

**ANALISIS MINAT PENGELOLA PESANTREN
THORIQUH HUDA PONOROGO MENJADI
NASABAH DI BANK SYARIAH**

SKRIPSI



Oleh:

ANGGIE YU RAHMAN

NIM 210817040

Pembimbing:

MUCHTIM HUMAIDI, M.IRKH.

NIDN 2027068103

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2021

Abstrak

Rahman, Anggie Yu. Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo Menjadi Nasabah di Bank Syariah. *Skripsi*. 2021. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Negeri Islam Ponorogo, Pembimbing: Muchtim Humaidi, M.IRKH.

Kata Kunci: Minat, Pengelola Pesantren, Bank Syariah

Pengelola pesantren adalah seseorang yang dikenal memiliki tingkat kualitas keagamaan yang baik dan taat beragama. Secara tidak langsung pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo memiliki pemahaman dasar tentang bank Syariah, yang dapat mendorong minat mereka untuk mejadi nasabah di bank Syariah. Akan tetapi, realitanya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terhadap bank Syariah dirasa masih kurang. Pengelola pesantren lebih memilih bertransaksi menggunakan produk/jasa dari bank konvensional dalam kegiatan sehari-hari. Dengan segala pemahamannya, pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menyatakan beberapa alasan terkait dengan faktor yang menyebabkan rendahnya minat mereka untuk menjadi nasabah di bank Syariah diantaranya adalah faktor pemahaman, lokasi, promosi, pendapatan, fasilitas, dan religiusitas. Rumusan masalah pada kasus ini adalah bagaimana minat pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menjadi nasabah di bank Syariah. Apa saja faktor yang menyebabkan rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menjadi nasabah di bank Syariah.

Adapun penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan data yang didapat dari pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo dengan menggunakan metode triangulasi sumber, dengan menggabungkan pengumpulan data dengan teknik observasi dan wawancara serta kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data di lapangan model Miles and Huberman, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank Syariah adalah rendah. Rendahnya minat pengelola pesantren disebabkan oleh kurangnya pengetahuan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo tentang bank syariah, jarak lokasi bank syariah yang cukup jauh dari tempat tinggal pengelola pesantren, promosi yang belum dilakukan oleh bank Syariah kepada pengelola pesantren, pendapatan yang masih kurang cukup untuk ditabung, minimya fasilitas dari bank Syariah terkhusus ATM yang berada disekitar pesantren, serta kurangnya pengetahuan tentang sistem dari penghindaran riba pada bank syariah. Sehingga pihak bank Syariah harus mensosialisasikan bank Syariah, memperbanyak unit serta fasilitas dari bank Syariah agar pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo tertarik dan berminat untuk menjadi nasabah di bank Syariah.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:


No	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Anggie Yu Rahman	210817040	Perbankan Syariah	Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo Menjadi Nasabah di Bank Syariah

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 23 Maret 2021

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Arung Eko Purwana, SE., MSI
NIP. 197109232000031002

Menyetujui,


Muchtim Humaidi, M. IRKH.
NIDN. 2027068103



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo
Menjadi Nasabah di Bank Syariah
Nama : Anggie Yu Rahman
NIM : 210817040
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang :
Iza Hanifuddin, Ph.D.
NIP 197202111999032003

()

Penguji I :
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

()


Penguji II :
Mughtim Humaidi, M.IRKH.
NIDN 2027068103

()

Ponorogo, 20 April 2021

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anggie Yu Rahman
NIM : 210817040
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo Menjadi Nasabah di Bank Syariah.

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut diakses di etheses.iaianponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Demikian pernyataan ini dibuat, dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 21 April 2021



Anggie Yu Rahman

NIM: 210817040

PONOROGO

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anggie Yu Rahman

NIM : 210817040

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

“Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo
Menjadi Nasabah di Bank Syariah”

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 23 Maret 2021

Pembuat Pernyataan,



Anggie Yu Rahman

NIM: 210817040

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sistem ekonomi Islam merupakan rangkaian kegiatan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia yang berdasarkan *al-Qur'an* dan *hadist*. Salah satu sistem ekonomi Islam adalah perbankan syariah. Sebagaimana diamanatkan pada Pasal 2 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan Syariah. Bank syariah memiliki kebijakan melakukan tugasnya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Praktik perbankan dibutuhkan kehati-hatian dalam operasionalnya.¹

Perkembangan industri perbankan yang cukup pesat menimbulkan persaingan antar lembaga keuangan terutama pada lembaga yang berbasis syariah dengan lembaga keuangan konvensional. Sejak adanya lembaga keuangan Islam di Indonesia pada tahun 1992 yang ditandai dengan berdirinya Bank Muamalah Indonesia (BMI) masyarakat Indonesia telah mempunyai sistem keuangan baru yang bebas dari unsur riba yakni dengan menggunakan sistem bagi hasil. Munculnya Bank Muamalah Indonesia juga disusul oleh bank-bank perkreditan rakyat Syariah (BPRS). Krisis moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1997 banyak menimbulkan kebangkrutan lembaga-lembaga keuangan yang ada di negara ini. Namun tidak dengan perbankan syariah. Bank syariah dan lembaga keuangan syariah mampu bertahan dan

¹ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Gava Media, 2004), 47.

berkembang dengan baik. Akan tetapi yang terjadi kehadiran BMI dan BPRS belum mampu menjangkau seluruh masyarakat islam terutama pada masyarakat golongan bawah.²

Banyaknya bisnis perbankan pada saat ini, masyarakat memiliki lebih banyak pilihan dalam mengelola dananya, yang juga tidak bisa lepas dari urusan perbankan baik itu dalam meminjam dana maupun menabung. Bank syariah berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi yaitu mengerahkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bank syariah melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian.³ Secara umum produk-produk yang diberikan bank syariah relatif sama dengan bank konvensional, Namun terdapat satu keunggulan yang dimiliki bank syariah dan tidak dimiliki bank konvensional, yaitu adanya pembagian keuntungan dan kerugian atau bagi hasil antara bank dengan nasabah. Sehingga prinsip inilah yang bisa menambah nilai bank syariah dalam menarik konsumen di Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam.

Dalam memilih sebuah produk, seorang konsumen bukan hanya karena dorongan kebutuhan saja. Melainkan juga karena adanya faktor pribadi, psikologis, dan sosial untuk menentukan pilihannya.⁴ Perilaku seorang nasabah dalam menentukan minatnya untuk menggunakan produk bank syariah sama

² Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek* (Jakarta: Alfabeta, 2000), 26.

³ Sultan Remy Syahdeni, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia* (Jakarta: Graviti, 1999), 1.

⁴ W. M. Pride dan O. C. Ferrel, *Pemasaran: Teori dan Praktek Sehari Hari*, (Jakarta: Erlangga, 1995), 211.

halnya seperti perilaku konsumen. Dalam memilih bank syariah, nasabah melakukan perencanaan terlebih dahulu, lalu memilih dan akhirnya menentukan keputusan bank syariah mana yang sesuai dengan kebutuhan dan kemanfaatannya.⁵

Menurut Delener religiusitas adalah salah satu faktor pendorong penting dan dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Hal ini didasari atas keputusan konsumen untuk membeli produk tergantung kadar keimanan mereka.⁶ Pratiwi juga mengatakan pemahaman keagamaan yang baik akan membentuk pribadi yang memiliki kualitas diri dalam pengamalan ibadah di kehidupan sehari-hari.⁷ Seperti halnya mengenai ajaran muamalah yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dari Islam, maka pengamalan ajaran muamalah adalah ibadah. Beberapa ibadah yang dilakukan diantaranya sholat lima waktu, rutin dalam menjalankan sholat sunah, aktif dalam menjalankan puasa sunah, rutin dalam mengeluarkan zakat, infaq dan shodaqoh, serta mengikuti pengajian. Sedangkan mengamalkan riba adalah dosa, karena di dalam *al-Qur'an* telah disebutkan bahwa riba itu haram, sehingga muslim yang mengerti akan hukum riba akan cenderung lebih memilih untuk menggunakan jasa perbankan syariah. Hal ini memberikan makna bahwa semakin tinggi

⁵ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran* (Malang: UB Press, 2011), 41.

⁶ Nejdert Deleaner, *Religious Contrasts in Consumer Decision Behavior Patterns: Their Dimensions and Marketing Implications*, *European Journal of Marketing*, Vol. 28 No. 5, 1994, 35-53.

⁷ Ayoe Niken Pratiwi, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Untuk Menggunakan Bank Syariah (Studi Kasus di kota Surakarta)", *Skripsi* (Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010), 113.

tingkat kualitas keagamaan seorang muslim, maka semakin mendorong mereka untuk menjadi nasabah bank syariah.

Pondok Pesantren merupakan tempat santri belajar mengaji, serta menjadi lembaga pendidikan Islam dengan mengajarkan materi kitab-kitab klasik ataupun kitab-kitab umum yang bertujuan untuk menguasai ilmu agama Islam secara detail lalu mengamalkannya sebagai pedoman hidup.⁸ Pengelola pondok pesantren adalah seseorang yang berperan aktif dalam melaksanakan dan menjalankan kegiatan-kegiatan yang berada didalam pesantren untuk membantu pengasuh/kyai dalam mengelola pesantren dan santrinya. Adapun elemen dari pengelola pesantren ini adalah tenaga pengajar/ustadz dan pengurus pondok pesantren.

Guru/Ustadz pondok pesantren adalah seseorang yang mengajar, mendidik, membimbing, menuntun, memberi tauladan dan membantu mengantarkan santri kearah kedewasaan jasmani serta rokhaninya. Sehingga peran guru di pondok pesantren sangatlah dibutuhkan oleh santri dalam mengajarkan ilmu dan membentuk sikap yang baik pada diri santri. Sedangkan pengurus pesantren yaitu seorang pendamping Kyai di lingkungan pondok pesantren yang perannya sangat dibutuhkan dalam mendampingi dan mengontrol segala bentuk aktivitas santri setiap harinya.⁹

Dalam wawancara yang peneliti lakukan dengan ketua pondok pesantren Thoriqul Huda yang berada di desa Cekok kecamatan Babadan kabupaten

⁸ Ridwan Nasir, *Tipologi Format Pendidikan Ideal* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), 80.

⁹ Ruddat Ilaina Surya Ningsih, *Peran Pengurus Pondok Pesantren Dalam Pembinaan Karakter Santri Pondok Pesantren*, Vol. 3. No 2, 2019, 191.

Ponorogo, pengelola pesantren yang ikut serta dalam menjalankan kegiatan pesantren terdiri dari 23 ustadz dan ustadzah serta 42 pengurus pondok putra dan putri. Dari seluruh pengelola pondok tersebut memiliki kategori pendidikan dan usia yang berbeda-beda. Fakta yang terjadi cukup banyak pengelola pesantren yang masih bertansaksi menggunakan produk dan jasa dari bank konvensional baik dalam hal menabung ataupun mentransfer uang. Dan hanya sebagian kecil saja yang telah bertansaksi menggunakan produk dari bank syariah.¹⁰

Dari kesenjangan fakta dan teori yang ada tersebut menarik bagi penulis untuk mengetahui minat pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terhadap bank syariah. Dimana pengelola pesantren Thoriqul Huda sendiri telah memiliki pemahaman agama yang cukup tinggi dari masyarakat awam dan dalam kesehariannya menerapkan prinsip-prinsip ajaran agama Islam, disamping itu pengelola pesantren juga berperan sebagai panutan bagi santri-santri yang berada di pondok pesantren. Namun kesadarannya untuk menabung atau transaksi menggunakan jasa atau produk serta menjadi nasabah bank syariah dirasa masih kurang. Tidak sedikit pula yang menjadi nasabah dan memilih menabung di bank konvensional dibanding dengan bank syariah. Hal ini apakah dikarenakan mereka tidak menyadari atau mengetahui bahwa bunga bank di perbankan konvensional haram atau adanya faktor lain yang menyebabkan rendahnya minat mereka untuk menjadi nasabah di bank syariah, dan bukankah pada saat ini sudah banyak bank-bank syariah yang berdiri dengan menjalankan

¹⁰ M. Fikri, *Wawancara*, tanggal 27 November 2020

sistem yang sesuai dengan konsep syariat Islam terutama di kabupaten Ponorogo.

Berdasarkan permasalahan pokok yang terkandung pada latar belakang, penulis tertarik untuk meneliti dan ingin mengetahui minat dari pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terhadap bank syariah dan faktor apa saja yang mempengaruhi minat pengelola pesantren untuk menjadi nasabah di bank syariah. Dengan ini penulisan menyusun skripsi dengan judul: “**Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo Menjadi Nasabah di Bank Syariah**”.

B. Rumusan Masalah

Agar pembahasan penelitian ini dapat terperinci dan terarah sesuai dengan latar belakang permasalahan di atas, penulis merumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menjadi nasabah di bank syariah?
2. Apa saja faktor yang mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menjadi nasabah di bank syariah?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah.

2. Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Teoritis

Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini di harapkan dapat menjadi bahan kajian dalam pengembangan teori minat untuk menjadi nasabah di bank syariah dan dapat menjadi referensi bagi pihak yang ingin melakukan penelitian sejenis, dengan penelitian ini sebagai bahan pertimbangan dan masukan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Bank Syariah

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

b. Bagi Pondok Pesantren

Dengan adanya penelitian ini diharapkan kepada seluruh pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo sebagai panutan santri yang berada di pondok agar lebih menambah minatnya untuk memilih menjadi nasabah bank syariah dan menambah pengetahuannya tentang bank Syariah demi terwujudnya kesejahteraan ekonomi syariah di Ponorogo terlebih di Indonesia.

E. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan dari penelitian ini dibagi menjadi lima bab, diantaranya sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang pengantar penelitian antara lain: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisi tentang kajian teori meliputi, pengertian minat nasabah, faktor-faktor yang mempengaruhi minat menjadi nasabah, pengertian pondok pesantren dan pengelolanya, pengertian bank Syariah, serta telaah pustaka terdahulu yang bertujuan sebagai landasan untuk memperkuat penelitian ini.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengecekan keabsahan data, teknik pengolahan data, serta teknik analisis data yang bertujuan sebagai alat analisis yang digunakan untuk melakukan penelitian.

BAB IV Data dan Analisa

Bab ini berisikan tentang gambaran umum objek penelitian yang terkait dengan pondok pesantren dan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo, hasil data wawancara dari pengelola pesantren, serta analisa data dengan teori dalam penelitian ini disesuaikan dengan jumlah rumusan masalah yang terdiri

dari analisis minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah dan analisis faktor penyebab rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah. Bab ini bertujuan untuk membandingkan data yang didapat dari lapangan dengan teori-teori yang berkaitan.

BAB V Penutup

Bab ini berisikan tentang kesimpulan akhir dari hasil penelitian yang berisikan tentang jawaban dari rumusan masalah, kemudian diakhiri dengan saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, minat adalah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.¹ Minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas, atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa didalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk mendekati/ mengetahui/ memiliki/ menguasai/ berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek.²

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Minat adalah rasa suka (senang) dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh atau biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu. Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan atas pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian. Dan keputusan tersebut

¹ <https://kbbi.web.id/minat> (diakses pada 2 Februari 2021 Pukul 14.25).

² Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahbah, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Kencana, 2004), 262.

diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu kebutuhan serta dana yang dimiliki.³

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa minat adalah dorongan dari diri sendiri yang menimbulkan perasaan suka atau tertarik terhadap sesuatu dan mampu mempengaruhi tindakan orang tersebut.

Sedangkan Nasabah adalah orang yang berhubungan langsung dengan bank atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).⁴ Nasabah yang akan memberikan kontribusi yang baik dalam kemajuan sebuah lembaga keuangan seperti perbankan syariah. Nasabah inilah yang berperan penting dalam berbagai produk pembiayaan yang terdapat dalam sebuah lembaga perbankan syariah tersebut dan sangat mempengaruhi perkembangan suatu perbankan syariah. Tanpa adanya nasabah maka suatu lembaga perbankan syariah tidak dapat berkembang dengan baik.

2. Indikator Minat

Berikut indikator-indikator dalam mengidentifikasi minat beli konsumen:⁵

- a. Minat transaksional: kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- b. Minat referensial: kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.

³ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 14.

⁴ Hasan Alwi, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2012), 795.

⁵ Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 129.

- c. Minat preferensial: minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.
- d. Minat eksploratif: minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

B. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menjadi Nasabah di Bank Syariah

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat untuk menjadi nasabah di bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan

Pengetahuan adalah semua informasi yang dimiliki oleh seseorang mengenai berbagai produk dan jasa serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk/jasa tersebut serta informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen. Pengetahuan konsumen mempengaruhi keputusan konsumen dalam menggunakan produk.⁶

Pengetahuan merupakan salah satu faktor pendukung penting seseorang dalam menentukan pilihan terhadap suatu hal, termasuk dalam menentukan pilihan dimana mereka akan menipkan dananya. Dengan mengetahui berbagai macam produk dan jasa perbankan syariah, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan bank syariah.

⁶ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran* (Malang: UB Press, 2011), 46.

2. Promosi

Upaya untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dapat melalui kegiatan promosi. Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.⁷ Dalam personal ini adalah tahapan yang sangat penting untuk menarik minat konsumen atau nasabah agar tertarik terhadap produk yang ditawarkan.

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah.⁸ Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal dan mengetahui bank ataupun produk-produknya. Dalam kegiatan promosi pihak bank harus mempromosikan produk dan jasa yang dimiliki baik secara langsung ataupun tidak langsung kepada konsumennya, guna menginformasikan segala produk agar calon nasabah tertarik dengan produk yang dimiliki bank syariah tersebut.⁹

3. Lokasi

Menurut Kasmir lokasi bank adalah tempat dimana diperjual belikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan.¹⁰ Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank.

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), 53.

⁸ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2005), 175.

⁹ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), 169.

¹⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank*, 163.

Lokasi dimana bank akan beroperasi merupakan salah satu faktor penting. Dalam persaingan yang ketat penentuan lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan dalam menjalankan operasional perbankan guna mencapai target pencapaian yang ingin diraih bank tersebut.¹¹ Jarak dari rumah nasabah ke bank syariah sangat variatif, dari hanya beberapa meter sampai dengan puluhan kilometer. Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah akan memudahkan konsumen dalam menjangkau bank syariah sehingga akan mendorong konsumen tersebut untuk menggunakan bank syariah.

4. Fasilitas

Fasilitas merupakan segala sesuatu yang dapat memudahkan dan melancarkan pelaksanaan suatu usaha. Fasilitas bisa berupa segala sesuatu yang memudahkan konsumen dalam memperoleh kepuasan. Karena suatu bentuk jasa tidak bisa dilihat, tidak bisa dicium dan tidak bisa diraba. Maka aspek wujud fisik menjadi penting sebagai ukuran dari pelayanan. Pelanggan akan menggunakan indera penglihatan untuk menilai sesuatu yang diberikan oleh Bank dalam hal ini fasilitas-fasilitas.¹²

Fasilitas pelayanan pada bank syariah dapat berupa fasilitas fisik maupun pelayanan dari karyawannya. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian nasabah dan membuat nasabah nyaman dengan bank syariah.¹³

¹¹ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 131.

¹² Philip Kotler, dan Keller, Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 45.

¹³ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 143.

5. Pendapatan

Pendapatan dapat diartikan sebagai semua jenis pendapatan, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan atau apapun yang diterima oleh penduduk suatu negara.¹⁴ Sedangkan menurut Mardiasmo, pendapatan dengan definisi yang lebih luas merupakan setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh wajib pajak, baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri yang dapat dipakai untuk konsumsi atau menambah kekayaan wajib pajak yang bersangkutan dengan nama dan bentuk apapun.¹⁵

Pendapatan menjadi salah satu faktor yang melatar belakangi seseorang dalam melakukan aktivitas ekonomi, salah satunya ialah menabung. Tabungan dalam ilmu makro ekonomi didefinisikan sebagai pendapatan yang tidak habis dibelanjakan. Menurut Keynes, besarnya tabungan seseorang bukan tergantung pada tinggi rendahnya tingkat suku bunga, namun tergantung besar kecilnya pendapatan seseorang. Semakin besar pendapatan maka semakin besar jumlah tabungan yang dilakukan masyarakat.¹⁶

6. Reputasi

Reputasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah nama baik. Pandangan paling dominan pada literatur menunjukkan bahwa sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi

¹⁴ Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 47.

¹⁵ Mardiasmo, *Perpajakan* (Yogyakarta : Andi, 2003), 109.

¹⁶ *Ibid*, 300.

keseluruhan jangka panjang dibanding elemen kepuasan.¹⁷ Reputasi bank merupakan karakteristik suatu bank yang berbentuk dari pandangan yang pihak yang terlibat dengan bank yang menjadikannya unggul dan kompetitif dibandingkan bank lain. Reputasi baik yang dimiliki bank menjadi dasar kepercayaan nasabah penyimpan untuk tetap menggunakan jasa simpanan dan membuat keputusan menabung. Reputasi bank dianggap penting oleh nasabah untuk tetap mempercayakan dana yang mereka miliki dikelola oleh bank terkait. Semakin baik reputasi yang dimiliki bank dari pandangan nasabah, maka semakin kuat keputusan yang diambil nasabah untuk menabung di bank.¹⁸

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seseorang mengenai suatu hal.¹⁹

7. Religiusitas

Menurut Harun Nasution pengertian religiusitas berasal dari kata, al-din, religi (relegere, religare) dan agama. Al-din berarti undang-undang

¹⁷ Tim, *Penyusun Kamus Pusat Bahasa* (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), 182.

¹⁸ Roy Marthin Tarigan, "Pengaruh Citra Merek Dan Reputasi Perusahaan Terhadap Keputusan Pembelian", *Skripsi* (Medan: Universitas Sumatera Utara, 2014), 35.

¹⁹ Gatot Febianto, "Pengaruh Lokasi, Tingkat Suku Bunga, Dan Reputasi Terhadap Keputusan Untuk Menabung (Studi Pada Badan KeSwadayaan Masyarakat Sari Asih Kelurahan. Padang sari Kota Semarang)", *Skripsi* (Semarang: UNDIP, 2006), 24.

hukum. Kemudian dalam bahasa arab, kata ini mengandung arti menguasai, tunduk, patuh. Sedangkan kata religi berarti mengumpulkan atau membaca. Kemudian religare berarti mengikat. Religiusitas berarti menunjukkan aspek religi yang telah dihayati individu dalam hati, diartikan seberapa jauh pengetahuan, seberapa kokoh keyakinan, dan seberapa pelaksanaan ibadah dan kaidah, serta penghayatan atas agama yang dianutnya dalam bentuk sosial dan aktivitas yang merupakan perwujudan beribadah.²⁰

Delener dan Dib dalam jurnal Esso mengatakan bahwa religiusitas adalah salah satu faktor pendorong penting dan dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Hal ini didasari atas keputusan konsumen untuk membeli produk tergantung kadar keimanan mereka.²¹ Pemahaman keagamaan yang baik akan membentuk pribadi yang memiliki kualitas diri dalam pengamalan ibadah di kehidupan sehari-hari. Seperti halnya mengenai ajaran muamalah yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dari Islam, maka pengamalan ajaran muamalah adalah ibadah. Beberapa ibadah yang dilakukan diantaranya sholat lima waktu, rutin dalam menjalankan sholat sunah, aktif dalam menjalankan puasa sunah, rutin dalam mengeluarkan zakat, infaq dan shodaqoh, serta mengikuti pengajian. Sedangkan mengamalkan riba adalah dosa, karena di dalam *al-Qur'an* telah disebutkan bahwa riba itu haram,

²⁰ Jalaludin, *Psikologi Agama*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2012), 12.

²¹ Nejdert Deleaner, *Religious Contrasts In Consumer Decision Behavior Patterns: Their Dimensions and Marketing Implications*, *European Journal of Marketing*, Vol. 28 No. 5, 1994, 35-53.

sehingga muslimin yang mengerti akan hukum riba akan cenderung lebih memilih untuk menggunakan jasa perbankan syariah.²²

C. Pondok Pesantren dan Pengelolaannya

1. Pengertian Pondok Pesantren

Pesantren merupakan sebuah lembaga pendidikan dengan bentuk khas sebagai tempat di mana proses pengembangan keilmuan, moral dan keterampilan para santri menjadi tujuan utamanya.²³ Istilah Pondok Pesantren merupakan gabungan dari 2 (dua) kata yang memiliki satu arti, yaitu dari kata “Pondok” dan “Pesantren”. Pondok bisa diartikan sebagai tempat tinggal yang biasanya terbuat dari bambu, sedangkan Pesantren bisa diartikan sebagai sekolah Islam yang memiliki asrama atau pondok. Pesantren dengan awalan “pe” dan akhiran “an” sehingga menjadi pe-santri-an yang berarti tempat tinggal santri. Kata “santri” berasal dari kata Shastri yang menurut bahasa India berarti orang yang tahu buku-buku suci agama Hindu atau sarjana ahli kitab agama Hindu.²⁴

Pesantren sebagai lembaga pendidikan dan pengajaran agama umumnya dengan cara nonklasikal di mana seorang kyai atau ustadz mengajarkan ilmu agama Islam kepada santri-santri berdasarkan kitab-kitab yang ditulis dalam bahasa Arab oleh ulama-ulama abad pertengahan, dan para

²² Ayoe Niken Pratiwi, “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Untuk Menggunakan Bank Syariah (Studi Kasus di kota Surakarta)”, *Skripsi* (Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010), 113.

²³ Abdurrahman Mas’ud, *Intelektual Pesantren dan Perhelatan Agama dan Tradisi* (Yogyakarta: Lkis, 2004), 17.

²⁴ *Ibid*, 18.

santri umumnya tinggal di asrama pesantren tersebut.²⁵ Pondok Pesantren merupakan tempat santri belajar mengaji, serta menjadi lembaga pendidikan Islam dengan mengajarkan materi kitab-kitab klasik ataupun kitab-kitab umum yang bertujuan untuk menguasai ilmu agama Islam secara detail lalu mengamalkannya sebagai pedoman hidup.²⁶

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat dipahami bahwa pesantren adalah lembaga pendidikan Islam yang mempelajari, memahami, menghayati dan mengamalkan ajaran Islam dengan memberi penekanan pada pentingnya moralitas keagamaan dan menjadi pedoman perilaku sehari-hari.

2. Budaya Pesantren

Setiap individu maupun komunitas melalui kreasinya bisa menciptakan sebuah budaya tertentu. Ketika kreasi yang diciptakan itu kemudian secara berulang, bahkan kemudian menjadi kesepakatan bersama maka pada saat itu kreasi itu telah menjelma menjadi sebuah budaya. Salah satu komunitas yang mampu membentuk budaya yang khas adalah pesantren.²⁷

Pesantren adalah sebuah kawasan yang khas yang ciri-cirinya tidak dimiliki oleh kawasan yang lain. Abdurrahman Wahid menyebut pesantren memiliki sub-kultur tersendiri. Adapun unsur-unsur yang terdapat dalam sistem pendidikan pesantren secara tradisional yang menjadikannya khas

²⁵ Babun Suharto, *Dari Pesantren untuk Umat Reinventing Eksistensi Pesantren di Era Globalisasi* (Surabaya: Imtiyaz, 2011), 10.

²⁶ Ridwan Nasir, *Tipologi Format Pendidikan Ideal* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), 80.

²⁷ Koentjaraningrat, *Kebudayaan, Mentalitet dan Pembangunan* (Jakarta: Gramedia, 1976),

adalah kiai, santri, masjid, pondok dan pengajaran kitab-kitab klasik.²⁸ Secara garis besar, *tipologi* pesantren bisa dibedakan paling tidak menjadi tiga jenis, walaupun agak sulit untuk membedakan secara ekstrim diantara tipe-tipe tersebut yaitu *salafiyah* (tradisional), *khalafiyah* (modern) dan terpadu.²⁹

Salafiyah adalah tipe pesantren yang hanya mengajarkan ilmu-ilmu agama Islam, atau kitab-kitab klasik yang ditulis oleh para ulama terdahulu. Metode pengajaran yang digunakan hanyalah metode bandongan, sorogan, hafalan dan musyawarah. *Khalafiyah* adalah tipe pesantren modern, yang di dalamnya mengajarkan ilmu-ilmu agama Islam dan ilmu-ilmu pengetahuan umum, tetapi masih tetap mengajarkan kitab-kitab klasik seperti pesantren *salafiyah*. Pola kepemimpinan pesantren tipe ini biasanya kolektif-demokratis, sehingga tugas dan wewenang telah dideskripsikan secara jelas, sehingga tidak ada pemusatan keputusan pada figur seorang kyai. Sistem yang digunakan adalah sistem klasikal, dan evaluasi yang digunakan telah memiliki standar yang jelas dan modern.

Pesantren *salafiyah* atau tradisional adalah model pesantren yang muncul pertama kali. Pesantren ini biasanya berada di pedesaan, sehingga warna yang muncul adalah kesederhanaan, kebersahajaan dan keikhlasan yang murni. Tetapi seiring perkembangan zaman maka pesantren juga harus mau beradaptasi dan mengadopsi pemikiran-pemikiran baru yang berkaitan dengan sistem pendidikan yang meliputi banyak hal misalnya tentang

²⁸ Zamakhsyari Dhofier, *Tradisi Pesantren: Studi tentang Pandangan Hidup Kiyai* (Jakarta: LP3ES, 1981), 48.

²⁹ Wahjoetomo, *Perguruan Tinggi Pesantren, Pendidikan Alternatif Masa Depan* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), 45.

kurikulum, pola kepemimpinan yang demokratis-kolektif. Walaupun perubahan itu kadang tidak dikehendaki, karena akan berpengaruh terhadap eksistensi kiai sendiri, misalnya pergeseran penghormatan dan pengaruh kepemimpinan.

Peran pondok pesantren memiliki tiga peran penting dalam masyarakat Indonesia :

- a. Sebagai pusat berlangsungnya transmisi ilmu-ilmu Islam tradisional
- b. Sebagai penjaga dan pemelihara keberlangsungan Islam tradisional
- c. Sebagai pusat reproduksi ulama
- d. Pusat pengembangan teknologi tepat bagi masyarakat pedesaan, pusat usaha-usaha penyelamatan dan pelestarian lingkungan hidup dan lebih penting lagi menjadi pusat pemberdayaan ekonomi masyarakat sekitar.³⁰

3. Pengelola Pesantren

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengelola berasal dari kata kelola yang artinya adalah orang yang mengelola.³¹ Sedangkan pesantren adalah asrama atau pondok tempat santri atau tempat murid-murid belajar mengaji dan sebagainya.³² Pondok Pesantren merupakan tempat santri belajar mengaji, serta menjadi lembaga pendidikan Islam dengan mengajarkan materi kitab-kitab klasik ataupun kitab-kitab umum yang bertujuan untuk

³⁰ Mujamil Qomar, *Pesantren: Dari Transformasi Metodologi Menuju Demokratisasi Institusi* (Jakarta: Erlangga, 2006), 22.

³¹ <https://lektur.id/arti-pengelola/>. (diakses pada tanggal 5 februari 2021, jam 14.51)

³² <https://kbbi.web.id/pesantren>. (diakses pada tanggal 5 februari 2021, jam 14.56)

menguasai ilmu agama Islam secara detail lalu mengamalkannya sebagai pedoman hidup.³³

Pengelola pondok pesantren adalah seseorang yang berperan aktif dalam melaksanakan dan menjalankan kegiatan-kegiatan yang berada didalam pesantren untuk membantu pengasuh/kyai dalam mengelola pesantren dan santrinya. Adapun elemen dari pengelola pesantren sebagai berikut:

- a. Guru/Ustadz pondok pesantren adalah seseorang yang mengajar dan mendidik dengan membimbing, menuntun, memberi tauladan dan membantu mengantarkan santri kearah kedewasaan jasmani dan rokhani. Sehingga peran guru di pondok pesantren sangatlah dibutuhkan oleh santri dalam mengajarkan ilmu dan membentuk sikap yang baik pada diri santri.
- b. Pengurus pesantren yaitu seorang pendamping Kyai di lingkungan pondok pesantren yang perannya sangat dibutuhkan dalam mendampingi dan mengontrol segala bentuk aktivitas santri setiap harinya.³⁴

D. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah terdiri dari dua kata, yaitu Bank dan Syariah. Kata bank itu sendiri berasal dari bahasa latin *banco* yang artinya bangku atau meja, counter atau tempat penukaran uang (*money changer*).³⁵ Fungsi dasar bank adalah

³³ Ridwan Nasir, *Tipologi Format Pendidikan Ideal*, 80.

³⁴ Ruddat Ilaina Surya Ningsih, *Peran Pengurus Pondok Pesantren Dalam Pembinaan Karakter Santri Pondok Pesantren*, 191.

³⁵ Rimsky K. Judisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), 92-93.

menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman dan menyediakan alat pembayaran untuk membeli barang dan jasa. Sedangkan menurut undang-undang perbankan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.³⁶

Dalam *al-Quran*, istilah bank tidak disebutkan secara eksplisit. Tetapi jika yang dimaksud adalah sesuatu yang, memiliki unsur- unsur seperti struktur, manajemen, fungsi, hak dan kewajiban maka semua itu disebutkan dengan jelas, seperti zakat, sodaqoh, rampasan perang, jual beli, utang dagang, harta dan sebagainya, yang memiliki peran tertentu dalam kegiatan ekonomi. Sedangkan Syariah, adalah tata cara yang berlandaskan hukum Islam yakni mengacu kepada *al-Quran* dan *hadist*. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan *al-Qur'an* dan *as-Sunnah*.

Jadi pengertian bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada *al-Qur'an* dan *Hadist*. Atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran

³⁶ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Gava Media, 2004), 39.

serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.

2. Produk-Produk Bank Syariah

Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu:³⁷

a. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

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

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

³⁷ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 33.

juga mirip dengan tabungan pada bank konvensional ketika nasabah penyimpan diberi garansi untuk dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang disediakan bank, seperti kartu ATM, dan sebagainya tanpa biaya.

3) Deposito Syariah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank.

b. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujroh*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Produk-produk yang tergabung di sini adalah produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat.³⁸ Dalam sistem perbankan syariah pembiayaan dibedakan menjadi:³⁹

1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk:

a) *Mudharabah*, berdasarkan prinsip ini, bank Islam akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak

³⁸ Ibid, 38.

³⁹ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 79.

sebagai *mudharib* (pengelola) sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* (penyandang dana) antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak.

- b) *Musyarakah* yaitu transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan atau barang untuk menjalankan usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.
- 2) Transaksi jual beli dalam bentuk:⁴⁰
- a) *Murabahah* yaitu transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu perolehan kepada pembeli.
 - b) *Salam* yaitu transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.
 - c) *Istishna'* yaitu transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan.
- 3) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk:⁴¹
- a) *Ijarah* yaitu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas

⁴⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001) 67.

⁴¹ Ibid, 68.

- objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.
- b) *Ijarah muntahiyah bittamlik* yaitu transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.
- 4) *Piutang Qardh* yaitu transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam dengan mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.
- 5) Transaksi multi jasa dalam bentuk:⁴²
- a) *Ijarah* yaitu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.
- b) *Kafalah* yaitu transaksi penjaminan yang diberikan oleh penanggung, kepada pihak yang bertanggung.
- 6) Produk pelayanan jasa (*Service*) adalah Produk-produk yang dibuat untuk melayani kebutuhan konsumen yang berbasis pendapatan tanpa *exposure* pembiayaan. Dalam sistem perbankan syariah produk pelayanan jasa , yaitu: ⁴³

⁴² Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 83.

⁴³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, 81.

- a) *Letter of Credit (L/C)* Import Syariah yaitu surat pernyataan akan membayar kepada Eksportir (*beneficiary*) yang diterbitkan oleh Bank (*issuing bank*) atas permintaan Importir dengan pemenuhan persyaratan tertentu (*Uniform Custom and Practice for Documentary Credits/ UCP*).
- b) Bank Garansi Syariah yaitu jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga penerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang dijamin kepada pihak ketiga dimaksud.
- c) Penukaran Valuta Asing (*Sharf*) merupakan jasa yang diberikan bank syariah untuk membeli atau menjual valuta asing yang sama (*single currency*) maupun berbeda (*multi currency*), yang hendak ditukarkan atau dikehendaki oleh nasabah.

3. Strategi Pengembangan Bank Syariah

Bank syariah akan dapat mengalami percepatan pertumbuhannya jika mampu melakukan tindakan-tindakan sebagai berikut:⁴⁴

- a. Mampu mengembangkan kantor-kantor cabang secara baik.
- b. Mengembangkan produk pembiayaan sesuai dengan karakteristik produk bank Syariah.
- c. Mampu mengelola persepsi masyarakat pengelola pada umumnya atau masyarakat pengelola bank syariah itu sendiri secara baik.
- d. Memahami misi bank Syariah.

⁴⁴ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 54.

- e. Memiliki sifat istiqomah.
- f. Memerhatikan likuiditas perbankan.

E. Kajian Pustaka

Penelitian terdahulu menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis.

Pada penelitian Jakroni yang dilakukan pada tahun 2020 yang berjudul “Faktor Penyebab Kurangnya Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Kantor Cabang Bank Syariah Mandiri Telanaipura Kota Jambi”. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan penelitian lapangan, pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi secara langsung pada objek penelitian dan wawancara serta kepustakaan. Dengan tujuan dari penelitian untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Telanaipura kota Jambi untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri. Berdasarkan hasil wawancara dan hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Telanaipura, Kota Jambi untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri ialah

faktor promosi, faktor produk, dan pengetahuan.⁴⁵ Perbedaan Penelitian ini dari penelitian sebelumnya adalah objek dari penelitian ini yaitu pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo sedangkan objek penelitian terdahulu diambil dari data nasabah Bank Mandiri Syariah di kota Jambi.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Tri Marta Ziyam Laleba tahun 2019 dengan judul “Analisis Minat Masyarakat Desa Sampung Ponorogo Dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah”. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan data yang didapat dari masyarakat Desa Sampung dengan menggunakan metode triangulasi sumber, dengan menggabungkan pengumpulan data dengan teknik observasi terus terang atau tersamar dan wawancara terstruktur. Hasil dari penelitian adalah Faktor yang mempengaruhi kurangnya minat adalah pengetahuan, promosi, lokasi, pendapatan, dan budaya.⁴⁶ Perbedaan dari penelitian terdahulu adalah objek dan lokasi penelitian. Objek yang dilakukan peneliti berfokus pada pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo sedangkan pada penelitian dahulu adalah masyarakat Desa Sampung Ponorogo. Jenis penelitian yang dilakukan peneliti adalah penelitian lapangan sedangkan yang dilakukan peneliti terdahulu adalah penelitian studi kasus.

Muhammad Dayyan pada tahun 2017 dalam skripsinya dengan judul “Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi

⁴⁵ Jakroni, “Faktor Penyebab Kurangnya Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Kantor Cabang Bank Syariah Mandiri Telanaipura Kota Jambi”, *Skripsi* (Jambi: UIN Sulthan Tahaha Saifudin Jambi. 2020), 1.

⁴⁶ Tri Marta Ziyam Laleba, “Analisis Minat Masyarakat Desa Sampung Ponorogo Dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah”, *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019), 1.

Kasus Di Gampong Pondok Kemuning)” memiliki hasil penelitian bahwa Sosialisasi belum pernah dilakukan secara langsung oleh pihak bank. Masyarakat yang mengetahui tentang bank syariah mendapat info dari pihak lain. Minat masyarakat Gampong Pondok Kemuning disebabkan oleh pengetahuan, pendekatan dan penawaran produk yang dilakukan oleh bank syariah serta penghasilan masyarakat. Sebagian masyarakat masih melakukan transaksi di bank konvensional dengan berbagai macam alasan, seperti tuntutan pekerjaan, belum paham dengan sistem operasional bank syariah, serta rasa nyaman terhadap bank konvensional.⁴⁷ Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang minat masyarakat terhadap bank syariah. Perbedaannya adalah perbedaan lokasi yang diambil oleh peneliti.

Pada skripsi Endah Nur Rahmawati tahun 2017 dengan judul “Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah” penelitian ini menghasilkan bahwa Faktor Lingkungan, Biaya, produk, proses, pesaing, personal trait, promosi, margindan minat adalah hal mempengaruhi pegawai untuk tidak menggunakan produk pembiayaan bank syariah.⁴⁸ Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penelitian ini berfokus pada minat menabung pengelola pesantren di bank Syariah sedangkan penelitian terdahulu berfokus pada produk pembiayaan.

Penelitian M Khariska Afriadi pada tahun 2016 berjudul Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Bank

⁴⁷ Muhammad Dayyan, “Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Di Gampong Pondok Kemuning)”, *Skripsi* (Langsa: IAIN Langsa, 2017), 1.

⁴⁸ Endah Nur Rahmawati, “Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah” *Skripsi*, (Surakarta: IAIN Surakarta, 2017), 1.

Syariah (Studi Pada Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kelurahan Kandang Mas Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu). Metode yang digunakan penelitian adalah kualitatif argumentatif. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan Metode *Accidental Sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara serta kepustakaan.⁴⁹ Objek dari penelitian ini adalah pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo sedangkan penelitian terdahulu adalah Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kelurahan Kandang Mas Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu.

Posisi penelitian ini terhadap penelitian sebelumnya adalah penelitian meneruskan kajian dari lima penelitian tersebut yaitu sama-sama menganalisis minat nasabah dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di bank syariah. Tetapi penelitian ini lebih menfokuskan pada minat penegelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo dan faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo yang belum ada di penelitian sebelumnya.

⁴⁹ M Khariska Afriadi, “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kelurahan Kandang Mas Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu)”, *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2016), 59.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini penelitian lapangan (*field research*) pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat. Yaitu dengan mencari data dengan cara wawancara, guna mendapatkan data-data secara langsung dengan memaparkan data-data yang telah ditemukan dilapangan dan menganalisisnya untuk mendapatkan kesimpulan yang benar dan akurat.¹

Adapun dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi alamiah obyek, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisa data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dibanding generalisasi.²

Penelitian kualitatif yang dilakukan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan yaitu minat pengelola pesantren Thoriqul Huda menjadi nasabah di bank syariah. Penelitian ini bertujuan mendapatkan pemaparan dan penjelasan yang objektif khususnya mengenai faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya

¹ Kartini kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial* (Bandung: Mandar Maju, 1986), 16.

² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 9.

minat pengelola pondok pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terhadap bank syariah.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian berada di Pondok Pesantren Thoriqul Huda, Jln. Syuhada' No.194, Ds. Cekok Kec. Babadan, Kab. Ponorogo, Jawa Timur.

Alasan pemilihan pondok pesantren Thoriqul Huda Ponorogo sebagai lokasi penelitian adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan data yang diperoleh dari kepala pondok pesantren Thoriqul Huda jumlah pengelola pondok yang terdiri dari 23 ustadz dan ustadzah serta 37 pengurus pondok putra dan putri yang telah memiliki tingkat religiusitas tinggi namun tidak menyebabkan tingginya juga minat menjadi nasabah di bank syariah.
2. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan pada observasi bahwa cukup banyak pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo yang mengetahui tentang bank syariah, baik informasi dari orang lain maupun dari media masa. Meskipun pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo memiliki pengetahuan tentang bank syariah, ternyata minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terhadap bank syariah juga masih rendah.

C. Data dan Sumber Data

Untuk mempermudah penelitian ini, penulis berupaya menggali data dari lapangan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan, yaitu: data tentang minat pengelola pesantren Thoriqul Huda menjadi nasabah di bank Syariah dan faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat pengelola pondok pesantren

Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah. Sedangkan untuk sumber data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari data yang didapat langsung pada subjek sebagai informasi. Sumber data penelitian ini berupa hasil wawancara dan data yang diperoleh dari pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo.

Data sekunder peneliti dalam penelitian ini melalui mempelajari, mencatat, dan mengutip dari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian, dengan membaca literatur dan mencari informasi pihak lain untuk yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.³ Penelitian ini menggunakan skala likert untuk mengetahui minat atau tidaknya pengelola pesantren Thoriqul Huda. Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur suatu sikap, baik persepsi maupun pendapat individu atau kelompok yang berkaitan dengan suatu fenomena.⁴ Skala Likert yang digunakan dalam penelitian ini adalah Skala Likert 1-4 dengan keterangan sebagai berikut:

1. Skor 4 untuk Minat (M)
2. Skor 3 untuk Melakukan tapi tidak minat (MTK)
3. Skor 2 untuk Minat tapi tidak melakukan (MTM)
4. Skor 1 untuk Tidak/belum minat (TM).

³ Lexy J Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Sigma, 1996), 28.

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 93.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini agar mendapatkan data yang akurat adalah:

1. Observasi

Pengamatan dan penelitian yang dilakukan secara langsung dengan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo, berupa catatan data-data secara keseluruhan dengan tanya jawab kepada pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo yang berhubungan dengan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah, dengan alat bantu video serta foto dokumentasi. Hasil pengamatan digunakan peneliti sebagai informasi tambahan dalam penelitian.

2. Wawancara

Wawancara terstruktur adalah pengumpulan data dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan kepada sumber data yang mana peneliti telah mengetahui dengan pasti informasi apa yang akan diperoleh dan untuk mendapatkan data yang memang dibutuhkan.⁵ Adapun pihak yang diwawancarai adalah pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo. Semua itu dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh pengetahuan dan minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terhadap bank syariah.

3. Kepustakaan

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang

⁵ Ibid, 233.

fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.⁶ Penulis menghimpun dokumen, seperti arsip atau data yang berhubungan dengan lokasi atau objek penelitian yang salah satunya peneliti dapat dari pengelola pesantren yang berupa profil, data, dan informasi dari pondok pesantren Thoriqul Huda Ponorogo.

E. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, instrumen utamanya adalah manusia, karena itu yang diperiksa adalah keabsahan datanya. Untuk menguji kredibilitas data penelitian peneliti menggunakan teknik Triangulasi. Teknik Triangulasi adalah menjaring data dengan berbagai metode dan cara dengan menyilangkan informasi yang diperoleh agar data yang didapatkan lebih lengkap dan sesuai dengan yang diharapkan. Setelah mendapatkan data yang jenuh yaitu keterangan yang didapatkan dari sumber-sumber data telah sama maka data yang didapatkan lebih kredibel.⁷

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Triangulasi sumber, yaitu pengujian kredibilitas data dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Pada penelitian ini peneliti membandingkan data yang didapatkan dari hasil observasi pada pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo dengan hasil wawancara dengan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo.

⁶ Lijan Poltak Sinambela, *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), 118.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 267.

F. Teknik Pengolahan Data

Adapun teknik pengolahan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini sebagai berikut:⁸

1. Editing yaitu pemeriksaan semua data-data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapan, keterbatasan, kejelasan makna, kesesuaian dan keselarasan sesuatu dengan yang lainnya, relevansi dan keragaman sesuatu atau kelompok data.
2. Organizing yaitu menyusun dan mensistematikkan data-data yang diperoleh dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan sebelumnya.
3. Penemuan hasil riset yaitu melakukan analisa lanjutan terhadap hasil pengorganisasian dengan menggunakan kaidah-kaidah, teori dan lain sebagainya. Sehingga diperoleh kesimpulan-kesimpulan tertentu yang sejalan dengan rumusan masalah yang ada.

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis data kualitatif menurut Miles dan Hiberman yaitu:⁹

1. Reduksi data: Reduksi data merupakan penyederhanaan yang dilakukan melalui seleksi, pemfokusan dan keabsahan data mentah menjadi informasi yang bermakna, sehingga memudahkan penarikan kesimpulan.

⁸ Masri Singaribun dan Sofyan Efendi, *Metode Penelitian Survai* (Jakarta: LP3IES, 1981), 191.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 247-252.

2. Penyajian data: Penyajian data dibatasi sebagai sekumpulan informasi tersusun yang disesuaikan dan diklarifikasi untuk mempermudah peneliti dan menguasai data dan tidak terbenam dalam setumpuk data.
3. Verifikasi (pengambilan keputusan): Kesimpulan selama penelitian berlangsung makna-makna yang muncul dari data yang diuji kebenarannya, kekokohnya dan kecocokannya sehingga diperoleh kesimpulan yang jelas kebenaran dan kegunaannya.

Data wawancara dalam penelitian adalah sumber data utama yang menjadi bahan analisis data untuk menjawab masalah penelitian. Analisis data dimulai dengan melakukan wawancara mendalam dengan informan. Setelah melakukan wawancara, peneliti membuat transkrip hasil wawancara dengan cara memutar kembali rekaman wawancara kemudian menuliskan kata-kata yang sesuai dengan apa yang ada direkaman tersebut. Setelah peneliti menulis hasil wawancara ke dalam transkrip, selanjutnya peneliti membuat reduksi data dengan cara abstraksi, yaitu mengambil data yang sesuai dengan konteks penelitian dan mengabaikan data yang tidak diperlukan.



BAB IV

DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Letak Geografis

Pondok Pesantren “Thoriqul Huda” terletak di jalan Syuhada’ no 194 desa Cekok kecamatan Babadan kabupaten Ponorogo. Dengan nomor telepon (0352) 482119, berdiri diatas tanah seluas $\pm 800 \text{ M}^2$, Pondok Pesantren Thoriqul Huda berada pada bagian utara wilayah kabupaten Ponorogo kurang lebih 2 Km dari kota ponorogo dengan batasan:¹

- a. Sebelah Utara : Desa Kadipaten.
- b. Sebelah Timur : Desa Patihan Wetan.
- c. Sebelah Selatan: Desa Cokromenggalan.
- d. Sebelah Barat : Desa Keniten.

2. Sejarah Berdirinya Pondok Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo

Pondok Pesantren Thoriqul Huda terletak di desa Cekok Babadan Ponorogo, yang mana pondok ini dibangun di atas sebidang tanah seluas $\pm 150 \text{ M}^2$, dulunya merupakan pondok yang mengajarkan ilmu kanuragan yang konsentrasi dalam ilmu bela diri, kemudian dari pada itu sedikit demi sedikit juga dimasukkan ilmu-ilmu *syari’at*, *’ubudiyah* serta pembelajaran *al-Quran* hingga saat ini yang dipimpin langsung oleh pengasuh.² Seiring dengan berputarnya waktu dan atas dorongan masyarakat akhirnya pondok pesantren

¹ *Observasi*, tanggal 7 Februari 2021

² Tim, *Profil Pondok Pesantren Thoriqul Huda* (Ponorogo: 2016), 3.

ini mengalami perkembangan dalam sistem pembelajarannya. Pada awalnya, sistem pembelajaran yang diberlakukan di pondok ini adalah sistem klasikal, namun belum terstruktur dengan rapi kepengurusannya, pelaksanaan pembelajaran dilaksanakan di serambi masjid, dan segala yang berhubungan dengan pelaksanaan pembelajaran dan pengajian dipimpin langsung oleh pengasuh. Beberapa tahun kemudian karena semakin bertambahnya jumlah santri struktur dan kurikulum pengajian diperbaharui ulang sehingga mendapatkan apresiasi positif dari masyarakat untuk menipkan putra-putrinya belajar di pondok pesantren Thoriqul Huda. Pada masa ini prosedur dan struktur pelaksanaan pembelajaran mulai tersusun dengan rapi, misalnya penambahan kurikulum pesantren, dan sistem pembelajaran mulai diberlakukan, hingga berdirinya madrasah diniyah Taslimul Huda Thoriqul Huda yang saat ini jumlah santri putra dan putri sekitar seratus tiga puluh santri baik putra maupun putri.

Sekitar tahun 1915 M. Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Thoriqul Huda mulai dirintis dan berbenah diri. Semua bermula dari nol hingga sedikit demi sedikit mengalami kemajuan. Hingga sampai sekarang sudah mengalami tiga periode, yang rinciannya sebagai berikut:

a. Generasi Pertama kyai Dasuki Tahun 1915 M -1970 M.³

Periode pertama ini di bawah pengasuh seorang Kyai yang bernama Kyai Dasuki. Jumlah santri sekitar 50 anak, meliputi santri putra dan putri. Karena baru berdiri sekaligus mulai dirintis dan berbenah diri, maka

³ Ibid, 4.

keadaannya masih sangat sederhana. Mulanya para santri belum punya pondok tempat bermukim sehingga masih ikut di rumah bapak kyai dan rumah-rumah para tetangga sekitar pondok. Setelah melalui jerih payah dan pengorbanan yang begitu besar dapat mendirikan satu lokal sebagai penampungan santri dan daya kuantitasnya dapat menampung santri sekitar 50 anak.

Pembangunan Pondok merupakan hasil swadaya sendiri, yaitu dengan melibatkan santri dalam mendirikan bangunannya. Sedangkan sumber dana yang diperoleh adalah berupa waqaf dari masyarakat dan sebagian usaha sendiri untuk melengkapinya. Lepas dari masalah bangunan, sistem pengajiannya berlangsung secara teratur. Pada mulanya pengajian dipusatkan di serambi masjid, yang bernama masjid Syuhada'. Sedang jalannya pengajian diasuh langsung oleh kyai dan di bantu beberapa ustadz, meliputi pengajian *al-Qur'an* dan kitab-kitab *salafiyah*. Setelah selang beberapa tahun, berkat kerja keras dan tekad yang tinggi akhirnya mampu mendirikan bangunan lagi sebagai majelis *ta'lim* (tempat belajar) yang digunakan hingga sekarang. Kondisi dan aktifitas seperti ini terus berlangsung hingga sekitar tahun 1970, di mana kyai Dasuki sudah memasuki usia lanjut yang harus banyak istirahat. Oleh karena itu secara keseluruhan berbagai bentuk kegiatan pondok diteruskan oleh pengasuh pondok berikutnya.

b. Genarasi Kedua Kyai Badaruddin Tahun 1970 M -1981 M.⁴

Pada periode kedua ini di asuh seorang kyai yang bernama Kyai Badaruddin. Beliau adalah menantu dari Kyai Dasuki, walaupun keadaan pondok belum banyak mengalami kemajuan, namun sejumlah santri sudah bertambah dua kali lipat, yaitu sekitar 100 santri, di bawah asuhan Kyai Badaruddin ini Pondok semakin banyak mengalami kemajuan dan makin mantap dalam melangkah, hingga mampu menambah satu lokal pondok lagi.

c. Genarasi Ketiga Kyai Fahrudin Dasuki Tahun 1981 M – 2015 M

Dalam perkembangan berikutnya Pondok Pesantren Thoriqul Huda Cekok Babadan Ponorogo di asuh oleh Kyai Fahrudin Dasuki. Beliau adalah putra satu-satunya dari Kyai Dasuki, dan penggagas nama Pondok Pesantren Thoriqul Huda (yang disingkat PPTH) yang berarti jalan petunjuk. Sebelumnya PPTH masih berwujud pondok yang belum bernama dan belum teratur sistem pengajarannya. Beliau sangat menekankan agama Islam yang *kaffah* dan *rahmatan lil alamiin*, artinya pondok ini menekankan terhadap tauhid dan pentingnya hidup bermasyarakat.

Beliau menuturkan bahwa kita harus menjadi seorang muslim yang *mu'min* dan bertauhid agar bisa selamat dunia dan akhirat. Muslim belum cukup, jika belum *mu'min*, dan *mu'min* belum cukup, bila belum bertauhid. Dalam masalah pentingnya hidup bermasyarakat, beliau menuturkan

⁴ Ibid, 5.

bahwa kita nanti akan mengalami suatu keadaan yang sangat bertolak belakang dengan kehidupan di pesantren, sebuah kehidupan yang sangat membutuhkan kekuatan iman yang sangat kuat, yaitu kehidupan masyarakat yang kompleks dan beragam.

d. Generasi Keempat Ibu Nyai Munjiyatin dan Para Menantu Tahun 2015 – Sekarang.⁵

Pada generasi keempat ini perkembangan pondok pesantren Thoriqul Huda semakin pesat dari semula. Atas dasar keterbatasan Ibu Nyai Munjiyatin dalam menjalankan kegiatan yang berada di pesantren beliau dibantu oleh kedua menantunya yaitu Gus Mahmuddin Sholeh dan Gus Kholid Ali Khusni, kemudian beliau mendirikan Lembaga Penjaminan Mutu Pondok Pesantren Thoriqul Huda, yaitu LPMP2TH, lembaga ini bertugas mengemas semua struktur pesantren mulai dari pelaksanaan kegiatan yang paling kecil hingga penambahan kurikulum. Disini beliau pengasuh menambah kurikulum yaitu sekolah khusus kitab kuning (SKKK), pada aspek kitab Fiqih dan Nahwu Sorof dari kitab yang paling rendah hingga yang paling besar. Demi meningkatkan kualitas dan mutu santri.

Perkembangan pada generasi Nyai Munjiyatin ini semakin pesat mulai dari Koperasi Pondok Pesantren, organisasi santri yang dinamakan Iksaluja (Ikatan Santri Luar Jawa) dan Ispada (Ikatan Santri Pacitan Thoriqul Huda) menambah pesatnya santri pondok pesantren thoriqul

⁵ *Observasi*, tanggal 7 Februari 2021

huda. Pondok Pesantren Thoriqul Huda termasuk pondok Salafi yang khalafi yang berarti merupakan pesantren yang memasukkan pelajaran-pelajaran umum dalam lingkungan pondok pesantren. Sebuah pondok pesantren tidak akan terlepas dari belajar dan mengaji. Mulai dari tingkat menengah sampai tingkat atas (Madrasah Diniyah Awwaliyah sampai dengan Madrasah Diniyah Wustha).

3. Visi dan Misi Pondok Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo

Adapun visi dan misi pondok pesantren Thoriqul Huda Ponorogo dalam menjalankan aktivitas pendidikan adalah sebagai berikut:⁶

a. Visi

“Mencetak anak didik yang berbudi luhur, menjunjung nilai-nilai agama dan bangsa, serta mampu menjadi generasi penerus perjuangan alim ulama”.

b. Misi

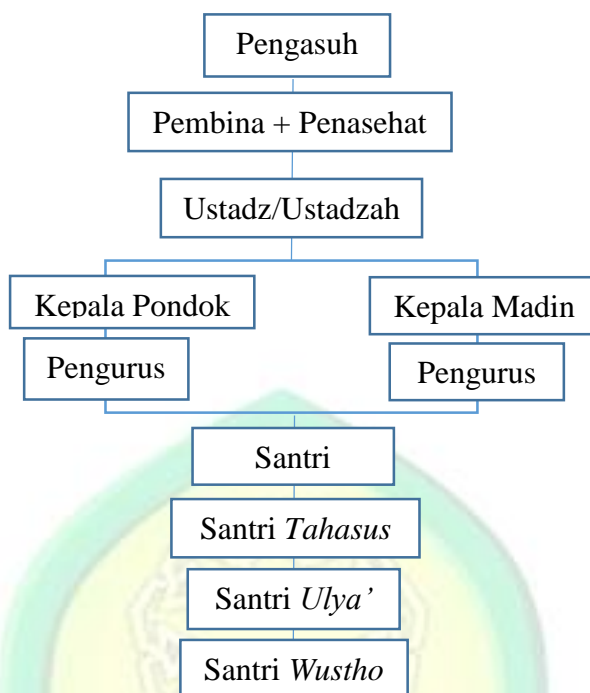
“Santri mampu memahami dan menerjemahkan akidah *Ahlussunnah Wal Jama'ah*, serta bisa membaca dan memahami kitab-kitab klasik secara baik, serta dapat merealisasikannya dalam kehidupan sehari-hari”.

4. Struktur Kepengurusan Pondok Pesantren Thoriqul Huda

Adapun struktur atau susunan pengurus Pondok Pesantren Thoriqul Huda adalah sebagai berikut:⁷

⁶ Tim, *Profil Pondok Pesantren Thoriqul Huda* (Ponorogo: 2016), 9.

⁷ Ibid, 7.



Gambar 4.1. Struktur Kepengurusan PP Thoriqul Huda Ponorogo

5. Pengasuh dan Pengajar di Pondok Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo

Berikut daftar jajaran nama pengasuh dan pengajar di pondok pesantren Thoriqul Huda Ponorogo beserta pelajaran yang diampu:

Table 4.1
Daftar Nama Ustadz/Ustadzah

No	Nama	Jabatan	Pelajaran yang diampu
1	Ibu Nyai Munjiyati	Pengasuh	Ilmu <i>Tasawuf</i>
2	Mahmudin Marsyahid	Dzuriyyah Kepengasuhan	Ilmu <i>Fiqih</i>
3	Kholid Ali Khusni	Dzuriyyah Kepengasuhan	Ilmu <i>Ushul Fiqih + Balaghoh</i>
4	Abi Mahbub	Ustadz	Ilmu <i>Tauhid</i>
5	Imam Rohani	Ustadz	Ilmu <i>Tafsir</i>
6	Imam Nawawi	Ustadz	Ilmu <i>Fiqih</i>

No	Nama	Jabatan	Pelajaran yang diampu
7	Sugiharto	Ustadz	Ilmu <i>Nahwu</i>
8	Agus Ma'ruf	Ustadz	Ilmu <i>Tafsir</i>
9	Fuad Fatahillah	Ustadz	Ilmu <i>Fiqih</i>
10	Khoiruddin U	Ustadz	Ilmu <i>Nahwu</i>
11	Afif Fariawan	Ustadz	Ilmu <i>Fiqih</i>
12	Ali Yusron	Ustadz	Ilmu <i>Tasawuf</i>
13	Ibud Mahani	Ustadz	Ilmu <i>Nahwu</i>
14	Bukhori	Ustadz	Ilmu <i>Nahwu+ Akhlak</i>
15	Sudarto	Ustadz	Ilmu <i>Fiqih + Hadist</i>
16	Aminnuddin	Ustadz	Ilmu <i>Hadist</i>
17	Agus Purnomo	Ustadz	Ilmu <i>Akhlak</i>
18	Ahmad Najib	Ustadz	Ilmu <i>Mahaidl</i>
19	Riska Mukarom	Ustadzah	Ilmu <i>Akhlak</i>
20	Aulia Rahmawati	Ustadzah	Ilmu <i>Shorof</i>
21	Binti Mahmudah	Ustadzah	Ilmu <i>Mahaidl</i>
22	Riska Zubaidah	Ustadzah	Ilmu <i>Nahwu</i>
23	Dila Aprilia	Ustadzah	Ilmu <i>Mahaidl</i>
24	Maia Latifa	Ustadzah	Ilmu <i>Shorof</i>

Sumber: Observasi, PP Thoriqul Huda Ponorogo tanggal 7 Februari 2021.

6. Pengurus Pondok Pesantren Thoriqul Huda

Dalam melaksanakan dan mengatur tugas keseharian santri peran pengurus sangat dibutuhkan. Berikut daftar pengurus putra dan putri pondok pesantren Thoriqul Huda Ponorogo Tahun 2020:

Tabel 4.2
Daftar Nama Pengurus

No	Nama	Jabatan	Pendidikan
1	M. Fikri	Ketua pondok	S1
2	Shofiudin Sholeh	Wakil ketua	S1
3	Suroso	Bendahara pondok	S1
4	M. Syafebriansyah	Sekretaris pondok	S2
5	Wahab Robiantoro	Pengurus putra	S1
6	Gusnanto	Pengurus putra	S1
7	Asrori Irsyad	Pengurus putra	S1
8	Hasib Syaifudin	Pengurus putra	S1
9	Deni Riyanto	Pengurus putra	S1
10	Ego Prasetyo	Pengurus putra	SMA
11	Joko Priono	Pengurus putra	S1
12	Dedi Ardiansyah	Pengurus putra	SMA
13	Putut Ardhianto	Pengurus putra	S1
14	M. Widodo	Pengurus putra	SMA
15	Rizal Fakhri	Pengurus putra	SMA
16	Hadi Nuryanto	Pengurus putra	SMA
17	Dian Arifatul M	Pengurus putra	SMA
18	Khoirul Wahid	Pengurus putra	S1
19	Arif Mahmudi	Pengurus putra	S1
20	Moh. Ifran A	Pengurus putra	S2

No	Nama	Jabatan	Pendidikan
21	Rodhiatul Mutmainah	Ketua pondok putri	S1
22	Siti Munasikah	Bendahara pondok	S1
23	Siti Oktriani	Sekretaris pondok	S2
24	Diyan lismawati	Pengurus putri	S1
25	Sri Wahyuli	Pengurus putri	S1
26	Anistya Angga S	Pengurus putri	S1
27	Septia Eka N	Pengurus putri	SMA
28	Khusnul Khotimah	Pengurus putri	SMA
29	Anisaul Waqidiyah	Pengurus putri	SMA
30	Luluk Nur A	Pengurus putri	S1
31	Kurnia Imroatul	Pengurus putri	SMA
32	Dwi Wulan M	Pengurus putri	S1
33	Eli Febriati	Pengurus putri	S1
34	Uswatun Khasanah	Pengurus putri	SMA

Sumber: Observasi, PP Thoriqul Huda Ponorogo tanggal 7 Februari 2021.

7. Jumlah Santri Pondok Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo

Berikut jumlah santri pondok pesantren Thoriqul Huda berdasarkan pendidikan madrasah diniyah yang ditempuh tahun ajaran 2020/2021:⁸

Tabel 4.3

⁸ Observasi, Pondok Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo, tanggal 7 Februari 2021.

Daftar Jumlah Santri

Jumlah Santri Pada pendidikan Tingkat <i>Wustho</i>		
No	Kelas	Jumlah santri
1	Kelas I	21
2	Kelas II	22
3	Kelas III	20
Jumlah Santri Pada pendidikan Tingkat <i>Ulya'</i>		
1	Kelas IV	15
2	Kelas V	13
3	Kelas VI	15
Santri Tingkat <i>Tahasus</i>		
1	Kelas <i>Tahasus</i>	11

Sumber: Observasi, PP Thoriquil Huda Ponorogo tanggal 7 Februari 2021.

8. Muatan Kurikulum Pembelajaran Pondok Pesantren Thoriquil Huda

Dalam menjalankan kegiatan pembelajaran sehari-hari berikut daftar nama kitab-kitab yang dipelajari oleh para santri pondok pesantren Thoriquil Huda:

Table 4.4

Muatan Kurikulum Pembelajaran

Studi <i>Fiqih</i>	
No	Nama kitab
1	<i>Safinatunnajah</i>
2	<i>Sualam At-taufik</i>
3	<i>Fathul Qorib</i>
4	<i>Fathul Mu'in</i>
5	<i>Bidayatul Hidayah</i>
Studi <i>Nahwu</i>	
No	Nama Kitab

1	<i>Awamil Jurzani</i>
2	<i>Syabrowi</i>
3	<i>Al- Jurumiyah</i>
4	<i>Al-Imrithi</i>
5	<i>Alfiyah Ibnu Malik</i>
Studi Shorof	
No	Nama Kitab
1	<i>Amsilah At-Tashsrif</i>
2	<i>Qowa'id Ash-Shorofiyah</i>
3	<i>Qowa'id Al-I'rob</i>
4	<i>Al-Maqsud</i>
Studi Tauhid	
No	Nama Kitab
1	<i>Aqidatul Awam</i>
2	<i>Tijan Durori</i>
3	<i>Jawahirul Kalamiyah</i>
4	<i>Kifayatul Awam</i>
5	<i>Umul Barohin</i>
Studi Akhlaq	
No	Nama Kitab
1	<i>Akhlaqul Banin</i>
2	<i>Adab At-Ta'lim</i>
3	<i>Ta'lim Muta'alim</i>
4	<i>Ihya' Ulumuddin</i>
Studi Hadist	
No	Nama Kitab
1	<i>Bulughul Marom</i>
2	<i>Riyadh Ash-Sholihin</i>
3	<i>Durroh An-Nasihin</i>
4	<i>Shahih Bukhori</i>

Sumber: Observasi, PP Thoriqul Huda Ponorogo tanggal 7 Februari 2021.

9. Kondisi Lingkungan Pondok Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo

Adapun kondisi sarana pondok pesantren Thoriqul Huda dapat diketahui sebagai berikut:

Table 4.5

Sarana Prasarana Pesantren

No	Fasilitas	Jumlah
1	Ruang belajar	14 Lokal
2	Aula	1 Lokal
3	Masjid	1 Lokal
4	Kantor	2 Lokal
5	Perpustakaan	1 Lokal
6	Ruang tamu	2 Lokal
7	Kantin	2 Lokal
8	Koperasi	1 Lokal
9	Kamar	16 Lokal
10	Kamar mandi	19 Lokal
11	WC	8 Lokal
12	Dapur	2 Lokal
13	Ruang Komputer	1 Lokal
14	Lapangan Olahraga	2 Lokal
15	Gazebo	1 Lokal

Sumber: Observasi, PP Thoriqul Huda Ponorogo tanggal 7 Februari 2021.

10. Lembaga keuangan disekitar Pondok Pesantren Thoriqul Huda

Berikut daftar unit Lembaga keuangan yang ada disekitar PP Thoriqul Huda Ponorogo atau di Kecamatan Babadan Ponorogo:

Table 4.6

Lembaga keuangan di sekitar pesantren

No	Nama Lembaga Keuangan	Alamat	Jarak Dari Pesantren
1.	Bank BRI Kantor Kas TERAS Babadan	Cekok, Keniten, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63412	± 1,2 KM
2.	KBPR Babadan	Jl. Raya Ponorogo - Lembeyan, Krajan, Sukosari, Kec. Babadan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63491	± 1,7 KM
3.	BPR Babadan	Jalan Batoro Katong No. 170, Kertosari, Babadan, Taman Arum, Tamanarum, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63491	± 1,7 KM
4.	Bank BRI Unit Pasar Pon	Jl. Batoro Katong No.265, Kranggan, Patihan Wetan, Kec. Babadan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63491	± 1,9 KM
5.	PT. BPR Syariah Al-Mabrur	Jl. May.Jend. Sutoyo No.23, Krajan, Cekok, Kec. Babadan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63491	± 1,9 KM

No	Nama Lembaga Keuangan	Alamat	Jarak Dari Pesantren
6.	BPR ASWAJA	Jl. Batoro Katong No.87, Ronowijayan, Kec. Siman, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63411	± 2,2 KM
7.	Syariah Btpn	Jl. Batoro Katong No.73, Ronowijayan, Kertosari, Kec. Babadan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63411	± 3,9 KM
8.	Bank BRI Unit Babadan	Jl. Raya Ponorogo - Madiun No.72, Kanten 2, Babadan, Kec. Babadan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63491	± 4,3 KM

Sumber: Google Maps, Lembaga Keuangan di kecamatan Babadan Ponorogo 2021.

B. Paparan Data

1. Deskripsi Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk Menjadi Nasabah di Bank Syariah

Berikut paparan hasil dari wawancara yang peneliti lakukan kepada pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo:

Ustadz Sudarto selaku guru di pondok juga guru SD di Magetan menyatakan pendapatnya tentang bank syariah sebagai berikut:⁹

⁹ Ustadz Sudarto, *Wawancara*, 25 Februari 2021

“Kulo belum mengerti jelasnya bank syariah, selama ini juga belum ada informasi yang dari pihak bank syariah langsung kekulo, bank syariah jauh dari rumah kulo, kulo sering mengirim uang saku untuk anak kulo yang mondok di Kediri, anak kulo banknya juga bukan yang syariah kang jadi untuk sekarang kulo masih belum minat kebank syariah kang”.

Sama halnya dengan Ustadzah Dila Aprilia yang berkerja sebagai reseller produk online menyatakan pendapatnya sebagai berikut:¹⁰

“Saya tahu bank syarih baru-baru ini pak, jadi untuk menjadi nasabah di bank syariah saya masih belum (minat) kalau pakai bank syariah kerepotan pak soalnya saya sering bertransaksi dengan konsumen saya, jadi kalau mau ngambil uang jauh kalau pakai bank syariah, lebih milih yang dekat aja pak dan saya sudah punya rekeningnya, ada yang dekat itu BPRS tapi banknya masih kecil beda sama yang kayak BRI Syariah gitu”.

Sedikit berbeda dengan Ustadz Ibud Mahani yang juga berprofesi sebagai tenaga pembantu di kantor desa menyatakan pendapatnya sebagai berikut:¹¹

“Saya sudah punya rekening bank syariah mandiri kang, itu digunakan untuk menerima gaji bulanan, ya buat itu karena sudah permintaan dari kantor, Sebenarnya saya tidak minat atau agak kurang puas

¹⁰ Ustadzah Dilla Apriliana, Wawancara, 27 Februari 2021

¹¹ Ustadz Ibud Mahani, Wawancara, 27 Februari 2021

karena ngambilnya jauh dari rumah, agak kerepotan juga kang, kalau untuk informasi dari bank syariah dulu sudah ada pas pembuatn rekening itu kang, tapi yaitu tadi kulo masih belum pas aja kang sama bank syariah”.

Sedangkan menurut Khoirul Wahid selaku pengurus putra yang masih berstatus Mahasiswa disalah satu perguruan tinggi di Ponorogo menyatakan sebagai berikut:¹²

“Saya masih belum paham tentang bank syariah kerjanya bagaimana, cuman saya denger dari teman saya kalau bank syariah itu sistem kerjanya sesuai sama hukum islam dan kalau nabung tidak ada potongannya, tapi saya masih belum yakin aja mas kalau berbeda, juga tidak minat, kan pastinya sama-sama mengambil untung mas”.

Menurut M. Safebriansyah selaku sekertaris pondok yang berstatus mahasiswa semester akhir pascasarjana menyatakan sebagai berikut:¹³

“Sebenarnya saya minat, cuma saya masih belum paham tentang bank syariah itu, soalnya belum pernah dengar penjelasan dari pihak banknya mas. Saya dengar dari teman kampus saya kalau ada bank syariah yang tidak dikenai biaya potongan setiap bulannya, tapi untuk Sekarang saya masih menggunakan bank BRI untuk bertransaksi sehari-hari, biar sama kayak orang tua saya dan biaya transaksinya lebih murah”.

¹² Khoirul Wahid, Pengurus Pondok Putra, Wawancara, 26 Februari 2021

¹³ M. Safebriansyah, Sekertaris Pondok Putra, Wawancara, 26 Februari 2021

Ustadz Bukhori yang juga mengajar sebagai guru SD menyatakan pendapatnya sebagai berikut:¹⁴

“Kalau untuk minat sekarang masih belum mas, saya belum pernah menggunakan produk-produk syariah sebelumnya, tahu ada bank yang tidak ada biaya potongannya juga baru-baru ini mas, belum ada yang kasih tau bank syariah itu seperti apa, setahu saya ya cuma bank dengan prinsip islam tapi jelasnya masih belum tau, saya biasanya pakai bank BRI yang dekat dari sini”.

Berbeda jauh dengan Gusnanto selaku pengurus putra yang biasanya bekerja menjadi supir menyatakan tentang bank syariah sebagai berikut:¹⁵

“Saya minat mas dengan bank syariah, saya juga sudah punya rekening wadi’ah mas, menurut saya sangat baik karena setiap bulannya tidak ada potongan biaya seperti bank konvensional mas, tapi yang saya tau tentang bank syariah cuma tabungan wadi’ah untuk yang lainnya belum tau mas, dulu saya tahunya dari promosi BRI Syariah mas, sudah dijelaskan bagaimana cara membuatnya jadi menurut saya bank syariah itu sangat baik mas, sampai sekarang saya juga masih pakai syariah mas”.

Sedangkan Ustadz Aminudin menyatakan tentang bank syariah sebagai berikut:¹⁶

¹⁴ Ustadz Bukhori, *Wawancara*, 25 Februari 2021

¹⁵ Gusnanto, *Pengurus Pondok Putra, Wawancara*, 26 Februari 2021

¹⁶ Ustadz Aminudin, *Wawancara*, 25 Februari 2021

“Untuk sekarang tidak (minat) mas, sebenarnya saya tau kalau bank syariah itu bank yang sistem kerjanya sesuai ajaran islam, tapi masih agak ragu aja mas, masih belum ada yang memberi informasi tentang bank syariah luasnya seperti apa, ada apa aja, terus cara buatnya bagaimana, apa aja yang dibutuhkan belum tau, saya biasanya menggunakan bank BRI biar mudah kalau mau bertransaksi ada mobile bankingnya mas”.

Begitu pula Fatma Dwi Lestari selaku pengurus pondok putri juga menyatakan hal yang sama sebagai berikut:¹⁷

“Saya cuman punya rekening bank Jatim itu biasanya digunakan untuk mencairkan uang beasiswa dari kampus, dan setelah keluar juga saya ambil semua pak, saya simpan sendiri. Kalau yang syariah belum tahu pak, belum ada informasi langsung atau sosialisasi dari pihak banknya, Mungkin kalau sekarang tidak minat kalau buat rekening syariah masih belum butuh”.

Hasib Syaifudin selaku pengurus pondok putra yang berstatus sebagai mahasiswa sebagai berikut:¹⁸

“Kalau minatnya, minat aja mas tapi saya masih belum tau cara buatnya terus sistemnya gimana belum tau belum ada sosialisasi mas, kalau sekarang saya masih pakai bank konvensional karena sudah lama jadi masih males aja kalau harus ngurus-ngurus lagi”.

¹⁷ Fatma Dwi Lestari, Pengurus Pondok Putri, Wawancara, 25 Februari 2021

¹⁸ Hasib Syaifudin, Pengurus Pondok Putra, Wawancara, 26 Februari 2021

Sedangkan Ustadzah Rodhiyatul Mutma'inah selaku ketua pondok putri menyatakan tentang bank syariah sebagai berikut:¹⁹

“Belum mau nabung pak, untuk kebutuhan aja masih kurang, saya belum punya uang untuk ditabung masih belum minat, uangnya masih saya gunakan untuk mencukupi kebutuhan dulu pak. Doakan saja biar banyak rezeki dan bisa nabung”.

Sama halnya dengan Shofiudin Sholeh pengurus pondok putra dan masih berstatus mahasiswa semester akhir menyatakan sebagai berikut:²⁰

“Saya masih belum kerja, uang jajan aja masih dari orang tua jadi belum minat kalau disuruh nabung, kebutuhan di pondok sama di kampus juga masih banyak, kalau sudah punya uang atau sudah kerja aja nabungnya”.

Namun berbeda dengan Ustadz Abdul Aziz selaku ustadz pondok yang berada diluar pondok (tidak mukim) menyatakan tentang bank syariah sebagai berikut:²¹

“Selama ini tidak punya rekening di bank kang, sebisa mungkin saya tidak menyimpan uang di bank biasanya saya kalau ada uang lebih saya tabung sendiri, atau saya belikan barang seperti emas atau lainnya kang, ya bukan karena apa-apa tapi kita tidak tau gimana sistemnya jadi takut aja kalau ada unsur-unsur riba biarpun itu sedikit kang”.

¹⁹ Rodhiyatul Mutma'inah, Kepala Pondok Putri, Wawancara, 27 Februari 2021

²⁰ Shofiudin Sholeh, Pengurus Pondok Putra, Wawancara, 26 Februari 2021

²¹ Ustadz Abdul Aziz, Wawancara, 27 Februari 2021

Sedangkan Wahab Robiantoro selaku pengurus pondok putra yang bekerja sebagai tenaga pengajar desain grafis menyatakan sebagai berikut:²²

“Untuk jadi nasabah di bank syariah saya masih belum minat mas pakai bank syariah mas, belum paham betul tentang bank syariah itu, juga agak ragu takut kebobolan aja mas, soalnya bank syariah masih baru-baru ini adanya, banknya juga masih belum banyak disini. Jadi saya memilih yang dekat dari sini aja biar mudah dan cabangnya juga sudah banyak”.

Menurut Asrori Irsyad selaku pengurus pondok putra yang berstatus sebagai mahasiswa semester akhir menyatakan tentang bank syariah sebagai berikut:²³

“Aslinya tidak minat kalau menabung di bank syariah, tapi karena dulu ada tugas dari kampus jadinya disuruh membuka rekening bank BRI Syariah, saya agak males aja, soalnya ATM-nya agak jauh dan banknya juga masih sedikit, biasanya orang tua santri mengirimkan uang anaknya kerekening saya yang BRI biasa mas, apalagi dimasa pandemi seperti ini banyak wali yang mengirim, jadi harus sering-sering ke ATM, kalau yang kesyariah repot, cari yang dekat-dekat aja”.

Sama halnya dengan Dedi Ardiansyah selaku pengurus pondok putra yang berstatus sebagai mahasiswa semester awal dengan pernyataan sebagai berikut:²⁴

²² Wahab Robiantoro, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 25 Februari 2021

²³ Asrori Irsyad, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

²⁴ Dedi Ardiansyah, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

“Saya sebenarnya tau kalau bank syariah sistemnya bagaimana tapi untuk sekarang masih tidak minat mas atau masih belum terlalu cocok aja, aslinya saya punya rekeningnya bank syariah mas, dulu waktu SMA ada promosi dari BPRS dekat sini, disuruh buka rekening tabungan, sampai sekarang saya belum pernah nabung kesana karena disana tidak ada ATM-nya jadi kalau mau ngambil harus datang langsung kebanknya, repot mas apalagi saya gak punya motor”.

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas bisa ditarik kesimpulan bahwa dari 16 informan yang ada hanya 1 orang yang menyatakan berminat dan memiliki rekening bank syariah, 2 orang informan mengaku tidak berminat namun tetap memiliki rekening pada bank syariah, dan 2 orang mengaku berminat namun belum bergabung membuat rekening bank syariah, serta sebanyak 11 orang mengaku tidak atau belum berminat untuk menggunakan produk bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menjadi nasabah di bank syariah masih rendah.

2. Faktor Penyebab Rendahnya Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk Menjadi Nasabah di Bank Syariah

Faktor yang dapat mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo antara lain adalah pengetahuan, lokasi, promosi, pendapatan, reputasi, dan fasilitas, religiulitas. Berikut deskripsi dari faktor-faktor rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda tersebut:

a. Pengetahuan

Pengetahuan merupakan faktor utama seseorang untuk menentukan keputusannya dalam memilih suatu produk atau barang. Oleh karena itu kurangnya atau rendahnya pengetahuan bisa membuat seseorang kurang berminat bahkan tidak beminat dengan produk atau barang tersebut.

Begitu pula dengan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo, masih banyak pengelola pesantren yang tidak mengetahui tentang bank Syariah secara luas. Baik dari sistemnya, produk-produknya ataupun perbedaannya dengan bank konvensional.

Sebagaimana yang dinyatakan Khoirul Wahid:²⁵

“Saya masih belum paham tentang bank syariah kerjanya bagaimana, cuman saya denger dari teman saya kalau bank syariah itu sistem kerjanya sesuai sama hukum islam dan kalau nabung tidak ada potongannya, tapi saya masih belum yakin aja mas kalau berbeda, juga tidak minat, kan pastinya sama-sama mengambil untung mas”.

Sama halnya dengan pernyataan Ustadz Bukhori:²⁶

“Belum ada yang kasih tau bank syariah itu seperti apa, ada apa aja disana, masih belum tau. Setahu saya ya cuma banknya dengan prinsip islam tapi jelasnya masih belum tau, saya biasanya pakai bank BRI yang dekat dari sini”.

²⁵ Khoirul Wahid, Pengurus Pondok Putra, Wawancara, 26 Februari 2021

²⁶ Ustadz Bukhori, Wawancara, 25 Februari 2021

Sedikit berbeda dengan pernyataan dari Safebriansyah selaku sekretaris pondok:²⁷

“Sebenarnya saya minat, cuma saya masih belum paham tentang bank syariah itu, soalnya belum pernah dengar penjelasan dari pihak banknya mas. Sekarang saya masih menggunakan bank BRI untuk bertransaksi sehari-hari, biar sama kayak orang tua saya dan biaya transaksinya lebih murah”.

Berbeda dengan Gusnanto menyatakan bahwa:²⁸

“Saya minat mas dengan bank syariah, saya juga sudah punya rekening wadi’ah mas, menurut saya sangat baik karena setiap bulannya tidak ada potongan biaya seperti bank konvensional mas, tapi yang saya tau tentang bank syariah cuma tabungan wadi’ah untuk yang lainnya belum tau mas”.

Dari beberapa paparan hasil wawancara diatas bisa disimpulkan bahwa kurangnya pengetahuan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi salah satu faktor penyebab rendahnya minat menjadi nasabah di bank syariah.

b. Lokasi

Lokasi keberadaan bank syariah juga menjadi faktor penting yang dapat mempengaruhi minat pengelola pesantren untuk menjadi nasabah di bank syariah. Hal ini berkaitan dengan jarak lokasi tempat tinggal

²⁷ M. Safebriansyah, Sekertaris Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

²⁸ Gusnanto, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

pengelola pesantren dengan bank syariah. Jarak menjadi tolak ukur untuk memudahkan pengelola pesantren dalam bertransaksi dan menentukan minatnya untuk memilih bank syariah.

Sebagaimana yang dinyatakan oleh Ustadz Sudarto selaku guru di pondok juga guru SD di Magetan menyatakan pendapatnya tentang bank syariah sebagai berikut:²⁹

“Kurang minat kang, bank syariah jauh dari rumah kulo, kulo sering mengirim uang saku untuk anak kulo yang mondok di Kediri, anak kulo banknya juga bukan yang syariah kang”.

Sama halnya dengan ustadzah Dilla Apriliana yang berkerja sebagai reseller produk online menyatakan pendapatnya sebagai berikut:³⁰

“Tidak (minat) kalau pakai bank syariah kerepotan pak soalnya saya sering bertransaksi dengan konsumen saya, jadi kalau mau ngambil uang jauh kalau pakai bank syariah, jadi lebih milih yang dekat aja pak dan saya sudah punya rekeningnya, ada yang dekat itu BPRS tapi banknya masih kecil beda sama yang kyak BRI Syariah gitu”.

Sedikit berbeda dengan pengakuan ustadz Ibud Mahani:³¹

“Saya sudah punya rekenenig bank syariah mandiri kang, itu digunakan untuk menerima gaji bulanan, ya buat itu karena sudah permintaan dari kantor, Sebenarnya saya tidak minat atau agak

²⁹ Ustadz Sudarto, *Wawancara*, 25 Februari 2021

³⁰ Ustadzah Dilla Apriliana, *Wawancara*, 27 Februari 2021

³¹ Ustadz Ibud Mahani, *Wawancara*, 27 Februari 2021

kurang puas karena ngambilnya jauh dari rumah juga agak kerepotan juga kang kalau mau kebanknya”.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa salah satu penyebab rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah adalah faktor lokasi bank yang jauh dari tempat tinggal pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo.

c. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi atau menarik minat nasabah. Tanpa adanya promosi mungkin pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo tidak menentukan pilihannya terhadap bank syariah.

Sebagaimana pernyataan dari Ustadz Aminudin:³²

“Untuk sekarang tidak (minat) mas, sebenarnya saya tau kalau bank syariah itu bank yang sistem kerjanya sesuai ajaran islam, tapi masih agak ragu aja mas, masih belum ada yang memberi informasi tentang bank syariah luasnya seperti apa, terus cara buatnya bagaimana, apa aja yang dibutuhkan belum tau, saya sudah terbiasa menggunakan bank BRI biar mudah kalau mau bertransaksi ada mobile bankingnya mas”

Sama dengan pengakuan dari Fatma Dwi Lestari:

“Saya cuman punya rekening bank Jatim itu biasanya digunakan untuk mencairkan uang beasiswa dari kampus, dan setelah keluar

³² Ustadz Sudarto, Wawancara, 25 Februari 2021

juga saya ambil semua pak, saya simpan sendiri. Kalau yang syariah belum tahu pak belum ada informasi langsung atau sosialisasi dari pihak banknya, Mungkin kalau sekarang tidak minat kalau buat rekening syariah masih belum butuh”.

Begitu pula pernyataan dari Hasib Syaifudin selaku pengurus pondok putra yang berstatus sebagai mahasiswa sebagai berikut:³³

“Kalau minatnya, minat aja mas tapi saya masih belum tau cara buatnya terus sistemnya gimana belum tau belum ada sosialisasi mas, kalau sekarang saya masih pakai bank konvensional karena sudah lama jadi masih males aja kalau harus ngurus-ngurus lagi”.

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas faktor promosi sangatlah mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda menjadi nasabah di bank syariah.

d. Fasilitas

Fasilitas juga merupakan faktor penting seseorang dalam menentukan pilihannya. Melalui fasilitas yang baik akan menimbulkan kepuasan dan kenyamanan seseorang tersebut.

Begitu pula dengan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo yang merasa kurang minatnya kepada bank syariah dikarenakan fasilitas yang disediakan kurang maksimal. Sebagaimana pernyataan Asrori Irsyad tentang bank syariah:³⁴

³³ Hasib Syaifudin, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

³⁴ Asrori Irsyad, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

“Aslinya tidak minat kalau menabung di bank syariah, tapi karena dulu ada tugas dari kampus jadinya disuruh membuka rekening bank BRI Syariah, saya agak males aja, soalnya ATM-nya agak jauh dan banknya juga masih sedikit, biasanya orang tua santri mengirimkan uang anaknya kerekening saya yang BRI biasa mas, apalagi dimasa pandemi seperti ini banyak wali yang mengirim, jadi harus sering-sering ke ATM, kalau yang kesyariah repot, cari yang dekat-dekat aja”.

Sama halnya dengan Dedi Ardiansyah selaku pengurus pondok putra yang berstatus sebagai mahasiswa semester awal dengan pernyataan sebagai berikut:³⁵

“Saya tidak minat mas, tapi saya punya rekeningnya itu karena dulu waktu SMA ada promosi dari BPRS disuruh buka rekening tabungan, sampai sekarang saya belum pernah nabung kesana karena disana tidak ada ATM-nya jadi kalau mau ngambil harus datang langsung kebanknya, repot mas apalagi saya gak punya motor”.

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas faktor fasilitas pelayanan juga mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah.

e. Pendapatan

³⁵ Dedi Ardiansyah, Pengurus Pondok Putra, Wawancara, 26 Februari 2021

Dari faktor-faktor diatas ternyata faktor pendapatan juga dapat mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah. Seperti pernyataan ustadzah Rodhiyatul Mutma'inah selaku ketua pondok putri menyatakan tentang bank syariah sebagai berikut:³⁶

“Oalah kok nabung! Untuk kebutuhan aja masih kurang, saya belum punya uang untuk ditabung masih belum minat, uangnya masih saya gunakan untuk mencukupi kebutuhan dulu mas. Doakan saja biar banyak rezeki dan bisa nabung”.

Sama halnya dengan Shofiudin Sholeh menyatakan:³⁷

“Saya masih belum kerja, uang jajan aja masih dari orang tua jadi belum minat kalau disuruh nabung, kebutuhan di pondok sama di kampus juga masih banyak, kalau sudah punya uang atau sudah kerja aja nabungnya”.

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas faktor pendapatan juga mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda menjadi nasabah di bank syariah.

f. Reputasi

Reputasi atau citra nama baik dalam sebuah perusahaan akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Sama halnya dengan

³⁶ Rodhiatul Mutma'inah, Kepala Pondok Putri, *Wawancara*, 27 Februari 2021

³⁷ Shofiudin Sholeh, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

pernyataan Wahab Robiantoro selaku pengurus pondok putra yang bekerja sebagai tenaga pengajar desain grafis menyatakan sebagai berikut:³⁸

“Belum minat kalau pakai bank syariah mas, belum paham betul tentang bank syariah itu, juga agak ragu takut kebobolan aja mas, soalnya bank syariah masih baru-baru ini adanya, banknya juga masih belum banyak disini. Jadi saya memilih yang dekat dari sini aja biar mudah dan cabangnya juga sudah banyak”.

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas faktor reputasi juga turut andil mempengaruhi rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda menjadi nasabah di bank syariah.

g. Religiusitas

Pemahaman keagamaan yang baik akan membentuk pribadi yang memiliki kualitas diri dalam pengamalan ibadah di kehidupan sehari-hari. Dalam memilih menggunakan sebuah produk atau jasa pastinya disesuaikan dengan kadar keimanan yang dimiliki seseorang tersebut. Akan tetapi pada kenyataannya masih ada pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo yang seharusnya memiliki pemahaman keagamaan yang cukup baik atau tinggi dari orang-orang awam masih memiliki minat yang rendah terhadap bank syariah dan lebih memilih mempertahankan menggunakan bank konvensional dalam kegiatan sehari-harinya. Berikut penjelasannya dari beberapa responden:

³⁸ Wahab Robiantoro, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 25 Februari 2021

Khoirul Wahid yang tidak berminat kepada bank syariah dan belum mengetahui sistem bank syariah serta menganggap bahwa sistem bank syariah sama saja dengan bank konvensional:³⁹

“Ya itu tadi mas sebenarnya cuma sebatas tau dan dengar aja kalau tidak riba tapi belum tau jelasnya bagaimana, tapi yang pastikan juga sama-sama mengambil untung mas sama aja kayak bank biasa”.

Sama halnya dengan Khoirul, Ustadz Aminudin yang belum minat dan belum mengetahui informasi yang detail terkait sistem bank syariah juga memberikan pernyataan penghindaran riba sebagai berikut:⁴⁰

“Ya belum tau juga saya mas detail tidak ribanya itu seperti apa, soalnya memang belum ada penjelasan yang jelas dari bank-bank yang ada disekitar sini, untuk buatnya gimana ya masih belum tau mas, kalau saya yang penting yakin aja dan bisa mengamankan uang saya mas”.

Ustadz Sudarto menyatakan bahwa masih belum minat terhadap bank syariah lantaran jarak yang jauh dan menyesuaikan dengan rekening anaknya menyatakan sebagai berikut:⁴¹

“Ya belum tau juga kulo tidak ribanya itu gimana, memang karena banknya jauh, kalau milih yang jauh pastinya repot juga, kalau ganti

³⁹ Khoirul Wahid, Pengurus Pondok Putra, Wawancara, 26 Februari 2021

⁴⁰ Ustadz Sudarto, Wawancara, 25 Februari 2021

⁴¹ Ustadz Sudarto, Wawancara, 25 Februari 2021

punya anakku ya ganti pastinya juga, untuk sekarang pakai yang ada dulu aja kang, yang penting tetap berhati-hati aja gitu kang”.

Asrori Irsyad yang mengaku mengetahui riba dan memiliki rekening bank syariah namun memilih menggunakan bank konvensional karena mudah dijangkau menyatakan sebagai berikut:⁴²

“Gimana ya mas, tau mas kalau riba, tapi itu tadi saya pakai yang Bank BRI biar dekat aja soalnya memang agak jauh ATM-nya yang BRI syariah, yang penting enak dijangkau aja mas, saya juga jarang nabung kok, paling rekeningnya cuma buat kirim-kirim uang aja mas”.

Ustadzah Rodhiyatul Mutma’inah selaku ketua pondok putri yang menyatakan bunga bank riba namun belum berminat menjadi nasabah bank syariah karena keterbatasan uang menyatakan sebagai berikut:⁴³

“Paham sih pak kalau sistem bunga itu riba, tapi ya sekarang belum punya uang untuk ditabung, jadi ya belum pengen buat (rekening)”.

Ustadzah Dilla Aprilia yang berkerja sebagai reseller produk online menyatakan tidak minat dan menganggap bank syariah sama seperti bank konvensional menyatakan pendapatnya sebagai berikut:⁴⁴

“Belum tau jelasnya pak kalau benar-benar tidak riba kan ada biaya administrasinya juga ya nggak pak? Ya saya cuma menyesuaikan sama pelanggan saya aja pak, biar gampang, bukan karena memang

⁴² Asrori Irsyad, Pengurus Pondok Putra, *Wawancara*, 26 Februari 2021

⁴³ Rodhiatul Mutma’inah, Kepala Pondok Putri, *Wawancara*, 27 Februari 2021

⁴⁴ Ustadzah Dilla Apriliana, *Wawancara*, 27 Februari 2021

sengaja medekati riba tapi biar mudah transaksinya, kalau yang syariah belum banyak yang punya juga pak”.

Namun berbeda dengan pernyataan Ustadz Abdul Aziz selaku guru pondok yang berada diluar pondok (tidak mukim) bahwa tidak berminat dengan keberadaan bank atas dasar kehati-hatian menyatakan sebagai berikut:⁴⁵

“Selama ini tidak punya rekening di bank kang, sebisa mungkin saya tidak menyimpan uang di bank biasanya saya kalau ada uang lebih saya tabung sendiri, atau saya belikan barang seperti emas atau lainnya kang, ya bukan karena apa-apa tapi kita tidak tau gimana sistemnya jadi takut aja kalau ada unsur-unsur riba biarpun itu sedikit kang”.

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas maka bisa diambil kesimpulan bahwa meskipun responden mengetahui bahwa bank syariah menghindari nasabahnya dari riba namun dikarenakan beberapa alasan tersediri dari responden, reponden tetap tidak dan belum berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah.

C. Analisis

1. Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk Menjadi Nasabah Bank Syariah

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, minat merupakan kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang kuat terhadap

⁴⁵ Ustadz Abdul Aziz, *Wawancara*, 27 Februari 2021

suatu barang maupun jasa.⁴⁶ Minat bisa diartikan sebagai suatu keinginan yang cenderung dan memberikan perhatian yang lebih baik kepada seseorang, pekerjaan, atau keadaan yang menjadi objek minat tersebut. Juga dibarengi dengan rasa senang terhadap perkara tersebut. Pada batasan tersebut dapat dipahami bahwa di dalam minat mengandung suatu pemusatan perhatian dari subjek, terdapat usaha (baik untuk mendekati/ mengetahui/ memiliki/ menguasai/ berhubungan) dan dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek.⁴⁷ Minat juga lebih dikenal sebagai keputusan penggunaan atau pembelian jasa ataupun produk tertentu. Keputusan pembelian adalah suatu proses penentuan keputusan pembelian yang didalamnya terdapat penentuan produk/barang apa yang akan dibeli, atau tidak melakukan pembelian dan keputusan tersebut karena sudah pernah melakukan keputusan dan puas dari kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu kebutuhan dan dana yang dimiliki.⁴⁸

Ketika seseorang menilai suatu barang atau produk akan bermanfaat dan suka terhadap barang tersebut, maka akan timbullah rasa minat untuk memiliki barang tersebut, apabila barang tersebut dipilih karena rasa minat yang tinggi maka akan mendatangkan rasa puas terhadap barang tersebut. Minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terhadap bank syariah merupakan faktor penting yang perlu diperhatikan, sehingga pengelola

⁴⁶ <https://kbbi.web.id/minat> (diakses pada 2 Februari 2021 Pukul 14.25).

⁴⁷ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahbah, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Kencana, 2004), 262.

⁴⁸ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 14.

pesantren Thoriqul Huda Ponorogo dapat menentukan keputusannya untuk bergabung menjadi nasabah di bank syariah.

Penelitian ini dilakukan melalui wawancara terstruktur dengan memberikan pernyataan yang sama kepada 16 responden yang berasal dari pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo. Dari hasil wawancara tersebut peneliti menemukan fakta bahwa minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo dapat dikatakan rendah. Hal tersebut dapat dibuktikan dari pernyataan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo terkait minatnya menjadi nasabah di bank syariah. Dari 16 informan hanya 1 orang yang menyatakan berminat dan memang benar memiliki rekening pada bank syariah, ada 2 orang responden mengaku tidak berminat namun tetap memiliki rekening pada bank syariah, ada 2 orang mengaku berminat namun belum melaksanakannya, dan 11 orang mengaku tidak berminat untuk menggunakan produk bank syariah.

Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur suatu sikap, baik persepsi maupun pendapat individu atau kelompok yang berkaitan dengan suatu fenomena.⁴⁹ Berikut penjelasan dari skala likert dalam penelitian ini:

- a. Setiap responden diberikan pertanyaan yang sama yaitu: Apakah anda berminat menjadi nasabah di bank syariah?
- b. setiap pernyataan responden diberi nilai sebagai berikut:

⁴⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 93.

- 1) Minat (M) = 4
- 2) Melakukan tapi tidak minat (MTK) = 3
- 3) Minat tapi tidak melakukan (MTM) = 2
- 4) Tidak/belum minat (TM) = 1

Berikut tabel muatan jawaban responden:

Table 4.7

Skala Likert Analisis Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda

Jumlah Jawaban Responden			
(M)	(MTK)	(MTM)	(TM)
1	2	2	11

- c. Dari muatan jawaban responden tersebut Maka jumlah skor dari nilai tersebut adalah:

- 1) M : $1 \times 4 = 4$
- 2) MTB : $2 \times 3 = 6$
- 3) MTM : $2 \times 2 = 4$
- 4) TM : $11 \times 1 = 11$ +

$$\text{Jumlah} = 25$$

- d. Untuk mengkonversi skor persentase yang diperoleh menjadi nilai kualitatif menurut Slameto berdasarkan kategori penilaian skala lima adalah sebagai berikut:⁵⁰

Tabel 4.8

Pedoman Kategori Penilaian

Rentang presentase skor yang diperoleh	Kategori
90% - 100%	Sangat Memuaskan
80% - 89%	Memuaskan

⁵⁰ Slameto, *Evaluasi Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), 189.

Rentang presentase skor yang diperoleh	Kategori
65% - 79%	Cukup
55% - 79%	Kurang
0% - 55%	Sangat Kurang

Apabila semua jawaban minat maka jumlah skor total adalah $16 \times 4 = 64$. Namun pada penelitian ini tidak seluruh responden mengatakan minat, sehingga jumlah skor yang diperoleh dari penelitian ini adalah 25. Berdasarkan data tersebut, tingkat minat responden menjadi nasabah di bank syariah adalah $(25 \div 64) \times 100\% = 39\%$ dari 100%.

Dari perhitungan diatas dapat dikatakan bahwa minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah bisa dibilang rendah, 39% dari 100% pengelola pesantren berminat menjadi nasabah bank Syariah. Sedangkan 61% dari 100% pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo lebih berminat memilih menjadi nasabah bank lain selain bank Syariah ataupun tidak memilih sama sekali.

2. Analisis Faktor yang Menyebabkan Rendahnya Minat Pengelola Pesantren Thoriqul Huda Ponorogo Menjadi Nasabah di Bank Syariah

a. Pengetahuan

Pengetahuan adalah seluruh informasi yang telah diterima dan dimiliki seseorang tentang berbagai produk dan jasa serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen. Pengetahuan

konsumen sangat mempengaruhi keputusan seorang konsumen dalam menggunakan suatu produk.⁵¹

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan masih banyak pengelola pesantren yang tidak mengerti apa yang dimaksud dengan bank syariah baik dari sistem, produk, ataupun proses menjadi nasabah dari bank syariah. Dengan demikian bisa dipastikan bahwa tingkat pemahaman dan kesadaran pengelola pesantren untuk menjadi nasabah di bank syariah masih rendah. Hal ini disebabkan oleh kurangnya informasi yang berkaitan dengan bank syariah kepada pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo.

Sosialisasi yang seharusnya dilakukan bank syariah sangatlah penting dan dibutuhkan untuk memberikan informasi yang akurat tentang kelebihan dan keunggulan dari bank syariah itu sendiri agar pemahaman dan pengetahuan pengelola pesantren Thoriqul Huda bertambah. Namun, hingga saat ini belum ada satupun dari pihak bank syariah di ponorogo yang melakukan sosialisasi tentang bank syariah di pondok pesantren Thoriqul Huda Ponorogo. Atas dasar faktor tersebutlah pengelola pesantren Thoriqul Huda kurang tertarik terhadap bank syariah dan mengurungkan minatnya untuk menjadi nasabah di bank syariah. Dan lebih mempertahankan bank konvensional untuk digunakan bertransaksi sehari-hari.

b. Promosi

⁵¹ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran* (Malang: UB Press, 2011), 46.

Promosi adalah suatu sarana/media yang paling mampu digunakan untuk menarik dan mempertahankan konsumen ataupun seorang nasabah.⁵² Jika tidak ada promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal dan paham terhadap bank ataupun produk-produknya. Dalam kegiatan promosi pihak bank harus mempromosikan produk dan jasa bisa melalui promosi secara langsung ataupun tidak langsung kepada konsumennya guna menginformasikan segala produk agar calon nasabah tertarik dengan produk yang dimiliki bank syariah tersebut.⁵³

Begitu pula dengan bank syariah pengenalan dan promosi sangatlah dibutuhkan agar calon nasabah atau nasabah yang sudah bergabung tetap tertarik dan bertahan menggunakan produk-produk dari bank syariah tersebut. Sebagaimana penelitian yang telah dilakukan jakroni promosi menjadi salah satu faktor yang signifikan dapat mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah di bank syariah.⁵⁴ Semakin giat bank syariah melakukan promosi maka akan semakin banyak nasabah yang akan bergabung untuk menjadi nasabah bank syariah.

Berdasarkan hasil wawancara penelitian, belum ada satupun bank syariah yang melakukan kepada pengelola pesantren Thoriqul Huda ponorogo. Promosi sangat diperlukan dalam menarik minat pengelola pesantren Thoriqul Huda untuk menjadi nasabah dibank syariah. Dari

⁵² Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2005), 175.

⁵³ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), 169.

⁵⁴ Jakroni, "Faktor Penyebab Kurangnya Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Kantor Cabang Bank Syariah Mandiri Telanaipura Kota Jambi", *Skripsi* (Jambi: UIN Sulthan Tahaha Saifudin Jambi. 2020), 54.

pernyataan 16 responden 3 responden menuturkan bahwa promosi dan pengenalan dari bank syariah akan sangat membantu pengelola pesantren agar lebih bisa memahami dan mengerti bagaimana sistem kerja dan prosedur dari pembukaan rekening dari bank syariah.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor promosi merupakan salah satu faktor penunjang kurangnya minat dari pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank syariah.

c. Lokasi

Lokasi adalah letak dimana bank akan beroperasi. Lokasi merupakan salah satu faktor yang penting untuk sebuah perusahaan. Adanya persaingan yang ketat penentuan lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan dalam menjalankan operasional perbankan guna mencapai target pencapaian yang ingin diraih bank tersebut.⁵⁵

Hasil penelitian terdapat 3 responden dari 16 responden yang mengatakan bahwa lokasi menjadi faktor yang mempengaruhi kurangnya minat pengelola pesantren untuk menjadi nasabah di bank syariah. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Lokasi dan jumlah cabang bank syariah yang banyak dan strategis sangat memudahkan nasabah dalam melakukan transaksinya yang berkaitan dengan bank.

Menurut Kasmir lokasi bank merupakan tempat dimana diperjual belikannya produk/jasa dari perbankan serta menjadi pusat pengendalian

⁵⁵ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 131.

perbankan. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Lokasi bank syariah yang sulit dijangkau dengan jumlah bank syariah yang sedikit dapat mempengaruhi minat nasabah menurun atau rendah. Jarak dari rumah nasabah ke bank syariah sangat variatif, dari hanya beberapa meter sampai dengan puluhan kilometer. Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah akan memudahkan konsumen dalam menjangkau bank syariah sehingga akan mendorong konsumen tersebut untuk menggunakan bank syariah.⁵⁶

Begitu pula dengan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo. Lokasi kantor/cabang bank syariah yang mudah dijangkau dan dekat dari rumah atau tempat tinggalnya, maka akan memudahkan pengelola pesantren dalam mengurus hal-hal yang berkaitan dengan bank tersebut. Namun pada faktanya jumlah dari bank syariah masih sedikit. Jadi dapat disimpulkan bahwa lokasi merupakan salah satu faktor yang dapat menyebabkan rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menjadi nasabah di bank syariah.

d. Fasilitas

Pentingnya faktor-faktor pendukung untuk menarik minat nasabah dalam hal ini adalah dari segi faktor fasilitas. Bisa sadari atau tidak, nasabah sekarang sangat kritis terhadap ketersediaan fasilitas yang ada di bank, baik dari tampilan gedung, area parkir, ruang tunggu, keamanan, dan sebagiannya. Selain fasilitas tersebut, fasilitas yang tidak kalah pentingnya

⁵⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank*, 163.

adalah fasilitas perbankan itu sendiri yang sangat dibutuhkan oleh nasabah dalam rangka memberikan kemudahan dalam transaksi, mulai dari sarana transfer antar rekening, Tarik tunai ATM, kelengkapan ruang tunggu, fasilitas pendukung untuk transaksi. Fasilitas-fasilitas ini sangat diperlukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat dan membuat masyarakat nyaman dengan bank syariah.⁵⁷

Pada wawancara penelitian yang telah dilakukan, dari 16 responden terdapat 2 orang responden yang menyatakan tidak berminat kepada bank syariah dikarenakan kurangnya fasilitas ATM dari bank Syariah yang ada disekitar pesantren, ATM menjadi kebutuhan yang cukup penting bagi pengelola pesantren Thoriqul Huda, dengan adanya ATM pengelola pesantren Thoriqul Huda akan lebih mudah menjangkau hal-hal yang berkaitan dengan bank, baik setor tunai, transfer, ataupun tarik tunai untuk memenuhi kebutuhan dari pengelola pesantren setiap harinya. Kurangnya fasilitas dan cukup jauhnya menjangkau fasilitas tersebut, membuat pengelola pesantren Thoriqul Huda kesulitan untuk memenuhi kebutuhannya.

Oleh karena itu jumlah dan jangkauan fasilitas perbankan syariah sangat perlu diperhatikan dan menjadi salah satu faktor yang dapat menyebabkan rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menjadi nasabah di bank syariah.

⁵⁷ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 143.

e. Pendapatan

Pendapatan menjadi salah satu faktor yang melatar belakangi seseorang dalam melakukan aktivitas ekonomi, salah satunya ialah menabung. Menurut Keynes, besarnya tabungan seseorang bukan tergantung pada tinggi rendahnya tingkat suku bunga, namun tergantung besar kecilnya pendapatan seseorang. Semakin besar pendapatan maka semakin besar jumlah tabungan yang dilakukan masyarakat.⁵⁸

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti. Pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo memiliki status, jenjang pendidikan, dan pekerjaan yang berbeda-beda, pastinya akan menyebabkan perbedaan pendapatan dari masing-masing pengelola pesantren Thoriqul Huda tersebut. Pendapatan pengelola pesantren yang masih berada di pondok (mukim) dengan pengelola pesantren yang berada diluar pondok hal ini dikarenakan terbatasnya waktu dan urusan dari masing-masing pengelola pesantren. Beberapa pengelola pesantren juga masih ada yang belum memiliki pendapatan dikarenakan masih memepuh pendidikan dan belum bekerja.

Dari faktor ini peneliti menemukan bahwa pendapatan sangat berpengaruh terhadap minat pengelola pesantren Thoriqul Huda menjadi nasabah di bank syariah. Pendapatan menjadi tolak ukur mengapa pengelola pesantren tidak berminat menjadi nasabah bank syariah begitu

⁵⁸ Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 47.

pula dengan bank konvensional. Pendapatan yang tidak tetap dan kebutuhan yang juga harus tetap terpenuhi menjadikan responden kurang berminat untuk menabung atau menjadi nasabah.

Rendahnya pendapatan yang diterima pengelola pesantren membuat rendah pula minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo untuk menabung dan menjadi nasabah di bank syariah. Jadi faktor pendapatan sangatlah berpengaruh terhadap kurangnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo.

f. Reputasi

Reputasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah nama baik. Pandangan paling dominan pada literatur menunjukkan bahwa sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi keseluruhan jangka panjang dibanding elemen kepuasan.⁵⁹ Dengan adanya reputasi atau citra perusahaan yang baik akan berdampak terhadap perusahaan dan berpengaruh terhadap suatu individu atau kelompok menjadi tertarik terhadap perusahaan tersebut karena banyaknya kepercayaan dari individu lain. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal.⁶⁰

⁵⁹ Tim, *Penyusun Kamus Pusat Bahasa* (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), 182.

⁶⁰ Gatot Febianto, "Pengaruh Lokasi, Tingkat Suku Bunga, Dan Reputasi Terhadap Keputusan Untuk Menabung (Studi Pada Badan KeSwadayaan Masyarakat Sari Asih Kelurahan. Padang sari Kota Semarang)", *Skripsi* (Semarang: UNDIP, 2006), 24.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap 16 responden pengelola pesantren Thoriqul Huda hanya satu orang yang beranggapan bahwa reputasi atau citra nama baik dari bank masih diragukan atau kurang baik. Sehingga mengurungkan niatnya untuk bergabung menjadi nasabah bank Syariah. Kurangnya kantor/cabang dari bank Syariah membuat responden meragukan kinerja dari bank Syariah. Dan 15 responden menganggap reputasi bank Syariah baik atau sama dengan bank-bank pada umumnya. Hal ini dikarenakan telah berdirinya bank Syariah dan mulai banyaknya nasabah dari bank Syariah.

g. Religiusitas

Delener dalam jurnal Esso dan Dib mengatakan bahwa religiusitas adalah salah satu faktor pendorong penting dan dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Hal ini didasari atas keputusan konsumen untuk membeli produk tergantung kadar keimanan mereka.⁶¹

Pemahaman keagamaan yang baik akan membentuk pribadi yang memiliki kualitas diri dalam pengamalan ibadah di kehidupan sehari-hari.⁶² Seseorang yang memiliki pemahaman agama lebih tinggi dari pada orang biasa atau awam, seharusnya memiliki tingkat religiusitas yang tinggi pula, serta peka terhadap hal-hal yang digunakannya dalam kesehariannya. Di dalam *al-Qur'an* telah dijelaskan bahwa riba itu haram.

⁶¹ Nejdert Deleaner, Religious Contrasts in Consumer Decision Behavior Patterns: Their Dimensions and Marketing Implications, *European Journal of Marketing*, Vol. 28 No. 5, 1994, 35-53.

⁶² Ayoe Niken Pratiwi, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Untuk Menggunakan Bank Syariah (Studi Kasus di kota Surakarta)", *Skripsi* (Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010), 113.

Sehingga seorang muslim yang mengerti akan hukum riba akan cenderung untuk memilih dan menggunakan sesuatu yang terhindar dari riba tersebut, sama halnya dengan bank Syariah.

Dalam penelitian Khanif Rahmanto menyatakan bahwa Religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat desa Sragen Kab. Semarang untuk menabung di perbankan syariah.⁶³ Pengelola pesantren yang ikut serta dalam menjalankan kegiatan pesantren terdiri dari 23 ustadz dan ustadzah serta 42 pengurus pondok putra dan putri. Dan pastinya tingkatan religiusitas dari pengelola pesantren Thoriqul Huda menunjukkan angka yang tinggi. Namun hanya satu orang pengelola pesantren yang telah menggunakan produk bank Syariah dan bergabung menjadi nasabah di bank Syariah. Dari angka ini menunjukkan bahwa minat pengelola pesantren Thoriqul Huda masih dikatakan rendah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan menambahkan pertanyaan yang berkaitan dengan bank Syariah kepada responden. Pengelola pesantren Thoriqul Huda menyatakan bahwa mengetahui bank Syariah dapat menghindarkan nasabahnya dari perkara riba. Namun mereka masih ragu dan tidak berminat untuk menjadi nasabah di bank Syariah karena alasan tertentu dari masing-masing pengelola pesantren.

⁶³ Khanif Rahmanto, "Pengaruh Tingkat Religiusitas, Kualitas Pelayanan, Dan Promosi Terhadap Minat Masyarakat Desa Sragen Kab. Semarang Untuk Menabung di Bank Syariah", *Skripsi* (Salatiga: IAIN Salatiga, 2016), 89.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo adalah orang yang memiliki pemahaman agama Islam dan memiliki tingkatan religiusitas yang tinggi, namun tidak mempengaruhi minat yang tinggi juga terhadap bank Syariah. Walaupun mereka mengerti tentang larangan riba, karena berbagai alasan tertentu, mereka lebih memilih menggunakan produk dari bank konvensional untuk digunakan dalam kebutuhan sehari-hari. Sehingga fakta ini sangat berbanding terbalik dengan teori yang ada.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan-pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya maka kesimpulannya sebagai berikut:

1. Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada 16 responden, terkait dengan minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank Syariah bisa dikatakan rendah. Karena hanya 39% pengelola pesantren berminat menjadi nasabah di bank Syariah. Sedangkan 61% pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo berminat memilih menjadi nasabah bank lain selain bank Syariah.
2. Faktor yang menyebabkan rendahnya minat pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo menjadi nasabah di bank Syariah adalah kurangnya pengetahuan pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo tentang bank syariah, jarak lokasi bank syariah yang cukup jauh dari tempat tinggal pengelola pesantren, promosi yang belum dilakukan oleh bank Syariah kepada pengelola pesantren, pendapatan yang masih kurang cukup untuk ditabung, minimnya fasilitas dari bank Syariah terkhusus ATM disekitar pesantren, serta kurangnya pengetahuan tentang sistem dari penghindaran riba pada bank syariah.

B. Saran

1. Bagi pihak bank syariah diharapkan lebih mengenalkan dan mensosialisasikan sistem kerja dari bank syariah, serta cara pembuatan

rekening yang ada di bank Syariah. Agar pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo mengetahui secara detail dan jelas tentang bank Syariah. Kemudian bank syariah diharapkan bisa memperbanyak lagi kantor cabang atau unit bank syariahnya serta fasilitas-fasilitas bank Syariah yang dapat dengan mudah dijangkau oleh pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo. Sehingga pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo dapat tertarik dan berminat untuk menjadi nasabah di bank Syariah.

2. Bagi pengelola pesantren Thoriqul Huda Ponorogo diharapkan lebih cermat lagi dalam memilih bank untuk digunakan transaksi sehari-hari. Dan lebih mencari informasi tentang bank terlebih dahulu sebelum menilai suatu bank terkhusus bank syariah.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu menyusun penelitian dengan lebih memperluas lagi cakupan dalam penelitiannya serta lebih beragam lagi objek penelitian yang ingin diteliti.



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Adam, Muhammad. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta. 2015.
- Alwi, Hasan. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 2012.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah'ah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani 2001.
- Arifin, Zainul. *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*. Jakarta: Alvabet. 2000.
- Assauri, Sofyan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers. 2011.
- Dhofier, Zamakhsyari. *Tradisi Pesantren: Studi tentang Pandangan Hidup Kiyai*. Jakarta: LP3ES. 1981.
- Ferdinand, Augusty. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro. 2006.
- Ikit. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Gava Media. 2004.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2005.
- Jalaludin. *Psikologi Agama*. Jakarta: Grafindo Persada. 2012.
- Judisseno, Rimsy K. *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2005.
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana. 2005.
- Kartono, Kartini. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: Mandar Maju. 1986.
- Koentjaraningrat. *Kebudayaan, Mentalitet dan Pembangunan*. Jakarta: Gramedia. 1976.
- Kotler, Philip. Kevin Lane, Keller. *"Manajemen Pemasaran"*. Edisi 13 Jilid 1. Jakarta: Erlangga. 2009.
- Mas'ud, Abdurrahman. *Intelektual Pesantren dan Perhelatan Agama dan Tradisi*. Yogyakarta: Lkis. 2004.
- Meleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Sigma 1996.
- Nasir, Ridwan. *Tipologi Format Pendidikan Ideal*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2005.

- Pride, W. M. Ferrel, O. C. *Pemasaran: Teori dan Praktek Sehari Hari*. Jakarta: Erlangga. 1995.
- Rianto, M. Nur. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Shaleh, Abdul Rahman. Wahbah, Muhibb Abdul. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana. 2004.
- Shinta, Agustina. *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press. 2011.
- Sinambela, Lijan Poltak. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.
- Singaribun, Masri. Efendi, Sofyan. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3IES. 1981.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Suharto, Babun. *Dari Pesantren untuk Umat Reinventing Eksistensi Pesantren di Era Globalisasi*. Surabaya: Imtiyaz. 2011.
- Sukirno, Sadono. *Makro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2016.
- Syahdeni, Sultan Remy. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Graviti. 1999.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa. *KBBI Edisi III*. Jakarta: Pusat Bahasa. 2008.
- Tim, *Profil Pondok Pesantren Thoriqul Huda*. Ponorogo. 2016.
- Wahjoetomo. *Perguruan Tinggi Pesantren, Pendidikan Alternatif Masa Depan*. Jakarta: Gema Insani Press. 1997.

Skripsi:

- Afriadi, M Khariska. “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kelurahan Kandang Mas Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu)”. *Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu. 2016.

- Pratiwi, Ayoe Niken. “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Untuk Menggunakan Bank Syariah (Studi Kasus di kota Surakarta)”. *Skripsi*. Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta. 2010.
- Dayyan, Muhammad. “Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Di Gampong Pondok Kemuning)”. *Skripsi*. Langsa: IAIN Langsa. 2017.
- Febianto, Gatot. “Pengaruh Lokasi, Tingkat Suku Bunga, Dan Reputasi Terhadap Keputusan Untuk Menabung (Studi Pada Badan KeSwadayaan Masyarakat Sari Asih Kelurahan. Padang sari Kota Semarang)”. *Skripsi*. Semarang: UNDIP. 2006.
- Laleba, Tri Marta Ziyam. “Analisis Minat Masyarakat Desa Sampung Ponorogo Dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah”. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo. 2019.
- Muchlis, Mustakim. “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Nasabah Dalam Memilih Bank (Bank Syariah Vs Konvensional)”. *Skripsi*. Makassar: UIN Alauddin Makassar. 2014.
- Rachman, Fajrur. “Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah memilih Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional (Studi di Surakarta 2016)”. *Skripsi*. (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2016. 47.
- Rahmanto, Khanif. “Pengaruh Tingkat Religiusitas, Kualitas Pelayanan, Dan Promosi Terhadap Minat Masyarakat Desa Sragen Kab. Semarang Untuk Menabung Di Bank Syariah”. *Skripsi*. Salatiga: IAIN Salatiga. 2016.

Jurnal:

- Deleaner, Nejd. Religious Contrasts In Consumer Decision Behavior Patterns: Their Dimensions and Marketing Implications, *European Journal Of Marketing*, Vol. 28 No. 5. 1994.
- Ningsih, Ruddat Ilaina Surya. *Jurnal Peran Pengurus Pondok Pesantren Dalam Pembinaan Karakter Santri Pondok Pesantren*. Vol. 3. No 2, 2019.

Internet:

<https://lektur.id/arti-pengelola/>, (diakses pada tanggal 5 februari 2021, jam 14.51)

<https://kbbi.web.id/pesantren>, (diakses pada tanggal 5 februari 2021, jam 14.56)

<https://kbbi.web.id/minat> (diakses pada 2 februari 2021 Pukul 14.25)



