

PERSEPSI KIAI NAHDLATUL ULAMATERHADAP BANK SYARIAH (Studi Pada Kiai NU Non Nasabah Bank Syariah)

Andi Rizka Anggraini

Program Studi Ekonomi Islam
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
(anggrainiarizka@gmail.com)

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh maraknya perkembangan dan pertumbuhan bank syariah yang dipandang sinis oleh beberapa kalangan, bahkan kalangan umat Islam sendiri. Sinisme terhadap perbankan Islam tersebut, dapat dilihat dari kepercayaan masyarakat Islam terhadap Bank Syariah sangat rendah. Hal tersebut dapat dilihat dari partisipasi umat Islam dalam investasi atau perguliran modal. Bahkan beberapa ilmuwan muslim ada yang mengecam perbankan syariah. Kiai atau Ulama menduduki posisi yang sangat penting dalam masyarakat Islam karena Kiai bukan hanya sebagai figur ilmunan yang menguasai dan memahami ajaran-ajaran agama islam, tetapi juga sebagai penggerak, motivator, dan dinamisator masyarakat kearah pengembangan dan pembangunan umat yang dalam hal ini terkait bank syariah yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, lalu dengan adanya latar belakang tersebut penyusun ingin menemukan persepsi kiai pondok pesantren Nahdlatul Ulama sebagai non nasabah bank syariah, faktor-faktor yang mempengaruhi kiai pondok pesantren NU tidak memilih menggunakan bank syariah, dan kemudian diharapkan bisa memberi rekomendasi yang tepat kepada pengembang bank syariah. Rumusan masalah yang diangkat dalam skripsi ini adalah bagaimana persepsi kiai pondok pesantren NU sebagai non nasabah bank syariah terkait bank syariah dan faktor apa saja yang menjadi penghambat Kiai pondok pesantren NU belum memilih bank syariah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui persepsi Kiai NU terhadap Bank Syariah serta faktor apa saja yang menghambat Kiai NU sehingga belum menggunakan Bank Syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan penelaahan buku-buku serta dokumen terkait. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif (kualitatif). Hasil penyusunan ini menerangkan bahwa persepsi kiai NU terhadap bank syariah cenderung negatif, maksudnya negatif adalah kebanyakan kiai NU cenderung tidak setuju dengan sistem yang diterapkan oleh bank syariah karena dinilai tidak ada bedanya dengan bank konvensional dan juga kurangnya sosialisasi keagamaan oleh bank syariah serta kurang efektifnya penyampaian informasi dari bank syariah, kemudian lokasi bank syariah yang dianggap sulit untuk dijangkau, dan tidak adanya kebutuhan dan minat Kiai NU dikarenakan minimnya informasi yang didapat, selain itu juga dikarenakan tidak adanya

penghasilan sehingga itu juga menjadikan faktor penghambat Kiai NU belum berminat untuk menggunakan Bank.

Kata kunci : Persepsi, Bank Syariah, dan Kiai NU

ABSTRACT

This research is based on the rampant growth and growth of syaria bank which is considered cynical by some circles, even among Muslims themselves. Cynicism against Islamic banking, can be seen from the Islamic community's confidence in Sharia Bank is very low. This can be seen from the participation of Muslims in investment or revolving capital. Even some Muslim scientists have criticized sharia banking. Kiai or Ulama occupy a very important position in Islamic society because Kiai not only as a figure of scientists who master and understand the teachings of Islamic religion, but also as a motivator, motivator, and the dynamics of society towards the development and development of people in this case related to sharia banks who run their business activities based on sharia principles, then with the background of the authors want to find the perception of kiai pesantren as non sharia bank customers, the factors that affect kiai boarding school does not choose to use sharia banks, and then expected to provide appropriate recommendations to developers of sharia banks. The formulation of the issues raised in this thesis is how the perception of kiai pesantren as non sharia bank customers related to sharia banks and what factors are inhibiting NU's Kiai has not chosen a sharia bank. The purpose of this research is to know perception of NU's Kiai to Bank Syariah as well as any factors that hamper NU's Kiai so as not to use Bank Syariah. This study uses qualitative methods and review of books and related documents. Data collection techniques such as observation, interview, and documentation. Methods of data analysis using descriptive analysis (qualitative). The results of this arrangement explain that the perception of the kiai of NU to Islamic banks tend to be negative, the negative meaning is that most NU's kiai tend to disagree with the system applied by Islamic banks because it is considered no different from conventional banks and also the lack of religious socialization by Islamic banks and less the effective delivery of information from sharia banks, then the location of Islamic banks that are considered difficult to reach, and the absence of the needs and interests Kiai Pondok Pesantren due to the lack of information obtained, but also due to the absence of income so it also makes the inhibiting factor of NU's Kiai not interested to use bank.

Keywords: Perception, Sharia Bank, NU's Kiai

PENDAHULUAN

Nada sinisme masih terdengar sebagian besar umat Islam terhadap perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya, misalnya perbedaan

bank syariah dengan bank konvensional hanya kosa kata belaka yaitu “bunga” diganti dengan “bagi hasil”. Umumnya orang hanya tahu bahwa bank syariah adalah bank tanpa bunga dan tidak tahu sama sekali mengenai mekanisme “bagi hasil” sehingga sering bertanya-tanya kalau menabung di bank syariah dan tidak mendapatkan bunga lalu saya mendapatkan apa, disisi lain menurut persepsi mereka yang namanya bagi hasil pasti nilainya lebih kecil dari bunga. Sementara bank syariah dengan sistem bagi hasil tidak memberikan kepastian pendapatan sebagaimana bunga bank konvensional memberikan kepastian pendapatan. Sedangkan menurut sebagian pedagang, yang membutuhkan pinjaman, menyatakan kredit di bank syariah prosesnya rumit dan berbelit-belit. Bank syariah juga masih dipandang sebagai lembaga sosial seperti menyalurkan zakat dan memberikan uang tanpa perlu mengembalikan (Rahmadika, 2018).

Kesalahpahaman terhadap perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya menunjukkan belum meratanya sosialisasi informasi perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya. Banyak masyarakat yang belum memahami secara benar apa itu lembaga keuangan syariah, sistem yang dipakai, jenis produknya, serta apa keunggulan lembaga keuangan syariah apabila dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional. Fakta lain yang ikut membentuk persepsi masyarakat terhadap Lembaga Keuangan Syariah, yaitu komunikasi atau promosi yang dilakukan lembaga keuangan syariah kurang maksimal. Padahal promosi sangat efektif untuk sosialisasi, membantu image dan merubah perilaku masyarakat menuju sistem keuangan syariah. Banyak faktor penyebab lembaga keuangan kurang berpromosi dalam rangka meningkatkan penjualan diantaranya anggaran promosi yang relative masih kecil, bila dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional. Disamping keterbatasan lain seperti SDM Lembaga Keuangan Syariah (Rahmadika, 2018)

Sama seperti penelitian yang dilakukan oleh Amir Mu'allim dalam jurnalnya *Persepsi Masyarakat Terhadap Lembaga Keuangan Syariah* dijelaskan bahwa “maraknya perkembangan dan pertumbuhan bank syariah tersebut dipandang sinis oleh beberapa kalangan, bahkan kalangan umat Islam sendiri.

Sinisme terhadap perbankan Islam tersebut, dapat dilihat dari kepercayaan masyarakat Islam terhadap Bank Syariah sangat rendah. Hal tersebut dapat dilihat dari partisipasi umat Islam dalam investasi atau perguliran modal. Bahkan beberapa ilmuwan muslim ada yang mengecam perbankan syariah. Mereka berpendapat bahwa bank-bank Islam dalam menyelenggarakan transaksi-transaksinya justru bertentangan dengan konsepnya. Dengan kata lain, bertentangan dengan semangat syariah. Dipertanyakan apakah penyelenggaraan kegiatan usaha-usaha bank-bank Islam tersebut, yang notabene bermaksud untuk menghindarkan pemungutan bunga dan bermaksud agar resiko dipikul bersama, apakah memang telah diselenggarakan sesuai dengan tujuan tersebut ataukah dalam pelaksanaannya ternyata hanya penggantian istilah belaka” (Mu'allim, 2003).

Berdasarkan data dari Kementerian Agama DIY bahwa terdapat beberapa pondok di setiap kabupaten yang ada di DIY jumlah keseluruhan Pondok Pesantren yang ada di DIY sebanyak 282 Pondok Pesantren. Namun, disini penyusun hanya mengambil objek dari Pondok Pesantren yang berada di Kabupaten Sleman, karena dari beberapa Pondok Pesantren yang berada di beberapa Kabupaten di Daerah Istimewa Yogyakarta, Kabupaten Sleman lah yang paling banyak ditemukan Pondok Pesantren, sehingga akan memudahkan penyusun untuk menemukan responden sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan. Berikut jumlah Pondok Pesantren per Kabupaten yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta:

Tabel 1.1 Jumlah Pondok Pesantren DIY

| Kabupaten | Jumlah Pondok Pesantren |
|------------------|--------------------------------|
| Kulon Progo | 59 |
| Bantul | 75 |
| Gunung Kidul | 29 |
| Sleman | 88 |
| Yogyakarta | 31 |
| Total | 282 |

Sumber: Kementerian Agama Daerah Istimewa Yogyakarta

Penelitian ini menggunakan teori Perilaku konsumen, Menurut Kotler dan Keller (2012), perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, orang memilih, membeli, menggunakan dan bagaimana barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen (Asmara, 2017).

Kebutuhan dan keinginan konsumen sangat bervariasi dan dapat berubah-ubah karena adanya faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Oleh karena itu, seorang pemasar perlu untuk memahami perilaku konsumen supaya kegiatan pemasaran yang dilakukan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pemahaman terhadap perilaku konsumen bukanlah pekerjaan yang mudah, tetapi cukup sulit dan kompleks. Hal ini disebabkan oleh banyaknya variabel-variabel yang mempengaruhinya dan variabel-variabel tersebut cenderung saling berinteraksi. Meskipun demikian, apabila hal tersebut dapat dilakukan, maka suatu perusahaan penghasil barang maupun jasa akan dapat meraih keuntungan yang jauh lebih besar daripada perusahaan pesaingnya karena dengan memahami perilaku konsumen maka perusahaan tersebut dapat memberikan kepuasan secara lebih baik kepada konsumennya (Subianto, Oktober 2007)

Penelitian ini dikhususkan pada Kiai Pondok Pesantren dari ormas Nahdlatul Ulama, Kiai atau Ulama menduduki posisi yang sangat penting dalam masyarakat Islam, dalam hal ini obyek utama adalah Kiai NU, karena Kiai bukan hanya sebagai figur ilmunan yang menguasai dan memahami ajaran-ajaran agama islam, tetapi juga sebagai penggerak, motivator, dan dinamisator masyarakat kearah pengembangan dan pembangunan umat, Perilaku Ulama selalu menjadi teladan dan panutan, Kiai bisa disebut sebagai *public figure* yang memiliki karisma terhormat dalam masyarakat. Penerimaan ataupun penolakan masyarakat terhadap suatu gagasan, konsep atau program banyak dipengaruhi oleh Kiai atau Ulama, peran Ulama bukan saja pada aspek ibadah mahdhah, sekedar memberikan fatwa atau berdoa saja, tetapi juga mencakup berbagai bidang seperti ekonomi, sosial, politik, budaya, pendidikan dan lain sebagainya yang sesuai dengan komprehensifan ajaran Islam.

Dalam NU terdapat lembaga Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama atau bisa disingkat dengan LBM NU, LBM NU merupakan lembaga otonom organisasi masyarakat Nahdlatul Ulama yang berkecimpung pada pembahasan masalah-masalah, tugas LBM adalah menghimpun, membahas dan memecahkan masalah masalah yang menuntut kepastian hukum. Oleh karena itu lembaga ini merupakan bagian terpenting dalam organisasi NU dalam menciptakan hukum suatu masalah yang keputusannya merupakan fatwa dan berfungsi sebagai bimbingan warga NU dalam mengamalkan agama sesuai dengan paham Ahlussunnah waljamaah.

Dalam hal ini keputusan LBM NU terhadap perbankan syariah adalah

1. Hukum perhitungan dan pembagian keuntungan bagi hasil perbankan berdasarkan prosentase nisbah tanpa sepengetahuan pihak nasabah tidak sah. Sedangkan akad mudharabahnya tetap sah.
2. Hukum perhitungan atau audit keuangan yang tidak menggunakan sistem Islam tidak sah.

Tetapi dalam penelitian ini tidak akan membahas tentang hasil dari LBM NU tentang Bank Syariah akan tetapi lebih memfokuskan terhadap pemahaman individual Kiai NU terhadap Bank Syariah.

Dalam rangka mengembangkan jaringan perbankan syariah diperlukan upaya-upaya peningkatan pemahaman masyarakat mengenai produk, mekanisme, sistem dan seluk-beluk perbankan syariah karena perkembangan jaringan perbankan syariah akan tergantung pada besarnya demand masyarakat terhadap sistem perbankan. Oleh karena itu, agar kegiatan sosialisasi dalam rangka peningkatan pemahaman masyarakat terhadap perbankan syariah efektif diperlukan informasi mengenai persepsi dan keputusan nasabah dalam hal ini adalah Kiai Pondok Pesantren.

Dari masalah yang penyusun temukan bahwa banyak sekali masyarakat yang masih beranggapan bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional, kesalahpahaman terhadap perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya menunjukkan belum meratanya sosialisasi informasi perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya. Banyak masyarakat yang belum memahami secara benar apa itu lembaga keuangan syariah, sistem yang dipakai, jenis produknya, serta apa keunggulan lembaga keuangan syariah apabila dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional, dengan teori perilaku konsumen penyusun bisa mencari faktor apa yang bisa mendorong masyarakat dalam penelitian ini adalah Kiai Pondok Pesantren untuk memutuskan menabung di Perbankan Syariah.

Jadi, dari latar belakang tersebut, disini penyusun mencoba untuk mengadakan penelitian dalam bentuk karya ilmiah berupa skripsi tentang “Persepsi Kiai Pondok Pesantren Terhadap Bank Syariah (Studi Pada Kiai Pondok Pesantren Non Nasabah Bank Syariah)”

LANDASAN TEORI

1. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah terdiri atas dua kata, yaitu bank dan syariah. Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari dua pihak, yaitu pihak yang berkelebihan dana dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam. Penggabungan kedua kata dimaksud, menjadi “bank syariah”. Bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam. Selain itu, bank syariah biasa disebut Islamic banking atau interest free banking, yaitu suatu sistem perbankan dalam pelaksanaan operasional tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidakpastian atau ketidakpastian atau ketidakjelasan (*gharar*) (Ali, 2008).

Perbandingan Antara Bank Syariah dan Konvensional (Antonio M. S., 2001, p. 34)

Tabel 2.2 Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional, Antonio (2001)

| Bank Syariah | | Bank Konvensional | |
|---------------------|--|--------------------------|---------------------------|
| 1) | Investasi yang halal | 1) | Investasi halal dan haram |
| 2) | Prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa | 2) | Memakai perangkat bunga |
| 3) | Profit dan falah oriented | 3) | Profit Oriented |
| 4) | Hubungan kemitraan | 4) | Hubungan debitur-kreditur |
| 5) | Penghimpunan dan pengeluaran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah | 5) | Tidak dapat dewan sejenis |

Sumber: (Nasir, 2013)

Tabel 2.3 Perbedaan antara Bunga dan Bagi Hasil, Antonio (2001)

| Bunga | | Bagi Hasil | |
|--------------|---|-------------------|--|
| 1) | Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung | 1) | Penentuan besarnya rasio bagi hasil dibuat saat akad dengan pedoman pada kemungkinan untung & rugi |
| 2) | Besarnya presentase berdasarkan modal yang dipinjamkan | 2) | Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan jumlah untung yang diperoleh |
| 3) | Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi | 3) | Bagi hasil tergantung pada keuntungan atau kerugian proyek yang dijalankan |
| 4) | Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat walaupun jumlah keuntungan berlipat | 4) | Jumlah pembagian laba meningkat sesuai peningkatan jumlah pendapatan |
| 5) | Eksistensi bunga diragukan | 5) | Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil |

Sumber: (Nasir, 2013)

a. Fungsi Bank Syariah

Fungsi Bank Syariah menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 dalam pasal 4 yang terdiri dari:

- 1) Menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat.
- 2) Menjalankan fungsi social dalam bentuk lembaga baitul maal yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infaq, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkan kepada organisasi pengelola zakat.
- 3) Bank syariah dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif)
- 4) Pelaksanaan sosial (Ikit, 2015)

b. Tujuan dan Peran Perbankan Syariah

Pada tahun 1998 dikeluarkan Undang-Undang Nomor 10, perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Pada Undang-Undang ini terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang yang lebih besar lagi bagi pengembangan perbankan syariah. Dari UU tersebut dapat disimpulkan, bahwa sistem perbankan syariah dikembangkan dengan tujuan antara lain:

- 1) Memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga. Dengan ditetapkan sistem perbankan syariah yang berdampingan dengan sistem perbankan konvensional (dual banking system), mobilitas dana masyarakat dapat dilakukan secara lebih luas terutama dari segmen yang selama ini belum dapat tersentuh oleh sistem perbankan konvensional yang menerapkan sistem bunga.
- 2) Membuka peluang pembiayaan bagi pengembangan usaha berdasarkan prinsip kemitraan. Dalam prinsip ini konsep yang diterapkan adalah hubungan investor yang harmonis (Mutual Investor Relationship).

sementara dalam bank konvensional konsep yang diterapkan adalah hubungan debitur dan kreditur.

- 3) Memenuhi kebutuhan akan produk dan jasa perbankan yang memiliki beberapa keunggulan komparatif berupa peniadaan pembebanan bunga yang berkesinambungan, membatasi kegiatan spekulasi yang tidak produktif, pembiayaan yang ditujukan kepada usaha-usaha yang memperhatikan unsur moral (Ikit, 2015)

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Menurut Solomon dan Rabolt (2009), perilaku konsumen merupakan suatu proses yang melibatkan seseorang ataupun suatu kelompok untuk memilih, membeli, menggunakan, dan memanfaatkan barang-barang, pelayanan, ide, ataupun pengalaman untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka (Asmara, 2017).

Menurut Kotler dan Keller (2012), perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, orang memilih, membeli, menggunakan dan bagaimana barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen (Asmara, 2017).

Kebutuhan dan keinginan konsumen sangat bervariasi dan dapat berubah-ubah karena adanya faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Oleh karena itu, seorang pemasar perlu untuk memahami perilaku konsumen supaya kegiatan pemasaran yang dilakukan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pemahaman terhadap perilaku konsumen bukanlah pekerjaan yang mudah, tetapi cukup sulit dan kompleks. Hal ini disebabkan oleh banyaknya variabel-variabel yang mempengaruhinya dan variabel-variabel tersebut cenderung saling berinteraksi. Meskipun demikian, apabila hal tersebut dapat dilakukan, maka suatu perusahaan penghasil barang maupun jasa akan dapat meraih keuntungan yang jauh lebih besar daripada perusahaan pesaingnya karena dengan memahami perilaku konsumen maka perusahaan tersebut dapat

memberikan kepuasan secara lebih baik kepada konsumennya (Subianto, Oktober 2007)

Maka kesimpulannya adalah yang dimaksud dengan perilaku konsumen adalah tindakan nyata individu ataupun konsumen yang dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dan eksternal yang mengarahkan mereka untuk memilih, menilai, mendapatkan dan menggunakan barang dan jasa yang digunakannya.

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen menurut Kotler dan Amstrong (2014) terdiri dari:

1) Faktor sosial

Perilaku pembelian konsumen juga dipengaruhi oleh faktor social diantaranya sebagai berikut:

a) Kelompok acuan

Kelompok acuan dalam perilaku pembelian konsumen dapat diartikan sebagai kelompok yang dapat memberikan pengaruh secara langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang tersebut. Kelompok ini biasanya disebut dengan kelompok keanggotaan, yaitu sebuah kelompok yang dapat memberikan pengaruh secara langsung terhadap seseorang.

b) Keluarga

Anggota-anggota keluarga memiliki pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli. Keluarga merupakan organisasi pembelian-konsumen yang paling penting di dalam masyarakat, dan keluarga telah diteliti secara cermat. Para pemasar tertarik pada peran dan pengaruh suami, istri, dan anak-anak dalam pembelian aneka-ragam produk dan jasa.

c) Peran dan status

Hal selanjutnya yang dapat menjadi faktor social yang dapat memengaruhi perilaku pembelian seseorang adalah peran dan status mereka di dalam masyarakat. Semakin tinggi peran seseorang didalam sebuah organisasi, maka akan semakin tinggi pula status mereka dalam organisasi tersebut dan secara langsung dapat berdampak pada perilaku pembeliannya. Contoh seorang direktur disebuah perusahaan tentunya memiliki status yang lebih tinggi dibandingkan dengan supervisor, begitu dalam perilaku pembeliannya. Biasanya seorang direktur perusahaan akan melakukan pembelian terhadap merek-merek yang berharga lebih mahal dibandingkan dengan seorang supervisor.

- 2) Faktor psikologis
 - a) Persepsi
 - b) Pembelajaran
 - c) Keyakinan dan sikap (Amstrong, 1997)

2. Persepsi

a. Pengertian Persepsi

Schifmsnn dan Kanuk (2000) menyebutkan bahwa persepsi adalah cara orang memandang dunia ini. Dari definisi yang umum ini dapat dilihat bahwa persepsi seseorang akan berbeda dari yang lain. Cara memandang dunia sudah pasti dipengaruhi oleh sesuatu dari dalam maupun luar orang itu. Media massa dengan segala bentuknya dapat membentuk persepsi yang serupa antar warga kelompok masyarakat tertentu. Dalam hal pemasaran, pengaruh iklan di media massa, kemasan, produk, papan reklame, dan sebagainya mempengaruhi persepsi seseorang terhadap suatu produk atau merek (Ihlalauw, 2005)

Berkaitan dengan indra dan persepsi, Islam pun memberikan perhatian yang sangat serius. karna, melalui indra dan persepsi itulah kita mendapatkan informasi apapun tentang realitas sosial, melalui keduanya pun, kita bisa mendapatkan informasi yang bermanfaat dan juga yang

berbahaya sekalipun. Seperti yang dijelaskan dalam surat Al-Ahzab ayat ke-32:

يَسَاءَ النَّبِيِّ لَسُنُّنٌ كَأَحَدٍ مِنَ النِّسَاءِ إِنَّ التَّقِيَّتَْنَ فَلَا تَخْضَعْنَ بِالْقَوْلِ فَيَطْمَعَ الَّذِي فِي قَلْبِهِ مَرَضٌ وَقُلْنَ قَوْلًا مَعْرُوفًا

Artinya: “*Hai istri-istri Nabi, kamu sekalian tidaklah seperti wanita yang lain, jika kamu bertakwa. Maka janganlah kamu tunduk dalam berbicara sehingga berkeinginanlah orang yang ada penyakit dalam hatinya dan ucapkanlah perkataan yang baik.*” (Rahman, 2013, p. 78)

Menurut Bimo Walgito, Persepsi merupakan suatu proses diterimanya stimulus oleh individu melalui alat indera dan kemudian bagaimana menginterpretasikan stimulus tersebut sehingga ia menyadari memahami tentang apa yang diinderanya tersebut (Walgito, 1997, p. 69).

Kemudian menurut Sarlito Wirawan Sarwono, Persepsi adalah kemampuan untuk membedakan, mengelompokkan, memfokuskan dan sebagainya (Sarwono, 1982, p. 44).

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi

Persepsi seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang menyebabkan seorang individu dapat memberikan interpretasi yang berbeda dengan orang lain pada saat melihat sesuatu. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi adalah sebagai berikut:

- 1) Faktor fungsional yang berasal dari sifat kebutuhan, pengalaman masa lalu, motivasi, harapan dan keinginan, emosi dan suasana hati dan hal-hal lain yang termasuk dalam faktor personal.
- 2) Faktor struktural, berasal dari sifat stimulasi secara fisik dan efek-efek yang ditimbulkannya pada sistem saraf individu, maksudnya disini yaitu dalam memahami suatu peristiwa seseorang tidak dapat meneliti fakta-fakta yang terpisah tetapi harus memandangnya dalam hubungan keseluruhan, melihatnya dalam konteksnya, dalam lingkungannya dan masalah yang dihadapinya.

- 3) Faktor kebudayaan, kultur atau kebudayaan dimana individu tumbuh dan berkembang akan turut pula menentukan persepsi seseorang (Arifin A. P., 2015).

Sedangkan proses persepsi dapat dijelaskan melalui:

- a) Proses fisik yaitu dimulai dengan objek yang menimbulkan stimulus sampai akhirnya stimulus akan mengenai alat indera atau reseptor.
- b) Proses fisiologis, yaitu stimulus yang diterima oleh alat indera dan dilanjutkan oleh saraf sensoris menuju otak.
- c) Proses psikologis yaitu proses yang terjadi dalam otak sehingga individu dapat menyadari apa yang ia terima dengan respon tersebut sebagai akibat dari stimulus yang diterimanya (Walgito, 1997, p. 54)

c. Indikator-indikator Persepsi

Adapun indikator dari persepsi adalah sebagai berikut:

1) Tanggapan (Respon)

Gambaran tentang sesuatu yang ditinggal dalam ingatan setelah melakukan pengamatan atau setelah berimajinasi. Tanggapan disebut pula bekas, kenangan, atau kesan. Tanggapan kebanyakan berada dalam ruang bawah sadar atau pra sadar dan tanggapan itu disadari kembali setelah dalam ruang kesadaran karena suatu sebab, tanggapan yang berada dibawah ruang bawah sadar disebut dengan *talent* (tersembunyi) sedangkan yang berada dalam ruang kesadaran disebut dengan *actueel* (sungguh-sungguh) (Ahmadi, 1982, p. 43).

2) Pendapat

Dalam bahasa sehari-hari diartikan sebagai dugaan, anggapan, perkiraan, pendapat subjektif “perasaan” (Kartono, 1991, p. 304)

Adapun proses pembentukan pendapat adalah sebagai berikut:

- a) Menyadari adanya tanggapan atau pengertian karena tidak mungkin kita membentuk pendapat tanpa menggunakan pengertian tanggapan.
- b) Menguraikan tanggapan pengertian, misalnya kepada seorang anak kecil diberikan sepotong karton berbentuk persegi empat. Dari tanggapan yang majemuk itu (sepotong, karton, kuning, persegi empat) dianalisa. Kalau anak tersebut ditanya, apakah yang kau terima? Mungkin anak tersebut hanya akan menjawab “karton kuning” jadi karton kuning itu adalah pendapat.
- c) Menentukan hubungan logis antara bagian-bagian setelah sifat-sifat dianalisa, berbagai sifat dipisahkan tinggal dua pengertian saja kemudian satu sama lain dihubungkan, misalnya menjadi “karton kuning”, beberapa pengertian yang dibentuk menjadi suatu pendapat yang dihubungkan dengan asal tidak akan menghasilkan suatu hubungan logis dan tidak dapat dinyatakan benar dengan ciri sebagai berikut:
 - a) Adanya pokok (subjek)
 - b) Adanya sebutan (predikat) (Ahmadi, 1982, p. 120).

3) Penilaian

Bila mempersepsikan sesuatu maka kita memilih pandangan tertentu tentang hal yang dipersepsikan, sebagaimana yang dikutip oleh Renato Tagulisi dalam bukunya Alo Liliwery dalam bukunya yang berjudul *Persepsi Teoritis, Komunikasi Antar Pribadi* menyatakan bahwa persepsi seseorang mengacu pada proses yang membuatnya menjadi tahu dan berfikir, menilai sifat-sifat kualitas dan keadaan internal seseorang (Liliwery, 1994, p. 173).

Dari pengertian tersebut dapat dijelaskan bahwa akhir proses dari persepsi yaitu bahwa seseorang akan menjadi tahu dan paham lalu memberikan tanggapan yang negatif maupun positif, dan memberi penilaian atas objek yang dipersepsi. Dalam penelitian ini yang menjadi Objeknya adalah Bank Syariah dan yang menjadi Subjeknya adalah Pimpinan Pondok Pesantren (Kiai).

3. Pondok Pesantren

Pesantren adalah sebuah pendidikan tradisional yang para siswanya tinggal bersama dan belajar dibawah bimbingan guru yang lebih dikenal dengan sebutan kiai dan mempunyai asrama sebagai tempat menginap santri. Santri tersebut juga berada didalam kompleks, dimana kompleks tersebut juga menyediakan masjid untuk beribadah, ruangan untuk belajar santri, dan berbagai macam kegiatan keagamaan lainnya. Kompleks inipun biasanya dikelilingi oleh tembok yang dapat mengawasi keluar masuknya santri sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan pondok (Dhofier, Tradisi Pesantren Studi Tentang Pandangan hidup Kyai, 1983, p. 18).

Pesantren menurut bahasa dasarnya adalah tempat belajar untuk para santri, sedangkan pondok berarti rumah atau tempat tinggal sederhana yang terbuat dari bambu. Di Jawa termasuk Sunda dan Madura umumnya digunakan istilah pondok dan pesantren, sedangkan di Aceh dikenal dengan sebutan dayah atau rangkang atau menuasa, sedangkan di Minangkabau disebut dengan surau (Madjid, 1997, p. 5). Diantara beberapa lembaga pendidikan tradisional itu hanya pesantrenlah yang mampu bertahan sampai sekarang (Anwar, 2008, p. 1). Ini menunjukkan bahwa pondok pesantren bisa mengikuti perkembangan zaman dan para santri yang berada didalamnya memiliki pemikiran yang bisa menjawab tantangan zaman.

a. Pengertian Pondok Pesantren

Menurut pandangan Muhaimin dan Abdul Mujib pondok pesantren adalah lembaga pendidikan islam yang didalamnya terdapat kiai (pendidik) yang mengajar dan mendidik para santri (anak didik) dengan sarana masjid yang digunakan untuk menyelenggarakan pendidikan tersebut, serta dengan

didukung adanya pondok atau bangunan sebagai tempat tinggal para santri dan mempelajari kitab kuning (Muhaimin Mujib, 1991, pp. 298-299).

b. Landasan Ideologis Pendidikan Pesantren

Sebagai lembaga pendidikan Islam yang mengandung keaslian Indonesia, posisi pesantren sebagai lembaga pendidikan islam merupakan sub sistem pendidikan nasional. Oleh sebab itu pendidikan pesantren mempunyai dasar yang kuat, baik secara ideal, konstitusional maupun idiologis (Muthohar, 2007, p. 32)

Dasar konstitusional pendidikan pesantren adalah pasal 26 ayat 1 dan ayat 4 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Pada pasal 1 disebutkan bahwa “Pendidikan nonformal diselenggarakan bagi warga masyarakat memerlukan layanan pendidikan yang berfungsi sebagai pengganti, penambah, atau pelengkap pendidikan formal dalam rangka mendukung pendidikan sepanjang hayat.” Kemudian, pada pasal 2 dinyatakan “Satuan pendidikan formal terdiri atas lembaga kursus, lembaga pelatihan, kelompok belajar, pusat kegiatan belajar mengajar masyarakat, dan majelis hakim, serta satuan pendidikan yang sejenis.” (Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang *Sistem Pendidikan Nasional*, Jakarta: Kaldera, 2003, p, 19-20).

Sedangkan dasar teologis pesantren adalah ajaran Islam, yaitu bahwa melaksanakan pendidikan agama merupakan perintah dari Tuhan dan merupakan ibadah kepada-Nya. Dasar yang dipakai adalah Al-Qur’an dan Hadits. Dasar Al-Qur’an sebagaimana dijelaskan di dalam surat an-Nahl ayat 125:

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدْ لَهُم بِآلَتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُحْتَدِينَ

Artinya: “Serulah (*manusia*) kepada jalan Tuhanmu dengan himmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.

Disamping itu pendidikan pesantren didirikan atas dasar tafaqquh fi al-din, yaitu kepentingan umat untuk memperdalam ilmu pengetahuan agama, dasar pemikiran ini relevan dengan firman Allah SWT:

وما كان المؤمنون لينفروا كافةً فلولا نفر من كل فرقة منهم طائفةً ليتفقهوا في الدين ولينذروا قومهم إذا رجعوا إليهم لعلهم يحذرون

Artinya: “Tidak sepatutnya bagi mukminin itu pergi semuanya (ke medan perang). Mengapa tidak pergi dari tiap-tiap golongan di antara mereka beberapa orang untuk memperdalam pengetahuan mereka tentang agama dan untuk memberi peringatan kepada kaumnya apabila mereka telah kembali kepadanya, supaya mereka itu dapat menjaga dirinya”.

Ayat tersebut mendasari pendidikan pesantren sehingga seluruh aktivitas keilmuan didalam pesantren pada dasarnya ditujukan untuk mempertahankan dan menyebarkan agama Islam. Bagi kalangan pesantren menjalankan ajaran Islam dan mengeksplorasi ilmu pengetahuan adalah tugas sekaligus kewajiban yang harus diemban manusia untuk menjalankan fungsi kekhalifahannya di dunia untuk mencari ridha-Nya. Dengan demikian pesantren memerankan dirinya sebagai model pendidikan yang alim secara intelektual dan cerdas secara spiritual.

c. Unsur-Unsur Pondok Pesantren

Dari beberapa batasan dan definisi para ahli dapat diketahui bahwa dalam pondok pesantren ada beberapa unsur yang perlu diperhatikan, yaitu meliputi :

- 1) Pondok
- 2) Masjid
- 3) Santri
- 4) Pengajian kitab-kitab Islam klasik
- 5) Kiai (Dhofier, Tradisi Pesantren: studi tentang pandangan hidup kiai., 1982, p. 44).

Saat ini pesantren dari sisi kelembagaan telah mengalami perkembangan dari yang sederhana sampai yang paling maju, sebagaimana dikemukakan oleh Soedjoko Prasojko seperti yang dikutip oleh kuntowijoyo menyebut setidaknya adanya lima macam pola pondok pesantren.

Pola 1 ialah pesantren yang terdiri hanya masjid dan rumah kiai.

Pola 2 terdiri atas masjid, rumah kiai, dan pondok.

Pola 3 terdiri atas masjid, rumah kiai, pondok, dan madrasah.

Pola 4 terdiri atas masjid, rumah kiai, pondok, madrasah, dan tempat keterampilan.

Pola 5 terdiri atas masjid, rumah kiai, pondok, madrasah, tempat keterampilan, dan sarana penunjang lainnya (Nur, 2011, p. 23)

4. Kiai

a. Pengertian Kiai,

Kiai adalah orang yang memiliki ilmu keagamaan plus amal dan akhlak yang sesuai dengan ilmunya. Menurut Saiful Akhyar Lubis, dalam karangannya menyebutkan bahwa “Kyai adalah tokoh sentral dalam suatu pondok pesantren, maju mundurnya pondok pesantren ditentukan oleh wibawa dan charisma sang kiai. Oleh sebab itu, tidak jarang apabila sang kyai di salah satu pesantren wafat, maka ketenaran pondok pesantren tersebut akan merosot karena kiai yang menggantikannya tidak seterkenal kiai yang telah wafat (Lubis, 2007).

Peran Kiai ialah perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh kiai, Zamakhsyari Dhofier (1982:165) menyebutkan nilai-nilai spiritual yang ikut membentuk bangunan kehidupan spiritual kiai selain zuhud yang merupakan pandangan keagamaan dari tasawuf Islam yang secara luas diamalkan oleh para kiai, adalah *wiro'i* (menjauhi diri dari perbuatan-perbuatan yang dilarang, yang tidak jelas boleh tidaknya), *Khusyu'* (perasaan dekat dan selalu ingat kepada Tuhan), tawakkal (percaya penuh kepada kebijaksanaan Allah), sabar, tawaddlu' (rendah hati), ikhlas dan jujur (selain jujur dan bertindak yang sebenarnya) (Afandi, 2005).

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini yang akan dikumpulkan adalah data yang nantinya akan dipergunakan dalam penelitian, dari data itulah yang nantinya akan menjelaskan seberapa besar data dan jenis data yang dipergunakan dalam suatu penelitian. Penelitian ini menggunakan penelitian yang bersifat kualitatif. Subyek/key informan dalam penelitian ini adalah Kiai NU yang tidak mempunyai rekening di bank syariah. Berbeda dengan penelitian kuantitatif, para peneliti kualitatif mencari makna, pemahaman, pengertian, tentang suatu fenomena, kejadian, maupun kehidupan manusia dengan terlibat langsung dan/atau tidak langsung dalam setting yang diteliti, kontekstual, dan menyeluruh. Peneliti bukan mengumpulkan data sekali jadi atau sekaligus dan kemudian mengolahnya, melainkan tahap demi tahap dan

makna disimpulkan selama proses berlangsung dari awal sampai akhir kegiatan, bersifat naratif, dan holistik (Yusuf, 2014).

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, yaitu sampel yang dipilih berdasarkan pertimbangan/penelitian subjektif dari peneliti, jadi dalam hal ini peneliti menentukan sendiri responden mana yang dianggap dapat mewakili populasi. Sampel dalam penelitian ini adalah sepuluh orang *pimpinan Pondok Pesantren (Kiai Pondok Pesantren)* Yogyakarta yaitu Ibu Dra. Hj. Syamsiyah Mpd.i selaku Pimpinan Pondok Pesantren Zuhriyah, Bapak Hamdani Yusuf Humaidi selaku Pimpinan Pondok Pesantren Inayatullah, Bapak Luqman selaku Pimpinan Pondok Pesantren Mahasiswa Sulaimaniyyah, Bapak Muhammad Zaini Adnan selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ki Ageng Giring, Bapak Muhammad Labib selaku Pimpinan Pondok Pesantren Anwar Futuhiyyah, Bapak Sahlani selaku Pimpinan Pondok Pesantren Darul Hikmah, Bapak Ahmad Fadli selaku Pimpinan Pondok Pesantren Miftahussalam, Bapak Miqdam Maqfi selaku Pimpinan Pondok Pesantren An-Nasyath, Bapak Hasan Abdullah selaku Pimpinan Pondok Pesantren As-Salafiyah, dan Bapak Bahaudin selaku Pimpinan Pondok Pesantren Ar-Rahmah. Kriteria yang ditentukan oleh penyusun yaitu seorang pimpinan pondok atau Kiai yang tergolong NU, tidak menggunakan bank syariah dan lokasi Pondok Pesantren di Sleman Yogyakarta.

PEMBAHASAN

A. Persepsi Kiai NU Terhadap Bank Syariah Sebagai Non Nasabah Bank Syariah

1. Aspek Perilaku Konsumen ditinjau dari faktor psikologis

Pada bagian ini, penyusun akan menguraikan tentang persepsi Kiai Pondok Pesantren terhadap bank syariah sebagai non nasabah bank syariah.

a. Persepsi

Menurut Schiffmann dan Kanuk (2000) menyebutkan bahwa persepsi adalah cara orang memandang dunia ini. Dari definisi yang umum ini dapat dilihat bahwa persepsi seseorang akan berbeda dari yang lain. Cara memandang dunia sudah pasti dipengaruhi oleh sesuatu dari dalam maupun luar orang itu. Media massa dengan segala bentuknya dapat membentuk persepsi yang serupa antar warga kelompok masyarakat tertentu. Dalam hal pemasaran, pengaruh iklan di media massa, kemasan, produk, papan reklame, dan sebagainya mempengaruhi persepsi seseorang terhadap suatu produk atau merek (Ihlalauw, 2005)

Dalam haditsnya Rasulullah SAW menasehati kita untuk tidak cinta dunia karena orang yang mencintai dunia akan menjadikan dirinya buta dan tuli. Itu disebabkan dunia adalah pangkal dari segala kesalahan. Orang memiliki kecintaan pada dunia dapat memperlambat cara berpikir yang benar dan menghalangi memiliki persepsi yang tepat.

Orang yang memiliki persepsi biasanya akan memiliki tindakan menyenangkan atau membenci objek yang telah di ketahui. Dalam tindakan itu bisa berupa sikap yang dapat bersifat positif dan dapat juga bersifat negatif. Jika dalam sikap positif maka orang akan cenderung mendekati atau menyenangkan namun jika dalam sikap negatif orang akan cenderung menjauhi, menghindari atau tidak menyukai objek tersebut (Soenarjo, 1989).

Sebagaimana Firman Allah SWT dalam surat Al-Ahzab ayat 21:

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا

Artinya: “*Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri tauladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan Dia banyak menyebut Allah.*”

Dari ayat tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa Rasulullah SAW adalah suri tauladan yang baik. Dan sikap orang-orang terhadap Rasulullah SAW

adalah positif sehingga mereka mendekati, menyenangkan dan banyak berharap kepada Rasulullah SAW.

Beberapa hasil wawancara yang penyusun dapatkan dari persepsi Kiai pondok pesantren sebagai non nasabah bank syariah adalah sebagai berikut:

1). Instrumen bunga

Terkait setuju atau tidak setuju bahwa bank syariah memang sudah terbebas dari instrumen bunga, namun rata-rata jawaban tidak setuju kalau dikatakan bank syariah memang sudah terbebas dari instrumen bunga, seperti yang diungkapkan oleh ustad Luqman *“saya 50 50, seperti itu. Karna jujur saya sendiri belum tau sistem syariah itu bagaimana belum mendalami karna jurusan sayapun bukan ekonomi syariah, seperti itu. Jadi saya belum tau, saya punya murid ekonomi syariah juga pernah saya tanyanya, tapi sampe sekarang belum mendapat jawaban yang benar-benar 100 persen, seperti itu”* (W3 74-78) Keraguan terhadap sudah bebasnya bank syariah dari instrument bunga karna beliau memang belum mengetahui atau belum mendalami tentang bank syariah, selain itu beliau pun belum mendapatkan jawaban yang memuaskan terkait bank syariah dalam hal ini adalah terkait kesyariahan bank syariah.

Alasan yang diungkapkan ustad Luqman selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dimas Asmara dalam Tesisnya yang berjudul *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Prilaku Nasabah dalam Membuka Rekening Tabungan di Bank Mandiri Syariah* *“Hasil penelitian dan pembahasan menjelaskan bahwa sebagian besar dari narasumber hanya sebatas mengetahui bahwa bank syariah mandiri adalah bank yang sesuai dengan syariat Islam. Sementara syariat Islam yang mereka tahu juga berbeda-beda maksudnya dari masing-masing narasumber. Artinya pengetahuan narasumber tentang bank syariah mandiri sangatlah minim. Hal ini dikarenakan masih sangat minimnya informasi tentang bank syariah khususnya di Indonesia. Padahal masyarakat Indonesia mayoritas beraga Islam dan perbankan syariah sudah dimulai sejak tahun 1992”* (Asmara, 2017).

Ustad Sahlani juga mengungkapkan bahwa *“belum setuju, kan kalau menurut saya begini mba, kenapa saya belum setuju karna itu tadi permasalahannya dari bank syariah itu sendiri menurut saya, kami sudah didatengin sama bank syariah kira-kira sudah lebih dari 3 bank syariahlah, tetapi kan mereka istilahnya mencari nasabah, nabung dan lain sebagainya, saya tertarik saya pengen banget gitu kan datang mereka sosialisasi menceritakan secara hukum sehingga kita paham, tetapi kenapa saya katakan belum karna kan harus ada syarat ini dan itu, walaupun sistemnya*

pake sistem bagi hasil yah, kata-katanya bagi hasil yah tetapi menurut saya dalam syariat islam itu, bagi hasil itu harusnya, ketika kita pinjamin modal kita harus membina tentunya pihak bank juga melihat tidak sembarangan usaha, ada beberapa usaha yang mereka juga kan saya kira ada bagiannya sendiri lah yang ngerti usaha ini istilahnya kedepannya bagus atau tidak, itu saya kira bank itu sangat mengerti, maksud saya sehingga ini kan akadnya yang terpenting kan akdnya mba, maksudnya begini, okey bank syariah ini kamu punya usaha istilahnya toko sembako ini akan maju kalo di modali 50 juta, sudah di pake 50 juta setelah itu akan kita pendampingan selama 3 bulan sampai 5 bulan kalau kira-kiranya nanti tidak berhasil maka bapak tidak akan dikenai biaya apapun tapi kalau nanti berhasil 5 bulan pendampingan itu berhasil, istilahnya pendapatan setiap bulan sekian kita bagi hasil tuh, saya yang berarti kan yang punya modal bapak yang menjalankan bagi hasilnya berapa disitu akadnya dibentuk, nah menurut saya tuh enak banget tuh syariah begitu” (W6 123-147). intinya adalah beliau belum setuju jika dikatakan bank syariah sudah terbebas dari instrument bunga karena beliau juga belum mendapatkan jawaban yang memuaskan dari marketing syariah terkait hukum yang ada di bank syariah, walaupun dikatakan sistemnya bagi hasil tetapi secara praktek belum menunjukkan bagi hasil yang seharusnya.

Hasil penelitian ini dikuatkan oleh penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Zamah Sari dengan judul penelitian *Perspektif Kyai Nahdlatul Ulama di Tulungagung terhadap Perbankan Syariah* “seperti yang disampaikan oleh KH Hadi Mohammad Mahfud selaku Mustasar di PC NU Tulungagung sebagai berikut: banyak lembaga-lembaga keuangan yang mempunyai embel-embel syariah tapi belum secara sempurna menerapkan syariah persis secara syariah, inilah yang menjadi keprihatinan kita, akan tetapi disamping itu juga saya sangat menghargai semangat mereka untuk mengkaitkan pengembangan ekonomi ini dengan bentuk syariah, meskipun disana sini masih banyak yang tidak sesuai dengan syariah, satu missal saya petik mudharabah, mudharabah itu kalau kita maknai adalah akad kerjasama, dari pihak bank yang berlabel syariah selama ini belum menerapkan syariah secara pyur syariah. Ketika bagi hasil seharusnya juga harus mengkafer kemungkinan rugi sehingga ketika bagi hasil tentunya ada bagi rugi, inilah yang tak mau tau dari pihak Bank masih saja menuntut untung padahal usaha itu belum tentu untung pasti ada ruginya.”

Begitu juga menurut ustad Ahmad Fadli *“Ga setuju, lah cuma merubah istilah aja mereka itu, tidak murni sesuai dengan ekonomi islam yah dia hanya, sebenarnya operasionalisasi bank konvensional yang kemudian diberi penamaan dengan nama syariah dan semua akadnya juga disesuaikan dengan istilah-istilah didalam islam gitu yah, kalau persepsi saya begitu”*(W7 16-23). Beliau mengatakan bahwa bank syariah itu hanyalah mengubah istilah saja tidak benar-benar murni syariah, dengan operasional bank konvensional yang hanya diberi nama dengan kata syariah termasuk akadnya.

Hal ini juga dikuatkan oleh ustad Miqdam Maqfi *“Oh jelas tidak, jelas tidak setuju saya, pertama, tidak semua bank syariah itu manajemen keuangannya disendirikan dengan bank konven, misalnya kaya mandiri itu BSM sama Mandiri Konven, itu uangnya masih banyak yang campur kalau BNI, BNI Syariah setau saya sudah sendiri uangnya atau kebalikannya BNI Syariah yang masih campur dengan BNI konven, Mandiri syariah yang sudah pisah saya lupa tapi salah satu diantara BNI Syariah itu ada yang uangnya masih, uangnya campur dengan uang bank konven, otomatis sama saja ga mengurangi, yah tetep aja kecampur dengan duit riba, jadinya kan uang riba juga, itu satu alesannya kenapa saya bilang belum terbebas dari bunga karna uangnya masih campur, jadi satu itu karna uangnya di beberapa bank masih campur yah antara bank yang syariah sama yang konven, terus yang kedua, akad atau sebenarnya yang terjadi, yang kita lakukan pada bank-bank syariah, akad-akad yang dilakukan disana itu lebih kepada, bagi saya yah lebih kepada akal-akalan atau killah bahasa fiqihnya killah, secara depacto pada kenyataannya itu ga berbeda jauh dengan bank konvensional”* (W8 47-64) Jika menurut ustad Miqdam Maqfi beliau mempunyai persepsi bahwa tidak semua bank syariah itu manajemnya disendirikan dengan bank konvensional, misalnya bank konvensional yang mempunyai cabang syariah itu sudah dipastikan pengelolaan uangnya tercampur, otomatis sama saja uangnya tercampur dengan uang riba, dan alasan kedua beliau merasa akad yang ada di bank syariah ini lebih kepada akal-akalan yang pada dasarnya tidak berbeda jauh dengan bank konvensional.

Begitu juga dengan ustad Bahaudin yang mengatakan *“tidak, yah karna ternyata juga masalah bunga dan tidak itu hanya rekayasa saja kalau menurut saya, kan banyak tuh, yang akhirnya ditanya “berani berapa persen?” kan begitu toh, misalnya nasabah mau minjem terus ditanya berani berapa persen, kan lebih ditekan, secara psikologis karna saya mau dapat banyak mesti saya berani banyak juga, ini saya kasih 10 juta saya kasih pinjaman terus kamu berani berapa persen, saya mikir kalau 1 persen pasti ga akan mungkin mau, tapi kalau 10 persen mungkin mau, nah kalau dibandingkan dengan konvensional bahkan lebih banyak itu, lihat saja BMT*

itu kan sama saja itu cuman kalau bank syariah itu sekala besar kalau BMT itu sekala kecil kan sama saja, kamu mau pinjam di BMT misalnya kan sama saja BMT dengan Bank syariah itu, kalau saya menilai itu yah sama sistemnya sama saja, misalnya saya ke BMT saya mau minjem uang terus ditanya mau bagi hasil berapa pak sebagai orang awam kan gabisa ngitung kebutuhan saya itu kan bukan untuk dagang, kebutuhan saya itu untuk biaya anak sekolah karna kepepet ga punya saya pinjam ke BMT saya bukan pedagang, si BMT nanya mau bagi hasil berapa pak saya kan gabisa ngitung, kemudian kita mikir nanti kalau saya ngasih sedikit nanti saya ga diberi pinjaman kalau saya tidak diberi pinjaman anak saya ga bisa sekolah, padahal misalnya saya itu bilang, sudah bagi hasilnya saya sebulan seribu saja dia pasti bilang, ndak bisa pak ini kurang berrati kan itu juga pake prosentase lalu apa bedanya dengan konvensional, jadi yang namanya syariah-syariah itu bagi saya cuman label saja". (W10 32-55) Kalau menurut ustad Bahaudin masalah bunga atau tidak itu semua hanya rekayasa, karna meminjam di lembaga syariah pun ternyata ada prosentasenya bahkan bisa dikatakan lebih besar daripada bank konvensional, jadi ustad Bahaudin meyakini bahwa yang namanya syariah itu hanya label saja.

Kalau menurut ustad Hasan Abdullah "saya belum tau pasti yah karna saya tidak pernah bersentuhan dengan bank syariah tapi menurut saya jasa perbankan sangat sulit untuk menghindarkan itu betapapun kecilnya itu sangat sulit, itu logika saya saja, saya ga bisa berkomentar secara detail karna saya memang belum memahami apa itu model transaksi yang ada di bank syariah bahkan bank lainpun saya tidak ngerti, tapi kira-kira orang trnasaksi kan yah kaya gitu aja kan, tabungan, hutang terus kemudian deposito dan macam-macamnya itulah yang secara umum saja, dan seperti yang saya katakana tadi, kalau menurut logika saya perbankan sesyariah apapun tapi kalau masih namanya perbankan dan masih terikat dengan sistem perbankan pada umumnya itu sulit sekali menghindarkan yang namanya riba, sehingga saya selalu, kalau sampean tanya tentang kecurigaan saya, iya saya masih menyisakan kecurigaan itu karna perbankan yang terjadi di Indonesia perbankan syariah itu kan bukan tempat penitipan uang tapi pemberdayaan uang, pemberdayaan modal, beda kalau kalian nitipin uang di bank, sampean ngambil kemaren titip 100 dan kembali 100, kalau sampean pinjam 100 juga mengembalikan 100 itu beda, lah perbankan di Indonesia itu kan modifikasi dari sistem perbankan konvensional di split sana sini gitu kan, iya itu kritik saya kalau saya harus mengkritik bank syariah, bank syariah tidak lahir dari dirinya sendiri sehingga bau-bau bank konvensional masih ada, tapi apakah itu jelek? Oh tidak, itu bagus, paling tidak ada upaya, yah tidak ada rotan akarpun jadi"(W9 28-51) Beliau sebenarnya belum memahami tentang bank syariah secara pasti karna memang beliau tidak pernah bersentuhan dengan bank

syariah namun menurut beliau jika secara logika perbankan itu akan sangat sulit menghindarkan riba, karna yang namanya perbankan dan masih terikat dengan sistem perbankan pada umumnya memang akan sangat sulit sekali menghindarkan yang namanya riba, jadi jelas ada kecurigaan bagi saya karna perbankan yang terjadi di Indonesia perbankan syariah itu kan bukanlah tempat penitipan uang melainkan tempat pemberdayaan modal jadi sebenarnya bank syariah itu masih modifikasi dari bank konvensional, bank syariah tidak lahir dari dirinya sendiri sehingga kalau masih ada bau-bau bank konvensional yah wajar, tetapi itu tidak bisa dikatakan buruk karna setidaknya bank syariah sedikit ada upaya untuk mensyariahkan.

2). Proyeksi perbankan kedepannya

Hasil wawancara selanjutnya, terkait persepsi responden mengenai proyeksi bank syariah kedepannya, apakah akan mengalami perkembangan atau tidak, berikut uraian dari hasil wawancara:

berdasarkan wawancara dengan ustad Hamdani Yusuf Humaidi, menurut penilaian beliau “*kalau melihat dari anemo masyarakat seharusnya akan berkembang, tapi selama dari pihak manajemen perbankan sendiri tidak ada perbaikan tidak ada peningkatan maka tidak akan berkembang, pasti hanya akan seperti menambah masalah bahkan jatuh bangun, kalau masih seperti ini manajemennya kemudian belum bisa totalitas mereka akan tergusur pasti*”.(W2 133-138) Ustad Hamdani Yusuf menjelaskan bahwa bank syariah bisa berkembang pesat jika adanya perbaikan dari pihak manajemen perbankan syariah, karna itulah yang diharapkan masyarakat mempunyai tabungan di bank syariah yang memang syariah bukan hanya berlabel syariah.

Pernyataan tersebut diperkuat oleh ungkapan ustad Muhammad Labib “*yah kalau masyarakat nanti lebih memahami akan kemanfaatannya bank syariah, jadi tidak hanya sekedar perekonomian yang dipikirkan namun juga syar’inya hukumnya, saya usul mungkin yah bank syariah itu bisa menambah item-item seperti pendorong nasabah supaya dalam melakukan perjalanan bisnis itu semangat dan betul-betul. Yah mungkin dengan sosialisasi, atau dengan mengajarkan bisnis-bisnis yang syar’i itu harusnya seperti ini dan lain sebagainya, jadi bermitra dengan lembaga-lembaga ekonomi yang syar’i juga, karna sering kali mungkin mitranya dengan bank syariah, ketika berusaha bermitra dengan non syar’i akhirnya kan meleset tidak sejalur*”. (W5 95-104) Bank syariah akan berkembang jika masyarakat memang sudah memikirkan tentang kesyar’ian bukan hanya memikirkan keuntungan, tidak hanya itu ustad Muhammad Labib juga menambahkan saran untuk bank syariah agar ingin bisa lebih dilihat oleh masyarakat sebaiknya gencar dalam sosialisasi, bisa dengan mengajarkan bisnis-bisnis yang syar’i contohnya, dan kalau bisa bermitrapun dengan

lembaga-lembaga ekonomi yang syar'i juga agar tepat sesuai dengan labelnya yaitu syariah.

Berbeda dengan ustad Sahlani, beliau mengungkapkan bahwa *“berkembang pesat menurut saya, akan ada masanya dia akan berkembang pesat, mengapa saya mengatakan seperti itu karna memang di Indonesia itu, sepertinya akan ada pemahaman-pemahaman keagamaan yang akan lebih baik lagi dan sepertinya akan lebih berkembang, berkembangnya dimana, sekarang kan level bank syariah itu kan masih, mohon maaf yah masih istilahnya di kota-kota besar sehingga ketika bank syariah nanti masuk di daerah-daerah, di daerah itu menurut saya sangat gampang, contoh yah di daerah Bandar Lampung yah, ketika masuk kata-kata syariah dan bank syariah ketika mereka sosialisasi, jadi masyarakat di daerah-daerah itu langsung welcome dan merasa ini yang lebih baik gitu sehingga perkembangannya akan sangat baik saya kira”*. (W6 193-204) Beliau yakin akan ada masanya dimana masyarakat akan memahami tentang keagamaan lebih dalam lagi, dan untuk lokasi jika nantinya bank syariah sudah bisa masuk ke daerah-daerah terpencil maka itu akan semakin memudahkan lembaga tersebut untuk lebih bisa dikenal masyarakat. Begitupun dengan pendapat ustadzah Syamsiyah yang mengatakan *“kalau menurut pribadi saya, bank itu menjadi anemo masyarakat yang ini prosepeknnya itu loh mba, mungkin bank ini kedepannya akan menjadi idola, sampai yang buta huruf pun untuk keamanannya yah tetep pake bank, apalagi kalau kita orang yang hati-hai masalah agamanya otomatis milihnya pasti bank syariah”*. (W1 58-65).

Namun berbeda dengan penilaian dari ustad Miqdam Maqfi yang mengungkapkan bahwa *“kalau masih dengan track yang seperti ini menurut saya engga, malah yang lebih besar kemungkinan berkembang itu BMT, jadi kan pasarnya bank syariah itu kan orang ekonomi menengah ke atas harusnya jadi kalau mereka gabisa bersaing dengan bank konven habis beda kaya BMT, BMT itu pangsa pasarnya ekonomi menengah ke bawah masyarakat, nah masyarakat itu kalau mereka menuntut fasilitas yang waw kaya bank konven mereka punya apa, mereka sebagai warga desa dengan sedikit saja kemudahan yang ditawarkan oleh BMT mereka sudah puas tidak harus seperti bank BCA tidak harus seperti bank BNI yang ATM nya dimana-mana orang saya ga butuh ngambil duit tiap saat beda kalau kaya orang-orang kota kaya kita-kita misalnya yang ekonomi menengah keatas, mahasiswa misalnya yang butuh kemudahan mereka mikir kalau mau di BMT pasti milihnya di bank yang kemudahannya lebih banyak daripada bank syariah mesti milih bank konven jadi kalau masih dengan track atau jalur yang seperti ini persaingannya pengen di ekonomi menengah ke atas tapi fasilitas kemudahan dan pelayanannya tidak selevel dengan bank-bank yang lain susah malah lebih prospek yang BMT karna di masyarakat yang*

ekonomi menengah kebawah BRI, BRI kan termasuk bank yang, bank konven yang lumayan merakyat BRI itu dengan BMT berani saingan, BMT berani saingan gitu lah, BMT itu berani saingan dengan bank BRI di masyarakat bawah tapi kalau di masyarakat atas itu bank syariah belum berani saingan dengan bank konven apalagi kalau bank syariah itu hanya menjadi program dari bank konven”. (W8 190-214) Kalau dari penilaian ustad Miqdam Maqfi, bank syariah ini ga akan berkembang kalau pangsa pasarnya ekonomi menengah keatas tetapi dengan fasilitas, kemudahan, dan pelayanannya tidak selevel dengan bank-bank konvensional, bank syariah mungkin hanya akan jalan ditempat bahkan bisa dikatakan yang lebih prospek adalah BMT karna BMT ini pun berani saingan dengan Bank BRI, tetapi kalau bank syariah dia belum berani saingan dengan bank konven apalagi kalau bank syariah itu masih jadi bagian dari bank konven misalnya bank BRI Syariah itu adalah bagian dari Bank BRI.

Lalu jika menurut ustad Hasan Abdullah “*ada antusiasme masyarakat meskipun saya agak khawatir juga terhadap antusiasme itu karna antusiasme itu tidak selalu sebangun dengan kesadaran keagamaan masyarakat tapi fakta saat ini ada fakta antusiasme yang sangat luar biasa di masyarakat terhadap agama, sehingga saking antusiasmenya itu soto aja ada yang syariah jadi soto syariah, kerudung aja ada yang kerudung syar’i dan ada yang tidak syar’i, nah itu saya takut sebetulnya kalau misalnya kerudung ini syar’i nah yang tidak memakai kerudung syar’i ini kan tidak syar’i, bagaimana syar’i dan tidak hanya dibatasi dengan model itu kan ndak logis saja, apa-apa menjadi syar’i yang itu menurut saya itu kurang bagus saya tapi substansinya bagus ada antusiasme gitu kan, persoalannya kemudian antusiasme itu dibarengi dengan kesadaran syar’i kesadaran masyarakat terhadap syariat agama mereka atau tidak gitu, tapi lepas dari itu ada warna kesadaran”. (W9 58-75) Memang terlihat sekali ada antusias dalam hal kesyar’ian jadi mungkin dapat dipastikan bank syariah kedepannya akan sangat berkembang tapi terlepas dari itu, kekhawatiran beliau adalah apakah masyarakat benar-benar paham tentang kesyar’ian tersebut ataukah hanya mengikuti tren saja contohnya dengan jilbab syar’i yang menjadi tren sekarang, tetapi apakah orang yang tidak memakai jilbab syar’i dikatakan tidak syar’i? jadi orang-orang tidak boleh membatasi dengan model karna itu tidak logis, soto pun ada yang menamai soto syariah, tetapi beliau menganggap substansinya tetap bagus karna terlihat antusias dari masyarakat yang mungkin nanti akan dibarengi dengan kesadaran masyarakat terhadap syariat agama.*

Tetapi kalau menurut ustad Bahaudin, beliau yang sebenarnya memang termasuk kontra dengan bank syariah dikarnakan sistemnya “*kalau saya kok tidak, tidak sesuai dengan aturan secara syariat, yah antara label dengan prakteknya itu berbeda, kalau sekalian itu profit sekalian itu*

konvensional aturan dan pelaksanaannya sama, tapi kan bank syariah justru terbalik, bank syariah yang katanya islami tapi nyatanya tidak". (W10 79-83), dari hasil wawancara tersebut penyusun menyimpulkan bahwa menurut para pimpinan pondok proyeksi perbankan kedepan akan berkembang pesat ketika masyarakat sudah memahami agama lebih dalam lagi dan juga ketika label dan prakteknyapun sudah sejalan.

Penyusun menyimpulkan bahwa 5 diantara responden yang mengatakan bahwa bank syariah akan mengalami perkembangan yang sangat pesat dengan alasan a) pada saat masyarakat sudah ada pemahaman-pemahaman tentang keagamaan yang lebih dalam lagi. b) perbaikan manajemen bank syariah yang lebih baik lagi . c) sosialisasi yang lebih gencar dan pengenalan bisnis-bisnis syar'i kepada masyarakat. 5 responden dengan jawaban perbankan syariah belum bisa berkembang pesat dengan alasan : 1 a) bank syariah belum tepat menargetkan pangsa pasarnya. b) antara label syariah dengan praktek yang dijalankan belum sesuai.

3) Kegiatan Operasional Bank Syariah

Selanjutnya terkait bagaimana persepsi Kiai Pondok Pesantren mengenai kegiatan operasional yang ada di bank syariah? Beberapa hasil wawancara adalah sebagai berikut: menurut ustad Luqman "*walaupun mau dibandingkan dengan bank konvensional lebih yah masih terdepan yang konvensional kalau dari segi layanan yah sudah memenuhi sebagai sebuah bank, walaupun misalkan bank konvensional, BCA katakanlah ketika kita mau transaksi mau bayar apa dan lain sebagainya itu enak, tapi kalau untuk bank syariah itu masih banyak sekali ketentuan-ketentuan yang harus dilengkapi. Seperti seperti ini dan lain sebagainya. Bisa sih tapi yah mempersulit kita aja, seperti itu.*" (W5 41-48) Operasional bank syariah sudah bagus namun bank syariah dalam hal pelayanan masih dibawah bank konvensional, sebagaimana yang masyarakat ketahui bahwa dari segi layanan maupun fasilitas memang bank konvensional sudah terdepan atau sudah memenuhi sebagai bank, dan untuk bank syariah masih banyak fasilitas yang sebaiknya lebih dipermudah. Jika menurut ustad Muhammad Labib beliau mengungkapkan "*yo bagus saya kira, ya sebenarnya kan begini kalau untuk perbankan begitu dalam hukum islam sendiri juga ada pendapat masing-masing, bagi saya sendiri secara pribadi yah dicari*

kemanfaatannya saja mba, bukan berarti saya anti konvensional atau saya block syariah atau anti syariah block konvensional, tidak. Yah sesuai dengan kebutuhan dan kemanfaatannya saja. Yah misalnya ada orang yang mau bantu pondok dan mengharuskan untuk membuka tabungan di bank syariah yah saya buka di syariah karna kalau orang-orang yang mau bantu pondok, misalnya dari pemerintah bantuan dari pemerintah harus bank konvensional yah kita buka bank konvensional. Jadi yah dicari kemanfaatannya saja kalau saya pribadi sih begitu. (W5 38-50). Namun berbeda dengan jawaban dari ustad Sahlani yang mengatakan “gausah kita bicara sistem yang istilahnya yang penting-penting yah. Satu enaknya masuk bank syariah itu, kita baru masuk mereka sudah salam terus masuk sana sudah berhijab semua lebih ramah menunjukkan akhlaq-akhlaq islam yang berdasarkan syariat islam, menurut saya seperti itu, kemaren saya juga pertama ke bank syariah saya merasakan karna ponakan saya baru kuliah gitu tetapi itu kan dari kampus itu mewajibkan agar daftar ulangnya melalui bank syariah itu yang ditunjuk, mau tidak mau kita kan kesitu gitu, tapi saya merasakan ada satu hal yang sangat berbedalah, ramahnya sama istilahnya bukan berarti kita mengatakan bank konvensional tidak ramah, yah ramah juga, selamat pagi ada yang bisa dibantu, sama juga. Tetapi ketika kita sebagai muslim menemukan pelayanan identitas yang kita rasakan itu saya kira luar biasa (W6 165-177). Sedangkan menurut pendapat ustad Ahmad Fadli “menurut saya sama saja dengan bank konvensional, karna kemudian ada persyaratan tertentu yang mengikat untuk syariah, misalnya nih kalau haji yah besok itu semuanya kan lewat bank syariah maka kita memang dari awal kita arahkan tabungan ini ke bank syariah, seandainya tidak ada keterkaitan gitu yah biasa saja” (W7 10-14)

Tetapi dari beberapa responden lainnya ternyata memang masih banyak yang belum mengetahui secara pasti bagaimana kegiatan operasional yang ada di bank syariah, alasannya memang karna tidak pernah menyentuh bank syariah sama sekali jadi kalau pun ditanya bagaimana

kegiatan operasionalnya mereka tidak bisa memberikan jawaban yang pasti, seperti ustadzah Syamsiah beliau hanya menjawab “*oh itu saya tidak tahu mba*” (W1 44). Dan tidak berbeda dengan jawaban dari ustad Hasan Abdullah “*ndak paham saya*” (W9 25), begitupun dengan ustad Muhammad Zaini Adnan “*Kalau itu saya kurang tau yah mba, karna saya memang sama sekali belum menyentuh bank syariah*” (W4 71-72)

B. Faktor penghambat Kiai NU Belum Menggunakan Bank Syariah

Faktor-faktor yang akan dilihat berdasarkan teori perilaku konsumen dengan 4 indikator yang dianggap bisa menjawab rumusan masalah yaitu keluarga, kelompok acuan, pembelajaran, dan kepercayaan dan sikap yang akan penyusun uraikan berdasarkan hasil wawancara meliputi:

1. Faktor sosial (Keluarga)

Anggota-anggota keluarga memiliki pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli. Keluarga merupakan organisasi pembelian-konsumen yang paling penting di dalam masyarakat, dan keluarga telah diteliti secara cermat. Para pemasar tertarik pada peran dan pengaruh suami, istri, dan anak-anak dalam pembelian aneka-ragam produk dan jasa.

Pertanyaan yang penulis ajukan adalah tentang pengaruh keluarga terhadap responden, untuk mengetahui tanggapan mereka apakah dengan adanya salah satu anggota keluarga yang memakai rekening di bank syariah bisa juga mempengaruhi responden untuk menggunakan jasa atau layanan bank syariah, berikut hasil wawancara yang penulis dapatkan:

Dari pertanyaan yang penulis ajukan kepada responden tentang apakah anda mempunyai keluarga yang memiliki tabungan di bank syariah? Ternyata dari hasil wawancara didapatkan, dari 10 responden hanya 3 yang menjawab bahwa salah satu diantara keluarga responden mempunyai tabungan di bank syariah sedangkan 7 lainnya menjawab tidak ada yang punya, lalu penyusun melanjutkan pertanyaan yang kedua yaitu, jika salah satu diantara keluarga anda mempunyai tabungan di bank syariah apakah itu

dapat mendorong anda untuk membuka tabungan juga di bank syariah? Ternyata tanggapan yang penulis dapatkan, 4 diantaranya menjawab mungkin dan 6 diantaranya tetap menolak untuk menggunakan bank syariah alasannya yang penyusun dapatkan dari hasil wawancara yang ditanggapi oleh ustad Hamdani Yusuf Humaidi: *“karna prinsip saya, kenapa saya ga nabung di bank syariah, karna saya belum tau seluk beluk bank syariah yang sebenarnya, terus yang saya pelajari kebanyakan bank memang bank konvensional makanya kemudian saya ga masuk kesana cuma saya nyimpen, niatnya hanya nyimpen, jadi hanya sebatas bukan saya mau dapat bunga dan lain sebagainya hanya saya pengen aman saja karna saya liat perbankan ini adalah satu-satunya tempat yang memang paling aman untuk menyimpan harta kita sedangkan untuk pergerakan ekonomi dan lain sebagainya saya lihat kebanyakan orang yang bermain dengan bank ini justru malah awalnya mungkin mereka nanjak tapi lama kelamaan mereka justru malah bangkrut karna mungkin tekanan bunganya tinggi dan lain sebagainya dari akad yang kurang barokah dan lain sebagainya, ini yang menjadikan ternyata orang yang berbisnis melalui bank kebanyakan yang saya jumpai jatuh merugi mungkin karna faktor kebarokahannya satu yang kedua mungkin karna faktor bunganya memang tinggi sehingga justru bukan menggerakkan ekonomi, justru malah mematikan ekonomi sebenarnya, kenapa kok mematikan? Yah itu tadi karna berat beban di angsuran dan lain sebagainya, yang paling pokok kalau saya kemungkinan yah karna faktor kebarokahannya itu, karna ada keterlibatan riba di dalamnya”*. (W2 4-24). Jadi memang karna beliau tidak mengetahui seluk beluk tentang bank syariah, sehingga masih ada keraguan untuk menggunakan jasa ataupun layanan dari bank syariah, dan karna faktor kebarokahannya, karna masih ada keterlibatan riba didalamnya. Alasan yang diungkapkan oleh ustad Hamdani Yusuf terkait faktor kebarokahan juga dikuatkan oleh penelitian yang dilakukan oleh Mursyid dalam jurnalnya yang berjudul *Preferensi Masyarakat Kota Samarinda Terhadap Bank Syariah* “Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, variable komitmen

keislaman berpengaruh signifikan terhadap preferensi. Ini berarti bahwa preferensi masyarakat kota Samarinda terhadap bank syariah dipengaruhi komitmen keislaman artinya masyarakat Kota Samarinda akan lebih memilih bank syariah didasarkan pada ikatan emosional satu iman dan berdasarkan ketaqwaannya” (Mursyid, 2011).

Akan tetapi tidak hanya dari faktor kebarokahannya seperti yang diungkapkan oleh ustad Hamdani Yusuf Humaidi, namun juga dari faktor penghasilan seperti yang diungkapkan oleh ustad Muhammad Zaini Adnan dalam wawancara *“Belum ada keinginan, karna yah dikatakan belum punya, tidak punya pekerjaan yang pasti, saya hanya pensiunan, saya tidak kerja apa-apa, jadi yah tidak punya pemasukan, penghasilan yang pasti gitu loh. Jadi saya rasa saya tidak memerlukan bank”*. (W4 8-10) namun hasil wawancara ini berbeda dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Mursyid dalam jurnalnya *Preferensi Masyarakat Kota Samarinda Terhadap Bank Syariah* bahwa variabel penghasilan juga tidak berpengaruh terhadap preferensi masyarakat terhadap perbankan syariah bukan berdasarkan pada pendapatan yang tinggi atau rendah. Bisa jadi penghasilan yang tinggi justru akan membuat orang akan menjauhi bank syariah atau bahkan sebaliknya (Mursyid, 2011).

Selain itu juga dari faktor kebutuhan, seperti yang diungkapkan oleh ustad Miqdam Maqfi *“ehm saya ga butuh aja sih, jadi kan saya cuma punya satu rekening nih satu rekening itu kan rekening bank Mandiri itupun saya punya rekening bank mandiri karna kampus atau kantor saya mengirim gajinya ke bank Mandiri konvensional, jadi saya bikin itu itu alasan pertama, terus yang kedua yah kemudahan andai kata saya butuh rekening lain mungkin saya bisa jadi bikin rekening di bank syariah tapi karna saya merasa ga butuh rekening lain yah buat apa saya bikin, kalau saya harus berubah dari bank mandiri ke bank syariah nanti repot gajiannya gimana karna kan gajinya dikirim ke bank mandiri yang konven. Nah makanya itu bank mandiri saya itu cuman ada uang yang gaji sama uang transfer*

uang, misalnya istri saya kan jualan online kan nah missal buat orang yang belanja ntransfer uang ke istri saya dan lain sebagainya nah itu salah satunya bisa lewat bank mandiri saya, selain itu yah cuman pake buat uang gajian doing ga pernah buat nabung, nabung saya lebih di BMT sama di Pegadaian”.(W8 5-19) Jadi memang hanya karna kebutuhan saja, dan memang untuk saat ini alasan beliau adalah memang belum membutuhkan bank syariah, bank konvensional yang digunakan beliaupun hanya untuk menerima transferan gaji, karna memang untuk tabungan lebih memilih untuk menabung di BMT. Hal ini juga sama seperti yang ditanggapi oleh ustad Hasan Abdullah *“yah persoalannya saya belum membutuhkan jasa perbankan untuk mengelola uang saya karna engga ada yang perlu dikelola”.* (W9 8-9) jadi bukan hanya karna faktor kebutuhan melainkan karna pendapatan, ketika tidak ada pendapatan maka tidak ada yang harus dikelola sehingga beliau berpendapat bahwa tidak perlu menggunakan bank karna memang tidak ada yang perlu dikelola. Hal tersebut juga diperkuat oleh pernyataan Ustad Bahaudin: *“uangnya aja ga ada kok mau nabung di bank”.* (W10 7).

Tetapi faktor keluarga juga bisa menjadi pemicu untuk mulai membuka rekening di bank syariah, seperti yang diungkapkan oleh Ustadzah Hj. Syamsiah dalam wawancara : *“Iya mungkin mba, karna yah memang sebenarnya lebih cenderung kesana karna namanya sudah syar’i toh”.* (W1 5-6) Tetapi berbeda alasan dengan ustad Muhammad Labib yang mengatakan *“Yah mungkin bisa saja, tapi ketika saya memang benar-benar sudah paham dengan sistemnya”.* (W5 5-6).

2. Faktor sosial (Kelompok acuan)

Kelompok acuan dalam perilaku pembelian konsumen dapat diartikan sebagai kelompok yang dapat memberikan pengaruh secara langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang tersebut. Kelompok ini biasanya disebut dengan kelompok keanggotaan, yaitu sebuah kelompok yang dapat memberikan pengaruh secara langsung terhadap seseorang.

Berdasarkan hasil wawancara terkait sosialisasi yang dilakukan marketing syariah adalah sebagai berikut:

Responden mengungkapkan bahwa marketing syariah belum pernah sama sekali datang ke lokasi, seperti yang diungkapkan oleh ustad Luqman *“belum pernah sama sekali, makanya ketika kita butuh kita pengen kesitu ketika ada masalah dengan rekening kami, kita ke customer service yah di jelaskan sistem syariah sedikit banyak yah seperti itu”*. (W3 27-29). Ustad Luqman secara pribadi memang tidak menggunakan bank syariah namun pondok pesantren lah yang memakai bank syariah, berdasarkan pengalaman beliau mengatakan bahwa bank syariah tidak pernah sama sekali datang untuk sosialisasi. Pendapat beliau juga diperkuat oleh utadzah Syamsiah *“Belum pernah ada mba, yang sering itu kerjasama di BNI, BRI,BPD, soalnya mayoritas keluarga saya kerja di BPD”*. (W1 22-23), dan ungkapan ustad Zaini Adnan pun tidak berbeda *“belum pernah”*. (W4 18). Tidak jauh berbeda juga dengan ustad Muhammad Labib *“Ga pernah”*. (W5 15) dan oleh ustad Ahmad Fadli *“ga , mereka ga pernah datang kesini”* .(W7 26) dari 5 responden menjawab tidak pernah marketing bank syariah datang langsung ke lokasi untuk mengadakan sosialisasi, namun 5 responden lainnya menjawab pernah datang namun belum mendapat jawaban yang puas dari marketing bank syariah, seperti yang diungkapkan oleh ustad Hamdani Yusuf *“pernah datang, tapi selalu ketika saya tanya bagaimana tentang ini dan mereka tidak pernah membahas tentang bagaimana riba mereka tidak paham bagaimana riba itu seperti apa, kebanyakan mereka hanya kami memberikan suatu program begini, ini kami ada talangan misalnya, jadi lebih mejelaskan tentang produknya saja, misalnya “satu bulan ustad gausah bayar bunga hanya membayar biaya administrasi”, ini kan sebenarnya hanya bahasa lain dari bunga, iya toh? Karna prosentase dari administrasi ternyata sangat besar juga, jadi ketika di prosentase satu tahun juga ternyata sangat besar, sekian persen juga dari nominal yang diambil kita juga, misalnya ini kita mau hutang ke bank, makanya yang saya lihat memang perbankan itu hanya satu-satunya wahan tempat menyimpan*

harta kita yang paling aman, hanya itu saja, lebih dari itu untuk sampe kepada tujuan perbankan itu menggerakkan ekonomi dan lain sebagainya ternyata saya lihat belum sampai justru malah memberatkan”. (W2 64-79)

Sama seperti yang diungkapkan oleh ustad Miqdam Maqfi “*yah otomatis karna ibu saya kan pelanggan BSM yah jadi setiap datang ke rumah pasti yah saya ditawarkan juga, dan ternyata belum cukup menarik buat saya”.* (W8 22-24). Tidak jauh berbeda dengan ustad Bahaudin namun karna dikarnakan faktor penghasilan “*oh banyak, dari konvensional dari syariah macem-macemlah datang kesini nawarin produk-produk, tapi yah saya tetap ga tertarik, andai pun saya mau yah ga ada uangnya”.* (W10 23-25).

3. Faktor psikologis (Pembelajaran)

Berdasarkan dari hasil wawancara didapatkan jawaban dari pertanyaan “Bagaimana pemasaran yang efektif untuk marketing syariah agar banyak masyarakat yang tertarik untuk menabung di bank syariah? Pertanyaan ini ditanggapi oleh ustad “Miqdam Maqfi, yang mengungkapkan : “*strategi pemasaran bank syariah, yang pertama tentunya yah menyediakan berbagai macam kemudahan dan fasilitas yah tentunya pada nasabah, yang kedua mungkin ada dua metode yang bisa dipake yang pertama penyadaran secara syar’i artinya yah mereka kita dakwain kita gencarkan dakwah kita dalam kajian-kajian dalam berbagai macam seminar dan berbagai macam khutbah ceramah dakwah dsb tentang bedanya bank syariah dengan bank konvensional. Bagaimana tidak perlu kita munafiq dengan bilang bank syariah itu kemudian bilang murni 100% syar’i, mungkin belum sempurna tapi setidaknya lebih syar’i daripada bank konven kan gitu, jadi ada upaya untuk menjadi islami daripada bank konven itu yang ditekankan pada masyarakat sehingga yah andai kata dosa, itu dosanya lebih sedikit yang dosa bank syariah daripada bank konven, dosanya lebih kecilah yang bank syariah daripada bank konven, itu yang ditekankan kepada masyarakat penyadaran secara syar’i kemudian yang kedua kadang untuk bisa sadar masyarakat harus kita paksa caranya*

gimana? Yah tadi itu kata UII misalnya, UII itu kan kerjasama dengan dua bank, bank Bukopin Syariah sama Bank Mandiri Konven ini pertanyaan kenapa UII kerjasama dengan bank konven pasti kebanyakn rata-rata stafnya yang milih yang mandiri konven daripada bukopin syariah kalau kaya pak Dekan dia milih Bukopin Syariah kalau saya milih Mandiri Konven karna bagi saya lebih mudah tapi andaikata kemudian UII hanya kerjasama dengan Bukopin Syariah misalnya sehingga distribusi gaji harus melalui bank Bukopin Syariah, mau gam au kan semua staf UII harus punya itu walaupun mungkin itu ATM kedua mungkin dia rekening pertamanya masih Mandiri atau BRI atau BNI tapi dia paling tidak punya rekening Bukopin Syariah nah mulai dari punya itu nanti jadi bisa mengenal bagaimana kemudahan keistimewaan atau kelebihan di bank syariah”. (W8 148-176) Menurut ustad Miqdam Maqfi pemasaran yang efektif itu yah tentunya menyediakan fasilitas yang memudahkan para nasabah, dan yang kedua dengan menggunakan dua metode yaitu penyadaran secara syar’i dan penyadaran secara paksa, penyadaran secara syar’i ini bisa dilakukan dengan menggencarkan dakwah di berbagai kajian-kajian, seminar, maupun khutbah dengan membahas tentang perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah, walaupun memang tidak bisa dikatakan kalau bank syariah itu memang 100 % syari tapi setidaknya lebih islami dari bank konvensional. Yang kedua dengan penyadaran secara paksa misal dalam suatu instansi memang bekerja sama dengan satu bank syariah, dan para karyawan memang diwajibkan untuk memakai bank syariah tersebut, dengan begini para karyawan tersebut akan memahami sedikit-demi sedikit keistimewaan ataupun kelebihan yang ada pada bank syariah walaupun memang bank utamanya tetaplah konvensional.

Pernyataan ustad Miqdam Maqfi pun dikuatkan oleh ustad Ahmad Fadli “*mereka harus aktif masuk ke organisasi masyarakat, dia masuk ke pondok-pondok juga harusnya, ke perkumpulan masyarakat-masyarakat apa lah, bagaimana cara mereka memasarkan ini yah mungkin tidak segencang bank konvensional malahan, kan lebih kenceng bank*

konvensional dan mungkin untuk memberi keyakinan pada masyarakat bahwa kami ini murni syariah itu bagaimana caranya itu yang penting malahan, memberikan keyakinan bahwa ini murni syariah, bisa ga kira-kira, gitu". (W7 98-100) (W7 112-117) Marketing syariah memang harus aktif mensosialisasikan tentang bank syariah dengan cara masuk ke organisasi-organisasi, ke pondok-pondok dan lebih memberikan keyakinan bahwa bank syariah bukan hanya label saja yang syariah tetapi memang semuanya murni syariah, ini tantangan yang diberikan oleh ustad Ahmad Fadli kepada marketing bank syariah.

Tidak jauh berbeda dengan tanggapan dari ustad Sahlani “*menurut saya sosialisasi yang lebih terbuka, sosialisasi itu dalam artian, menurut saya ada bagian marketing tersendiri yang dia bidangnya bukan ketika dia presentasi menyampaikan itu bukan dengan tujuan untuk mencari nasabah, tidak. Tetapi dialog-dialog agama penjelasan-penjelasan ke masyarakat, ada bagian tersendiri yang mereka memang memahamkan kita ini make kata syariah yah agama islam berarti kan ada dakwahnya disitu, nah maksud saya dari bank itu ada bagian marketing tersendiri yang dia bukan bertujuan untuk merekrut nasabah atau mengajak nasabah tetapi untuk memahamkan sosialisasi menjelaskan baik dari segi hukum dari programnya langsung ke masyarakat". (W6 257-265) Saran dari ustad Sahlani adalah bagian marketing itu dibagi dalam berbagai bidang, jadi tidak hanya fokus untuk menjelaskan terkait produk saja yang tujuannya untuk mencari nasabah, tetapi harus ada juga dialog-dialog agama yang dijelaskan kepada masyarakat terkait kesyariahnya bank syariah namun bukan dengan niat untuk mencari nasabah.*

Begitupun dengan pendapat ustad Muhammad Labib “*lah itu sebenarnya kita sebagai orang Indonesia secara umum harus pandai-pandai membuat program yang bisa menarik masyarakat karena orang awam atau orang umum itu yah engga peduli dengan namanya syariah atau sayyiah atau konvensional asalkan yang menguntungkan, kalau orang*

umum kan begitu, kalau misalnya bank syariah prosesnya lebih lentur bukan lebih mudah yah dibandingkan dengan bank konvensional, ketika orang mau meminjam atau apapun, yah orang mungkin juga akan tertarik, ah di bank syariah aja itu gausah ribet-ribet, misalnya agunan tidak harus namanya sendiri, itu kan orang akan tertarik. Bukan ribet sih, tapi untuk menggaet masyarakat umum kan harus ada sesuatu yang yang dilihat itu lebih menarik kan, baik itu dalam caranya, pelayanannya dan lain sebagainya, mungkin dengan bikin pamphlet kemana mana” (W5 19-31)

4. Faktor Psikologis (Keyakinan dan Sikap)

Berdasarkan hasil wawancara ditemukan jawaban dari pertanyaan wawancara sebagai berikut: Apa harapan anda untuk perbankan syariah kedepannya? Perbaikan seperti apa yang anda harapkan dari bank syariah?. Pendapat pertama oleh ustad Sahlani “*menurut saya sosialisasi yang lebih terbuka, sosialisasi itu dalam artian, menurut saya ada bagian marketing tersendiri yang dia bidangnya bukan ketika dia presentasi menyampaikan itu bukan dengan tujuan untuk mencari nasabah, tidak. Tetapi dialog-dialog agama penjelasan-penjelasan ke masyarakat, ada bagian tersendiri yang mereka memang memahamkan kita ini make kata syariah yah agama islam berarti kan ada dakwahnya disitu, nah maksud saya dari bank itu ada bagian marketing tersendiri yang dia bukan bertujuan untuk merekrut nasabah atau mengajak nasabah tetapi untuk memahamkan sosialisasi menjelaskan baik dari segi hukum dari programnya langsung ke masyarakat”*. (W6 257-265) Jadi kalau menurut pendapat ustad Sahlani, perbaikan yang diharapkan masyarakat itu adalah dalam hal sosialisasinya, marketing syariah dituntut tidak hanya menjelaskan dalam hal produk saja tetapi menjelaskan ke masyarakat atau memahamkan masyarakat tentang penjelasan-penjelasan agama, jadi sebaiknya memang ada bagian tertentu dari marketing syariah yang bisa mensosialisasikan tentang bank syariah melalui dialog-dialog penjelasan tentang agama, sehingga bisa dimungkinkan ini bisa menjadi faktor pendukung masyarakat untuk bisa

mulai membuka pikiran tentang kebenaran bank syariah yang bukan hanya nama saja yang syariah tetapi semua seluk beluknya pun harus syariah. Hal ini pun juga dikuatkan dengan pendapat Ustad Muhammad Labib yang mengatakan *“yah harapannya bank syariah bisa lebih maju dan bermanfaat, lebih dikenal oleh masyarakat karna selama ini, orang-orang yang ada di bank syariah sendiri itu belum tentu orang-orang yang menguasai perbankan secara syar’i, maka ada kecurigaan bagi saya sendiri, menginginkan syariah dalam perbankan karna untuk keuntungan besar, danamon tau-tau ada danamon syariah, ketika saya tanya, loh ini karyawannya mengambil dari mana ? ini karyawan yang sudah ada yang disyariahkan, artinya memang mereka sebenarnya secara manajerial itu tau bahwa bank syariah itu punya keuntungan yang lebih besar daripada bank konvensional, maka ada kalanya tidak diniati untuk membangun bank syariah karna biar masyarakat tersentuh dengan syari’i tapi dengan tujuan untuk keuntungan lebih, gitu loh, paham toh maksud saya? Mungkin cuma saya yang ngomong begini haha, jadi SDM bank syariah sendiri pun masih banyak yang belum paham, ketika saya yang kesana atau kiai yang kesana, bertanya macam-macam tentang syariah yah mereka belum ngerti, harusnya yah orang-orang dengan disiplin keilmuannya disana yang paham lah istilahnya tentang syariah, sekarang kan kadang-kadang nulis kalimat-kalimat yang islami padahal ga ngerti haha, jadi ilmunya belum paham”*. (W5 71-89) Jadi kalau menurut ustad Labib, jangan hanya bank nya yang disyariahkan tetapi SDM nya pun harus memahami bank secara syar’i, sehingga ketika masyarakat bertanya tentang bank syariah namun bukan dalam hal produknya, karyawannya pun juga bisa menjelaskan dengan jawaban yang memuaskan.

Namun jika menurut ustad Hamdani Yusuf Humaidi, beliau mengatakan *“yah manajemennya harus sesuai dengan syariah, praktek akadnya, pelaksanaannya, permodalannya yang seperti itu, iya toh? Maka tidak bisa berdiri sendiri memang bank syariah itu, memang yang paling pokok yang paling berpengaruh itu yah dari pemerintah, karna pemerintah*

punya dana untuk mensejahterakan rakyatnya lewat bank ini diantaranya, bank yang berjalan sesuai dengan syariah, dan bank ini kemudian membawa kebarokahan dan seharusnya begitu”. (W2 141-147) Jadi hampir sama dengan pendapat sebelumnya tetap dalam hal manajemennya yang memang harus sesuai dengan syariah, tetapi beliau juga mengatakan bahwa untuk tercapainya bank syariah yang memang syaria harus didukung oleh tangan pemerintah karna memang pemerintahlah yang paling berpengaruh karna pemerintah yang punya dana untuk mensejahterakan rakyatnya melalui bank diantaranya bank yang berjalan sesuai dengan syariah dan akhirnya akan membawa kebarokahan. Tetapi seandainya selamanya yang mendirikan tetap hanya pribadi-pribadi pasti tidak akan lepas dari konvensional.

Namun berbeda dengan pendapat yang dikemukakan oleh ustad Luqman yang mengungkapkan “, *sistem dari bank syariah itu sendiri, contohnya dari pembayaran dan lain sebagainya, transaksi jual beli dan lain sebagainya, bayar listrik dan lain sebagainya itu harus lebih dipermudah lagi. Sebenarnya sih kalau saya lihat masyarakat sekarang sudah banyak beralih ke bank syariah karna melihat keseriusan dari bank syariah sendiri, maksudnya dalam artian perkembangan yang paling cepat yah bank syariah, jadi kalau saya katakan , pengennya apa yah seperti bank konvensional yang lainnya, misalnya BCA tuh yang paling terdepan sekarang dari segi sistemnya, dari segi semuanya kebanyakan paling bagus yah, yang paling enak digunakan oleh masyarakat yah itu bank BCA itu, dari segi pelayanan dan lain sebagainya paling bagus, transaksinya juga lebih gampang lebih praktis juga, misalkan di bank syariah disini saya punya syariah yang buat pesantren kalau saya mau transfer kan itu sistemnya di bank syariah masih pakai kertas, nah setiap kita mau transfer berarti beda kode dan itu biasanya ada sekitar 100 kode dan setiap transfer itu beda kode ga otomatis seperti bank konvensional”.* (W3 50-65) Jadi kalau untuk ustad Luqman sendiri, bank syariah itu harus memperbaiki sistemnya, lebih dibuat simpel atau tidak menyulitkan.

Dari beberapa hasil wawancara diatas penyusun simpulkan bahwa harapan para responden untuk bank syariah kedepannya adalah : 1) sosialisasi yang lebih digencarkan lagi 2) sistemnya harus bisa lebih

dipermudah lagi agar bisa lebih bersaing dengan bank konvensional 3) manajemennya harus benar-benar sesuai dengan labelnya yaitu syariah

Pembahasan selanjutnya masih terkait indikator keyakinan dan sikap, namun disini lebih diperjelas ke alasan kenapa belum tertarik untuk menggunakan bank syariah, penyusun akan menguraikan hasil wawancara yang didapatkan:

Menurut ustad Hamdani Yusuf beliau mengungkapkan alasannya *“karna prinsip saya, kenapa saya ga nabung di bank syariah, karna saya belum tau seluk beluk bank syariah yang sebenarnya, terus yang saya pelajari kebanyakan bank memang bank konvensional makanya kemudian saya ga masuk kesana Cuma saya nyimpen, niatnya hanya nyimpen, jadi hanya sebatas bukan saya mau dapat bunga dan lain sebagainya hanya saya pengen aman saja karna saya liat perbankan ini adalah satu-satunya tempat yang memang paling aman untuk menyimpan harta kita sedangkan untuk pergerakan ekonomi dan lain sebagainya saya lihat kebanyakan orang yang bermain dengan bank ini justru malah awalnya mungkin mereka nanjak tapi lama kelamaan mereka justru malah bangkrut karna mungkin tekanan bunganya tinggi dan lain sebagainya dari akad yang kurang barokah dan lain sebagainya”*. (W2 4-15) Alasan ustad Hamdani Yusuf belum ingin menyentuh bank syariah dikarenakan beliau memang belum mengetahui sama sekali tentang bank syariah secara detail, sudah dijelaskan pada wawancara sebelumnya juga terkait kurangnya pemahaman marketing bank syariah ketika ditanyakan soal seluk beluk bank syariah, dan memang yang beliau pahami hanyalah bank konvensional sehingga jelas beliau memang pengguna bank konvensional namun dalam hal ini niatnya hanya untuk menabung bukan untuk mendapatkan bunga dan lain sebagainya karna bank adalah tempat satu-satunya yang paling amat untuk menyimpan uang tetapi tidak untuk pengelolaan modal.

Jika menurut ustad Hasan Abdullah, alasan beliau belum menggunakan bank syariah adalah *“bukan persoalan tertarik atau tidak tapi*

saya belum membutuhkan jasa perbankan saja untuk mengelola keuangan saya, tentu kalau membutuhkan pasti tertarik gitu kan, karena itu akan memudahkan saya dan saya pikir karena labelnya syariah sehingga mungkin lebih kompatibel dengan saya yah” (W9 18-22)

Namun menurut ustad Ahmad Fadli, beliau mengatakan “Karna faktor lokasi juga mba, tapi bukan ATM nya, kalau bank syariah itu ATM nya juga bisa di ambil di bank konvensional misalnya di BNI Syariah kita bisa ambil di ATM nya BNI cuma kantornya kan lebih banyak yang konvensional jadi kalau ada urusan apa-apa itu kita lebih dekat, kalau bank syariah kan jauh”. (W7 31-35) Terkait lokasi bank syariah yang jauh sehingga sulit bagi konsumen untuk langsung ke kantor bank syariah langsung jika ada masalah dengan rekening yang digunakan, berbeda dengan bank konvensional yang lokasinya memang mudah untuk dijangkau.

Jika menurut ustad Miqdam Maqfi “satu kurangnya kemudahan dibandingkan dengan yang lain, kurang mudahnya misalkan sekarang kalau saya pake mandiri yang konven yah ATM dimana mana kalau pake mandiri syariah bisa di ambil di mandiri konven tapi kena potongan kan nanti seribu duaribu entah berapalah, terus kalau saya pake kartu debit mandiri yang di konven saya bisa bayar di alfarmart dan indomaret dan sebagainya kan, kalau di BSM saya belum tau bisa apa engga, mungkin saya belum tau atau mungkin yah, terus selain masalah ATM terus pembayaran-pembayaran yang non case kaya gitu juga buat transfer seperti internet banking sms banking nya juga mungkin sudah jelas, jelas bisanyalah gatau kalau di BSM ada apa engga, terus selain kemudahan itu, saya termasuk orang yang masih antara iya sama tidak dalam memandang bunga bank sebagai barang yang haram masih dalam tahap pencarian, andaikata nanti saya putuskan atau saya mantepkan diri bahwa bunga bank konven itu memang haram bisa jadi saya bakalan keluar dari bank konvensional dan saya pindah ke bank syariah, tapi karna saya belum 100% percaya bahwa bunga bank konven itu haram yah saya masih agak-agak

enjoy saja disini". (W8 27-44) Fasilitas yang disediakan bank syariah tidak memudahkan nasabahnya, selain itu beliau sebagai pengguna bank konvensional mengatakan bahwa beliau masih ragu jika dikatakan bunga bank itu adalah haram, jadi ketika beliau nanti memang sudah mendapatkan kepastian tentang haramnya bunga bank yang ada di bank konvensional, maka sudah dipastikan beliau akan keluar dari bank konvensional dan mulai menggunakan bank syariah, namun untuk sekarang dengan keyakinan beliau tersebut, beliau tetap nyaman memakai bank konvensional.

Berbeda dengan alasan yang diungkapkan oleh ustad Zaini Adnan beliau mengatakan *"kami tidak tertarik sama bank, tidak tertarik untuk menabung atau menyimpan, yah alasannya karna kurang berkah mba, jadi meskipun ada uang, yah tetap kami tidak ada ketertarikan sedikitpun untuk menabung di bank, sudahlah cukup disimpan di rumah saja sudah aman"*. (W4 60-64) Beliau berpendapat bahwa bank itu kurang berkah sehingga tidak ada rasa ingin memulai untuk menabung di bank selain karna tidak ada pemasukan meskipun nanti ada pemasukan beliau tetap meyakini bahwa menabung di rumah itu lebih aman.

Alasan yang diungkapkan beliau hampir sama dengan alasan ustad Bahaudin *"yah macem-macemlah dari segi syar'i dan dari segi macem-macem terutama juga ndak punya uang mau apa"*. (W10 21-22).

1). Persepsi Kiai NU Terhadap Bank Syariah Sebagai Non Nasabah Bank Syariah.

Setelah dilakukan analisis deskriptif dengan menggunakan koding, diperoleh hasil yang menjelaskan persepsi responden terhadap Bank Syariah.

Tabel 4.1 Persepsi Kiai Pondok Pesantren terhadap Bank Syariah

| No | PERTANYAAN | JAWABAN |
|----|------------|---------|
|----|------------|---------|

| | | |
|---|---|--|
| 1 | Apakah anda setuju jika bank syariah dikatakan sudah terbebas dari instrument bunga? | 5 dari 10 responden mengatakan tidak setuju dengan alasan bahwa bank syariah sama saja seperti bank konvensional hanya sekedar mengubah istilah dari konvensional ke syariah dan semua akadnya juga di rubah dengan istilah-istilah dalam islam. Sedangkan 5 dari 10 responden lainnya masih belum yakin karna memang belum mengetahui secara jelas bagaimana seluk beluk bank syariah, jadi tidak memberikan respon yang mendalam terkait ini. |
| 2 | Menurut anda bagaimana proyeksi perbankan syariah kedepan berkembang atau tidak? Mengapa? | 5 dari 10 responden yang mengatakan bahwa bank syariah akan mengalami perkembangan yang sangat pesat dengan alasan 1) pada saat masyarakat sudah ada pemahaman-pemahaman tentang keagamaan yang lebih dalam lagi misal dengan adanya bidang tersendiri dalam marketing syariah yang dikhususkan untuk menjelaskan terkait kesyariahan bank syariah 2) perbaikan manajemen bank syariah yang lebih baik lagi, dimulai dengan kemudahan fasilitas yang diberikan dan layanan yang lebih baik lagi. 3) sosialisasi yang lebih gencar dan pengenalan bisnis-bisnis syar'i kepada masyarakat. 5 dari 10 responden dengan jawaban perbankan syariah belum bisa berkembang pesat dengan alasan : 1) bank syariah belum tepat menargetkan pangsa |

| | | |
|---|--|---|
| | | pasarnya. 2) antara label syariah dengan praktek yang dijalankan belum sesuai. |
| 3 | Bagaimana pandangan anda mengenai kegiatan operasional yang ada di bank syariah? | kurangnya kemudahan yang diberikan bank syariah, dan sebagian lagi mengatakan kurang mengetahui kegiatan operasional bank syariah |

Sumber: hasil wawancara (2018)

2). Faktor Penghambat Kiai NU Belum Menggunakan Bank Syariah.

Setelah dilakukan analisis deskriptif dengan menggunakan koding, diperoleh hasil yang menjelaskan persepsi responden terhadap Bank Syariah.

Tabel 4.2 Faktor Penghambat Kiai NU Belum Menggunakan Bank Syariah

| No | PERTANYAAN | JAWABAN |
|----|--|--|
| 4 | Apakah anda mempunyai keluarga yang memiliki tabungan di bank syariah? | hanya 3 dari 10 responden yang salah satu keluarganya menggunakan bank syariah sedangkan 7 lainnya tidak ada salah satu keluarga yang menggunakan bank syariah |
| 5 | Jika salah satu keluarga anda menggunakan tabungan di bank syariah apakah itu akan mempengaruhi anda untuk | 4 dari 10 responden mengatakan: bisa namun masih dalam keraguan, sedangkan 6 mengatakan tidak karna faktor kebutuhan, faktor penghasilan, faktor kebarokahan, dan faktor lingkungan. |

| | | |
|---|--|---|
| | menabung di bank syariah? | |
| 6 | Pernahkah marketing syariah datang langsung ke lokasi untuk sosialisasi? | 5 dari 10 responden menjawab tidak pernah ada marketing bank syariah datang langsung ke lokasi untuk mengadakan sosialisasi, namun 5 responden lainnya menjawab pernah datang namun belum mendapat jawaban yang puas dari marketing bank syariah, dan juga kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh marketing bank syariah, sehingga ini menjadikan salah satu faktor penghambat. |
| 7 | Penyampaian informasi seperti apa yang menurut anda efektif sehingga masyarakat akan tertarik untuk menggunakan jasa ataupun layanan bank syariah? | 1) menyediakan berbagai macam kemudahan dan fasilitas pada nasabah. 2) penyadaran secara paksa dan penyadaran secara syar'i seperti yang dijelaskan dalam (W8 148-176). 3) Masuk kedalam organisasi masyarakat. 4) Menggencarkan dakwah terkait hukum syariah. 5) diperlukan bagian marketing yang memang khusus memberikan sosialisasi terkait keagamaan yang menyangkut bank syariah. |
| 8 | Apa yang anda harapkan dari bank syariah sehingga nantinya anda akan menggunakan jasa | manajemennya harus benar-benar sesuai dengan labelnya yaitu syariah, dan sistemnya harus bisa lebih dipermudah lagi agar bisa lebih bersaing dengan |

| | | |
|---|--|--|
| | ataupun layanan di bank syariah? | bank konvensional, dan sosialisasi harus lebih digencarkan lagi. |
| 9 | Apakah yang menjadi alasan anda sehingga anda belum tertarik untuk menggunakan bank syariah? | lokasi yang sulit dijangkau, fasilitas dan pelayanan yang menyulitkan, belum ada pemasukan, dan belum membutuhkan. |

KESIMPULAN

Beberapa hal yang bisa disimpulkan adalah:

1. Persepsi kiai NU terhadap bank syariah sebagai non nasabah bank syariah dapat disimpulkan sebagai berikut:
 - a. Terkait setuju atau tidak setuju bahwa bank syariah tidak menggunakan instrumen bunga: 5 dari 10 responden mengatakan tidak setuju karena menganggap bank syariah sama saja dengan bank konvensional hanya mengubah istilah dari konvensional ke syariah. Sedangkan 5 responden lainnya masih belum yakin karena memang belum mengetahui secara jelas bagaimana seluk beluk bank syariah, jadi tidak memberikan respon yang mendalam terkait ini.
 - b. Terkait proyeksi bank syariah kedepannya akan berkembang atau tidak: 5 dari 10 responden mengatakan bahwa bank syariah akan mengalami perkembangan yang sangat pesat sedangkan 5 responden lainnya mengatakan bahwa perbankan syariah belum bisa berkembang pesat dengan alasan : 1) bank syariah belum tepat menargetkan pangsa pasarnya. 2) antara label syariah dengan praktek yang dijalankan belum sesuai.

- c. Terkait kegiatan operasional bank syariah: kurangnya kemudahan yang diberikan bank syariah, dan sebagian lagi mengatakan kurang mengetahui kegiatan operasional bank syariah
1. Faktor penghambat
- a. Faktor sosial (keluarga): dengan adanya salah satu keluarga yang menggunakan bank syariah 4 diantaranya bisa mendorong responden untuk ikut menggunakan jasa ataupun layanan bank syariah namun masih dalam keraguan, sedangkan 6 diantaranya yang tidak dapat mendorong keinginan responden untuk menggunakan jasa ataupun layanan bank syariah karna faktor kebutuhan, faktor penghasilan, faktor kebarokahan, dan faktor lingkungan.
 - b. Faktor sosial (kelompok acuan): terkait sosialisasi marketing bank syariah, jawaban responden adalah, 5 dari 10 responden menjawab tidak pernah ada marketing bank syariah datang langsung ke lokasi untuk mengadakan sosialisasi, namun 5 responden lainnya menjawab pernah datang namun belum mendapat jawaban yang puas dari marketing bank syariah, dan juga kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh marketing bank syariah, sehingga ini menjadikan salah satu faktor penghambat.
 - c. Faktor psikologis (pembelajaran): terkait cara yang efektif untuk membuat masyarakat tertarik untuk menggunakan bank syariah adalah 1) menyediakan berbagai macam kemudahan dan fasilitas pada nasabah. 2) penyadaran secara paksa dan penyadaran secara syar'i seperti yang dijelaskan dalam (W8 148-176). 3) Masuk kedalam organisasi masyarakat. 4) Menggencarkan dakwah terkait hukum syariah. 5) diperlukan bagian marketing yang memang khusus memberikan sosialisasi terkait keagamaan yang menyangkut bank syariah.
 - d. Faktor Psikologis (keyakinan dan sikap): terkait perbaikan untuk bank syariah yang berhasil penulis simpulkan adalah

manajemennya harus benar-benar sesuai dengan labelnya yaitu syariah, dan sistemnya harus bisa lebih dipermudah lagi agar bisa lebih bersaing dengan bank konvensional, dan sosialisasi harus lebih digencarkan lagi. Kemudian alasan belum menggunakan bank syariah kesimpulan yang penulis dapatkan adalah terkait lokasi yang sulit dijangkau, fasilitas dan pelayanan yang menyulitkan, belum ada pemasukan, dan belum membutuhkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, H. (2018, Mei 28). Persepsi Kiai Pondok Pesantren terhadap keputusan menabung di bank syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Adnan, M. Z. (2018, Mei 19). Persepsi Kiai Pondok Pesantren terhadap keinginan menabung di bank syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Afandi, A. (2005). Peran dan Fungsi Kiai. *Tesis*.
- Afifudin, & Saebani, A. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Amirin, T. M. (1986). *Menyusun Rencana Penelitian*. Jakarta: Rajawali.
- Ahmadi, A. (1982). *Psikologi Umum*. Surabaya : Bina Ilmu.
- Aiyub. (2007). Analisis perilaku masyarakat terhadap keinginan menabung dan memperoleh pembiayaan pada bank syariah di Nanggroe Aceh Darussalam. *Jurnal E-mabis FE-Unimal, Volume 8, no 1, 9*.
- Ali, Z. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Amirin, T. M. (1986). *Menyusun Rencana Penelitian*. Jakarta: Rajawali.
- Amstrong, K. &. (1997). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Antonio, M. S. (1999). *Bank Syariah: wacana ulama dan cendekiawan*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Anwar, A. (2008). *Pembaruan Pendidikan Di Pesantren Lirboyo Kediri*. Kediri: IAIT Pres.

- Arifin, A. P. (2015). Perilaku, Karakteristik, Persepsi Masyarakat terhadap Bank Syariah di Eks Karisidenan Kediri. *Nusantara of Research Volume 02, Nomor 02*, 149.
- Arifin, Z. (2006). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Asmara, D. (2017). Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam membuka rekening tabungan pada bank syariah mandiri cabang cikarang Jakarta. *Tesis*, 1-117.
- Bahaudin. (2018, Mei 25). Persepsi Kiai Pondok Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Barna, F. P. (2010). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Bank Syariah. *Skripsi*.
- Barna, F. P. (2010). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Bank Syariah. *Skripsi*.
- Barna, F. P. (2010). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Bank Syariah (studi kasus pada bank Mega Syariah KCP Panglima Polim). *Skripsi*.
- Budiasih, I. G. (2014). Metode Grounded Theory Dalam Riset Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis, Vol. 9 No. 1*, 19-20.
- Dhofier, Z. (1982). *Tradisi Pesantren: studi tentang pandangan hidup kiai*. Jakarta: LP3ES.
- Dhofier, Z. (1983). *Tradisi Pesantren Studi Tentang Pandangan hidup Kyai*. Jakarta: LP3S.
- Fadjrijah, S. C. (2008). *Ekonomi Syariah versi salaf*. Pasuruan: Pustaka Sidogiri.
- Fadli, A. (2018, Mei 22). Persepsi Kiai Pondok Pesantren terhadap keinginan menabung di bank syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Fauzan. (2016). PERSEPSI MASYARAKAT KOTA BANDA ACEH TERHADAP PERBANKAN SYARIAH : SEBUAH PELUANG DAN TANTANGAN TERHADAP PERKEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH. *Jurnal Akuntansi dan Pembangunan, Volume 2, Nomor 1*, 87.
- Gibson, e. a. (1995). *Organisasi dan Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Haryadi. (2007). Persepsi Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah. *Jurnal Bisnis dan Manajemen, Vol 7, No 2*, 190.
- Hasan, A. (2010). *Marketing Bank Syariah (cara jitu meningkatkan pertumbuhan pasar bank syariah)*. Bogor: Ghalia Indonesia.

- Herinza, R. (2013). Persepsi Ulama Terhadap Pelaksanaan Perbankan Syariah Di Kabupaten Kudus. *Skripsi*.
- Hilman, I., & dkk. (2003). *Perbankan Syariah Masa Depan*. Jakarta: Senayan Abdi Publishing.
- Humaidi, H. Y. (2018, Mei 17). persepsi kiai pondok pesantren terhadap keputusan menabung di bank syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Ihlalauw, R. P. (2005). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: ANDI.
- Ikit. (2015). *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Juliandi, D. A. (2008). Preferensi Masyarakat Kota Medan Terhadap Perbankan Syariah. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis, Volume 8, Nomor 2* , 23-24.
- Karim, A. A. (2004). *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Karim, I. S. (2011). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Bank Syariah di Wilayah DKI Jakarta Menurut Karakteristik Demografi. *Tesis*.
- Kartono, K. (1991). *Psikologi Sosial Untuk Manajemen*. Jakarta: Rajawali.
- Kotler, P. &. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Kusuma, I. (2009). Analisis Minat dan Keputusan Menabung di Bank Syariah Pada Pegawai Negeri Sipil Guru Muslim di Kabupaten Sleman. *Tesis*, 1-107.
- Labib, M. (2018, Mei 19). Persepsi Kiai Pondok Pesantren Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Liliweri, A. (1994). *Persepsi Teoritis, Komunikasi Antar Pribadi*. Bandung: Cipta Aditya Bakti.
- Lubis, S. A. (2007). *Konseling Islami Kyai dan Pesantren*. Yogyakarta: eLSAQ Press.
- Luqman. (2018, Mei 19). Persepsi Kiai Pondok Pesantren Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Madjid, N. (1997). *Bilik-bilik Pesantren Sebuah Potret Perjalanan*. Jakarta: Paramadina.

- Maqfi, M. (2018, Mei 28). Persepsi Kiai Pondok Pesantren Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer) Yogyakarta, DIY.
- Moesa, A. M. (1999). *kiai dan politik dalam wacana civil society*. Surabaya: lepki.
- Mu'allim, A. (2003). Persepsi Masyarakat terhadap Lembaga Keuangan Syariah. *Al-Mawarid Edisi X*, 22-23.
- Muhaimin Mujib, A. (1991). *Pemikiran Pendidikan Islam: Kajian Filosofik dan kerangka dasar operasional*. Bandung: Trigenda Karya.
- Mursyid, M. (2011). Preferensi Masyarakat Kota Samarinda Terhadap Bank Syariah. *Jurnal Kajian Ekonomi Islam dan Kemasyarakatan, Volume 3, Nomor 1*, 5.
- Muthohar, A. (2007). *Ideologi Pendidikan Pesantren, Pesantren di Tengah Arus Ideologi-Ideologi Pendidikan*. Semarang: Pustaka Rizki Putra.
- Nasir, H. H. (2013). *Lembaga Keuangan Syariah Teori dan Penelitian Empiris*. Makassar: PT. UMITOHA UKHUWAH GRAFIKA.
- Nur, Z. U. (2011). *Pesantren di Tengah Arus Mutu Pendidikan, Menjawab Problematika Kontemporer Manajemen Mutu Pesantren*. Semarang: Rasail Media Group.
- Rahmat, P. S. (2009). Penelitian Kualitatif. *Jurnal EQUILIBRIUM, Vol 5 No.9*.
- Rahmadika, A. (2018, Februari 9). www.google.com. Retrieved from www.kompasiana.com:
https://www.kompasiana.com/ahadianirahmadika/persepsi-masyarakat-terhadap-perbankan-syariah_584ccf1dba9373010c6585b7
- Rahman, A. A. (2013). *Psikologi Sosial Integrasi Pengetahuan Wahyu Dan Pengetahuan Empirik*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Rahmat, P. S. (2009). Penelitian Kualitatif. *Jurnal EQUILIBRIUM, Vol 5 No.9*.
- Rahmawaty, A. (2014). pengaruh persepsi tentang bank syariah terhadap minat menggunakan produk di BNI Syariah Semarang. *Addin, Vol. 8, no. 1*, 6.
- Saldana, J. (2009). *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. London: Sage Publication.
- Siyoto, S. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Strauss, A., & Corbin, J. (2015). *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*. 2015: Pustaka Pelajar.

- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Saeed, A. (2003). *Bank Islam dan Bunga, studi kritis dan interpretasi kontemporer tentang riba dan bunga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sahlani. (2018, Mei 22). persepsi Kiai Pondok Pesantren terhadap keputusan menabung di bank syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Saldana, J. (2009). *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. London: Sage Publication.
- Sarwono, S. W. (1982). *Pengantar Umum Psikologi*. Jakarta: Bulan Bintang.
- Setiadi, N. J. (2003). *Perilaku Konsumen (konsep dan implikasi untuk strategi dan penelitian pemasaran)*. Jakarta: Prenada Media Grup.
- Siyoto, S. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sjahdeini, S. R. (1999). *Perbankan Islam*. Jakarta: Pustaka Utama Graffiti.
- Soenarjo. (1989). *Al-Qur'an dan terjemahannya*. Semarang: Toha Putra.
- Strauss, A., & Corbin, J. (2015). *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*. 2015: Pustaka Pelajar.
- Subianto, T. (Oktober 2007). Studi Tentang Perilaku Konsumen Beserta Implikasinya Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Ekonomi Modernisasi, Volume 3, Nomor 3*.
- Sudarso, A. (2016). *Manajemen Pemasaran Jasa Perhotelan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Syaikh Haji Rasul, U. A. (2000). *Ulama-Ulama Oposan*. Bandung: PUSTAKA HIDAYAH.
- Syamsiah. (2018, Mei 17). Persepsi Kiai Pondok Pesantren Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah. (A. R. Anggraini, Interviewer)
- Utomo, T. P. (2014). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis*.

- Walgito, B. (1997). *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wulandari, A. A. (2017). Identifikasi Potensi Nasabah Baru Bank Syariah Ditinjau Dari Customer Switching Intention. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 3, No. 2.
- Yusuf, A. M. (2014). *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, & Penelitian Gabungan*. Jakarta: KENCANA.