
Minat Masyarakat Dalam Menabung Pada Masa Pandemi Di BPRS Alwashliyah Medan

Miftah Khoiriaturrahmah¹

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
E-mail : miftahkhoiriaturrahmah123@gmail.com

Ahmad Amin Dalimunte²

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
E-mail : amindalimunte@uinsu.ac.id

Abstract

The results of this study indicate that; First, the public's interest in saving during the pandemic at BPRS Alwashliyah Medan is interested in which the number of people has increased from the previous year. 5 components that influence people's interest in saving during the COVID-19 pandemic, namely: Attention, Interest, Trust (Disire), Confidence (Convication), Feelings of Happiness. Many people have barriers to income that is only enough for daily needs that cannot be set aside for savings. Second, the efforts made by the Bank to increase public interest during the Covid 19 Pandemic is the 4P Mix, namely Product, Price, Place, Promotion, but socialization in schools cannot be carried out because schools are carried out in a brave manner, not face-to-face as usual so it is difficult to socialize. Facing these problems, the Bank goes directly to the community to conduct promotions by complying with health protocols and conduct promotions through the internet site.

Keywords: People's Interest in Saving, Covid-19, BPRS

Abstrak

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa; Pertama, Minat Masyarakat Dalam Menabung Pada Masa Pandemi di BPRS Alwashliyah Medan adalah Berminat yang mana jumlah masyarakat mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya. 5 komponen yang mempengaruhi minat menabung masyarakat pada masa pandemi covid 19 yaitu: Perhatian (*Attention*), Ketertarikan (*Interest*), Keinginan (*Disire*), Keyakinan (*Convication*), Perasaan Senang. Sejumlah masyarakat memiliki hambatan untuk menabung dikarenakan penghasilan yang didapat hanya cukup untuk kebutuhan sehari hari tidak bisa disisihkan untuk ditabung. Kedua, upaya yang dilakukan pihak bank untuk meningkatkan minat masyarakat pada masa Pandemi Covid 19 adalah dengan bauran Pemasaran 4P yaitu *Product, Price, Place, Promotion*

¹ Mahasiswa Prodi Perbankan Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

² Dosen Pembimbing Prodi Perbankan Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

akan tetapi untuk sosialisasi disekolah tidak bisa dilakukan dikarenakan sekolah dilakukan secara *Daring* tidak dilakukan secara tatap muka seperti biasanya sehingga sulit untuk melakukan sosialisasi. Menghadapi permasalahan tersebut Bank terjun langsung ke masyarakat untuk melakukan promosi dengan tetap mematuhi protokol kesehatan dan melakukan promosi melalui situs internet.

Kata Kunci: Minat Masyarakat Menabung, Covid-19, BPRS

A. Pendahuluan

Negara Indonesia merupakan negara yang mayoritasnya adalah penduduk yang beragama islam. Sejarah munculnya bank syari'ah di Indonesia sendiri didirikan pada tahun 1992 yang bernama Bank Muamalat Indonesia.³ Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat bentuk simpanan, dan menyalurkan kepada masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁴ Kegiatan operasional Perbankan kemudian berkembang lagi menjadi tempat penitipan uang yang sekarang disebut dengan simpanan. Uang yang disimpan oleh masyarakat di Bank kemudian akan dipinjamkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkannya.⁵

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dan menyalurkan dana serta memberikan jasa-jasa lainnya yang berasaskan Kemitraan, Keadilan, Transparansi dan Universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syari'ah.⁶ Tujuan untuk mendirikan Bank Syariah di Indonesia sebenarnya sudah muncul sejak pertengahan tahun 1970-an. Hal ini dibicarakan pada seminar nasional hubungan Indonesia-Timur tengah pada tahun 1974 dan pada tahun 1976 dalam seminar Internasional yang diselenggarakan oleh Lembaga Studi Ilmu-Ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan Yayasan Bhineka Tunggal Ika. Perbankan Syariah merupakan satu Lembaga yang menyediakan jasa keuangan yang mana kegiatan yang

³ Bobby Raditya Priambodo & Dina Fitriasia Septiarini, "Pengaruh Bank Syari'ah yang Dikelola Berdasarkan Prinsip Syari'ah serta Fitur dan Fasilitas Produk Perbankan Syari'ah Terhadap Minat Menabung Masyarakat di Surabaya ", *Jurnal Ekonomi Syari'ah Teori dan Terapan-Garuda-Garba Rujukan Digital*, Vol. 6 No. 10 (Oktober 2019), 2062

⁴ Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2004)

⁵ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Prenada Media, 2013)

⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2015)

dijalankan berdasarkan etika dan prinsip-prinsip Islam sehingga bebas dari unsur *riba* (bunga), bebas dari *maysir* (perjudian), bebas dari *gharar* (yang meragukan), bebas dari *bathil* (perkara yang tidak sah) dan hanya membiayai usaha-usaha yang halal.⁷

Perbankan Syari'ah didunia diawali dari aspirasi masyarakat di negara-negara mayoritas muslim untuk memiliki sebuah alternative sistem perbankan yang islami. Masyarakat meyakini bahwa sistem perbankan syariah yang menerapkan bagi hasil yang menguntungkan, baik untuk masyarakat baik untuk pihak Bank Syariah itu sendiri.

Peran Bank Syariah menjadi sangat sentral karena penghimpunan dana harus seimbang dengan dana yang disalurkan.⁸ Penerapannya bukan hanya yang ditujukan untuk peningkatan penjualan akan tetapi juga perlu memperhatikan peningkatan minat menabung masyarakat. Bank memiliki beberapa sarana yang harus dicapai, salah satunya adalah memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan masyarakat dalam hal keuangan pada saat dibutuhkan. Masyarakat masih banyak yang menganggap bahwa menabung di Bank Syariah dan konvensional sama saja karena kurangnya sosialisasi dan pemahaman terhadap masyarakat tentang operasional dari Lembaga keuangan Syariah. Munculnya Bank Konvensional yang lebih banyak daripada Bank Syariah juga dapat menyebabkan kurangnya minat masyarakat dalam menabung terhadap Bank Syariah.

Pada pertengahan Bulan Desember 2019 dunia gempar dengan adanya virus *covid* 19 di Negara China tepatnya di Kota Wuhan. Virus ini mengakibatkan puluhan ribu orang terpapar dan memakan ribuan korban jiwa sehingga pemerintah mengambil kebijakan untuk melakukan *lockdown* pada negara tersebut untuk mengantisipasi tidak meluasnya korban yang terpapar virus tersebut.⁹ Pada awal Maret

⁷ Heri, Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, edisi keempat (Yogyakarta : Ekonisia, 2003)

⁸ Irnawati Indi, Skripsi :”*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung di Bank Syari'ah*” (Universitas Negeri Makasar : Makasar) h.2, Diakses pada Tanggal 5 Februari 2021

⁹ Nafilah Sri Sagita K, *Awal Mula Wabah Covid-19 di Wuhan di Klaim Berasal Dari Makanan Beku Impor*, Diakses Tanggal 8 Januari 2021, <https://health.detik.com/berita-detik-health/d-5286363/awal-mula->

2020 penyebaran virus *covid 19* sudah tersebar di beberapa negara termasuk di Negara Indonesia. Dengan semakin meningkatnya jumlah pasien yang terpapar dan meningkatnya jumlah korban jiwa akibat terpaparnya virus tersebut pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan *lockdown* dengan tujuan untuk menghambat penyebaran virus *covid 19* di Indonesia.¹⁰

Dampak terhadap masyarakat akibat kebijakan pemerintah tersebut adalah banyak pertokoan yang tutup akibat kurangnya pembeli, banyak karyawan perusahaan yang di PHK akibat minimnya produksi yang dihasilkan, pegawai kantor sebagian yang dirumahkan guna menghindari kerumunan, dan bagi pelajar tidak dapat melakukan kegiatan pembelajaran secara tatap muka melainkan secara daring.

Faktor yang paling mendasar di dalam masyarakat terhadap minat masyarakat terhadap minat menabung yaitu faktor pendapatan masyarakat itu sendiri. Banyak masyarakat yang memiliki tingkat Pendapatan yang berbeda sehingga minat menabung setiap individu juga berbeda. Minat menabung adalah kecenderungan seseorang untuk memilih objek tertentu guna untuk memenuhi kebutuhannya. Ketertarikan peneliti dalam mengambil permasalahan ini adalah untuk mengetahui minat masyarakat menabung di masa pandemi *covid 19*.

Minat merupakan sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih.¹¹Karena setiap tahunnya sebelum masa pandemi *covid 19* masyarakat yang ada di BPRS Alwashliyah Medan semakin meningkat. Berdasarkan yang diperoleh penulis dari BPRS Alwashliyah Medan jumlah masyarakat dari tahun 2017 berjumlah 7.200, pada tahun 2018 berjumlah 8.766 dan pada tahun 2019 berjumlah 10.236 ini membuktikan bahwa jumlah masyarakat di BPRS Alwashliyah Medan setiap tahunnya mengalami kenaikan akan tetapi di

wabah-covid19-di-wuhan-diklaim-berasal-dari-makanan-beku-impor

¹⁰ D Tuwu, *Kebijakan Pemerintah Dalam Penangan Covid 19*, Diakses pada Tanggal 8 Januari 2021, <https://www.researchgate.net>

¹¹ Eko Suryaningsih & Novie Jayanti, "Analisis Minat Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah di Kelurahan Kuang Kabupaten Sumbawa Barat", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 05 No. 02(Universitas Cordova, 2019), h. 23

masa pandemi *covid* 19 tahun 2020 bagaimana dengan minat menabung masyarakat apakah mengalami peningkatan atau penurunan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalah yang akan dibahas yaitu: Bagaimana minat masyarakat dalam menabung pada masa pandemi *covid* 19? dan Upaya apa yang dilakukan pihak Bank untuk meningkatkan minat masyarakat selama masa pandemic *covid* 19?

B. Landasan Teori

Menurut Direktur operassional yang bernama Ibuk TAY bahwa “Dalam hal kegiatan penghimpunan dana, PT. BPRS Al-Washliyah mempergunakan dua produk perbankan syari’ah, yakni dalam bentuk tabungan dan deposito”.¹²

a. Pendanaan/Tabungan

Penghimpunan dana dalam bentuk tabungan, PT. BPRS Al-Washliyah menggunakan akad wadi’ah. Wadi’ah adalah tabungan yang bersifat titipan yang penarikannya bisa dilakukan kapan saja. Produk tabungan wadi’ah pada PT. BPRS Al-Washliyah diberi nama “Tabungan Wadi’ah Al-Washliyah”.

Adapun fitur dan mekanisme tabungan atas dasar akad wadi’ah adalah sebagai berikut :

- a. Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- b. Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
- c. Bank dapat membebaskan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukuan dan penutupan rekening.
- d. Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah
- e. Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.

Berdasarkan fatwa Dewan Syari’ah Nasional Nomor : 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan, bahwa ketentuan umum tabungan berdasarkan wadi’ah antara lain :

¹² Ibuk TAY, Direktur Operasional PT. BPRS Al-Washliyah Medan, *Wawancara* di Medan, tanggal 16 Maret 2022

- a. Bersifat simpanan
 - b. Simpanan bisa diambil kapan saja (on call) atau berdasarkan kesepakatan
 - c. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian.
- b. Deposito

Menurut informan Ibuk FA bahwa:

“Penggimpunan dana dalam bentuk deposito, PT. BPRS Al-Washliyah menggunakan deposito berdasarkan prinsip mudharabah. Deposito mudharabah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dan bank, dimana deposan bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik modal) menyerahkan sepenuhnya sejumlah dana kepada Bank sebagai *mudharib* (pengelola) untuk diinvestasikan kepada hal-hal yang produktif dan tidak melanggar ketentuan perbankan dan fatwa DSN. Produk deposito mudharabah pada PT. BPRS Al-Washliyah diberi nama Deposito Al-Washliyah”.¹³

Deposito mudharabah hanya dapat ditarik sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama, dan jangka waktu investasinya terdiri dari: 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Nisbah bagi hasil antara bank (*mudharib*) dengan nasabah (*shahibul mal*) bervariasi, mulai dari 40% : 60% - 30% : 70%. Makin panjang jangka waktu investasi nasabah, maka akan dapat nisbah yang lebih tinggi. Berikut fitur dan mekanisme deposito berdasarkan prinsip mudharabah, seperti yang telah dijelaskan oleh Ibuk Fany Afiqah sebagai berikut :

- a. Bank adalah sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah adalah sebagai pemilik dana (*shahibul mal*).
- b. Pengelolaan dana di bank, dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang telah ditetapkan oleh pemilik dana (*mudharabah muqayyadah*) atau dilakukan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (*mudharabah mutlaqah*).
- c. Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- d. Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang

¹³ Ibuk FA, Account Officer PT. BPRS Al-Washliyah Medan, wawancara di Medan, tanggal 15 Maret 2022

disepakati

- e. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukuan dan penutupan rekening.
- f. Bank tidak diperbolehkan untuk mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan dari nasabah yang bersangkutan.

C. Metode Penelitian

Sugiyono berpendapat bahwa metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu, cara ilmiah berarti kegiatan peneliti didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yang rasional, empiris dan sistematis.¹⁴

Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif, yang mana menampilkan hasil data apa adanya tanpa proses manipulasi yang hanya memaparkan situasi dan peristiwa yang berasal dari wawancara, observasi, tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi.¹⁵

Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik/bentuk hitungan lainnya.¹⁶ Dalam penelitian deskriptif dititik beratkan pada observasi dan setting alamiah. Peneliti bertindak sebagai pengamat yang hanya mengamati gejala dan mencatatnya dengan tidak memanipulasi variabel. Sehingga dalam penyajian datanya berupa data deskriptif.

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), penelitian lapangan adalah melakukan penelitian disuatu tempat tertentu untuk memperoleh

¹⁴ Reina Damayanti dkk, "Analisis Kinerja Keuangan pada PT. Garuda Indonesia", *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, Vol. 15 No. 4 (Januari, 2019) h. 84

¹⁵ Ahmad Tanzeh, *Metode Penelitian Praktis*, (Jakarta : PT. Bina Ilmu, 2014)

¹⁶ Anantawikrama Tungga Atmadja, "Pergulatan Metodologi dan Penelitian Kualitatif Dalam Ranah Ilmu Akuntansi", *Jurnal Akuntansi Profesi*, Vol. 3 No. 2 (Desember, 2013), h. 131

data atau informasi secara langsung dengan mendatangi informan yang berada dilokasi yang ditentukan.¹⁷

Dalam penelitian ini objek utamanya adalah data yang didapat dari BPRS Alwashliyah Medan. Peneliti mewawancarai Karyawan di bagian *Customer Service*(CS), Kasir Pelayanan Masyarakat, serta Masyarakat BPRS Alwashliyah Medan agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan Adapun penentuan jumlah sampel yang dikembangkan oleh Roscoe dalam buku Sugiyono adalah ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500.¹⁸ Dalam penelitian ini peneliti mewawancarai 1 orang karyawan di bagian Customer Service (CS), 1 orang karyawan Kasir Pelayanan Masyarakat dan 28 orang Masyarakat BPRS Al-washliyah Medan.

D. Hasil dan Pembahasan

Minat masyarakat dalam menabung pada masa pandemi covid 19 di BPRS Alwashliyah Medan. Minat menabung masyarakat pada masa pandemi covid 19 di BPRS Alwashliyah Medan adalah tetap beminat seperti data yang penulis peroleh dari BPRS Alwashliyah Medan yang mana setiap tahunnya dari tahun 2017-2019 jumlah masyarakat mengalami kenaikan yang drastis sedangkan di tahun 2020 jumlah masyarakat mengalami kenaikan akan tetapi tidak sebanding dengan kenaikan kenaikan yang terjadi pada tahun sebelum masa pandemic covid 19.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan masyarakat BPRS Alwashliyah Medan ada 5 komponen yang mempengaruhi minat masyarakat menabung pada masa pandemi covid 19 yaitu: Perhatian (*Attention*), Ketertarikan (*Interest*), Keinginan (*Disire*), Keyakinan (*Convication*), Perasaan Senang. Untuk lebih jelas pembahasannya sebagai berikut:

a. Perhatian (*Attention*)

Adanya perhatian yang dilakukan pihak BPRS Al-washliyah

¹⁷ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif Komunikasi Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Edisi Pertama cetakan ke-2 (Jakarta : Kencana, 2007)

¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2011)

Medan yang mana memperkenalkan produk-produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan. Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Ma menjelaskan bahwa: “Dari sosialisasi pihak Bank kesekolah yang mana memperkenalkan produk produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan”. Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yd “Dari informasi teman saya berbagai produk yang ditawarkan dari pihak BPRS Al-washliyah Medan”. Dibenarkan oleh Bapak Ed Siswanto “Dari informasi teman kerja saya BPRS Al-washliyah Medan banyak produk yang ditawarkan yang mana sesuai dengan prinsip islam”. Ibu CL mengatakan “Dari sosialisasi pihak Bank kesekolah yang mana memperkenalkan produk produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan,”. Ibu Yt mengatakan “Informasi yang didapat melalui teman saya bahwa produk-produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan beragam dan menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak AW mengatakan “Informasi yang didapat melalu teman saya bahwa Produk Produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan beragam dan berdasarkan prinsip islam”. Bapak Bd mengatakan “Informasi yang di dapat melalui teman saya bahwa terdapat berbagai macam produk tabungan yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan”.

Bapak Fa mengatakan “Dari sosialisasi Bank ke sekolah dengan memperkenalkan berbagai produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan”. Ibu Re mengatakan “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa BPRS Al-washliyah Medan memiliki berbagai macam produk yang berdasarkan prinsip islam”. Ibu Ye mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya BPRS Al-washliyah Medan memiliki berbagai macam produk.” Bapak Ar mengatakan bahwa “Dari informasi teman saya bahwa BPRS Al-washliyah Medan memiliki produk yang beragam dan menggunakan sistem bagi hasil”. Ibu In mengatakan bahwa “Teman saya memberikan informasi bahwa BPRS Al-washliyah Medan memiliki berbagai produk yang sesuai dengan prinsip islam”. Saudara Ri mengatakan bahwa “Dari sosialisasi Bank disekolah berbagai produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan, terkhusus terdapat produk tabungan yang memang dibuat untukpelajar.” Ibu Li Maharani

mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa produk tabungan yang ada pada BPRS Alwashliyah Medan menggunakan sistem bagi hasil dan bebas dari Riba”. Bapak Ra mengatakan “Informasi dari teman saya bahwa di BPRS Al-washliyah Medan memiliki produk Tabungan Taharoh”. El mengatakan bahwa “Sosialisasi pihak Bank kesekolah memperkenalkan produk tabungan khusus pelajar”. Ibu Nu mengatakan bahwa “Teman saya memberitahukan bahwa produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan menggunakan sistem bagi hasil”. Ibu Su mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa BPRS Al-washliyah Medan memiliki berbagai macam produk yang sesuai dengan prinsip islam.” Bapak As mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya bahwa BPRS Al-washliyah Medan memiliki berbagai macam produk yang mana menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak Ag mengatakan bahwa “Teman saya memberitahukan bahwa BPRS Al-washliyah Medan memiliki berbagai macam produk tabungan.” Bapak Ru mengatakan bahwa “Teman saya memberikan informasi tentang produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak Ba mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan adalah menggunakan prinsip islam”. Ibu UP mengatakan bahwa “Teman saya mengatakan produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak Mi mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya BPRS Al-washliyah Medan memiliki berbagai macam produk yang sesuai dengan prinsip islam dan menggunakan sistem bagi hasil”.

Bapak An mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya terdapat produk tabungan yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan dengan menggunakan prinsip islam dan sistem bagi hasil”. Ibu Suk mengatakan bahwa “Dari sosialisasi pihak Bank kesekolah BPRS Alwashliyah Medan memiliki berbagai macam produk dengan berdasarkan prinsip islam.” Ibu An mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya bahwa produk yang ada pada BPRS Alwashliyah Medan beragam.”

b. Ketertarikan (*Interest*)

Setelah adanya perhatian yang diberikkan Pihak BPRS Al-washliyah Medan kepada calon masyarakat maka akan ada timbul rasa tertarik untuk menjadi masyarakat BPRS Al-washliyah Medan. Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Ma mengatakan bahwa “Yang membuat saya tertarik adalah karena menggunakan prinsip islam dan paling terpenting bebas dari Riba”. Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yu “Yang membuat saya tertarik adalah karena menggunakan sistem bagi hasil”. ES mengatakan bahwa “Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam”. Ibu CL mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam”. Ibu Yai mengatakan bahwa “ Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak AW mengatakan bahwa “Yang membuat saya tertarik karena berdasarkan prinsip islam”. Bapak Bu mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam, terbebas dari riba dan menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak Fa mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan sesuai dengan prinsip islam”. Ibu Re mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan prinsip islam”. Ibu Ye mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak Ar mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan bebas dari riba”. Ibu IP mengatakan bahwa “Karena sesuai dengan prinsip islam dan menggunakan sistem bagi hasil”. Saudara Ri mengatakan bahwa “Karena berdasarkan prinsip islam”. Ibu Li mengatakan bahwa “Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam”. Bapak Ra mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam dan bebas riba”. ES mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam”. Ibu Nu mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan sesuai prinsip islam” Ibu Su mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam”. Bapak As mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil”.

Bapak Ag mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem

bagi hasil dan bebas dari riba”. Bapak Ru mengatakan bahwa “Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil”. Bapak Ba mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil, sesuai dengan prinsip islam dan bebas dari riba”. Ibu Un Permatasari mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan sesuai dengan prinsip islam”. Bapak Mi mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan bebas dari riba”. Bapak An mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam dan sistem bagi hasil”. Ibu Su mengatakan bahwa “Karena berdasarkan prinsip islam dan menggunakan sistem bagi hasil”. Ibu An mengatakan bahwa “Karena berdasarkan prinsip islam dan menggunakan sistem bagi hasil”. Ibu Pu mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam dan bebas dari riba”.

c. Keinginan (*Disire*)

Setelah merasa tertarik kemudian masyarakat menginginkan/ memilih produk apa yang ia minati. Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Ma mengatakan bahwa “Saya memilih produk Tabungan mudharabah.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yu “Produk tabungan yang saya pilih adalah wadi’ah.” Bapak ES mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah.” Ibu CL mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah.” Ibu Ya mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah.” Bapak AW mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.” Bapak Bu mengatakan bahwa “Produk yang saya pilih adalah produk tabungan wadi’ah.” Bapak Fa mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah.” Ibu Re mengatakan bahwa “Produk tabungan yang saya pilih adalah mudharabah.” Ibu Ye mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.” Bapak Ar mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah.” Ibu IP mengatakan “Produk tabungan mudharabah.” Ibuk Ri mengatakan “Produk Tabungan mudharabah.” Ibu LM mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah.” Bapak Ra mengatakan bahwa “Produk tabungan yang saya pilih adalah mudharabah.” Saudari ES mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.” Ibu Nu mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah produk tabungan mudharabah.” Ibu Su mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.” Bapak As

mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah tabungan wadi’ah.” Bapak Ags mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.” Bapak Ru mengatakan bahwa “Produk yang saya pilih adalah tabungan mudharabah.” Bapak Ba mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.”

Ibu Un mengatakan bahwa “Tabungan yang saya pilih adalah tabungan mudharabah.” Bapak Mi mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah tabungan mudharabah.” Bapak Ri mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.” Ibu Su mengatakan bahwa “Tabungan mudharabah.” Ibu An mengatakan bahwa “Tabungan yang saya pilih adalah tabungan mudharabah.” Ibu Pu mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah.”

d. Keyakinan (*Conviction*)

Setelah ia memilih produk apa yang ia inginkan kemudian timbul keyakinan pada diri masyarakat terhadap produk yang ia pilih sehingga menimbulkan keputusan untuk memperolehnya. Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Ma “Saya memilih produk Tabungan wadi’ah, karena saya ingin menunaikan ibadah haji.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yu “Produk tabungan yang saya pilih adalah mudharabah, karena saya ingin mempersiapkan untuk dimasa yang akan datang.” Bapak ES juga mengatakan bahwa “Produk tabungan mudharabah, karena untuk simpanan di masa yang akan datang.” Ibu CL juga mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah, karena untuk menyimpan uang dengan aman.” Ibu Ya juga mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah, karena untuk simpanan.” Bapak Adi Wijaya juga mengatakan bahwa “Produk tabungan haji, karna saya ingin sekali naik haji.” Bapak Bu juga mengatakan bahwa “Produk yang saya pilih adalah produk tabungan wadi’ah, karena untuk bisa ditarik kapan saja.” Bapak Faiz juga mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah, karena merupakan produk simpanan dana.” Ibu Re juga mengatakan bahwa “Produk tabunganyang saya pilih adalah wadi’ah, karena dapat ditarik kapan saja.” Ibu Ye juga mengatakan bahwa “Produk tabungan wadi’ah, karena bisa ditarik kapan kita perlu.” Bapak Ar juga mengatakan bahwa “Produk

tabungan wadi'ah dapat diambil kapanpun." Ibu IP juga mengatakan bahwa "Produk tabungan mudharabah, karena bisa diambil kapan saja yang kita mau." Saudara Riz juga mengatakan bahwa "Produk tabungan wadi'ah, karena biaya setoran awal juga terjangkau." Ibu LM "Produk tabungan mudharabah, karena bisa ditarik kapanpun." Bapak Ra juga mengatakan bahwa "Produk tabungan yang saya pilih adalah wadi'ah, karena dapat untuk mencicil berangkat haji dan biaya admin juga tidak mengurangi saldo pokok." Saudari ES juga mengatakan bahwa "Produk tabungan wadi'ah, karena khusus untuk pelajar." Ibu Nu juga mengatakan bahwa "Yang saya pilih adalah produk tabungan wadi'ah, karena dapat ditarik sewaktu-waktu yang kita butuhkan." Ibu Su juga mengatakan bahwa "Produk tabungan mudharabah, karena dapat ditarik kapan saja."

Bapak As juga mengatakan bahwa "Yang saya pilih adalah tabungan wadi'ah, karena bisa ditarik kapan saja." Bapak Ag juga mengatakan bahwa "Produk tabungan mudharabah, karena menggunakan prinsip bagi hasil." Bapak Ru juga mengatakan bahwa "Produk yang saya pilih adalah tabungan mudharabah, karena mudah dan sesuai prinsip syari'ah." Bapak Ba juga mengatakan bahwa "Produk tabungan wadi'ah, karena bisa ditarik kapan saja kita perlu." Ibu Un juga mengatakan bahwa "Tabungan mudharabah, karena berdasarkan prinsip syari'ah." Bapak Mi juga mengatakan bahwa "Yang saya pilih adalah tabungan mudharabah, karena bisa ditarik kapanpun." Ibu Su juga mengatakan bahwa "Tabungan wadi'ah, karena merupakan produk simpanan yang bisa ditarik kapanpun." Ibu An juga mengatakan bahwa "Wadi'ah karena bisa ditarik bila kita perlukan." Ibu Pu juga mengatakan bahwa "Produk tabungan mudharabah, karena bisa ditarik kapan saja."

e. Perasaan Senang

Perasaan senang seorang masyarakat terhadap Pelayanan, Keramahan serta Kesopanan para pegawai Bank yang sangat baik sehingga membuat masyarakat setia untuk selalu menabungdi BPRS Alwashliyah Medan tanpa adanya unsur keterpaksaan Sebagaimana hasil

wawancara dari Ibu Ma “Saya senang menjadi masyarakat Bank ini karena pelayanan, keramahan karyawan sangat baik.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yu “Karena pelayanan, keramahan karyawan yang sangat baik” Bapak ES juga mengatakan bahwa “Karena prosesnya cepat tidak perlu antrian lama, pelayanan karyawan sangat baik.” Ibu CL juga mengatakan bahwa “Pelayanan dan proses yang cepat serta keramahan dan kesopanan karyawan yang sangat baik.” Ibu Ya juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat, antrian yang tidak lama serta keramahan dan kesopanan karyawan yang sangat baik.” Bapak AW juga mengatakan bahwa “Pelayanan dan keramahan keryawan yang baik.” Bapak Bu juga mengatakan bahwa “Antrian yang tidak Panjang, proses yang cepat dan pelayanan karyawan yang baik.” Bapak Fa juga mengatakan bahwa “Tidak mengantri lama, keramahan dan kesopanan karyawan yang sangat baik.” Ibu Re “Pelayanan yang cepat sehingga tidak perlu antri lama.” Ibu Yi juga mengatakan bahwa “Pelayanan dan keramahan karyawan yang sangat baik” Bapak Ar juga mengatakan bahwa “Proses nya cepat serta pelayanan karyawan yang sangat baik.”

Ibu IP juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang baik dan proses yang cepat.” Saudara Riz “Pelayanan yang baik dari karyawan.” Ibu LM juga mengatakan bahwa “Karena proses yang cepat jadi tidak perlu antri lama.” Bapak Ra juga mengatakan bahwa “Pelayanan, keramahan dan kesopanan karyawan yang baik.” Saudari ES juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang baik.” Ibu Nur juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang sangat baik dan proses yang cepat” Ibu Su juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat dan pelayanan yang sangat baik dari karyawan.” Bapak As juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat jadi tidak perlu mengantri lama.” Bapak Ag juga mengatakan bahwa “Pelayanan dari karyawan yang sangat baik.” Bapak Ru juga mengatakan bahwa “Tidak mengantri lama dan pelayanan yang bagus” Bapak Ba juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang bagus dan proses yang cepat.” Ibu Un juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang baik dan proses yang cepat.” Bapak Mi juga mengatakan bahwa “Keramahan dan pelayanan karyawan yang sangat baik” Bapak An juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat, pelayanan

dari karyawan yang sangat baik.” Ibu Suk “Pelayanan yang baik dan proses yang cepat.” Ibu An “Proses yang cepat jadi tidak antri lama seperti Bank lain.” Ibu Pu juga mengatakan bahwa “pelayanan karyawan yang sangat baik”

Terdapat hambatan yang dialami masyarakat untuk menabung pada masa Pandemi *covid* 19 yaitu ada beberapa masyarakat yang terdampak *covid* 19 sehingga tidak bisa menabung dikarenakan hasil pendapatan yang ia peroleh tidak bisa ia sisihkan untuk ditabung. Pendapatan yang ia peroleh hanya cukup untuk kebutuhan sehari hari.

Beberapa konsep tentang minat nasabah dalam menabung di bank syariah diharapkan pihak manajemen perbankan dapat memahami perilaku konsumen dalam mengambil keputusan untuk minat menabung/mengambil pendanaan di bank syariah. Menurut Kotler dalam memahami perilaku konsumen dan mengenal pelanggan tidak pernah sederhana. Pelanggan mungkin saja menyatakan kebutuhan dan keinginan mereka, namun mereka bertindak sebaliknya. Mereka mungkin menanggapi pengaruh yang mengubah pikiran mereka pada menit-menit terakhir. Seperti yang sudah diketahui ada dua jenis konsumen/nasabah yaitu: pertama, konsumen/nasabah yang bersifat emosional (psikologis). Dan yang kedua, yaitu konsumen/nasabah yang bersifat rasional.¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan karyawan BPRS Alwashliyah Medan terdapat 4 strategi yang dilakukan BPRS Alwashliyah Medan yaitu: Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*). Untuk lebih jelasnya adalah sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Produk yang dibuat harus mempunyai ciri khas tersendiri atau keistimewaan masing-masing yang sesuai dengan apa yang diperlukan konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Ibu Fauziah selaku Kasir Pelayanan Masyarakat menjelaskan bahwa “Produk

¹⁹ Muchammad Fauzi, “Pengaruh Faktor Emosional dan Faktor Rasional Terhadap Kepuasan dan Loyalitas”, *Jurnal Ekonomi Islam* (Semarang : IAIN Walisongo, 2009), h. 145-268

yang ditawarkan adalah berupa produk pendanaan, produk pembiayaan, dan produk jasa lainnya yang mana dibuat mempunyai keistimewaannya masing masing.” Hal itu juga dibenarkan oleh Ibuk SR selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa “Produk yang ditawarkan adalah produk-produk yang ada pada BPRS Al-washliyah Medan .

b. Harga (*Price*)

Harga sudah ditawarkan dengan setoran awal terjangkau sehingga tidak memberatkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Ibuk Fa selaku Kasir Pelayanan Masyarakat mengatakan bahwa “Untuk Tabungan pelajar dengan pembukaan rekening hanya sebesar 20.000.” Hal itu juga dibenarkan oleh Ibuk SR selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa” untuk harga yang kami tawarkan terjangkau apalagi untuk tabungan khusus pelajar sehingga mudah dijangkau untuk kalangan pelajar jika ingin melakukan pembukaan rekening.”

c. Tempat (*Place*)

Dalam penentuan tempat yang mudah terjangkau dan dilihat akan memudahkan bagi konsumen untuk mengetahui, mengamati dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Ibuk Fa selaku Kasir Pelayanan Masyarakat mengatakan bahwa “Lokasi Bank sangat strategis dengan tempat keramaian sehingga konsumen dengan mudah menemukan lokasi Bank ini.” Hal itu juga dibenarkan oleh Ibuk SR selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa “Dengan lokasi Bank yang strategis sehingga konsumen dengan mudah menemukannya.”

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu faktor pendukung kesuksesan periklanan seperti spanduk, brosur, internet, iklan televisi atau radio maupun promosi langsung. Hasil wawancara dengan Ibuk Fa selaku Kasir Pelayanan masyarakat mengatakan bahwa “Promosi yang kami lakukan adalah melalui media massa, penyebaran brosur, memasang spanduk dan terjun langsung lapangan.” Hal itu juga dibenarkan oleh Ibuk SR selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa “Untuk promosi dilakukan dengan penyebaran brosur, memasang spanduk

di badan jalan, melalui media massa dan dengan terjun langsung ke masyarakat, instansi maupun sekolah.

E. Penutup

Berdasarkan uraian penelitian yang peneliti paparkan pada bab bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Minat Menabung Masyarakat Pada Masa Pandemi Covid 19 adalah Berminat yang mana jumlah masyarakat mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya. 5 komponen yang mempengaruhi minat menabung masyarakat pada masa pandemi covid 19 yaitu: Perhatian (*Attention*), Ketertarikan (*Interest*), Keinginan (*Disire*), Keyakinan (*Convication*), Perasaan Senang. Sejumlah masyarakat memiliki hambatan untuk menabung dikarenakan penghasilan yang didapat hanya cukup untuk kebutuhan sehari hari tidak bisa disisihkan untuk ditabung.
2. Upaya Yang Dilakukan Pihak Bank Untuk Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Masa Pandemi Covid 19 adalah dengan Bauran Pemasaran 4P yaitu *Product, Price, Place, Promotion* akan tetapi untuk sosialisasi disekolah tidak bisa dilakukan dikarenakan sekolah dilakukan secara *Daring* tidak dilakukan secara tatap muka seperti biasanya sehingga sulit untuk melakukan sosialisasi. Menghadapi permasalahan tersebut Bank terjun langsung ke masyarakat untuk melakukan promosi dengan tetap mematuhi protokol kesehatan dan melakukan promosi melalui situs internet.

Daftar Pustaka

- Ahmad Tanzeh. 2014. *Metode Penelitian Praktis*. Jakarta: PT Bina Ilmu
- Anantawikrama Tungga Atmadja. 2013. "Pergulatan Metodologi dan Penelitian Kualitatif Dalam Ranah Ilmu Akuntansi", *Jurnal Akuntansi Profesi*, 3 (2), 131
- Bobby Raditya Priambodo dan Dina Fitriasia Septiarini. 2019. Pengaruh Bank Syari'ah yang Dikelola Berdasarkan Prinsip Syari'ah serta Fitur dan Fasilitas Produk Perbankan Syari'ah Terhadap Minat Menabung Masyarakat di Surabaya. *Jurnal Ekonomi Syari'ah Teori dan Terapan-Garuda-Garba Rujukan Digital*, 6 (10), 2062
- Burhan Bungin. 2007. *Penelitian Kualitatif Komunikasi Ekonomi, Kebijakan Publik Dan Ilmu Sosial Lainnya*. Edisi Pertama cetakan ke 2 (Jakarta: Kencana)

- D Tuwu. *Kebijakan Pemerintah Dalam Penanganan Covid 19*. Diakses tanggal 8 Januari 2021
- Eko Suryaningsih dan Novie Jayanti. 2019. "Analisis Minat Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah di Kelurahan Kuang Kabupaten Sumbawa Barat", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 05 (02), 23
- Irnawati Indi. Skripsi: "*Faktor Faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menabung di bank Syariah*". (Universitas Negeri Makasar: Makassar) hal 2, diakses pada tanggal 5 Februari 2021
- Kasmir. 2013. *Pemasaran bank*. Jakarta: Prenada Media
- Muchammad Fauzi. 2009. "Pengaruh Faktor Emosional dan Faktor Rasional Terhadap Kepuasan dan Loyalitas", *Jurnal Ekonomi Islam*. Semarang : IAIN Walisongo
- Muhammad. 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Nafilah Sri Sagita K. *Awal Mula Wabah Covid 19 di Wuhan Di Klaim Berasal Dari Makanan Beku Impor*", Diakses tanggal 8 Januari 2021
- Reina Damayanti, et.al. 2019. "Analisis Kinerja Keuangan pada PT. Garuda Indonesia", *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 15 (4), 84
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Sutan Remi Sjahdeini. 2004 *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Sudarsono Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, edisi keempat (Yogyakarta, Ekonisia)
- Ibuk TAY, Direktur operasional PT. BPRS Al - Washliyah Medan, wawancara di Medan, tanggal 16 Maret 2022
- Ibuk FA, Account Officer PT. BPRS Al-Washliyah Medan, wawancara di Medan pada tanggal 15 Maret 2022