengaku sebagai nasabah Bank Syariah, terutama ibu rumah tangga dan guru, dipengaruhi oleh keyakinan bahwa Bank Syariah tidak melibatkan riba dan gharar dalam transaksinya. Hal ini menunjukkan kesadaran masyarakat dalam memilih bank yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

## **2. Manfaat Bank Syariah yang Dirasakan Masyarakat**

Meskipun tidak semua responden merasakan manfaat dari Bank Syariah, sebagian besar merasakan dampak positifnya. Beberapa manfaat yang dirasakan antara lain: merasa lebih nyaman dalam menabung, kesepakatan dan akad yang jelas pada awal pembukaan rekening, membantu dalam mengalokasikan dana untuk pendidikan anak, serta meningkatkan pengetahuan dan pengalaman dalam bertransaksi sesuai dengan prinsip syariah. Namun, sebagian responden yang belum merasakan manfaat tersebut mengakui bahwa hal ini disebabkan karena mereka belum menjadi nasabah Bank Syariah dan masih kurang memahami sistem dan produk yang ditawarkan oleh bank tersebut.

Studi kasus ini menggambarkan sikap masyarakat di Kelurahan Jatijajar terhadap keberadaan Bank Syariah. Mayoritas masyarakat menunjukkan sikap positif terhadap bank tersebut, dengan semua responden merespons dengan baik terhadap adanya Bank Syariah, meskipun ada beberapa pendapat yang berlawanan. Mayoritas dari mereka yang mendukung Bank Syariah menyatakan bahwa bank tersebut dianggap lebih baik daripada bank konvensional, karena mematuhi prinsip-prinsip Islam yang melarang riba dan gharar dalam transaksi keuangannya. Sekitar setengah dari responden telah menjadi nasabah Bank Syariah, terutama dari kalangan ibu rumah tangga dan guru. Namun, masih ada sebagian responden yang belum merasakan manfaat dari Bank Syariah, karena kurangnya pemahaman tentang produk dan akad yang ditawarkan, serta kendala ekonomi. Bagi responden yang telah merasakan manfaat, beberapa di antaranya menyatakan bahwa mereka merasa lebih nyaman dalam menabung, mendapatkan akad yang jelas pada awal pembukaan rekening, bantuan dalam alokasi dana untuk pendidikan anak, dan peningkatan pengetahuan dalam bertransaksi sesuai dengan prinsip syariah. Kesimpulannya, meskipun masih ada tantangan dalam mengedukasi masyarakat tentang layanan perbankan syariah, adopsi terhadap Bank Syariah cukup signifikan di Kelurahan Jatijajar, menegaskan potensi dan kebutuhan akan layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam di masyarakat tersebut.

## **KESIMPULAN**

Minat masyarakat Depok terhadap produk bank syariah dipengaruhi oleh beberapa faktor yang meliputi pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah, kebiasaan yang sudah terbentuk terhadap perbankan konvensional, serta kurangnya informasi yang memadai tentang layanan dan produk perbankan syariah. Bank konvensional lebih diminati karena sistem bunga yang lebih dikenal dan dipahami oleh masyarakat, serta ketersediaan layanan dan produk yang lebih luas dan terdiversifikasi. Untuk meningkatkan minat masyarakat Depok terhadap bank syariah, diperlukan kampanye edukasi yang intensif, penyediaan layanan dan produk inovatif yang sesuai dengan kebutuhan lokal, kolaborasi antara lembaga perbankan syariah dengan pemerintah daerah dan lembaga masyarakat, serta penyediaan layanan yang kompetitif dalam hal biaya dan keamanan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adenan, M., Safitri, G. H., & Yuliati, L. (2021). Market Share Bank Syariah terhadap Institusi Keuangan Syariah di Indonesia. *E-Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 8(1), 75–83.
- Adinugraha, H. H., & Sartika, M. (2020). *Perbankan Syariah: Fenomena Terkini dan Praktiknya di Indonesia*. Penerbit NEM.
- Adlini, M. N., Dinda, A. H., Yulinda, S., Chotimah, O., & Merliyana, S. J. (2022). Metode penelitian kualitatif studi pustaka. *Jurnal Edumaspul*, 6(1), 974–980.
- Banursuci, G. P., Ibrahim, M. A., & Anshori, A. R. (2021). Pengaruh Pembiayaan Mikro terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada Nasabah Pembiayaan Mikro di Bank BRI Syariah KC Tasikmalaya. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 578–583.
- Budiati, I., Susianto, Y., Adi, W. P., Ayuni, S., Reagan, H. A., Larasaty, P., Setiyawati, N., Pratiwi, A. I., & Saputri, V. G. (2018). *Profil Generasi Milenial Indonesia*. Jakarta: Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak.
- Bungin, B. (2006). *Metode penelitian kualitatif*.
- Darmalaksana, W. (2020). Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka dan Studi Lapangan. *Pre-Print Digital Library UIN Sunan Gunung Djati Bandung*.
- Dewi, R. Y., & Yosepha, S. Y. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan terhadap Loyalitas Konsumen pada Jasa Pengiriman J&T Express. *Jurnal Inovatif Mahasiswa Manajemen*, 1(1), 82–91.
- Fadli, M. R. (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21(1), 33–54.
- Gunawan, I. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Bumi Aksara, 143.
- Kasmir, P. B. (2008). *Prenada Media Group*. Jakarta.
- Kusnandar, N. (2018). Persepsi Masyarakat tentang Bank Syari'ah (Studi kasus di Kelurahan Jatijajar, Tapos, Depok Jawa Barat). *Al Mashalih: Journal of Islamic Law*, 1, 62–76.
- Labela, T. M. Z. (2019). *Analisis Minat Masyarakat Desa Sampung dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah*. IAIN Ponorogo.
- Ludiman, I., & Mutmainah, K. (2020). Analisis Determinan Market Share Perbankan Syariah di Indonesia (Studi Empiris pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah yang Terdaftar di OJK Periode Maret 2017 sampai September 2019). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 3(2), 169–181.
- Meilani, A., Sidomulyo, M. A. B. Q., & Hartati, S. (2018). An Analysis Of Students'ability In Public Speaking At Universitas PGRI Palembang. *Jurnal Didascien Bahasa*, 4(1).
- Musdalifah, M. (2018). *Pengaruh karakteristik Sharia Marketing terhadap minat menabung (Studi di BRI Syariah Pinrang)*. IAIN Parepare.
- Naja, D. (2019). *Woeker Ordonantie Riba dalam Hukum Positif*. uwais inspirasi indonesia.
- No, U.-U. (10 C.E.). Tahun 1998. *Tentang Perbankan*.
- Novianti, S. (2023). Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah pada Perbankan Syariah di Indonesia Setelah Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 20(2), 230–237.

- Pujianto, S. (2020). *Resistensi Perbankan Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat (Studi Kasus PT BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung)*. IAIN Metro.
- Putri, Y., Solihat, A., Rahmayani, R., Iskandar, I., & Trijumansyah, A. (2019). Strategi Meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Performa*, 16(1), 77–88.
- Ramadhan, M. (2021). *Metode penelitian*. Cipta Media Nusantara.
- Rifa'i, Z., & Oktaviana, L. D. (2020). Pelatihan Digital Marketing Dan Optimasi seo pada marketplace pada Sentra UMKM Banyumas untuk Memaksimalkan Pemasaran Produk Secara Online. *Madani: Indonesian Journal of Civil Society*, 2(1), 53–57.
- Rusdi, M. U. H. R. M. U. H. (2019). Perbankan Konvensional Versus Perbankan Syariah dalam Realitas Sosiologisnya. *Jurnal Publikasi*, 1(1).
- Saleh, S. (2017). *Analisis Data Kualitatif*. Pustaka Ramadhan, Bandung.
- Septianti, D. (2016). Pengaruh Motivasi, Lingkungan Keluarga dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Tridinianti Palembang). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 7(3), 1–7.
- Sidik, N. C. C. (2020). *Pengembangan Front-End Website User Hi-Depok pada Proyek 1000 Aplikasi Smart City Kota Depok di Diskominfo Kota Depok*.
- Soemitra, A. (2017). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Prenada Media.
- Tunas, A. P., Anggraeni, L., & Lubis, D. (2014). Analisis Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Depok. *Al-Muzara'ah*, 2(1), 1–16.
- Yusuf, A. M. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Prenada Media.
- Zubair, M. K. (2008). Akselerasi Pertumbuhan Bank Syariah di Indonesia. *Millah: Journal of Religious Studies*, 1–16.



**This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)**