

**STRATEGI BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN
PADA MASYARAKAT DESA MONGGO MADAPANGGA KABUPATEN BIMA
(STUDI PADA BANK NTB SYARIAH KCP BOLO)**



OLEH

SULASTRI

190502131

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM**

2023

**STRATEGI BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN
PADA MASYARAKAT DESA MONGGO MADAPANGGA KABUPATEN BIMA
(STUDI PADA BANK NTB SYARIAH KCP BOLO)**

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram untuk melengkapi persyaratan
mencapai gelar Sarjana Ekonomi**



OLEH

SULASTRI

190502131

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM**

2023



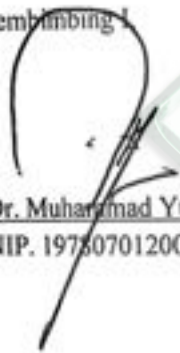
Perpustakaan **UIN Mataram**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh : Sulastri, NIM : 190502131 dengan judul Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal : Senin/18/09/2023

Pembimbing I,



Dr. Muhammad Yusup, M.Si
NIP. 197307012009011013

Pembimbing II,



Sabrang Gilang Gemilang, M.Acc.
NIP. 198907072019031016

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 18/09/2023

Hal : Ujian Skripsi

**Yang Terhormat
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
di Mataram**

Assalamu alaikum, Wr. Wb.

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Sulastri

NIM : 190502131

Prodi : Perbankan Syariah

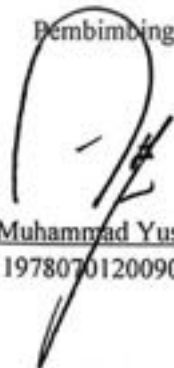
Judul : Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi
Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo
Madapangga Kabupaten Bima

telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munaqasyah*-kan.

Wassalamu alaikum, Wr. Wb.

Perpustakaan UIN Mataram

Pembimbing I,



Dr. Muhammad Yusup, M.Si
NIP. 197807012009011013

Pembimbing II,



Sabrang Gilang Gemilang, M.Acc.
NIP. 198907072019031016

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Sulastri**
NIM : **190502131**
Jurusan : **Perbankan Syariah**
Fakultas : **Ekonomi Dan Bisnis Islam**

menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima” ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah ditentukan oleh lembaga.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

Mataram, Senin / 18 / 09 / 2023

Saya yang menyatakan,



Sulastri
Sulastri

PENGESAHAN

Skripsi Oleh: Sulastri, NIM : 190502131 Dengan Judul "Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima (Studi Kasus Bank Ntb Syariah Kcp Bolo)" telah dipertahankan Didepan Dewan Penguji Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Mataram Pada Tanggal;

Dewan Penguji

Dr. Muhammad Yusup, M.SI
(Katua Sidang/Pembimbing I)



Sabrang Gilang Gemilang, M.Acc
(Sekretaris Sidang/Pembimbing II)



Muh. Baihaqi, S.H.I., M.SI
(Penguji I)



Jumaidin, MM.Par.
(Penguji II)



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MATARAM

Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



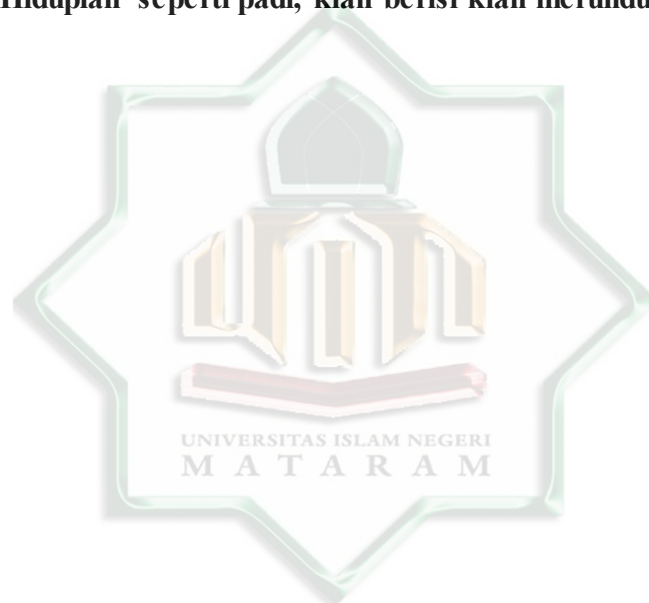
Dr. Ridwan Mas'ud, M.Ag.
NIP.197111102002121001

MOTTO

“حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ نِعْمَ الْمَوْلَى وَنِعْمَ النَّصِيرُ”

Cukuplah Allah Menjadi Penolong Kami Dan Allah Adalah Sebaik- Baik Pelindung.

Hiduplah seperti padi, kian berisi kian merunduk.



Perpustakaan UIN Mataram

PERSEMBAHAN

“Kupersembahkan Skripsi ini untuk orang tuaku tercinta Bapak Akarim Ta’aby dan ibu mukminnah yang sudah banyak berkorban, bekerja banting tulang demi untuk menyekolahkan anaknya, serta kakak-kakakku tercinta Abby, Putry Julaikha dan Qiana Kanza Arsyilla yang merupakan support system terbaik dan sudah banyak membantuku terutama dari segi ekonomi, dan untuk almamaterku, keluarga, sahabat dan dosenku yang selalu mensupportku sampai aku bisa di titik ini. Teruntuk kekasihku Supriyanto yang telah menasehatiku dengan emosi dan amarah. Sungguh, kau adalah jawaban ketika aku bertanya apa itu kebahagiaan??”



Perpustakaan UIN Mataram

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam dan shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, juga kepada keluarga, sahabat dan semua pengikutnya, Amin.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian proposal skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu sebagai berikut:

1. Prof. Dr. H. Masnun Tahir M.Ag selaku Rektor UIN Mataram yang telah memberi tempat bagi penulis untuk menuntut ilmu dan memberi bimbingan.
2. Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. Sanurdi. M.Si sebagai ketua jurusan Perbankan Syariah
4. Dr. Muhammad Yusup, M.Si. sebagai pembimbing I dan Bapak Sabrang Gilang Gemilang, M.Acc. sebagai pembimbing II yang memberikan bimbingan, motivasi, koreksi mendetail, dan tanpa bosan ditengah kesibukannya menjadikan skripsi ini lebih matang dan cepat selesai.
5. Segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram
6. Keluarga terlebih khusus orang tua yang selalu memberikan dukungan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
7. Sahabat dan teman-teman yang ikut memberikan suport dalam penyelesaian skripsi.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MATARAM
Mataram, Rabu 17 Januari 2024

Perpustakaan UIN Mataram

Penulis,

Sulastri

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN LOGO	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
PENGESAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat	4
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian	5
E. Telaah Pustaka	5
F. Kerangka Teori	7
G. Metode Penelitian	17
G. Sistematika Pembahasan	21
BAB II PAPARAN DATA DAN TEMUAN	22
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	22
B. Visi dan Misi Bank NTB Syariah KCP Bolo	23
C. Produk dan Layanan Bank NTB Syariah KCP Bolo	24
D. Struktur Organ Tata Kelola Perusahaan	27
E. Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan	
F. Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Bima	28
G. Kendala-Kendala Yang Mempengaruhi Rendahnya Literasi	
H. Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo	
Madapangga Bima	33
BAB III PEMBAHASAN	35
A. Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan	
Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Bima	35
B. Kendala-Kendala Yang Mempengaruhi Rendahnya Literasi	
Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo	
Madapangga Bima	38
C. Implementasi Surat Edaran OJK Nomor 1/ SEOJK.07/2014	
Tentang Pelaksanaan Edukasi Dalam Rangka Meningkatkan	
Literasi Keuangan Pada Masyarakat Di Bank NTB Syariah	
KCP Bolo	41

BAB IV PENUTUP	43
A. Kesimpulan	43
B. Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



Perpustakaan UIN Mataram

STRATEGI BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN SYARIAH PADA MASYARAKAT DESA MONGGO MADAPANGGA KABUPATEN BIMA

(STUDI PADA BANK NTB SYARIAH KCP BOLO)

Oleh

Sulastri

NIM 190502131

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) strategi perbankan syariah dalam meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat desa monggo. 2) apa saja kendala bank NTB Syariah dalam meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat desa monggo. Jenis penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif, Lokasi dan informasi penelitian diambil secara purposive (ditunjuk), yakni yang dianggap mempunyai sangkut paut dengan karakteristik tertentu. Penelitian dilaksanakan di Bank NTB Syariah Cabang Bolo. Informan dalam penelitian ini adalah Pimpinan Bank NTB Syariah Cabang Bolo, Karyawan Bank NTB Syariah Cabang Bolo, dan masyarakat Desa Monggo yang menjadi nasabah Bank di Kabupaten Bima. Metode yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan dalam tehnik analisis data disusun melalui koleksi data (*data collection*), reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*display data*), dan kesimpulan (*verification*).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa :1) Strategi yang digunakan oleh Bank NTB Syariah Cabang Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah, pembiayaan pertanian jagung, serta kebutuhan sehari-hari menggunakan strategi pemasaran produk yang dimana memiliki 3 poin penting yaitu: Strategi *Door to Door*, Refrensi dari Nasabah dan, *Personal Selling*. 2) Kendala yang dihadapi oleh Bank NTB Syariah Cabang Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah, pembiayaan usaha pertanian adalah: Kurangnya Pengetahuan Masyarakat dan, Persaingan antar Bank.

Kata Kunci: Strategi, Bank Syariah, Literasi Keuangan Syariah.

STRATEGY OF ISLAMIC BANK IN IMPROVING SHARIA FINANCIAL LITERACY IN MONGGO MADAPANGGA VILLAGE COMMUNITIES, BIMA DISTRICT

By Sulastri

NIM 190502131

ABSTRACT

This research aims to find out 1) sharia banking strategies in increasing sharia financial literacy in the Monnggo village community. 2) what are the constraints of the NTB Syariah bank in increasing Islamic financial literacy in the monggo village community.

This type of research is descriptive qualitative in nature. The research location and information are taken purposively (appointed), namely those that are considered to be related to certain characteristics. The research was conducted at Bank NTB Syariah Bolo Branch. The informants in this research were the leaders of Bank NTB Syariah Bolo Branch, employees of Bank NTB Syariah Bolo Branch, and the people of Monggo Village who are bank customers in Bima Regency. The method used in this study consisted of observation, interviews, and documentation. Meanwhile, data analysis techniques are arranged through data collection, data reduction, data display and verification.

The results of the research show that: 1) The strategy used by Bank NTB Syariah Bolo Branch in increasing sharia financial literacy, corn farming financing, and daily needs uses a product marketing strategy which has 3 important points, namely: Door to Door Strategy, References from Customers and, Personal Selling. 2) The obstacles faced by Bank NTB Syariah Bolo Branch in increasing sharia financial literacy, agricultural business financing are: Lack of Community Knowledge and, Competition between Banks.

Keywords: Strategy, Islamic Bank, Islamic Financial Literacy.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara dengan mayoritas penduduknya adalah muslim. Meski dari sejak zaman dahulu sudah terbiasa menganut sistem perbankan konvensional, namun tidak dapat dipungkiri bahwa masyarakat muslim membutuhkan sistem perbankan yang sesuai dengan syariat Islam. Pada tahun 1991 didirikan bank yang berdasarkan syariah dengan nama Bank Muamalat Indonesia. Berawal kemunculan Bank Muamalat Indonesia, berdirilah bank – bank lain dengan sistem berbasis Syariah, seiring dengan berjalannya waktu mulailah muncul bank – bank konvensional yang membuka unit atau cabang syariah, seperti BRI Syariah, BNI Syariah, dan lain sebagainya¹.

Perkembangan industri keuangan syariah di Indonesia sampai sekarang terus mengalami peningkatan. Data dari OJK menunjukkan tahun 2017 total aset keuangan syariah di Indonesia telah mencapai Rp 992,80 triliun dengan industri perbankan syariah mencapai Rp 375,75 triliun, pasar modal syariah sebesar Rp 522,42 triliun dan IKNB Syariah Rp 94,63 triliun. Hal tersebut mengindikasikan bahwa masyarakat semakin percaya akan keberadaan lembaga keuangan syariah, terutama pada sektor perbankan syariah. Namun, peningkatan aset keuangan syariah tersebut ternyata tidak sebanding dengan pemahaman masyarakat akan produk dan jasa keuangan syariah. Hasil terakhir dari Survei Nasional Literasi dan Keuangan OJK pada tahun 2016 menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan syariah pada masyarakat Indonesia sebesar 8.1%. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah di Indonesia masih rendah, artinya hanya ada 8 dari 100 orang yang paham akan produk dan layanan keuangan syariah. Melihat hasil survei dari Otoritas Jasa Keuangan pada tahun 2016 tersebut, mengindikasikan bahwa tingkat literasi dan inklusi keuangan syariah masyarakat Indonesia masih rendah, maka diperlukan strategi dari setiap pelaku usaha jasa keuangan untuk meningkatkan indeks literasi dan inklusi keuangan syariah agar produk-produk dan layanan jasa keuangan syariah semakin dikenal dan digunakan oleh masyarakat. Strategi khusus seperti kegiatan edukasi dan sosialisasi masih menjadi tugas bagi industri jasa keuangan syariah agar masyarakat dapat meningkatkan pengetahuannya tentang keuangan syariah.²

¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana 2017), hlm. 33

² Indra Kusuma Dewi, dkk” Strategi Bank Syariah dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah pada Masyarakat (Studi Kasus pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera)” *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*” (Desember 2018), hlm.130.

Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum Islam. Prinsip syariah islam yang dimaksud mencakup dengan prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (masalah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, masyir, riba, zalim dan obyek yang haram, sebagaimana yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia. Selain itu, Undang - Undang Perbankan Syariah juga memberi amanah kepada bank syariah untuk selalu menjalankan fungsi sosial sekaligus menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal. Lembaga baitul mal yaitu sebuah lembaga yang menerima dana berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkan kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai kehendak pemberi wakaf (wakif)³.

Literasi keuangan adalah wawasan persoalan paradigma rencana, potensi, keahlian, dan dorongan serta kepercayaan untuk menggunakan informasi guna mengambil tindakan yang efektif disegala bentuk keuangan dalam rangka mencapai kemakmuran dan mendorong kontribusi dalam hal kehidupan ekonomi. Literasi keuangan berperan penting bagi masyarakat dalam memilih dan menggunakan produk jasa keuangan sesuai dengan kebutuhannya sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan⁴. Tingginya tingkat literasi keuangan akan membantu dalam menggunakan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan.

Secara umum dalam menentukan keputusannya pada pemilihan sebuah produk, nasabah tentu memiliki kualifikasi tersendiri. Khususnya pada keputusan dalam memiliki produk perbankan, biasanya calon nasabah akan tertarik pada produk perbankan yang memberikan banyak keuntungan dan manfaat bagi dirinya. Masyarakat yang memiliki banyak informasi mengenai bank syariah dengan diberikan pelayanan yang baik dan ramah maka nasabah akan cenderung merasa nyaman untuk menentukan pilihannya. Apabila konsumen mempunyai tingkat pengetahuan yang tinggi dan mengetahui kualitas dari bank syariah, maka konsumen tersebut dapat lebih baik dalam mengambil keputusan⁵.

Masyarakat dalam menentukan keputusan dalam menggunakan jasa perbankan syariah harus memiliki pengetahuan yang luas mengenai apa saja yang berkaitan dengan perbankan syariah. Serta pengetahuan mengenai cara pengolahan sebagai motivasi dasar untuk pengambilan sikap dalam memilih perbankan syariah sebagai lembaga keuangan untuk mengelola keuangannya. Selain itu, keyakinan yang kuat juga harus diberikan perbankan syariah kepada masyarakat supaya lebih yakin untuk memilih produk perbankan syariah dibanding perbankan konvensional. Melalui cara memberikan tata kelola perusahaan yang

³ <https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/perencanaan/pengertian-tentang-bank-syariah-dan-istilah-dalamnya>

⁴ Mochamad Yusuf, *Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah Terhadap Kinerja Pemasaran Bank Umum Syariah Guna Optimalisasi Kepercayaan Nasabah*, *Journal Of Sharia Finance And Banking*, Volume 2 Number 1, 2022, hlm. 45-52

⁵ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 94

baik berdasarkan prinsip syariah kemudian diwujudkan dalam bentuk aktivitas kerja yang baik sehingga masyarakat bisa lebih yakin terhadap perbankan syariah⁶.

Seperti halnya di Ponorogo lembaga keuangan perbankan syariah sudah mulai banyak di kenal oleh masyarakat Ponorogo. Di tambah lagi banyaknya pondok pesantren yang berdiri di Ponorogo yang membuat banyak masyarakat yang menjatuhkan pilihannya untuk beralih ke perbankan syariah dalam mengelola keuangannya. Sehingga semakin bertambahnya masyarakat yang mengenal perbankan syariah maka pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah di ponorogo semakin lama semakin baik. Perkembangan tersebut diimbangi oleh semakin meningkatnya nasabah perbankan syariah yang ada di Ponorogo Khususnya bank umum syariah. Namun peningkatan tersebut tidak seimbang dengan pengetahuan yang dimiliki oleh nasabah terhadap bank syariah itu sendiri.

Sedangkan di Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima lembaga keuangan perbankan syariah sebenarnya sudah diketahui keberadaannya dan bahkan sudah banyak dikenal oleh masyarakat setempat, akan tetapi masyarakat kurang tertarik untuk melakukan pinjaman pada Bank NTB Syariah tersebut di karenakan di desa ini minoritas penduduknya Non Muslim dan juga Bank NTB Syariah ini kurang melakukan sosialisasi dan promosi terhadap masyarakat. Agar Bank NTB Syariah dapat dikenal lebih dalam dan masyarakat tertarik untuk melakukan pinjaman, atau tabung-menabung, dan bahkan sampai melakukan investasi di bank syariah tersebut sangat diperlukan strategi untuk menarik minat masyarakat setempat. Dengan demikian masyarakat akan lebih mudah dalam mengelola keuangannya dan sudah tidak banyak lagi masyarakat yang melakukan pinjaman di bank konvensional yang kegiatan usahanya mengharapkan bunga.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bahwa Bank NTB Syariah KCP Bolo sudah melakukan literasi keuangan syariah pada masyarakat Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima. Kemudian strategi yang telah di terapkan atau dijalankan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo untuk menarik minat nasabah yaitu mereka telah melakukan sosialisasi secara langsung ke acara pernikahan dan sekolah-sekolah terkait pentingnya literasi keuangan syariah. Bentuk literasi keuangan syariah Bank NTB Syariah KCP Bolo terhadap masyarakat yaitu menawarkan atau mengedukasi masyarakat terkait pentingnya literasi keuangan syariah dengan mengikuti program dari produk Bank NTB Syariah KCP Bolo yaitu: yang pertama, TAHARAH (Tabungan Haji dan Umroh) dengan hanya modal 100 ribu sudah bisa memiliki buku tabungan Haji dan Umroh ini, dengan memiliki tabungan TAHARAH masyarakat mampu merencanakan menabung untuk haji dan umrohnya. Yang kedua, tabungan Tabora Junior untuk pelajar, disini Bank NTB Syariah KCP Bolo membuat program untuk pelajar yang dimana gunanya untuk literasi keuangan yang mengajarkan terhadap pelajar untuk memulai menabung sejak dini.⁷

⁶ Sufitrayati dan Fanny Nailufar, *Faktor – Faktro Yang Mempengaruhi Keputusan Masalah Dalam Memilih Bank Syariah Dikota Banda Aceh*, 2018, h. 1

⁷ Sulastri, *Wawancara*, Mataram, 17 Februari 2023

Pentingnya tingkat literasi keuangan syariah terhadap kinerja perbankan syariah guna optimalisasi kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah. Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul terkait **“Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Strategi Bank NTB Syariah KCP Bolo Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Masyarakat Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima?
2. Apa Saja Kendala Bank NTB Syariah KCP Bolo Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Masyarakat Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima?

C. Tujuan penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui Bagaimana Strategi Bank NTB Syariah KCP Bolo Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Masyarakat Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima.
 - b. Untuk mengetahui Apa Saja Kendala Bank NTB Syariah KCP Bolo Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Masyarakat Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima.

2. Manfaat Penelitian

Secara umum, manfaat penelitian ini dikategorikan ke dalam dua bagian yakni manfaat teoritis dan praktis. Adapun manfaat dari dua kategori yang dimaksud yang maksud adalah :

- a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi penambahan teori atau ilmu pengetahuan dalam faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan terhadap Bank Syariah Indonesia.

- b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Bank, dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi oleh pihak / manajemen bank dalam pengambilan keputusan maupun penerapan strategi yang efektif untuk mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi yaitu literasi keuangan.
- 2) Bagi Peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi wahana pengetahuan dan pengalaman mengenai perbankan syariah, serta menjadi sumber dan referensi untuk penelitian – penelitian selanjutnya yang akan membahas tentang masalah perbankan.
- 3) Bagi masyarakat Desa Monggo Kabupaten Bima, dapat dijadikan sebagai wawasan bagi masyarakat terkait dengan Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah sehingga mereka dapat memahami tentang keuangan

yang meliputi pengetahuan umum tentang keuangan, tabungan dan pinjaman, asuransi, dan investasi. Dengan pemahaman keuangan yang dimiliki maka masyarakat dapat memilih produk keuangan sesuai dengan keperluan dan kemampuannya. Selain dari itu, juga dapat menjadi informasi bagi kalangan masyarakat untuk memberdayakan hidup dengan menabung sesuai prinsip syariah.

D. Ruang Lingkup dan *Setting* Penelitian

1. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penelitian dapat dimaknai dengan bingkai penelitian yang menggambarkan tentang batasan masalah suatu penelitian, mempersempit permasalahan yang akan diteliti, dan membatasi area dalam penelitian. Berdasarkan identifikasi masalah diatas, pada penelitian ini, peneliti telah memfokuskan kajian mengenai Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima.

2. *Setting* Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima. Adapun yang menjadi narasumber untuk memperoleh data yang berkaitan dengan judul penelitian ini adalah masyarakat Desa Monggo.

E. Telaah Pustaka

1. Mochamad Yusuf, *“Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah Terhadap Kinerja Pemasaran Bank Umum Syariah Guna Optimalisasi Kepercayaan Nasabah”*, Penelitian ini tergolong jenis penelitian deskriptif kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu jenis data primer dengan teknik pengambilan data berupa observasi dan wawancara. Informan penelitian diperoleh 80 orang dengan kriteria yang disesuaikan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah sangat berperan penting terhadap kinerja pemasaran bank umum syariah. Kinerja pemasaran bank umum syariah yang baik memberikan kepercayaan nasabah bank syariah. Adapun persamaan dengan peneliti yaitu mengenai keuangan syariah, sedangkan perbedaannya dari sebagian judul tidak sama serta tempat dan waktu serta tahun penelitian dan metode penelitian yang digunakan tidak memiliki kesamaan.
2. Fajriah Salim, dkk. *“Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Islamic Branding, dan Religiusitas terhadap Keputusan Mahasiswa Dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah: Studi Pada Mahasiswa FAI Universitas Ibn Khaldun Bogor Angkatan 2017-2018”*. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui kuesioner yang di sebar kepada mahasiswa aktif FAI angkatan 2017-2018 yang pernah bertransaksi menggunakan bank syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu mahasiswa aktif FAI angkatan 2017-2018 yang pernah bertransaksi menggunakan bank syariah, dengan data yang terkumpul berjumlah 100 responden.

Alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan Partial Least Square (PLS). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel literasi keuangan syariah, islamic branding terhadap keputusan mahasiswa dalam menggunakan jasa perbankan syariah, sedangkan variabel religiusitas berpengaruh positif. Adapun persamaan penelitian memiliki kesamaan mengenai literasi keuangan, sedangkan perbedaannya mulai dari tempat penelitian, tahun penelitian serta metode yang digunakan bersifat kuantitatif.

3. Indra Kusuma Dewi, dkk. "*Strategi Bank Syariah dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah pada Masyarakat (Studi Kasus pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera)*". Metode pada penelitian ini menggunakan kualitatif dan kuantitatif (mixed-method). Analisis data kuantitatif dengan menggunakan kuesioner yang disebarkan kepada 51 responden. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan BPRS Madina Mandiri Sejahtera dalam meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat dilakukan melalui beberapa program kegiatan, seperti: melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat, melakukan edukasi melalui media massa, dan masyarakat secara langsung datang ke kantor. Pelaksanaan program edukasi yang dilakukan BPRS Madina Mandiri Sejahtera secara keseluruhan sudah sesuai dengan SEOJK Nomor 1/ SE.OJK.07/2014, yaitu berdasarkan prinsip inklusif, sistematis dan terukur, kemudahan akses, dan kolaborasi. Tingkat literasi keuangan syariah pada masyarakat yang telah mendapatkan program edukasi dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera sebesar 82.42% yaitu berada pada kategori tinggi. Adapun kesamaan peneliti dengan peneliti terdahulu yaitu membahas tentang literasi keuangan, sedangkan perbedaannya mulai dari objek peneliti, tempat peneliti, tahun peneliti serta metode yang digunakan oleh peneliti tidak memiliki kesamaan dan juga metode penelitian yang dipakai.
4. Muna Dahlia, "*Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah Terhadap Keputusan Menggunakan Lembaga Keuangan Syariah Periode 2020*" peneliti ini menggunakan pendekatan yang bersifat kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan lembaga keuangan syariah. Adapun kesamaan peneliti Muna Dahlia dengan peneliti yaitu ada kesamaan membahas mengenai literasi keuangan syariah. Sedangkan perbedaannya mulai dari objek peneliti, tahun peneliti, waktu, tempat dan metode yang digunakan tidak ada kesamaan.
5. Maulida Nurhidayati, "*Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Dan Penerapan GCG Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Umum Syariah Di Ponorogo Periode 2020*" penelitian ini bersifat kuantitatif teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode koesioner atau angket. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah dan penerapan GCG berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi nasabah bank umum syariah di ponorogo periode 2020. Adapun kesamaan dari penelitian Maulida Nurhayati dengan penelitian ini yaitu sama – sama membahas

tentang literasi keuangan syariah. Sedangkan perbedaannya mulai dari objek peneliti, tahun peneliti, waktu dan tempat serta metode yang digunakan tidak sama.

F. Kerangka Teori

1. Strategi Bank Syariah

a. Pengertian Strategi

Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* strategi merupakan ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya untuk melaksanakan kebijakan tertentu⁸. Menurut kamus lengkap bahasa Indonesia strategi merupakan cara atau siasat⁹. Definisi diatas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas di masa yang akan datang.

b. Macam-Macam Strategi

Dalam prakteknya setiap lembaga keuangan memiliki macam – macam strategi, secara umum terbagi menjadi 3 yaitu sebagai berikut:

a) Strategi Perusahaan

Yaitu strategi yang disusun pada puncak organisasi yang menyatakan bisnis – bisnis apa yang akan masuk oleh suatu organisasi (perbankan). Untuk mengembangkan strategi perusahaan, perusahaan harus melihat bagaimana berbagai bisnis yang mereka miliki cocok satu sama lain, bagaimana mereka saling mempengaruhi, dan bagaimana struktur perusahaan induk, untuk mengoptimalkan sumber daya manusia, proses, dan tata kelola. Strategi perusahaan dibangun di atas strategi bisnis, yang berkaitan dengan pengambilan keputusan strategis untuk bisnis individu.

b) Strategi Bisnis

Yaitu strategi yang memfokuskan bagaimana bersaing dalam suatu bisnis tertentu atau serangkaian keputusan yang diambil oleh pelaku bisnis untuk mencapai tujuan bisnisnya. Setiap tindakan harus bisa terintegrasi dan jangan sampai tumpang. Hal tersebut dilakukan untuk membangun keunggulan bisnis yang dijalankan dalam persaingan bisnis. Untuk itu, sangat penting bagi setiap pelaku usaha untuk menyusun dan memahami tentang strategi bisnis yang dijalkannya.

c) Strategi Fungsional

Yaitu berfokus pada jangka pendek, mempunyai perhatian terhadap sub-aktivitas fungsional (operasi keuangan, pemasaran, sumber daya dan lain – lain)¹⁰. Strategi fungsional dititik beratkan pada pengembangan dan pemeliharaan suatu kompetensi khusus agar perusahaan atau unit bisnis memiliki keunggulan bersaing.

⁸ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ke 3*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), H. 1092

⁹ Sulchan Yasyin, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Amanah, 1997), H.443

¹⁰ Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: Pt. Rineka Cipta, 2002), h. 160

Strategi fungsional umumnya menjadi strategi pendukung dan untuk menunjang suksesnya strategi yang lain, karena strategi fungsional umumnya memiliki durasi waktu yang lebih pendek dibandingkan dengan strategi bisnis dan strategi korporasi. Strategi fungsional juga didalamnya berisi tentang rincian strategi bisnis dan mengatur bagaimana kegiatan utama bisnis akan dikelola.

Strategi dalam persaingan diantaranya sebagai berikut:

1) Strategi Manajemen Pengelolaan

Strategi pengelolaan adalah seni dan ilmu penyusunan, dan penerapan, pengevaluasian keputusan – keputusan lintas finishnya, manajemen strategi berfokus pada proses penetapan tujuan organisasi, pengembangan kebijakan dan perencanaan untuk mencapai sasaran, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi¹¹. Manajemen strategi mengkombinasikan aktivitas-aktivitas dari berbagai bagian fungsional suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi. Ada tiga tahapan dalam manajemen strategi, yaitu perumusan strategi, pelaksanaan strategi, dan evaluasi. Manajemen strategi berbicara tentang gambaran besar. Inti dari manajemen strategi adalah mengidentifikasi tujuan organisasi, sumber daya, dan bagaimana sumber daya yang ada tersebut dapat digunakan secara paling efektif untuk memenuhi tujuan strategi. Manajemen strategi saat ini harus memberikan fondasi dasar atau pedoman untuk pengambilan keputusan dalam organisasi.

2) Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha – usaha pemasaran dari waktu ke waktu, pada masing – masing tingkat dan acuan serta lokasinya terutama sebagai tanggapan lembaga keuangan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah¹². Penetapan strategi pemasaran digunakan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran, dan alokasi pemasaran. Perencanaan strategi pemasaran dilakukan dengan mengembangkan keunggulan bersaing dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran.

3) Strategi Pengembangan Produk

Strategi Pengembangan Produk adalah bagian dari strategi korporasi dalam strategi pengembangan produk terdapat potensi keuntungan maupun risiko dari aktivitas pengembangan produk, dan banyak faktor yang

¹¹ Id.wikipedia.org/wiki/Manajemen_Strategis di unduh pada 16 januari 2023

¹² Panji Anaroga, *Manajemen Bisnis*, h. 314

menyebabkan suatu organisasi mempertimbangkan melakukan pengembangan produk baru¹³. Pengembangan produk ini bisa dibilang hukumnya wajib dilakukan guna bisa tetap bersaing di pasar. Oleh sebab itu strategi pengembangan produk ini tidak akan pernah berhenti selama masih ada pesaing di pasar. Pasalnya kompetitor pasti juga akan selalu mengembangkan produknya seiring dengan persaingan yang ketat di pasar.

c. Faktor yang mempengaruhi strategi

Ada dua faktor yang mempengaruhi strategi yaitu faktor eksternal dan faktor internal:

1) Faktor Eksternal

a) Faktor budaya

Budaya adalah penentu yang mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Budaya adalah sekelompok nilai – nilai social yang di terima masyarakat secara menyeluruh dan tersebar pada anggota – anggotanya melalui bahasa dan simbol – simbol.

b) Faktor sosial

Faktor sosial terdiri dari sekelompok referensi, keluarga, peranan, dan status. Yang di maksud dengan sekelompok referensi adalah sekelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.

2) Faktor Internal

Faktor psikologi meliputi:

- a) Motif : adalah suatu kebutuhan yang cukup kuat dan mendesak untuk mengarahkan seseorang agar dapat mencari perumusan terhadap kebutuhan itu.
- b) Persepsi : adalah proses memiliki, mengorganisasi dan menafsirkan masukan – masukan informasi oleh seseorang untuk menciptakan sebuah gambaran yang bermakna tentang dunia.
- c) Pembelajaran : menunjukkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber pada pengalaman.
- d) Keyakinan : merupakan suatu gagasan deskriptif yang dianut oleh seseorang tentang sesuatu.
- e) Sikap : menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan emosional dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa objek atau gagasan¹⁴

¹³ Id.wikipedia.org/wiki/strategi-pengembangan-produk di unduh pada 16 januari 2023

¹⁴ *Ibid*, h. 228

2. Strategi Dalam Pengembangan Bank Syariah

a. Pengembangan Produk-Produk Bank Syariah

Pengembangan produk bank syariah sangatlah penting dalam strategi pengembangan bank syariah, dengan meningkatkan kualitas produk bank syariah dapat memberikan peluang dalam proses pengembangan bank syariah, hal ini dapat membuat bank syariah dapat bersaing dengan bank konvensional, yang mana produk yang akan ditawarkan oleh bank syariah kepada nasabahnya harus memiliki nilai yang lebih dibandingkan produk bank pesaing.

b. Peningkatan Kualitas SDM

Tercapainya SDM yang memadai dari segi kuantitas maupun kualitas untuk mendukung pertumbuhan bank syariah. Banyak faktor yang bisa membuat kualitas SDM bank syariah meningkat dan dapat berdiri, yaitu bisa dilakukan dengan memberikan training hard skill tentang *product knowledge* secara berkesinambungan dan memberikan pembekalan keterampilan *soft skill* kepada mereka, sehingga terciptanya sumber daya insani yang berkompeten dalam bidangnya, bila diperhatikan bukan hanya pada bank syariah melainkan semua lembaga maupun perusahaan kualitas suatu sumber daya manusia sangatlah penting.

c. Peningkatan Promosi Dan Sosialisasi

Promosi dilakukan dengan memanfaatkan potensi daerah yang ada secara efektif, baik secara perorangan, kelompok maupun instansi yang meliputi unsur alim ulama, penguasa negara/pemerintahan, cendekiawan dan lain-lain, yang memiliki kemampuan dan akses yang besar dalam penyebarluasan informasi terhadap masyarakat luas.

d. Peningkatan Kualitas Pelayanan

Pentingnya pelayanan yang baik dalam suatu lembaga maupun jasa, terlebih dalam lembaga keuangan seperti dalam jurnal di atas mengaitkan pelayanan dengan motivasi nasabah dalam menggunakan bank syariah, jadi dengan baiknya kualitas pelayanan menunjukkan bahwa tingkat kepuasan nasabah juga semakin meningkat. Bagi perusahaan terutama yang bergerak di bidang jasa perbankan, memuaskan nasabah adalah hal pokok yang tidak boleh diabaikan, dimana kepuasan nasabah merupakan faktor yang sangat strategis dalam memenangkan dan berkompetisi dalam suatu persaingan, serta mempertahankan citra perusahaan di masyarakat luas. Kepuasan konsumen ditentukan oleh kualitas produk dan layanan, yang mana setiap nasabah memiliki harapan dan kepuasan penuh terhadap pelayanan dan persepsi konsumen terhadap kualitas pelayanan. Intinya nasabah selalu menilai suatu layanan yang diterima dibandingkan dengan apa yang diharapkan atau diinginkan.

e. Program pengembangan produk.

Pentingnya perbankan syariah perlu terus melakukan inovasi produk dan dapat mengeksplorasi kekayaan skema keuangan yang variatif. Beberapa inisiatif yang dapat dilakukan adalah melalui revitalisasi sinergi dengan Bank Induk, dengan melaksanakan cross selling, pengembangan produk supaya bisa bersaing dengan bank konvensional.¹⁵

3. Literasi Keuangan Syariah

a. Pengertian Literasi Keuangan Syariah

Literasi keuangan adalah kemampuan untuk memahami pengetahuan serta keterampilan untuk mengelola sumber daya keuangan untuk mencapai kesejahteraan.¹⁶ OJK mendefinisikan literasi keuangan sebagai tingkat pengetahuan, keterampilan dan keyakinan masyarakat pada lembaga keuangan serta produk dan jasanya, yang dituangkan dalam parameter atau ukura indeks. Indeks literasi keuangan ini sangat penting untuk melihat peta sesungguhnya mengenai tingkat pengetahuan Keluarga terhadap fitur, manfaat dan resiko, hak dan kewajiban mereka sebagai pengguna produk dan jasa keuangan.¹⁷

Dalam jurnal asyhad, *National Institut For Literasy* mendefinisikan literasi sebagai kemampuan individu untuk membaca, menulis, berbicara, menghitung, dan memecahkan masalah pada tingkat keahlian yang diperlukan pada pekerjaan, keluarga dan masyarakat¹⁸. Sedangkan menurut Ridwan dan Inge mendefinisikan literasi keuangan sebagai ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap orang dan setiap organisasi.¹⁹

Pengertian literasi keuangan tercantum dalam laporan yang disampaikan OJK yaitu Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia yaitu sebuah pengetahuan, keahlian, dan kepercayaan seseorang yang dapat mempengaruhi kepribadian dan sikap guna meningkatkan kualitas pengambilan keputusan sehingga tercapai ketentraman.²⁰ Selanjutnya menurut Remund mendefinisikan literasi keuangan merupakan sebuah pengukuran seseorang terhadap pemahamannya mengenai konsep dasar keuangan, serta memiliki kemampuan dan keyakinan untuk mengatur keuangan pribadinya dengan jalan perencanaan keuangan jangka panjang, pengambilan keputusan jangka pendek yang tepat, serta memperhatikan kejadian dan kondisi ekonomi.

¹⁵ Sugianto, dkk "Strategi Pengembangan Bank Syariah dengan Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus di Kabupaten Toba)" *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(02, 2093-2103", (2022), hlm.7-8

¹⁶ Apriliani Roestanto, *Literasi Keuangan* (Yogyakarta: Istana Media, 2017), hlm. 6.

¹⁷ Johan, Implementasi Terhadap Tingkat Inklusi Keuangan Dalam Menggunakan Produk BMT Masyarakat Pesisir Pantai Kabupaten Tuban (*Skripsi*, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2020), 43.

¹⁸ M. Asyhad Wahyu Agung Handono, *Urgensi Literasi Keuangan Syariah Pada Pendidikan Dasar*, 1 (2017), h. 130

¹⁹ M. Asyhad dan Wahyu Agung Handono, *Urgensi Literasi Keuangan Syariah Pada Pendidikan Dasar*, I (2017), 130

²⁰ Otoritas Jasa Keuangan (OJK), *Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia* (revisit 2017), hlm. 77

Pengetahuan, keahlian, dan kepercayaan terhadap keuangan yang ada dalam diri seseorang mampu mempengaruhi kepribadian dan sikap seseorang dalam mengelola finansialnya. Literasi keuangan merupakan sebuah langkah tepat atas sebuah tingkatan yang mana seseorang dapat memahami konsep dari keuangan serta proses untuk mengelola keuangan pribadinya secara benar, baik dalam jangka waktu waktu pendek, maupun panjang yaitu seumur hidup karena dengan pengelolaan keuangan tersebut tentunya akan merubah keadaan ekonominya.²¹

b. Indikator Literasi Keuangan Syariah

Menurut dalam buku pedoman yang dikeluarkan oleh OJK terdapat 3 dimensi dari literasi keuangan yaitu:

1) Pengetahuan dan pemahaman tentang keuangan dasar

Pengetahuan ini dapat diartikan sebagai pengetahuan seseorang dalam pengelolaan keuangan dari dasar. Maka selanjutnya pengetahuan itu wajib di olah sehingga akan menghasilkan sebuah kemampuan pengelolaan terhadap uang. Agar dapat mengelola keuangan, seseorang harus memiliki pengetahuan tentang keuangan. Seseorang dapat meningkatkan kesejahteraan finansial individu ketika orang tersebut memiliki pengetahuan.

Pengetahuan tentang keuangan mencakup pengetahuan keuangan pribadi yakni bagaimana mengatur pendapatan dan pengeluaran, serta memahami konsep dasar keuangan.²² Konsep dasar keuangan termasuk perhitungan bunga majemuk, tingkat bunga sederhana, nilai waktu dari uang dan lainnya.

Dalam ekonomi islam segala bentuk kegiatan yang tidak didasarkan pada prinsip ekonomi islam hanya akan mendatangkan keuntungan sesaat yang akan menimbulkan banyak kerugian. Sebagai seorang muslim yang sudah semestinya memiliki pengetahuan yang baik terutama dalam hal keuangan islam, apa saja yang dilarang dalam kegiatan ekonomi dan apa saja yang harus dilakukan.

2) Keahlian menghitung

Dapat diartikan sebagai kemahiran seseorang dalam rangka mampu menerangkan apa yang diketahui dari pengelolaan uang tersebut kemudian diterapkan dalam kehidupan sehari – hari. Keahlian mampu menguatkan seseorang dalam keputusannya mengelola uang dan dari mana asalnya secara baik dan efektif. Apabila seseorang memiliki tingkat literasi yang tinggi maka ia mampu menciptakan keputusan keuangan yang baik. Pengambilan keputusan menjadi salah satu yang paling penting dalam konteks literasi keuangan.

²¹ *Ibid* hlm. 30

²² S P Wagland and S Taylor, *When It Comes to Financial Literacy, Is Gender Really An Issue*, *Australasian Accounting, Business And Finance Journal* 3, no 1 (2009), hlm. 13-25, <http://ro.ouw.edu.au/aabfj/vol3/iss1/3>.

3) Keyakinan dan sikap terhadap keputusan keuangan

Masyarakat di harapkan dapat memiliki keyakinan dalam aktivitas keuangan secara keyakinan terhadap lembaga jasa keuangan serta produk dan layanannya setelah memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai. Karena keyakinan tersebut akan mempengaruhi sikap masyarakat dalam pengambilan keputusan terhadap pemilihan lembaga jasa keuangan yang akan dipilihnya²³.

Terdapat beberapa elemen kunci dari kemampuan dan pengetahuan literasi keuangan yang biasanya disebutkan dalam literatur, yaitu:

- a) Pengetahuan matematis dan pengetahuan standar seperti angka dasar dan kemampuan dalam memahami.
- b) Pemahaman keuangan mengenai sifat dasar dan bentuk uang, bagaimana uang digunakan dan konsekuensi dari keputusan konsumsi.
- c) Kompetensi keuangan seperti memahami ciri-ciri utama dari layanan dasar keuangan, sikap dalam menggunakan dan tabungan, memahami pencatatan keuangan dan menyadari pentingnya membaca dan memeliharanya.
- d) Sadar akan risiko-risiko yang berhubungan dengan produk keuangan, dan memahami hubungan antara risiko dan pendapatan.
- e) Tanggung jawab keuangan, yaitu kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat mengenai isu-isu keuangan, mengetahui hak dan tanggung jawab konsumen, kemampuan, dan kepercayaan untuk mencari bantuan ketika sesuatu berjalan tidak semestinya.

c. Tujuan Pendirian Literasi Keuangan Syariah

Dalam konteks pendirian sebuah literasi keuangan syariah diharapkan masyarakat tidak hanya mengetahui dan memahami produk dan jasa keuangan syariah serta lembaga jasa keuangan syariah, melainkan juga dapat mengubah atau memperbaiki perilaku masyarakat dalam pengelolaan keuangan secara syariah sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka²⁴

Karena pada dasarnya tujuan pendirian literasi keuangan untuk jangka panjang yaitu untuk meningkatkan literasi seseorang yang sebelumnya *less literate* (kurang pengetahuan) menjadi *well literate* (mempunyai pengetahuan), dan meningkatkan jumlah pengguna produk dan jasa keuangan.²⁵

Dengan upaya gerakan literasi keuangan syariah masyarakat dapat memperoleh pemahaman mengenai lembaga keuangan syariah beserta produk dan jasa keuangan syariah yang disediakannya, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak

²³ *Ibid*, hlm. 16

²⁴ Hani Malita Purnama Subandi Dan Indri Yuliatitri, *Efektivitas Gerakan Literasi Keuangan Syariah Dalam Mengedukasi Masyarakat Memahami Produk Keuangan Syariah*, 1 (2019), h 36.

²⁵ Asyhad Dan Agung Handono, *Urgensi Literasi Keuangan Syariah Pada Pendidikan Dasar*, h. 131

dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan syariah yang ada didalamnya. Dan diharapkan juga dengan adanya gerakan literasi keuangan syariah, mampu mendorong peningkatan pemanfaatan produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat muslim pada khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya.

d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Literasi Keuangan

Menurut Bushan dan Medury faktor yang mempengaruhi literasi keuangan di bagi menjadi 3 (tiga) yaitu sebagai berikut:

a) Jenis Kelamin

Jenis kelamin adalah perbedaan antara perempuan dengan laki-laki secara biologis sejak seseorang lahir. Robb dan Sharpe mendefinisikan jenis kelamin sebagai suatu konsep karakteristik yang membedakan seseorang antara laki-laki dan perempuan. Sedangkan menurut Amaliyah dan Witastuti jenis kelamin adalah suatu konsep biologis dan fisiologis yang membedakan antara laki-laki dan perempuan yang tidak dapat di tukar karena keadaan alamiah manusia sudah melekat pada diri manusia sejak lahir.

Stendardi dan Graham dalam *penelitian “ The impact of gender on the personal financial planning proces”* menemukan bahwa perempuan dan laki-laki cenderung melihat masalah uang dan urusan keuangan dengan sangat berbeda. perempuan cenderung melihat uang sebagai kolam sementara laki-laki melihat uang sebagai aliran. Karena perbedaan ini Stendardi dan Graham menyatakan bahwa perempuan cenderung lebih menghindari risiko karena mereka harus melindungi kumpulan uang mereka (yang terbatas), sementara laki-laki cenderung kurang menghindari risiko karena aliran uang akan menyediakan uang baru untuk menggantikan uang yang hilang.²⁶

b) Status Pekerjaan

Faktor pekerjaan adalah profesi yang disandang seseorang dalam melakukan aktivitas yang memberikan hasil baik berupa pengalaman atau materi yang dapat menunjang kehidupannya.²⁷

e. Aspek-Aspek Literasi Keuangan

Menurut Chen dan Volpe literasi keuangan terbagi menjadi empat aspek, diantaranya yaitu:

a) *General Personal Finance Knowledge* meliputi pemahaman beberapa hal yang berkaitan dengan pengetahuan dasar tentang keuangan pribadi.

²⁶ Dea Imanta and Rutji Satwiko, “Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi,” *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi* , Vol. 13, Nomor 1, 2011, hlm. 31–35.

²⁷ Sari Sefriani Amelia, “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Mahasiswa Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Raden Intan Lampung Angkatan 2017, (*Skripsi*, UIN Raden Intan Lampung, 2017), hlm. 20.

- b) *Saving and borrowing* (tabungan dan pinjaman), ini meliputi pengetahuan yang berkaitan dengan tabungan dan pinjaman seperti penggunaan kredit.
- c) *Insurance* (asuransi), ini meliputi pengetahuan dasar asuransi dan produk asuransi seperti asuransi jiwa dan asuransi kendaraan bermotor.
- d) *Investment* (investasi), ini meliputi pengetahuan mengenai suku bunga pasar, reksadana, dan risiko investasi.

4. Masyarakat Desa

a. Pengertian Masyarakat Desa

Sebuah pemukiman dengan kepadatan penduduk yang besar dengan struktur mata pencaharian mayoritas non agraris dan tata guna lahan yang beragam serta gedung-gedung yang berdiri berdekatan pendapat tersebut maka desa adalah tempat kumpulan masyarakat dengan jumlah yang besar dan mayoritas bekerja pada sektor non agraris. Masyarakat desa cenderung berubah pesat karena adanya perkembangan teknologi, sarana pendidikan yang memadai, mobilitas kerja yang tinggi, mobilitas sosial yang kompleks. Masyarakat desa atau tradisional merupakan bentuk dari kehidupan bersama, mempunyai keterkaitan yang sangat erat dengan lingkungan hidupnya, baik yang berupa manusia maupun yang berupa benda. Hal ini dapat dimengerti bahwa kehidupan masyarakat tradisional sangat bergantung pada manusia lain dan kondisi alamnya. Mata pencahariannya berpusat pada sektor pertanian dan nelayan.

Kebutuhan sandang, pangan, dan papan dipenuhi dari alam sekitarnya. Kesederhanaan teknologi yang dipergunakan oleh petani dan nelayan menyebabkan ia sangat bergantung pada kondisi alam. Kegiatan pertanian dan nelayan hanya dilakukan pada waktu tertentu dan hanya dapat mengambil manfaat dari yang sudah tersedia dari alam. Oleh karena itu, perladangan berpindah-pindah dengan menebangi hutan merupakan salah satu ciri dari masyarakat tradisional. Dalam kehidupan yang serba sederhana ini, pekerjaan-pekerjaan seperti bertani, mendirikan rumah, dan sebagainya dikerjakan bersama. Keadaan ini membentuk sikap dan hubungan yang sangat erat antar individu. Oleh karena itu, gotong royong atau tolong menolong merupakan ciri lain dari masyarakat tradisional.²⁸

Masyarakat pedesaan akan berbeda dengan masyarakat kota gaya hidup, pandangan hidup perilaku termasuk kelembagaan masyarakat dan kepemimpinannya. Begitu juga struktur sosial, proses sosialnya, mata pencaharian, pola perilaku juga berbeda dengan masyarakat kota. Sistem mata pencaharian masyarakat pedesaan tak lepas dari perkembangan kebudayaan masyarakatnya.

²⁸ Mawardi, Nur Hidayati, *Ilmu Alamiyah Sosial, Ilmu Sosial Dasar, Ilmu Budaya Dasar*, (Bandung: pustaka setia, 2004), h. 221-222.

Pergeseran dari pertanian ke sektor jasa dan perdagangan merupakan fenomena yang layak. Tak terelakan dalam kehidupan masyarakat desa.

Demikian pula sering kita jumpai mata pencaharian di desa makin bervariasi sementara kultur dan tata nilai serta daya dukung lahan cenderung tetap. Begitu juga budaya dan sistem religi masyarakat desa berbeda dengan masyarakat kota. Untuk itulah masyarakat desa selalu menarik untuk didalami.

Kebudayaan yang terdapat pada masyarakat desa masih tergolong masuk dalam kategori yang belum maju dan masih sederhana. Kebanyakan orang menganggap bahwa masyarakat desa khususnya masyarakat petani masih dianggap secara umum yang mana mereka dianggap seragam atau antara masyarakat petani yang satu dengan yang lain. Kenyataannya malah berbanding terbalik dimana masing-masing petani memiliki ciri yang berbeda misalnya saja pada tingkat perkembangan masyarakatnya, jenis tanaman yang ditanam, teknologi atau alat-alat pertanian yang mereka pergunakan, sistem pertanian yang mereka pakai, dan juga topografi atau bentuk kondisi fisik geografiknya.

Masyarakat petani bisa dibagi menjadi dua yaitu antara masyarakat petani tradisional dan petani modern, yang membedakan antara keduanya adalah bagi kelompok petani mereka masih bergantung dan ditentukan oleh alam karena masih rendahnya teknologi dan pengetahuan mereka. Produksi yang mereka hasilkan hanya untuk usaha memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan menghidupi keluarganya, dan tidak mengejar keuntungan. Sedangkan kelompok petani yang kedua mereka lebih mengutamakan mendapatkan keuntungan, mereka juga menggunakan teknologi dan sistem pengelolaan yang modern dan menanam tanaman yang laku di pasaran.²⁹

b. Ciri – Ciri Masyarakat Desa

Adapun ciri- ciri masyarakat desa yaitu:

- 1) Suatu desa biasanya terdiri dari sekelompok rumah, lumbung padi, dan gudang-gudang atau bangunan lain yang dipakai bersama, disamping lahan yang dimiliki secara sendiri-sendiri atau dipakai secara bersama-sama.
- 2) Didekat desa atau disekitar desa biasanya terdapat lahan pekarangan yang diusahakan, dan mungkin dipakai sebagai lahan usaha untuk mendukung kehidupan atau kebutuhan sehari-hari.
- 3) Lahan usaha petani umumnya terdapat jauh atau terpisah dari pusat pemukiman.

²⁹ Rahardjo, Adisasmitha.2010. *Pembangunan Kawasan Dan Tata Ruang*. Jakarta: PT Graha Ilmu.

- 4) Sering pula di sela-sela lahan usaha tani terdapat padang penggembalaan, dan
- 5) Di luar ciri tersebut di atas, dan mungkin juga sebagai batas alami satu desa dengan desa-desa lain di sekitarnya terdapat hutan semak belukar yang sering pula merupakan sumber energi bagi pemukiman desa.³⁰

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau enterpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alami³¹.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini menggunakan pendekatan studi kasus karena dapat menunjukkan sejauh mana tingkat pemahaman dan konsep-konsep yang diperoleh dan menyampaikan suatu gambaran secara lebih detail mengenai kejadian dalam Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima³².

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci. Penelitian kualitatif tidak menggunakan statistik tetapi melalui pengumpulan data, analisis teori kemudian di interpretasikan.

3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Bank NTB Syariah Kantor Cabang Sila Kecamatan Bolo Kabupaten Bima. Karena peneliti beramsumsi ada banyak hal yang harus di teliti serta di ketahui mengenai Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Keuangan Syariah Terhadap Masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima.

4. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu:

a. Primer

Sumber data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Data ini diperoleh secara langsung dalam bentuk persepsi atau jawaban

³⁰ Bahreint Suqihen, *Sosiologi Pedesaan (suatu pengantar)*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada), h. 73

³¹ Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif (untuk penelitian yang bersifat: eksploratif, enterpretif, interaktif dan konstruktif)*. Bandung: Alfabeta.

³² Abdurrahman Fathoni, "Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi", (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h.

yang didapati dari Masyarakat Desa Monggo yang menjadi Nasabah Bank NTB Syariah³³.

b. Sekunder

Sumber data sekunder adalah data langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen – dokumen. Sumber data sekunder dalam penelitian ini di lakukan pada Bank NTB Syariah³⁴.

5. Prosedur Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian kualitatif meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi³⁵. Teknik ini menjadi pilihan utama karena dalam penelitian kualitatif fenomena dapat di mengerti maknanya secara baik, apabila dilakukan dengan wawancara secara mendalam dan observasi pada latar fenomena tersebut berlangsung dan melengkapi data diperlukan dokumentasi.

1) Observasi

Merupakan salah satu metode pengumpulan data yang peneliti gunakan dengan cara mengamati dan menulis tentang gejala, dan metode ini disebut juga dengan metode Al-Marakah. Metode ini memiliki ciri pembeda dengan metode penelitian lainnya seperti kuesioner dan wawancara, karena metode ini terbatas pada berbicara dengan informan dan tidak terbatas pada mereka, tetapi mencakup semua aspek kecelakaan, fakta, kondisi dan semua insiden yang terjadi pada orang-orang dan lingkungan³⁶.

2) Wawancara

Salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara. Wawancara adalah metode pengumpulan data yang paling sering digunakan peneliti. Dan wawancara adalah percakapan antara dua orang, yaitu antara pewawancara dengan wawancaranya (wawancara) dengan tujuan pengumpulan data. Yang dimaksud dengan percakapan di sini adalah percakapan peneliti dengan direktur atau percakapannya dengan kepala lembaga, atau hanya mendengar jawaban dari sumber informasi, tetapi untuk memahami ceritanya dan berpartisipasi dalam percakapan dengannya. Hal ini dimaksudkan untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan secara komprehensif dan lengkap³⁷.

Yang menjadi informan pada penelitian ini adalah :

a) Pihak Masyarakat

³³ Sumadi Suryabrata, *metode penelitian* (Jakarta: Rajawali, 1987), h. 93

³⁴ *Ibid*

³⁵ Tim Penyusun, *Buku Pedoman Skripsi* STAIN Ponorogo Jurusan Tarbiyah Edisi Revisi (Ponorogo) 2016, h. 46.)

³⁶ Supardi, *Bacaan Cerdas Mneyusun Skripsi*, (Yogyakarta: Kumia Kalam Semesta, 2011), h. 117)

³⁷ Djam'an Satori, dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*(Alfabeta Bandung: Agusutus 2013), hal. 103.

Masyarakat sebagai informan utama pada penelitian. Informan utama yaitu orang yang terlibat langsung dalam interaksi sosial yang diteliti.

b) Pihak Bank

Bank NTB Syariah KCP Sila sebagai informan kunci pada penelitian ini. Informan kunci yaitu orang yang mengetahui dan memiliki berbagai informasi pokok yang diperlukan dalam penelitian.

3) Dokumentasi

Metode pengumpulan data merupakan salah satu metode pertama yang masuk, karena tujuan pertama peneliti adalah mengumpulkan data dan informasi. Tanpa mengetahui metode pengumpulan data, peneliti tidak akan memperoleh data yang memuaskan. Peneliti tidak cukup hanya menggunakan observasi dan wawancara untuk memperoleh data dan informasi, dan metode tersebut adalah dokumentasi. Dokumentasi adalah catatan atau karya orang tentang sesuatu masa lalu³⁸.

6. Teknik Analisis Data

Analisis yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Sedangkan Sukardi mengemukakan "Deskripsi data melalui penyusunan pengelompokan data, sehingga memberi gambaran nyata terhadap responden.

Teknik analisis data penelitian kualitatif terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu : Reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi

1) Reduksi data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data "kasar" yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Sebagaimana kita ketahui, reduksi data berlangsung terus menerus selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung.

2) Penyajian data

Penyajian yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah bentuk teks narasi yang menggabungkan informasi yang disusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, dengan demikian penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis yang menurut saran yang dihasilkan oleh penyajian sebagai sesuatu yang mungkin berguna.

3) Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Kegiatan analisis yang terpenting adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang mula-mula belum jelas, kemudian akan meningkat menjadi lebih

³⁸ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, & Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP:2016), H.39

rinci³⁹. Kesimpulan awal masih sementara, dan berubah apabila tidak ditemukan data-data yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data selanjutnya.

7. Pengecekan Keabsahan Data

Untuk memperoleh data yang akurat, maka penelitian perlu menguji keabsahan data dalam penelitian. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti⁴⁰. Dalam proses pengecekan keabsahan data yang digunakan oleh peneliti pada penelitian ini sebagai berikut:

1) Perpanjangan keikutsertaan

Peneliti dalam penelitian kualitatif adalah instrument itu sendiri. Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tidak hanya dilakukan pada waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan pada latar penelitian⁴¹.

2) Ketekunan pengamatan

Ketekunan pengamatan bermaksud untuk menemukan ciri – ciri dan unsur – unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal – hal tersebut secara rinci⁴². Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan keabsahan data dengan ketekunan pengamatan, yang berarti peneliti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan sehingga dengan cara tersebut kepastian data atau peristiwa akan diperoleh secara pasti.

3) Triangulasi

Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang diluar untuk keperluan pengecekan keabsahan data atau sebagai perbandingan terhadap data tersebut.⁴³ Triangulasi ada beberapa jenis yaitu antara lain.⁴⁴

- a) Triangulasi teknik yang merupakan teknik memeriksa keabsahan data dengan mengumpulkan data dengan teknik berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Contohnya dimana peneliti mewawancarai seorang responden, dengan menyimpan data temuan tersebut menggunakan teknik yang berbeda yaitu secara lisan dan rekaman untuk dapat menguatkan data yang diterima.

³⁹ Miles, Matthew B. Dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif, diterjemahkan dari terjemahan Inggris oleh Tjetjep Rohendi Rohidi. Cet 1* (Jakarta: UI press, 1992), hal 16-20.

⁴⁰ Sugiyono, (2015), *Metode Penelitian Pendidikan...*h. 363

⁴¹ *Ibid*, h. 327

⁴² *Ibid*, h. 329

⁴³ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosdakarya, 2004), hlm. 207

⁴⁴ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 391

- b) Triangulasi sumber yang berarti teknik memeriksa keabsahan data dengan menggunakan sumber-sumber yang berbeda untuk mendapatkan data dengan teknik yang sama. Contohnya dimana peneliti mewawancarai beberapa responden yang ada terkait objek penelitian dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang sama.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB II

PARAN DATA DAN TEMUAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Cabang Bank NTB Syariah di Bolo Madapangga Kabupaten Bima merupakan salah satu cabang yang beroperasi di Nusa Tenggara Barat. Cabang ini didirikan pada tahun 2010 dan berlokasi di Jalan Ahmad Yani No. 10, Desa Madapangga, Kecamatan Madapangga, Kabupaten Bima.

Bank NTB Syariah merupakan salah satu bank syariah yang ada di Indonesia. Bank ini didirikan pada tanggal 5 Juli 1964 dan memiliki kantor pusat di Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat. Bank NTB Syariah memiliki visi untuk menjadi bank syariah terbaik di Indonesia dengan memberikan layanan terbaik kepada nasabah.

Bank NTB Syariah di Bolo Madapangga Kabupaten Bima menyediakan berbagai layanan perbankan syariah, seperti tabungan, deposito, pembiayaan, dan jasa keuangan lainnya. Bank ini juga menawarkan produk dan layanan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, seperti akad mudharabah, akad musyarakah, dan akad murabahah.

Dalam menjalankan bisnisnya, Bank NTB Syariah di Bolo Madapangga Kabupaten Bima berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah. Bank ini juga berusaha untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan menawarkan produk dan layanan yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Produk dan layanan Bank NTB Syariah ada 6 produk yang terdiri dari simpanan, pembiayaan konsumtif, pembiayaan produktif, simulasi, jasa dan layanan, dan E Banking.

Salah satu bentuk strategi Bank NTB Syariah dalam bentuk inovasi terbaik dalam memberikan pelayanan prima adalah pelayanan digital atau disebut dengan *E-service quality*. *E-service quality* merupakan gabungan kualitas layanan berbasis internet yang terdiri dari *efficiency* (kemudahan dan kecepatan mengakses situs), *fulfillment* (sejauh mana janji situs tentang kesediaan pesanan dan ketersediaan item terpenuhi), *system availability/reliability* (fungsi teknis situs yang benar) dan *privacy* (sejauh mana situs tersebut akan aman melindungi informasi pelanggan).

Layanan digital yang ditawarkan Bank NTB Syariah memang sudah bagus dan lengkap, terutama pada layanan mobile banking hampir semua nasabah merasa puas dengan layanan mobile banking Bank NTB Syariah dan tidak mengeluhkan apapun. Berdasarkan indikator *efficiency* atau (kefisienan) dan *reliability* (keandalan). Dari fitur yang dimiliki Bank NTB Syariah mobile banking syariah sangat membantu nasabah dalam melakukan transaksi finansial maupun non finansial dengan cepat dan efisien.

Dengan adanya cabang Bank NTB Syariah di Bolo Madapangga Kabupaten Bima, diharapkan dapat memudahkan masyarakat setempat dalam memperoleh layanan perbankan yang berkualitas dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Bank NTB Syariah didirikan dengan tujuan untuk dapat menjadi Bank Syariah yang amanah, terkemuka dan pilihan masyarakat, memberikan semangat lebih bagi Bank NTB Syariah untuk dapat terus mengedikan layanan perbankan syariah untuk membantu masyarakat dalam transaksi perbankan syariah serta meningkatkan perekonomian daerah di Nusa Tenggara Barat.

Model bisnis yang telah disusun, merumuskan sekmen bisnis utama Bank dan bagaimana Bank bisa mewujudkan visi, misi, dan sasaran bisnisnya. Sebagaimana tercermin dalam visi Bank untuk menjadi Bank syariah yang amanah, terkemuka dan pilihan masyarakat. Visi ini akan diwujudkan oleh Bank dengan memberikan solusi keuangan yang mengeluruh kepada nasabah sehingga Bank dapat menjadi partner keuangan nasabah sepanjang masa, serta mencapai nilai tambah yang bermanfaat bagi seluruh Stake Holder nasabah, investor, karyawan, komunitas, dan industri keuangan. Seiring dengan berjalannya waktu, Bank NTB Syariah terus berkembang hingga saat ini memiliki kantor berjumlah 50 kantor yang terdiri dari satu kantor pusat, 12 kantor cabang, 24 kantor cabang pembantu, 6 kantor kas dan 7 kantor pelayanan. Guna mendukung kualitas pelayanan Bank NTB Syariah 255 ATM yang tersebar di seluruh kota atau kabupaten se NTB. Bank NTB Syariah didukung oleh karyawan dan karyawan sampe dengan 31 desember 2021 berjumlah 1433 orang.⁴⁵

B. Visi dan Misi Bank NTB Syariah KCP Bolo

1. Visi

Terdapat 3 Visi dari Bank NTB Syariah KCP Bolo menjadi Bank Umum Syariah yang Amanah, Terkemuka, dan Pilihan Masyarakat.

a) Amanah

Seluruh sistem pengelolaan Bank NTB Syariah Syariah dilakukan dengan amanah, artinya dana yang ditempatkan oleh nasabah akan dipelihara dan dijaga, agar sampai kepada yang berhak, dan akan memberikan manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan (stakeholder).

b) Terkemuka

Bermakna sebagai bank syariah yang berpengaruh dalam industri perbankan, dikenal secara luas, selalu siap menghadapi perubahan-perubahan, dan mengutamakan pemenuhan kebutuhan pelanggan melalui layanan prima.

c) Pilihan Masyarakat

⁴⁵ Website Bank NTB Syariah Di Akses Pada Tanggal 22 Agustus 2023 Pukul 14.00

Bermakna sebagai bank syariah yang memiliki kinerja unggul, dan citra yang baik, serta memberikan kontribusi dan mendorong pertumbuhan perekonomian pelanggan dan masyarakat, terutama masyarakat NTB.

2. Misi

Terdapat 5 misi Bank NTB Syariah sebagai berikut :

- a) Memberikan layanan prima dan menyediakan produk perbankan syariah yang inovatif sesuai kebutuhan nasabah.
- b) Mengembangkan Sumber Daya Insani yang profesional dan sejahtera melalui penerapan sistem berbasis kinerja yang konsisten.
- c) Memperluas cakupan layanan untuk akses dan bertransaksi melalui penerapan teknologi yang handal.
- d) Memberikan kontribusi maksimal kepada pemegang saham dan meningkatkan peran kepedulian sosial.
- e) Mendorong pertumbuhan perekonomian daerah.⁴⁶

C. Produk dan Layanan Bank NTB Syariah KCP Bolo

1. Simpanan

a) Giro iB Amanah

Merupakan simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau sarana perintah pembayaran lainnya yang dipersamakan dengan itu. Giro iB Amanah mengedepankan fitur yang menarik, menghadirkan kemudahan dan keamanan transaksi keuangan.

b) Tambora iB Amanah

Adalah produk tabungan asli dari Bank NTB Syariah yang mengedepankan fitur yang menarik, menghadirkan kemudahan dan keamanan transaksi keuangan.

c) Taharah (Tabungan Haji dan Umrah)

iB Amanah ditujukan untuk memudahkan rencana Ibadah Haji dan Umrah Anda.

d) SimPel iB Amanah

Adalah Simpanan Pelajar yang ditujukan untuk mengedukasi dan mendorong budaya menabung sejak dini dengan persyaratan yang mudah dan sederhana.

e) Simpeda iB Amanah

Adalah produk Tabungan yang diinisiasi oleh BPD Se-Indonesia dengan menawarkan jaringan layanan transaksi yang luas, fitur yang menarik, kemudahan transaksi & keamanan yang handal.

f) TabunganKu iB Amanah

⁴⁶ Website Bank NTB Syariah Di Akses Pada Tanggal 29 Agustus 2023 Pukul 17.00

Adalah produk tabungan nasional yang diinisiasi oleh Bank Indonesia guna mendukung transaksi dan investasi dana bagi kalangan produktif, UMKM dan kelompok kreatif dengan mengedepankan fitur menarik, kemudahan dan keamanan transaksi keuangan.

g) Deposito iB Amanah

Merupakan simpanan berjangka waktu tertentu yang dapat menjadi pilihan produk investasi dana masyarakat dengan mengedepankan kemudahan dan keamanan transaksi keuangan serta memberikan bagi hasil yang kompetitif.

2. Pembiayaan Konsumtif

a) Bale iB Amanah

Pembiayaan Bale iB Amanah adalah pembiayaan konsumtif untuk kepemilikan Rumah, Villa, Apartemen, Rumah Toko (Ruko), Rumah Kantor (Rukan) baik baru maupun second, pembelian Tanah Kavling siap bangun dengan luas maksimum s.d 10.000m², membangun atau merenovasi rumah dengan jangka waktu menengah hingga panjang kepada warga Negara Indonesia yang berdomisili/bertempat tinggal di wilayah Nusa Tenggara Barat.

b) Kendara iB Amanah

Pembiayaan Kendara iB Amanah adalah pembiayaan konsumtif untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan yang dibiayai ditandai dengan bukti kepemilikan berupa Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB).

c) Sejahtera iB Amanah

Pembiayaan Sejahtera iB Amanah adalah Pembiayaan konsumtif untuk transaksi pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau transaksi multijasa sesuai dengan prinsip syariah dengan jaminan berupa penghasilan tetap yang diterima dan pembayarannya payroll di Bank NTB Syariah.

d) Multiguna iB Amanah

Pembiayaan Multiguna iB Amanah adalah Pembiayaan konsumtif untuk transaksi pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau transaksi penggunaan multijasa sesuai prinsip syariah dengan agunan berupa rumah atau sejenisnya di atas lahan kepemilikan berupa SHM atau SHGB, dimana Objek pembiayaan dikuasai bank namun tidak dilakukan pengikatan.

3. Pembiayaan Produktif

a) Investasi iB Amanah

Pembiayaan Investasi Umum Syariah (PINS) adalah Fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha produktif baik perorangan maupun badan hukum yang termasuk dalam kategori kecil, menengah dan besar / korporasi untuk tujuan pembelian barang-barang modal / aktiva

tetap yang diperlukan untuk rehabilitasi, modernisasi, maupun ekspansi proyek yang sudah ada atau pendirian proyek yang akan ada.

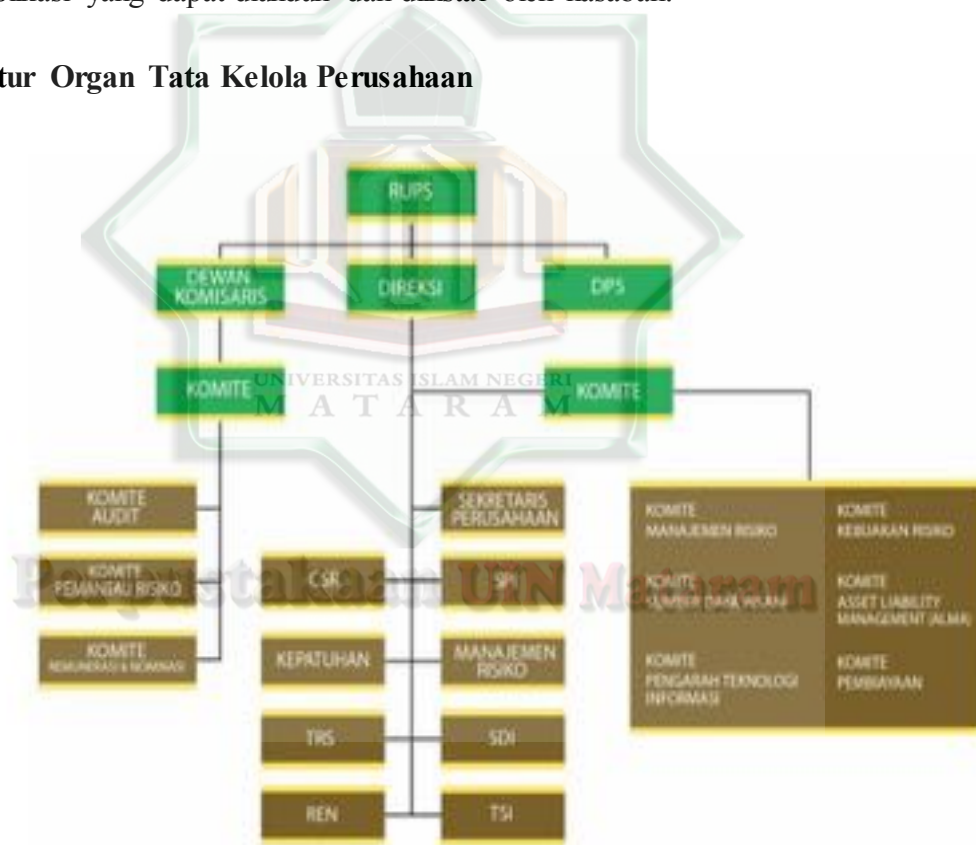
b) Modal Kerja iB Amanah

Pembiayaan Modal Kerja Umum Syariah (PMKUM) adalah Fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha produktif baik perorangan maupun badan hukum yang termasuk dalam kategori kecil, menengah dan besar/korporasi untuk tujuan tambahan modal kerja dan pemberian kredit Transaksional kepada kontraktor.

4. E-Banking

Mobile banking merupakan layanan yang memungkinkan nasabah bank melakukan transaksi perbankan melalui ponsel atau smartphone. Layanan mobile banking dapat digunakan dengan menggunakan menu yang sudah tersedia melalui aplikasi yang dapat diunduh dan diinstal oleh nasabah.⁴⁷

D. Struktur Organ Tata Kelola Perusahaan



Organ Utama

- 1) Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS)
- 2) Dewan Komisaris

⁴⁷ Website Bank NTB Syariah Di Akses Pada Tanggal 29 Agustus 2023 Pukul 17.00

- 3) Direksi
 - 4) Dewan Pengawas Syariah
- Komite di Bawah Dewan Komisaris
- 1) Komite Audit
 - 2) Komite Pemantau Risiko
 - 3) Komite Remunerasi dan Nominasi

Komite di Bawah Direksi

- 1) Komite Manajemen Risiko
- 2) Komite Kebijakan Risiko
- 3) Komite Sumber Daya Insani
- 4) Komite Asset Liability Management (ALMA)
- 5) Komite Pengarah Teknologi Informasi
- 6) Komite Pembiayaan

Organ Pendukung

- 1) Desk Sekretaris Perusahaan
- 2) Divisi SPI
- 3) Divisi Kepatuhan
- 4) Divisi Treasury
- 5) Divisi Perencanaan Strategis
- 6) Divisi Sumber Daya Insani
- 7) Divisi Teknologi Informasi⁴⁸

E. Data Responden Dari Pihak Masyarakat dan Bank NTB Syariah KCP Bolo

1. Pihak Masyarakat Desa Monggo

Tabel 1.1 Data Responden pihak masyarakat Desa Monggo

No	Nama	Umur	Desa	Lama menggunakan produk Bank NTB Syariah

⁴⁸ Website Bank NTB Syariah Di Akses Pada Tanggal 29 Agustus 2023 Pukul 17.00

1	Intan	42 tahun	Monggo	2 Tahun
2	Akarim Ta'aby	55 tahun	Monggo	4 Tahun
3	Santy	39 tahun	Monggo	2,5 Tahun
4	Hamid	50 tahun	Monggo	1 Tahun
5	Katarina Ihe	52 tahun	Monggo	1,5 Tahun

2. Pihak Bank NTB Syariah KCP Bolo

Tabel 1.2 Data Responden pihak Bank NTB Syariah KCP Bolo

No	Nama	Umur	Jabatan
1	Linda Sirajuddin, S.E	45 tahun	Kepala Bank NTB Syariah KCP Bolo
2	Muhammad Rizal, S.E	30 tahun	Internal audit Bank NTB Syariah KCP Bolo
3	Dina, S.Ak	27 tahun	Internal auditor Bank NTB Syariah KCP Bolo

F. Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Bima

Bank NTB Syariah merupakan salah satu bank syariah yang ada di Indonesia. Bank ini didirikan pada tahun 1994 dan memiliki kantor pusat di Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat. Bank NTB Syariah memiliki visi untuk menjadi bank syariah terbaik di Indonesia dengan memberikan layanan terbaik kepada nasabah.

Bank Syariah memiliki peran penting dalam meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat Indonesia, terutama di desa-desa. Desa Monggo Madapangga Bima sebagai salah satu desa di Indonesia yang masih membutuhkan pemahaman yang lebih tentang produk dan layanan keuangan syariah. Oleh karena itu, Bank Syariah dapat mengambil beberapa strategi untuk meningkatkan literasi keuangan oleh karena itu bank syariah pada masyarakat desa Monggo Madapangga Bima. Pertama Bank Syariah dapat memperluas jaringan kantor cabang dan ATM di desa tersebut. Dengan adanya kantor cabang dan ATM yang mudah diakses, masyarakat desa akan lebih mudah untuk mengakses produk dan layanan keuangan syariah. Selain itu, Bank Syariah juga dapat mengadakan kegiatan sosialisasi di kantor cabang atau ATM tersebut untuk memperkenalkan produk dan layanan keuangan syariah kepada masyarakat desa.

Kedua, Bank Syariah dapat mengadakan pelatihan atau workshop tentang keuangan syariah untuk masyarakat desa. Pelatihan ini dapat dilakukan di desa Monggo Madapangga Bima, sehingga masyarakat desa tidak perlu pergi jauh untuk mengikuti pelatihan. Dalam pelatihan ini, Bank Syariah dapat memperkenalkan produk dan layanan keuangan syariah, serta memberikan penjelasan tentang manfaat dan keuntungan yang dapat diperoleh dari menggunakan produk dan layanan keuangan syariah. Ketiga, Bank Syariah dapat mengadakan program kemitraan dengan instansi atau organisasi di desa Monggo Madapangga Bima, seperti kelompok tani atau koperasi. Dalam program kemitraan ini, Bank Syariah dapat memberikan dukungan dan bantuan keuangan kepada kelompok tani atau koperasi untuk meningkatkan produktivitas dan keuntungan bisnis mereka. Selain itu, Bank Syariah juga dapat memberikan pelatihan tentang manajemen keuangan dan penggunaan produk keuangan syariah kepada kelompok tani atau koperasi tersebut.

Dengan mengambil beberapa strategi di atas, Bank Syariah dapat meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat desa Monggo Madapangga Bima. Selain itu, Bank Syariah juga dapat memperluas jangkauan bisnis dan meningkatkan keuntungan melalui penggunaan produk dan layanan keuangan syariah oleh masyarakat desa.

Program edukasi dan sosialisasi literasi keuangan syariah yang dilakukan bank NTB Syariah merupakan program yang bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat. Dalam hal ini tentu saja Bank NTB Syariah mengetahui maksud dari literasi keuangan syariah. Berikut adalah hasil wawancara ibu Linda Sirajuddin S.E selaku kepala bank ntb syariah (tgl 19 juni 2023)

“Literasi keuangan syariah adalah pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah mulai dari produk dan sikap masyarakat dalam mengelola keuangan dan strategi yang sudah dilaksanakan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo yaitu dengan melaksanakan sosialisasi dan promosi terhadap masyarakat agar Bank NTB Syariah dapat dikenal lebih dalam dan masyarakat desa

monggo tertarik untuk melakukan pinjaman, tabung menabung, dan bahkan sampai melakukan investasi di Bank syariah tersebut sangat diperlukan untuk menarik minat masyarakat desa monggo dengan kegiatan tersebut masyarakat akan lebih mudah dalam mengelola keuangannya dan sudah tidak banyak lagi masyarakat yang melakukan pinjaman di Bank konvensional yang kegiatan usahanya mengharapkan bunga.”

Bank NTB Syariah melakukan edukasi literasi keuangan syariah dilatarbelakangi oleh aturan dari SEOJK Nomor 1/ SEOJK 07/ 2014 tentang pelaksanaan edukasi dalam rangka meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat yang mewajibkan setiap pelaku usaha jasa keuangan untuk melakukan edukasi dan sosialisasi literasi keuangan syariah. Hal tersebut dinyatakan oleh Muhammad Rizal, internal audit Bank NTB Syariah. (tgl 5 juni 2023)

“Pertama kita mematuhi aturan dari OJK, kedua kita sebagai Bank syariah dengan juga ikut mengedukasi masyarakat supaya mereka itu yang tadinya terbiasa bank konvensional bisa beralih ke bank syariah khususnya muslim. jika nasabah yang muslim itu kebanyakan masih ada yang mempertimbangkan konvensional sebagai sarana untuk perputaran keuangannya. kemudian mulai sekarang sudah ada bank syariah, setidaknya masyarakat kita alihkan menggunakan bank syariah.”

Untuk mengetahui Bank NTB Syariah dalam meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat dilakukan melalui beberapa program kegiatan sebagai berikut

- a. Sosialisasi dan edukasi tentang literasi keuangan syariah dilakukan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo dengan tujuan agar masyarakat dapat memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan syariah, terutama pemahaman mengenai fitur, manfaat, resiko, biaya, dan kewajiban pengguna produk jasa keuangan syariah. Selain itu agar masyarakat dapat melakukan perencanaan dan pengelolaan keuangan dengan baik. Program edukasi ini dilakukan dengan bentuk sosialisasi secara langsung yaitu mendatangi nasabah Bank NTB Syariah atau masyarakat umum dan calon nasabah.

Sosialisasi dan edukasi tentang literasi keuangan syariah dilakukan Bank NTB Syariah KCP Bolo untuk memberikan pengertian kepada masyarakat agar dapat mengelola keuangannya dengan baik personal maupun kelompok. Program edukasi yang dilakukan Bank NTB Syariah KCP Bolo berdasarkan SEOJK Nomor 01/SEOJK.07/2014 tentang pelaksanaan dalam rangka meningkatkan literasi keuangan kepada masyarakat. Berikut pernyataan dari ibu Dina selaku internal auditor (tgl 5 juni 2023) mengenai program literasi keuangan syariah yang sudah dilakukan.

“program yang sudah berjalan kita menjalankan edukasi dengan sebar brosur, kemudian ada kegiatan CSR yang melibatkan masyarakat disekitar lingkungan kantor dan di desa monggo. Kemudian kita mendatangi nasabah dan calon nasabah. Kita memberikan brosur, memberikan edukasi ke masyarakat. Kemudian mereka yang sudah menjadi nasabah kita pahami terkait literasi keuangan itu seperti apa”

Pada tanggal 14 Mei 2022 Bank NTB Syariah melakukan literasi keuangan syariah di Desa Monggo Madapangga Bima. Program literasi keuangan dilakukan di acara hajatan mulai pukul 9:30-11:00 wita. Program yang dilakukan itu mengadakan edukasi literasi kepada ibu-ibu dan bapak-bapak yang menghadiri acara hajatan agar mengenal dan paham akan produk Bank NTB Syariah.

b. Wawancara bersama masyarakat Desa Monggo

Bank NTB Syariah kini telah dikenal oleh banyak kalangan masyarakat sebagai Bank Syariah yang menggunakan sistem investasi bagi usaha yang halal dan sistem bagi hasil. Pernyataan ini di dukung oleh hasil wawancara Ibu Intan masyarakat Desa monggo, Kamis 23 Mei 2023.

”Saya mengetahui keberadaan Bank NTB Syariah dari sosial media dan telah dilakukan promosi langsung oleh pihak banknya. Saya menggunakan produk Bank NTB Syariah sudah 6 tahun lamanya sampai sekarang. Bank NTB Syariah sudah cukup membantu saya dalam pembiayaan pertanian saya contohnya dalam menanam jagung, dalam hal ini saya melakukan pinjaman kepada Bank NTB Syariah, pada Bank ini sistem bunganya rendah jika dibandingkan dengan bank konvensional lainnya. Yang awalnya saya hanya mencoba rekomendasi dari berbagai saran dari teman sesama petani”.⁴⁹

Pernyataan Ibu Intan di dukung oleh hasil wawancara Akarim Ta’aby sebagai nasabah Bank NTB Syariah Juga, Selasa 30 Mei 2023.

“Sebelum saya memulai usaha pertanian ini khususnya jagung, saya sangat susah mendapatkan modal, kemudian saya menanyakan kepada pengusaha atau pengepul hasil tani dimana saya bias mendapatkan modal untuk menjalankan usaha pertanian ini?, pada saat itu mereka menginformasikan bahwa di Bank NTB Syariah KCP BOLO mempunyai produk pembiayaan untuk usaha pertanian ini. Akhirnya saya langsung mengajukan pembiayaan tersebut. Dan Alhamdulillah saya direspon baik oleh pihak bank kemudian

⁴⁹ Wawancara, Intan selaku pengguna produk Bank NTB Syariah, Kamis 23 Mei 2023”

mengurus berkas serta dokumen yang diperlukan dan saya pun di kasih modal untuk menjalankan usaha pertanian saya dengan akad mudharabah dan system bagi hasil sesuai kesepakatan”⁵⁰

Kemudian pernyataan bapak Akarim Ta’aby di dukung juga oleh hasil wawancara kepada Ibu Santy yang selaku nasabah Bank NTB Syariah juga, Senin 01 Juni 2023.

“ Saya menggunakan produk Bank NTB Syariah baru 2 tahun berjalan dengan menggunakan akad mudharabah sistem bagi hasil sesuai kesepakatan. Saya melakukan pinjaman ke Bank NTB Syariah untuk pembiayaan menanam jagung. Pihak Bank NTB Syariah merespon dengan sangat baik kami yang ingin melakukan pinjaman, yang dimulai dari mengurus berkas untuk pencairan, setelah mengurus berkasnya akan di survey oleh pihak Bank NTB Syariah. Setelah di survey nanti akan dilakukan proses pencairan jika telah memenuhi semua persyaratannya. “⁵¹

Akan tetapi Bank NTB Syariah ini tidak bisa digunakan oleh masyarakat yang non muslim, dan mereka juga cukup kurang dalam melakukan sosialisasi terhadap masyarakat Desa Monggo. Hal ini di dukung oleh pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Hamid masyarakat Desa Monggo yang Non Muslim dan tidak menggunakan produk Bank NTB Syariah, Rabu 9 Juni 2023.

“Saya tidak menggunakan produk Bank NTB Syariah dikarenakan saya non muslim dan saya kurang tau tentang Bank NTB Syariah tersebut. Saya hanya menggunakan produk dari bank konvensional untuk kebutuhan pembiayaan pertanian”⁵²

Pernyataan bapak Hamid di dukung oleh pernyataan Ibu Katarina Ihe yang bukan pengguna produk Bank NTB Syariah, Sabtu 20 Juni 2023.

“ Saya juga tidak menggunakan produk Bank NTB Syariah dan juga di karenakan saya non muslim dan saya tidak tau keberadaan Bank NTB Syariah tersebut. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang Bank NTB Syariah ini dikarenakan kurangnya sosialisasi dan persaingan antarbank, jadinya kami

⁵⁰ Wawancara, Akarim Ta’aby selaku pengguna produk Bank NTB Syariah, 30 Mei 2023”

⁵¹ Wawancara, Santy selaku pengguna produk Bank NTB Syariah, Senin 01 Juni 2023”

⁵² Wawancara, Hamid selaku masyarakat Bank NTB Syariah, Rabu 09 Juni 2023”

yang non muslim hanya menggunakan produk dari Bank Konvensional Lainnya”⁵³

c. Melalui media masa

Kegiatan edukasi yang dilakukan melalui media masa yaitu melalui media cetak dan media online. Media cetak yang digunakan seperti menggunakan brosur tentang literasi keuangan syariah, yaitu memuat tentang fitur dan produk yang digunakan jasa keuangan syariah. Brosur-brosur tersebut selain memuat literasi keuangan syariah juga memuat produk-produk yang ada di Bank NTB Syariah, dengan harapan setelah diberikan pengetahuan tentang keuangan syariah, masyarakat dapat menggunakan jasa layanan syariah pada bank tersebut brosur tersebut dibagikan kepada masyarakat desa monggo setempat.

Selain media cetak, Bank NTB Syariah KCP Bolo melakukan edukasi melalui mini website yang dapat dikunjungi oleh masyarakat. Website tersebut dapat diakses oleh masyarakat luas yang memuat informasi tentang profil, produk, layanan, laporan keuangan dan kegiatan lainnya. Media cetak lainnya selain website yaitu melalui media sosial seperti facebook, instagram dengan nama akun Bank NTB Syariah.

d. Secara langsung

Edukasi yang dilakukan Bank NTB Syariah dilakukan melalui dua sistem, yang pertama sosialisasi yang dilakukan pegawai bagian marketing melalui kegiatan kemasyarakatan, kedua masyarakat yang datang langsung ke kantor Bank NTB Syariah KCP Bolo untuk berkonsultasi dan menanyakan terkait dengan produk yang akan digunakan sesuai dengan kebutuhan masing-masing.

E. Kendala-Kendala Yang Mempengaruhi Rendahnya Literasi Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Bima

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Linda selaku Pimpinan Bank NTB Syaria KCP Bolo pada saat penelitian, ia mengatakan: “Kendala dalam pembiayaan usaha pertanian dengan akad mudharabah ialah kurangnya pengetahuan masyarakat dan persaingan antar bank. Hal ini sering terjadi hingga saat ini. Dan kendala tersebut akan di paparkan di bawah ini”

Literasi keuangan syariah merupakan kemampuan individu untuk memahami dan mengelola keuangan secara syariah. Namun, di masyarakat desa Monggo Madapangga, Kabupaten Bima, literasi keuangan syariah masih rendah.

Beberapa kendala yang mempengaruhi rendahnya literasi keuangan syariah di masyarakat desa tersebut adalah Sbb :

⁵³ Wawancara, Katarina Ihe selaku masyarakat Bank NTB Syariah, Sabtu 20 Juni 2023”

1. Kurangnya pengetahuan tentang produk keuangan syariah.
Yang artinya masyarakat desa monggo sangat kurang pengetahuannya tentang produk keuangan syariah. Karena selama ini mereka sering menggunakan pinjaman atau produk Bank konvensional
2. Minimnya akses terhadap lembaga keuangan syariah.
Hal ini berarti bahwa masyarakat desa monggo kurang mengerti bahkan tidak tau akses terhadap lembaga keuangan syariah. Hal ini dikarenakan mereka minim dalam menggunakan teknologi digital.
3. Minimnya sosialisasi tentang pentingnya literasi keuangan syariah.
Bank NTB Syariah sudah melakukan sosialisasi terhadap masyarakat setempat akan tetapi masyarakat masih kurang mengerti apa itu literasi keuangan syariah.
4. Dan di desa monggo juga Lebih banyak mayoritas non muslim ketimbang yang muslim.
Masyarakat desa monggo mayoritasnya non muslim sehingga masyarakat kurang tertarik melakukan pinjaman ke bank syariah mereka lebih memilih meminjam di Bank konvensional karena yang mereka tau bank syariah tidak bisa melakukan pinjaman terhadap mereka yang non muslim itulah sebabnya Bank NTB Syariah kurang melakukan sosialisasi di masyarakat setempat
5. Lebih banyak nasabah yang melakukan transaksi di bank konvensional ketimbang bank syariah karena sebagian besar masyarakat desa monggo belum banyak yang tau tentang keberadaan Bank Syariah dan produk-produk Bank tersebut itulah sebabnya masyarakat kurang tertarik
Jadi Kendala-kendala ini perlu ditangani agar masyarakat desa Monggo Madapangga dapat meningkatkan literasi keuangan syariah dan mengelola keuangan secara syariah dengan baik.

Perpustakaan UIN Mataram

Tabel 1.3 Strategi Bank NTB Syariah dalam meningkatkan literasi keuangan

NO	Strategi	Cara Promosi
1	Strategi Doot to door (jemput bola)	Marketing merencanakan terlebih dahulu tujuan dan sasaran yang akan mereka kunjungi. Lalu menentukan produk apa saja yang akan mereka tawarkan kepada masyarakat, memperkenalkan dan mempresentasikan Bank NTB

		Syariah KCP Bolo, terakhir memfollow –up calon anggota yang telah di tawari tersebut dan diharapkan dapat closing.
2	Referensi dari nasabah	Dari satu nasabah, pemasar mencari info nasabah lain untuk mencari dan menambah jumlah nasabah. Seperti saudara dari nasabah pertama tersebut atau tetangga, teman dan rekan kerja. Cara tersebut dapat memperluas jaringan/koneksi pemasaran dengan berbagai pihak lain.
3	Personal seling	Interaksi langsung dengan cara bertatap muka pada nasabah/petani untuk melakukan presentasi, serta menjawab pertanyaan dan menerima pesanan atau interaksi antar sesama, dengan carasaling bertemu, yang ditujukan untuk membuat, memperbaiki, menguasai dan menjaga hubungan pertukaran yang menguntungkan kedua belah pihak.

Perpustakaan UIN Mataram

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Bank NTB Syariah dalam meningkatkan literasi keuangan pada masyarakat Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima

Strategi yang digunakan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat Desa monggo menggunakan dasar strategi pemasaran produk pembiayaan mudharabah sebagai patokan utama Bank Bank NTB Syariah KCP Bolo, Namun cara yang dipakai cukup berbeda yaitu menggunakan cara 1) *Door to Door* (Jemput Bola) 2) Referensi dari Nasabah 3) *Personal Selling*.

1. Strategi *Door to Door* (Jemput Bola)

Strategi marketing *Door to Door* disini sebenarnya bagian dari strategi bauran pemasaran yang berada pada promosi, dimana promosi merupakan sarana paling ampuh bagi Bank NTB Syariah KCP Bolo untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.

Kegiatan promosi memudahkan Bank NTB Syariah KCP Bolo untuk memasarkan produknya dengan lancar mengingat persaingan yang semakin ketat dan kebebasan konsumen dalam memilih produk yang ditawarkan ke pasar, dalam hal ini dibutuhkan suatu promosi yang berfungsi untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya serta mempengaruhi loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Strategi Marketing *Door to Door* yang dilakukan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo yaitu : Marketing merencanakan terlebih dahulu tujuan dan sasaran yang akan mereka kunjungi. Menentukan produk apa yang akan mereka tawarkan kepada masyarakat, memperkenalkan dan mempresentasikan mengenai Bank NTB Syariah KCP Bolo, terakhir mem follow-up calon anggota yang telah ditawari tersebut dan diharapkan dapat closing.

Proses strategi *Door to Door* yang dilakukan dengan pendekatan kepada calon nasabah oleh bagian marketing Bank NTB Syariah KCP Bolo dimulai dengan awal yang baik. Hal ini dibuktikan ketika menemui calon nasabah langsung dilapangan. Bagian marketing Bank NTB Syariah KCP Bolo melakukan pendekatan menyapa calon nasabah secara langsung, kemudian memulai pembicaraan santai untuk membuat calon nasabah merasa nyaman, tetap bersikap baik dan ramah, sehingga menumbuhkan kepercayaan dan dapat menarik calon nasabah.

Kegiatan promosi memudahkan Bank NTB Syariah KCP Bolo untuk memasarkan produknya dengan lancar mengingat persaingan yang semakin ketat dan

kebebasan konsumen dalam memilih produk yang ditawarkan ke pasar, dalam hal ini dibutuhkan suatu promosi yang berfungsi untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya serta mempengaruhi loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Kegiatan marketing *door to door* yang dilakukan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo adalah sebagai berikut:⁵⁴

- a) Mempersiapkan tujuan dan daerah mana yang akan dikunjungi. Dalam hal ini marketing biasanya telah membuat: (1) jadwal setiap hari kemana mereka akan menawarkan produk-produk yang dimiliki oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo, (2) menentukan sasaran yaitu dari kalangan petani, pengusaha, dan pedagang, (3) menentukan produk yang sesuai sasaran yaitu produk yang sesuai dengan kapasitas calon nasabah, (4) persiapan Sumber Daya Manusia (SDM), karena seorang marketing di Bank NTB Syariah KCP Bolo diharuskan mampu menguasai keseluruhan produk yang ada di Bank NTB Syariah KCP Bolo tujuannya calon nasabah yang ditawarkan produk tersebut paham dan tertarik.
- b) Setelah melakukan langkah-langkah diatas, barulah seorang marketing terjun langsung ke lapangan. Dalam hal ini seorang marketing mendatangi langsung calon nasabah. Hal pertama yang harus dilakukan di lapangan yaitu marketing melakukan silaturahmi dengan memperkenalkan mengenai gambaran Bank NTB Syariah KCP Bolo serta produk-produknya. Strategi *door to door* (jemput bola) yang digunakan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo bukan hanya dilakukan untuk menambah jumlah nasabah dan mampu meningkatkan pendapatan operasional suatu lembaga keuangan syariah itu sendiri, namun juga dilakukan untuk membuat nasabah setia dengan memberikan pelayanan yang baik serta maksimal. Kelayakan karyawan diposisi marketing menjadi ujung terwujudnya kesetiaan nasabah pada lembaga keuangan syariah, ketika nasabah merasa dihormati dan dihargai maka mereka akan memberikan perlakuan yang sama.

Penggunaan strategi *door to door* (jemput bola) bukan hanya untuk memasarkan produk yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan syariah, namun juga menjual lembaga keuangan syariah itu sendiri kepada masyarakat. Sehingga, anggota tidak hanya mempercayai dana yang mereka titipkan kepada petugas marketing namun juga mempercayakan kepada semua elemen operasional yang ada didalamnya. Pada kondisi persaingan perusahaan serta lembaga keuangan yang semakin ketat, strategi pemasaran dengan *door to door* (jemput bola) sudah merupakan kebutuhan yang tidak

⁵⁴ Wawancara, Linda Sirajuddin S.E selaku pimpinan Bank NTB Syariah KCP Bolo Kabupaten Bima, pada tanggal 19 Juni 2023.

bisa di hindari. Bahkan pelayanan pemerintahan pun kini sudah mulai jempot bola. Tujuannya tak lain dan tak bukan memberikan kemudahan dan kenyamanan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.

2. Referensi dari Nasabah

Selain dengan strategi marketing *door to door* (jempot bola) yang dilakukan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo diatas, ada cara lain dalam meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat Desa Monggo. Yaitu dengan referensi dari nasabah. Dari satu nasabah, pemasar mencari info nasabah lain untuk mencari dan menambah jumlah nasabah. Seperti saudara dari nasabah pertama tersebut atau tetangga, teman dan rekan kerja. Cara tersebut dapat memperluas jaringan/ koneksi pemasaran dengan berbagai pihak lainnya.

Dalam menggunakan strategi referensi dari nasabah merupakan suatu proses secara informasi tentang petani yang membutuhkan dana untuk menjalankan suatu usaha pertaniannya. Selain itu juga strategi ini dapat menciptakan sasaran yang tepat secara khusus dalam melakukan produk pembiayaan usaha pertanian serta dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat Desa Monggo . Dari ketiga strategi yang digunakan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo strategi referensi dari nasabah merupakan strategi yang paling cepat dan tepat bagi suatu bank syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Selain itu pihak marketing/bank syariah lebih mudah untuk berkomunikasi dengan nasabah serta lebih efektif dalam melakukan kegiatan pemasaran. Kegiatan referensi dari nasabah secara tidak langsung merangkup Kegiatan promosi yang dilakukan berupa memberikan brosur kepada masyarakat, memberikan informasi dengan presentasi serta melakukan penjualan dengan *personal selling*. Setelah bagian marketing memberikan brosur kepada perorangan dan menginformasikan produk pembiayaan usaha pertanian, tetapi nasabah belum minat maka marketing akan meninggalkan nomor telepon agar nasabah mudah menghubungi sewaktu-waktu ketika membutuhkan. Kemudian pihak marketing akan langsung mendatangi nasabah yang tertarik dengan produk tersebut yang sebelumnya menghubungi marketing.⁵⁵

Seperti diketahui, sekarang ini semakin banyak bank syariah yang bersaing untuk mencari jumlah nasabah yang lebih banyak. Hal tersebut menyebabkan pihak bank syariah untuk bekerja lebih keras dalam mencari nasabah. Dan strategi referensi dari nasabah yang dirasa sangat penting sekali bagi Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan usaha pertanian, kebutuhan sehari-hari serta untuk meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat Desa Monggo. Strategi referensi dari nasabah tersebut diyakini paling tepat alasannya karena dapat cepat mengetahui calon nasabah serta melihat langsung calon nasabah yang akan

⁵⁵ Wawancara, Linda Sirajuddin S.E selaku pimpinan Bank NTB Syariah KCP Bolo Kabupaten Bima, pada tanggal 19 Juni 2023.

membeli produk pembiayaan usaha pertanian. Marketing juga sekaligus dapat melihat bagaimana karakteristik, respon serta sikap nasabah saat diberikan penjelasan mengenai produk yang ditawarkan.

3. Personal Selling

Strategi *Personal Selling* yang dipakai oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo merupakan interaksi langsung dengan bertatap muka pada nasabah/petani untuk melakukan presentasi, serta menjawab pertanyaan dan menerima pesanan atau interaksi antar sesama, dengan cara saling bertemu, yang di tujukan untuk membuat, memperbaiki, menguasai dan menjaga hubungan pertukaran yang menguntungkan kedua belah pihak. Strategi *personal selling* yang digunakan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo juga mempunyai sifatnya secara lisan dengan komunikasi dua arah dan bertatap muka untuk melihat kebutuhan, keinginan, dan perilaku nasabah serta melihat pola nasabah dan mereka dapat melakukan penyesuaian untuk menciptakan terjadinya pembelian dan kesepakatan secara interaktif.

Dalam menjalankan operasional sehari-hari Bank NTB Syariah KCP Bolo tak lepas dari adanya strategi *personal selling*. *Personal selling* ini dilakukan dengan cara persiapan sebelum menjalankan pemasaran produk pembiayaan ke usaha pertanian yaitu melalui rapat dengan tim pemasaran, melakukan analisis data yang daerah memiliki potensi untuk dilakukan pemasaran produk pembiayaan ke usaha pertanian, membiayai modal usaha nasabah, kebutuhan sehari-hari serta dalam meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat Desa Monggo setelah itu pihak tim pemasaran melakukan gambaran tentang adanya potensi daerah yang nantinya digunakan untuk memasarkan produk sehingga lebih bertambah atau banyak, setelah adanya pemasaran produk pembiayaan usaha pertanian, karyawan langsung memberikan pelayanan dengan ramah tamah dan sopan untuk menjalin kerjasama dengan calon nasabah atau petani.

Dalam memasarkan produk pembiayaan untuk usaha pertanian, pembiayaan modal usaha, kebutuhan sehari-hari dan untuk meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat Desa Monggo di Kabupaten Bima diperlukan adanya strategi yang memadai. Bank NTB Syariah KCP Bolo yang dilandasi dengan syariah, dimana pimpinan selalu mengaji ketika datang ke kantor sebelum meeting bersama dan diberi motivasi untuk melayani nasabah dengan baik.

B. Kendala Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima

1. Kurangnya Pengetahuan Masyarakat

Berdasarkan Hasil penelitian dan pernyataan pimpinan Bank NTB Syariah KCP Bolo bahwa dapat diketahui pemahaman masyarakat Desa Monggo tentang bank syariah masih sangat rendah. Keterbatasan pengetahuan serta kehadirannya yang di

anggap baru oleh masyarakat Desa Monggo menyebabkan sebagian masyarakat tidak mengetahui apa itu bank syariah serta produk apa saja yang ada di bank syariah.

Mereka menganggap bank syariah sama saja dengan bank konvensional. Pada dasarnya bank syariah dan bank konvensional berbeda dari segi pengoperasiannya serta produk-produk yang ditawarkan. Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional terletak dalam jenis keuntungan yang diambil bank dari transaksi-transaksi yang dilakukannya. Bila bank konvensional mendasarkan keuntungan dari pengambilan bunga, maka dalam bank syariah tidak ada bunga melainkan disebut sebagai imbalan, baik berupa jasa dan bagi hasil, umumnya masyarakat hanya tahu bahwa bank syariah adalah bank tanpa bunga.

Hal ini tidak terlepas dari akibat kurangnya pemahaman dari masyarakat serta tidak adanya promosi dan sosialisasi yang dilakukan pihak bank syariah sehingga sebagian masyarakat tidak mengetahui apa itu bank syariah serta produk apa saja yang ada di bank syariah. Kurangnya pemahaman serta minimnya informasi yang masyarakat dapatkan memberikan pemahaman yang berbeda mengenai bank syariah. Hal ini tidak sesuai dengan realita sesungguhnya bahwa bank syariah merupakan bank yang mengadopsi nilai-nilai Syariah Islam yang mengharamkan riba.

Namun dengan berjalannya waktu serta strategi pengenalan bank syariah yang dilakukan oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo pada masyarakat Desa Monggo membuat beberapa masyarakat tahu tentang keberadaan bank syariah di Desa Monggo dan ada beberapa masyarakat yang sudah menjadi nasabah bank syariah bahkan sebagian dari mereka banyak yang berminat menjadi nasabah bank syariah, tetapi masyarakat yang tahu keberadaan bank syariah pada umumnya tidak sepenuhnya mengetahui semua tentang produk-produk bank syariah dan sebagian dari mereka belum pernah melakukan transaksi dari produk-produk bank syariah tersebut. Menurut pihak Bank NTB Syariah KCP Bolo Faktor yang menyebabkan kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap keberadaan serta produk bank syariah.

Masih kurangnya kesadaran masyarakat untuk mengenali bank syariah, jaringan operasional bank syariah yang masih terbatas dibandingkan dengan bank umum lainnya, sosialisasi yang dilakukan bank syariah masih kurang dibandingkan dengan bank umum lainnya. Usia, apabila bertambah usia tetapi tidak memiliki pengetahuan maka semakin kurang pula daya tangkap dan pola pikirnya sehingga pengetahuan yang di dapat kurang baik. Pendidikan, dengan pendidikan yang rendah maka akan sulit untuk menerima informasi dari orang lain atau media massa. Pekerjaan, dengan pekerjaan yang tidak layak maka seseorang tidak mau berfikir

terhadap hal-hal yang baru, sosial budaya dan ekonomi, kebiasaan dan tradisi yang dilakukan orang-orang tanpa melalui penalaran apakah yang dilakukan baik atau buruk dan informasi, mendapatkan informasi akan berpengaruh pada pengetahuan meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika ia mendapatkan informasi yang baik maka hal itu akan dapat meningkatkan pengetahuan seseorang secara tidak langsung.⁵⁶

2. Persaingan Antar Bank

Banyak bank syariah yang beroperasi di sekitar Kabupaten Bima karena luas dan padat penduduk sehingga peluang bisnis di bidang perbankan sangat memadai. Hal tersebut yang menyebabkan persaingan yang sangat ketat antara bank satu dengan bank lainnya untuk menarik antusias masyarakat disekitarnya. Setiap bank syariah memiliki strategi masing-masing dalam upaya meningkatkan pembiayaan kepada nasabah. Tetapi harus berlomba-lomba satu dengan lainnya untuk memberikan kepuasan bagi nasabah yang akan mereka cari atau nasabah yang sudah mereka miliki. Sehingga nasabah akan memilih produk yang kita tawarkan bukan produk yang pesaing tawarkan.

Persaingan dalam suatu bisnis atau usaha itu wajar terjadi. Banyak yang takut dan merasa dirugikan dengan adanya pesaing. Akan tetapi hal ini tidak berlaku bagi Bank NTB Syariah KCP Bolo. Hal ini dikarenakan Bank NTB Syariah KCP Bolo menganggap pesaing adalah sebuah peluang untuk terus maju. Bank NTB Syariah KCP Bolo beranggapan dengan adanya pesaing tentunya hal itu menjadikan kita harus lebih baik lagi dalam bekerja dan jangan sampai kita tertinggal, kalau bisa lebih baik dari mereka dalam hal produk, pelayanan atau kinerja kita. Dengan begitu tentunya nasabah bisa Bank NTB Syariah KCP Bolo dengan lembaga keuangan lainnya. Sehingga nasabah bisa memilih lembaga keuangan mana yang cocok untuk mereka. Yaitu dengan melihat fitur-fitur yang ditawarkan oleh berbagai lembaga keuangan.

Kemudian faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dari nasabah untuk menggunakan produk pembiayaan Bank NTB Syariah KCP Bolo sangat penting diperhatikan oleh pihak marketing Bank NTB Syariah KCP Bolo demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga keuangan syariah tersebut. Diminati atau tidaknya suatu lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Dan bukan hanya faktor psikologis saja, ada banyak faktor yang mempengaruhi masyarakat Kabupaten Bima untuk menggunakan jasa lembaga keuangan syariah. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam

⁵⁶ Abbas, Firdayanti. "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda". (dalam *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2018)

menggunakan jasa layanan perbankan adalah konsumsi, pendapatan, produk, atau jenis tabungan, lokasi, pelayanan, kesadaran masyarakat dan promosi.⁵⁷

Pada umumnya masyarakat petani yang kurang memahami produk Bank NTB Syariah KCP serta kemunculannya di anggap baru bagi masyarakat Kabupaten Bima pasti masyarakat sudah terbiasa dengan bank konvensional, padahal keberadaan Bank NTB Syariah KCP masih merupakan bagian dari bank konvensional. Untuk saat ini, Bank NTB Syariah KCP masih bersifat alternatif penetrasi pasar bank konvensional dan pengguna jasa bank juga masih berbanding belum bersifat minded. Bank NTB Syariah KCP yang sebagian besar masih menginduk pada bank konvensional adalah karena pertimbangan situasi tersebut.

Tabel 1.4 Kendala – kendal Bank NTB Syariah KCP Bolo

NO	Kendala	Cara Promosi	Sasaran
1	Kurangnya sosialisasi/promosi	Pemahaman masyarakat desa monggo tentang bank syariah masih sangat rendah. Mereka menganggap bank syariah sama saja dengan bank konvensional, masih kurangnya kesadaran masyarakat untuk mengenali bank syariah jaringan operasionalnya yang masih sangat terbatas serta sosialisasi yang dilakukan bank syariah masih kurang dibandingkan dengan bank umum	Masyarakat Desa Monggo.

⁵⁷ Sinungan, Moch Darsyah. Manajemen Dana Bank. (Jakarta: Rineka Cipta, 2019).

		lainnya.	
2	Persaingan antar Bank	Bank NTB Syariah KCP Bolo beranggapan dengan adanya pesaing tentunya hal itu menjadikan kita harus lebih baik lagi dalam bekerja, kalau bisa lebih baik dari mereka dalam hal produk, pelayanan atau kinerja dengan begitu nasabah bisa memilih lembaga keuangan mana yang cocok untuk mereka. Yaitu dengan melihat fitur-fitur yang ditawarkan oleh berbagai lembaga keuangan.	Masyarakat Desa Monggo.
3	Kurangnya akses terhadap lembaga keuangan syariah	Masyarakat desa monggo kurang mengerti bahkan tidak tau akses terhadap lembaga keuangan syariah, hal ini dikarenakan mereka minim dalam menggunakan teknologi digital.	Masyarakat Desa Monggo.
4	Kurangnya pengetahuan tentang produk bank syariah	Selama ini masyarakat setempat hanya menggunakan	Masyarakat Desa Monggo.

		<p>jasa perbankan konvensional sehingga mereka kurang atau bahkan belum tau produk apa saja yang ditawarkan dalam bank syariah itulah sebabnya mereka lebih dominan memilih produk bank konvensional di bandingkan bank syariah.</p>	
--	--	--	--

C. Implementasi Surat Edaran OJK Nomor 1/ SEOJK.07/2014 tentang pelaksanaan edukasi dalam rangka meningkatkan literasi keuangan pada masyarakat di Bank NTB Syariah KCP Bolo

Untuk mengetahui implementasi Surat Edaran OJK Nomor 1/ SEOJK.07/2014 tentang Pelaksanaan Edukasi dalam rangka meningkatkan literasi keuangan pada masyarakat yaitu dengan membandingkan peraturan Surat Edaran OJK Nomor 1/ SEOJK.07/ 2014 pada romawi III tentang pelaksanaan edukasi.

a. Pelaksanaan edukasi berdasarkan prinsip-prinsip berikut ini:

1) Inklusif

Inklusif adalah literasi keuangan harus mencakup semua golongan masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara bapak Saiful Ahmad *general manager marketing* Bank NTB Syariah pada tanggal 9 juni 2023 menjelaskan bahwa yang menjadi cakupan/sasaran program edukasi literasi keuangan syariah adalah semua lapisan masyarakat, baik calon nasabah Bank NTB Syariah maupun yang sudah menjadi nasabah. Untuk sarasanya semua golongan masyarakat yang bisa digapai oleh Bank NTB Syariah. Hal tersebut sesuai dengan penerapan literasi keuangan yang dilakukan oleh Bank NTB Syariah yaitu mencakup semua golongan masyarakat.

b. Sistematis dan terukur

Sistematis dan terukur adalah literasi keuangan disampaikan secara terprogram, mudah untuk dipahami, sederhana, dan pencapaiannya dapat diukur. Sebelum melakukan program literasi keuangan Bank NTB Syariah dan laporan pelaksanaan kegiatan. Hal tersebut sudah sesuai dengan prinsip pelaksanaan

edukasi literasi keuangan syariah point kedua yaitu sistematis. Namun dalam hal pengukuran dampak kegiatan Bank NTB Syariah tidak melakukan survei pemahaman kepada masyarakat terhadap penyampaian edukasi yang telah dilakukan kepada masyarakat.

- c. Kemudahan akses
Kemudahan akses adalah tersedianya layanan dan informasi keuangan yang tersebar di wilayah Indonesia dan mudah diakses. Bank NTB Syariah dalam memberikan informasi kepada konsumen/ masyarakat sudah dapat dijangkau oleh semua lapisan masyarakat, yaitu melalui website dan media sosial seperti facebook dan instagram Bank NTB Syariah. Selain media online Bank NTB Syariah mengedikan bahan cetakan seperti brosur produk-produk yang tersedia diseluruh kantor Bank NTB Syariah. Menurut penjelasan tersebut Bank NTB Syariah sudah sesuai pelaksanaan edukasi dengan penerapan prinsip kemudahan akses.
- e. Kolaborasi
Kolaborasi adalah kegiatan yang dilakukan melibatkan seluruh pemangku kepentingan secara bersama-sama dalam mengimplementasikan literasi keuangan. Pelaksanaan edukasi disesuaikan dengan kemampuan dari pelaku usaha jasa keuangan (PUJK).
Pelaksanaan program edukasi literasi keuangan pada Bank NTB Syariah sudah menyesuaikan dengan kemampuan dari PUJK. Materi yang disampaikan bersifat fleksibel, tetapi tetap mengacu pada tujuan dari edukasi tersebut. Dalam pelaksanaan kolaborasi dengan pihak lain, Bank NTB Syariah bekerjasama dengan pihak pengelola pasar di pasar dalam melaksanakan program literasi keuangan syariah yaitu dengan membagikan brosur bagi pedagang dan pengunjung di pasar. Hal tersebut sudah sesuai dengan prinsip kolaborasi pada pelaksanaan edukasi yang telah dilakukan Bank NTB Syariah.
- f. Pelaksanaan edukasi tidak mencakup pemasaran produk atau layanan jasa keuangan yang ditawarkan PUJK. Edukasi yang dilakukan untuk menginformasikan fitur dasar dan produk dan layanan jasa keuangan termasuk memberi pengetahuan dan keterampilan yang terkait dengan manfaat, biaya, dan risiko. Dalam melaksanakan kegiatan literasi keuangan, selain mengedukasi kepada masyarakat tentang fitur dasar dan produk layanan jasa keuangan jasa syariah, Bank NTB Syariah juga melakukan promosi terkait dengan produk Bank NTB Syariah. Hal tersebut belum sesuai dengan pelaksanaan edukasi yang tidak mencakup pemasaran produk yang ditawarkan dari PUJK tersebut.
- g. Kegiatan berupa pemberian bantuan sosial yang bersifat *charity* dapat merupakan pelaksanaan edukasi apabila pelaksanaan kegiatan tersebut dilakukan secara berkala. Dalam kegiatan sosial, setiap hari jumat Bank NTB

Syariah mempunyai program CSR yaitu membagikan nasi kotak dan kebutuhan sehari-hari kepada masyarakat sekitar kantor seperti tukang benhur, tukang parkir, pedagang pasar tradisional, dan sebagainya. Program CSR tersebut juga secara bersama-sama memberikan pengenalan kepada masyarakat tentang lembaga jasa keuangan syariah. Hal tersebut sesuai dengan prinsip pelaksanaan edukasi yaitu pemberian bantuan sosial yang bersifat *charity*.

Transformasi panjang yang dilakukan Bank NTB Syariah untuk melakukan konversi bukan untuk menghindari tantangan perubahan dan kinerja perusahaan. Selama ini masyarakat sering salah kaprah karena kinerja Bank NTB tidak mengalami perubahan.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dalam hasil penelitian yang telah dipaparkan, maka ditemukan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Bima dilakukan melalui beberapa program kegiatan seperti: melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat, melakukan edukasi melalui media massa, dan masyarakat secara langsung datang ke kantor. Pelaksanaan program edukasi yang dilakukan Bank NTB Syariah secara keseluruhan sudah sesuai dengan SEOJK Nomor 1/ SEOJK.07/ 2014 tentang Pelaksanaan Edukasi Dalam Rangka Meningkatkan Literasi Keuangan Kepada Masyarakat, yaitu berdasarkan prinsip inklusif, sistematis dan terukur, kemudahan akses, dan kolaborasi serta tingkat literasi keuangan syariah pada masyarakat yang telah mendapatkan program edukasi dari Bank NTB Syariah yaitu berada pada kategori tinggi.
2. Serta kendala-kendalanya yaitu kurangnya pengetahuan tentang produk keuangan syariah. Yang artinya masyarakat desa monggo sangat kurang pengetahuannya tentang produk keuangan syariah. Karena selama ini mereka sering menggunakan pinjaman atau produk Bank konvensional, Minimnya akses terhadap lembaga keuangan syariah. Hal ini berarti bahwa masyarakat desa monggo kurang mengerti bahkan tidak tau akses terhadap lembaga keuangan syariah. Hal ini dikarenakan mereka minim dalam menggunakan teknologi digital. Minimnya sosialisasi tentang pentingnya literasi keuangan syariah. Bank NTB Syariah sudah melakukan sosialisasi akan tetapi masyarakat masih kurang mengerti apa itu literasi keuangan syariah. Dan di desa monggo juga Lebih banyak mayoritas non muslim ketimbang yang muslim. Masyarakat desa monggo mayoritasnya non muslim sehingga masyarakat kurang tertarik melakukan pinjaman ke bank syariah mereka lebih memilih meminjam di Bank konvensional karena yang mereka tau bank syariah tidak bisa melakukan pinjaman.

B. Saran

Setelah melaksanakan penelitian di Bank NTB Syariah, penulis memiliki beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dan masukan agar kedepannya proses edukasi dapat diterima oleh pihak masyarakat. Masukan yang diberikan penulis, antara lain:

1. Bagi Lembaga

- a. Bank NTB Syariah lebih memaksimalkan lagi dalam melaksanakan program edukasi dan sosialisasi financial literacy. Sasaran peserta hendaknya diperluas seperti pelajar/ mahasiswa, ibu rumah tangga, profesi, dan para pensiunan.
- b. Materi yang disampaikan pada saat sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat hendaknya ditambah, tidak hanya pada produk bank syariah tetapi juga terkait dengan produk jasa keuangan syariah lainnya seperti produk asuransi dan investasi syariah.
- c. Melakukan survey tingkat literasi keuangan syariah setelah dilaksanakannya program edukasi financial literacy, agar hasil yang didapatkan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk kedepannya.
- d. Dalam melaksanakan edukasi financial literacy hendaknya lebih memperhatikan lagi pada SEOJK Nomor 1/ SEOJK.07/ 2014 agar lebih sesuai.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya untuk menambah objek penelitian pada sektor lembaga keuangan syariah agar lebih rinci dan luas lagi cakupannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: Pt. Rineka Cipta, 2002),
- Asyhad Dan Agung Handono, *Urgensi Literasi Keuangan Syariah Pada Pendidikan Dasar*,
- Abdurrahman Fathoni, “*Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*”, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011),
- Bahreint Suqihen, *Sosiologi Pedesaan (suatu pengantar)*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada)
- Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosdakarya, 2004),
- CIMB Niaga Syariah “*Pengertian Tentang Bank Syariah Dan Istilah Didalamnya*”<https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/perencanaan/pengertian-tentang-bank-syariah-dan-istilah-di-dalamnya>. di akses pada tanggal 20 januari 2023.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ke 3*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002),
- Djam'an Satori, dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*(Alfabeta Bandung: Agusutus 2013),
- Dominikus Dolet Unaradjan, *metode penelitian kualitatif*, (Jakarta : Unika Atma Jaya, 2019),
- Hani Malita Purnama Subandi Dan Indri Yuliatitri, *Efektivitas Gerakan Literasi Keuangan Syariah Dalam Mengedukasi Masyarakat Memahami Produk Keuangan Syariah*, 1 (2019),
- Indra Kusuma Dewi, Safaah Restuning Hayati, Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Pada Masyarakat 2018. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, Vol 8 No. 2
- Indra Kusuma Dewi, dkk” Strategi Bank Syariah dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah pada Masyarakat (Studi Kasus pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera)”*Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*” (Desember 2018),
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana 2017),
- Id.wikipedia.org/wiki/*Manajemen_Strategis* di unduh pada 16 januari 2023
- Id.wikipedia.org/wiki/*strategi-pengembangan-produk* di unduh pada 16 januari 2023
- Ibid*,
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian*(Bandung: PT. Remaja Rosdakarya 2005),

Mochamad Yusuf, *Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah Terhadap Kinerja Pemasaran Bank Umum Syariah Guna Optimalisasi Kepercayaan Nasabah*, *Journal Of Sharia Finance And Banking*, Volume 2 Number 1, 2022,

Mawardi, Nur Hidayati, *Ilmu Alamiyah Sosial, Ilmu Sosial Dasar, Ilmu Budaya Dasar*, (Bandung: pustaka setia, 2004)

M. Asyhad Wahyu Agung Handono, *Urgensi Literasi Keuangan Syariah Pada Pendidikan Dasar*, 1 (2017),

Moh. Uzer Usman, *Manjadi Guru Profesional* (Bandung: PT.Rosdakarya, 2001),

Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, & Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP:2016),

Miles, Matthew B. Dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif, diterjemahkan dari terjemahan Inggris oleh Tjetjep Rohendi Rohidi. Cet 1* (Jakarta: UI press, 1992),

Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan* , (Jakarta: Kencana, 2014),

M. Asyhad dan Wahyu Agung Handono, *Urgensi Literasi Keuangan Syariah Pada Pendidikan Dasar*, I (2017),

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), *Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia* (revisit 2017),

Panji Anaroga, *Manajemen Bisnis*,

Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2010),

¹Rahardjo, Adisasmitha.2010. *Pembangunan Kawasan Dan Tata Ruang*. Jakarta: PT Graha Imu.

Sukanto Reksohadiprodjo, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: BEFE, 1987), Edisi Pertama,

Sufitrayati dan Fanny Nailufar, *Faktor – Faktro Yang Mempengaruhi Keputusan Masalah Dalam Memilih Bank Syariah Dikota Banda Aceh*, 2018,

Sulchan Yasyin, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Amanah, 1997),

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif (untuk penelitian yang bersifat: eksploratif, enterpretif, interaktif dan konstruktif)*. Bandung: Alfabeta.

Sumadi Suryabrata, *metode penelitian* (Jakarta: Rajawali, 1987),

Supardi, *Bacaan Cerdas Mneyusun Skripsi*, (Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2011),

Sugiyono, (2015), *Metode Penelitian Pendidikan*

Sugianto,dkk “Strategi Pengembangan Bank Syariah dengan Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus di Kabupaten Toba)” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(02, 2093-2103”,(2022),hlm.7-8

S P Wagland and S Taylor, *When It Comes to Financial Literacy, Is Gender Really An Issue*, *Australasian Accounting, Business And Finance Journal* 3, no 1 (2009), hlm. 13-25, <http://ro.uow.edu.au/aabfj/vol3/iss1/3>.

Shindy Aprilia Ningsi, *pengaruh literasi keuangan syariah dan gaya hidup terhadap keputusan menggunakan produk bank ntb syariah*,

Tim Penyusun, *Buku Pedoman Skripsi STAIN Ponorogo Jurusan Tarbiyah Edisi Revisi* (Ponorogo) 2016,

Abbas, Firdayanti. "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda". (dalam *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2018)

Sinungan, Moch Darsyah. *Manajemen Dana Bank*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2019).

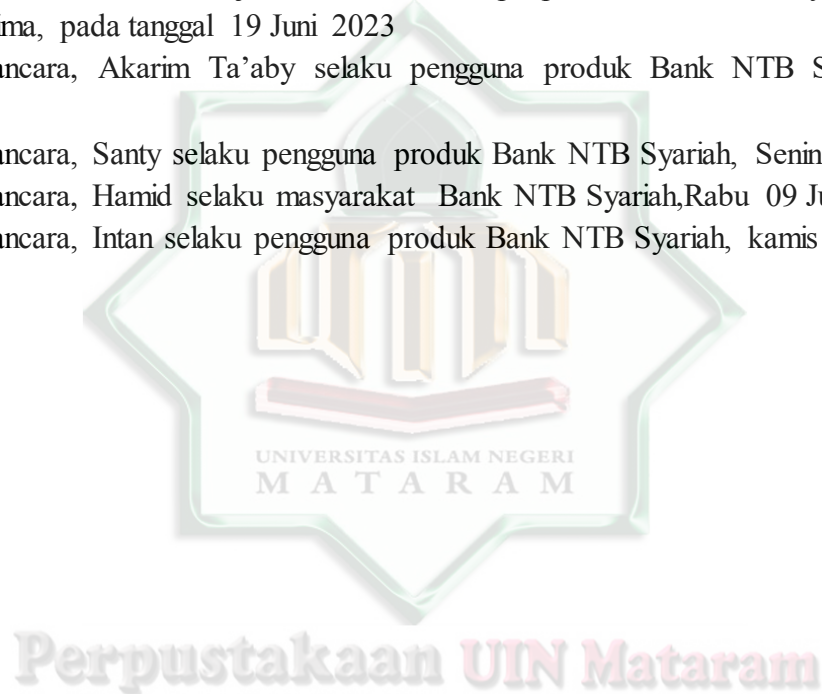
Wawancara, Linda Sirajuddin S.E selaku pimpinan Bank NTB Syariah KCP Bolo Kabupaten Bima, pada tanggal 19 Juni 2023

Wawancara, Akarim Ta'aby selaku pengguna produk Bank NTB Syariah, 30 Mei 2023"

Wawancara, Santy selaku pengguna produk Bank NTB Syariah, Senin 01 Juni 2023"

Wawancara, Hamid selaku masyarakat Bank NTB Syariah, Rabu 09 Juni 2023"

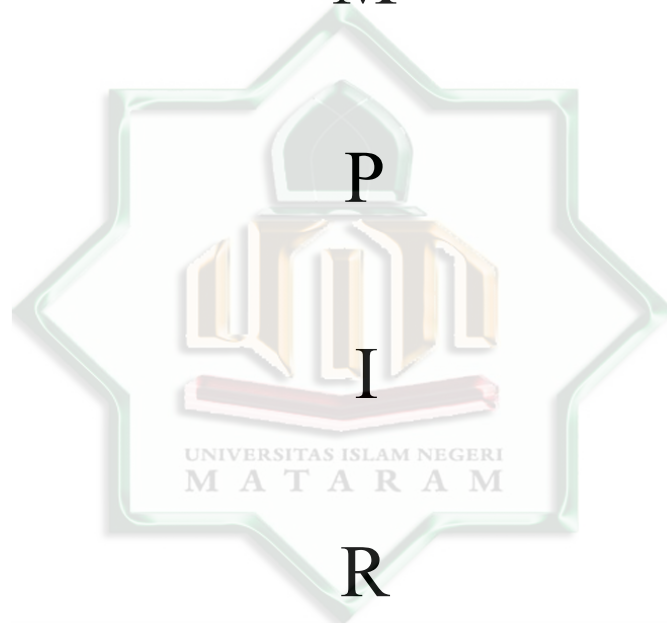
Wawancara, Intan selaku pengguna produk Bank NTB Syariah, Kamis 23 Mei 2023



L

A

M



P

I

R

Perpustakaan UIN Mataram

A

N

LAMPIRAN 1: Pedoman Wawancara

1. Bagaimana strategi Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah, usaha pertanian di Desa Monggo?
2. Sudah sejauh mana strategi yang telah dilakukan Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah, usaha pertanian di Desa Monggo?
3. Bagaimana tanggapan petani/nasabah dengan adanya strategi Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah, usaha pertanian di Desa Monggo?
4. Apakah strategi Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah, usaha pertanian di Desa Monggo ini sudah bisa dikatakan maksimal?
5. Apa saja produk pembiayaan yang ada di Bank NTB Syariah KCP Bolo dan produk pada apa saja yang paling di minati oleh nasabah ?
6. Apa yang harus ditingkatkan pihak Bank dalam strategi terhadap usaha petani ?
7. Jenis pembiayaan/akad apa yang dilakukan pada peningkatan literasi keuangan syariah serta pembiayaan modal pertanian masyarakat ?
8. Apakah akad yang dilakukan tersebut sudah cukup untuk Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam bersaing dengan Bank Syariah Lainnya ?
9. Apa saja persyaratan bagi petani/nasabah dalam mendapatkan modal pembiayaan mudarabah?
10. Bagaimana prosedur pembiayaan mudarabah ?
11. Apa kekurangan dan kelebihan pembiayaan mudarabah ?
12. Apasaja kendala yang sering dihadapi oleh Bank NTB Syariah KCP Bolo dalam meningkatkan literasi keuangan syariah dan pembiayaan usaha pertanian ?
13. Dari beberapa kendala tersebut, apakah pihak bank sudah mempunyai solusi yang disiapkan ?
14. Bagaimana penanganan pembiayaan macet atau gagal bayar pada Bank NTB Syariah KCP Bolo?
15. . Berapa batas Minimal dan Maksimal jangka waktu pembiayaan mudarabah pada usaha pertanian ?

LAMPIRAN 2 : Dokumentasi

Wawancara bersama pimpinan dan karyawan Bank NTB Syariah





Wawancara bersama masyarakat Desa Monggo



(wawancara dengan ibu Santi)



(wawancara dengan ibu Intan dan bapak One)



(wawancara dengan bapak M. Saleh)



(wawancara dengan bapak Akarim Ta'aby)



(wawancara dengan ibu Deta)



(wawancara dengan ibu Katarina Ihe)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

LAMPIRAN 3 : Surat Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 – 623809 Fax. 625337 Mataram
Website: <http://febi.uinmataram.ac.id> email: febi@uinmataram.ac.id

Nomor : **302/Un.12/FEBI/PP.00.9/02/2023**
Lamp : 1 (satu) Eksemplar
Hal : **Permohonan Izin Meneliti**

23 Februari 2023

Kepada Yth.
Bank NTB Syariah Kantor Pusat
di Kota Mataram

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami mohon diberikan izin meneliti di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa di bawah ini;

Nama : Sulastri
NIM : 190502131
Tempat / Tanggal : Tolonggeru, 27 Juni 2000
Jurusan : Ekonomi Syariah
Tujuan : Penelitian
Judul Penelitian : Strategi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Pada Masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima

Lokasi Penelitian : Bank NTB Syariah KCP Sita Bima
Lama Penelitian : 1 Bulan
Data hasil penelitian tersebut diperlukan untuk penulisan skripsi.
Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

an Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan,





PEMERINTAH KABUPATEN BIMA
KECAMATAN MADAPANGGA
DESA MONGGO
Alamat : Jalan Lintas Surabaya

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN
Nomor : 100/02/179/009/3 / 2023

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima, menerangkan sesungguhnya bahwa :

Nama : SULASTRI
NIM : 190502131
Prodi : PERBANKAN SYARIAH
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Lembaga : UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
Judul : Strategi Bank Syariah dalam meningkatkan literasi keuangan pada masyarakat Desa Monggo Madapangga Kabupaten Bima (Studi Pada Bank NTB Syariah KCP Bolo)

Lokasi Pelaksanaan : Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima
Lama Penelitian : 14 hari

Bahwa yang bersangkutan di atas sudah melakukan Penelitian di Desa Monggo Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima, pada tanggal 1 Juni sampai dengan tanggal 14 Juni 2023 dengan baik.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MATARAM

Monggo, 14 Juni 2023
Mengetahui,
Kepala Desa Monggo



Perpustakaan UIN Mataram



UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Sertifikat Bebas Pinjam

No:2332/Un.12/Perpus/sertifikat/BP/08/2023

Sertifikat Ini Diberikan Kepada :

SULASTRI
190502131

FEB/PS

Mahasiswa/Mahasiswi yang tersebut namanya di atas ketika surat ini dikeluarkan, sudah tidak mempunyai pinjaman, hutang denda ataupun masalah lainnya di Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram. Sertifikat ini diberikan sebagai syarat **UJIAN SKRIPSI**.



UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Plagiarism Checker Certificate

No:2726/Un.12/Perpus/sertifikat/PC/09/2023

Sertifikat Ini Diberikan Kepada :

SULASTRI
190502131

FEB/PS

Dengan Judul SKRIPSI

**STRATEGI BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN PADA
MASYARAKAT DESA MONGGO MADAPANGGA KABUPATEN BIMA**

SKRIPSI tersebut telah Dinyatakan Lulus Uji cek Plagiasi Menggunakan Aplikasi Turnitin

Similarity Found : 16 %

Submission Date : 20/09/2023





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0378) 621298-423099 Fax. (0378) 625337 Jempang Mataram
website : <http://feb.iainmataram.ac.id>, email : feb4@iainmataram.ac.id

KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sulastri
NIM : 190502131
Pembimbing I : Dr. Muhammad Yusup, M.Si.
Judul Penelitian : STRATEGI BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN SYARIAH PADA MASYARAKAT DESA MONGGO MADAPANGGA KABUPATEN BIMA (Studi Pada Bank NTB Syariah KCP Sila Bima)

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
23/03	- Latar belakang foto pada resume penelitian.	
03/03	- Resume krusial sesuai foto latar belakang resume.	
20/03	- Tawar perbaikan untuk pada resume skripsi.	
8/03	- Teori dicek kembali foto penelitian terutama foto.	
03/03	- Foto yang ada. - Tips perbaikan di karibun.	
20/03	- Perbaikan foto penelitian.	
18/03	- Skripsi sudah layak uji. - Silakan lanjut ujian skripsi.	
20/03	- Foto: krusial pada penelitian, teori hasil penelitian.	

Mengetahui,
Dekan,



Mataram, 18 September 2023
Pembimbing I

Dr. Muhammad Yusup, M.Si.
NIP. 197807012009011013



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0370) 821200-823000 Fax. (0370) 825337 Jempang Mataram
website : <http://web.uinmataram.ac.id> email : febi@uinmataram.ac.id

KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sulastri
NIM : 190502131
Pembimbing II : Sabrang Gilang Gemilang, M.Acc.
Judul Penelitian : STRATEGI BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN SYARIAH PADA MASYARAKAT DESA MONGGO MADAPANGGA KABUPATEN BIMA (Studi Pada Bank NTB Syariah KCP Sila Bima)

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
21/8/2023	Paparan data & teori - Lanjutkan cari informasi ttg gambaran umum obyek penelitian - Periksa penulisan sesuai dengan eja - Kerangka & alinea lusaan masalah bahasan di jelaskan di pembatasannya	
23/8/2023	- Masukkan hasil wawancara pada bab 3 - Hasil wawancara dengan Anshyandart juga dimasukkan - Kesimpulan wawancara ditambah	
6/9/2023	- Masukkan hasil wawancara pada paparan Bab 2 teorinya	
8/9/2023	- Tambahkan teori - Lanjut ke pembimbing I	

Mengetahui,
Dekan,

Mataram,
Pembimbing II



Sabrang Gilang Gemilang, M.Acc.
NIP. 198907072019031016

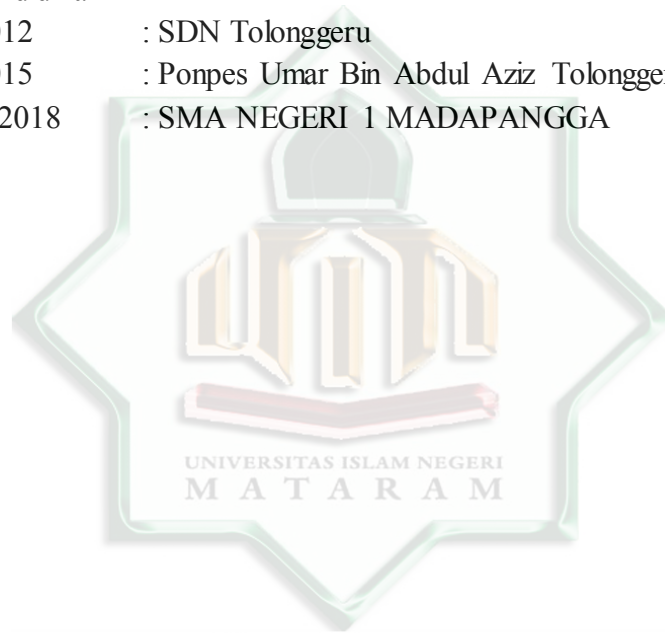
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Sulastri
Tempat/Tgl Lahir : Tolonggeru/27-06-2000
Alamat Rumah : Dusun Tolonggeru Desa Monggo Kac. Madapangga Kab. Bima
Nama Ayah : Akarim Ta'aby
Nama Ibu : Mukminah

B. Riwayat Pendidikan

1. SDN, 2012 : SDN Tolonggeru
2. SMP, 2015 : Ponpes Umar Bin Abdul Aziz Tolonggeru
3. SMAN, 2018 : SMA NEGERI 1 MADAPANGGA



Perpustakaan UIN Mataram