

Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan *Literasi* Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah dan Minat Menabung Nasabah

Munawir

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas, Indonesia
Email: munawir.88@yahoo.com

Maskupah

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas, Indonesia
Email : maskupah.usu@gmail.com

ABSTRACT

Sharia Bank is a financial institution whose main business is collecting funds from the public and channeling it back to the community and other services in payment traffic and also the circulation of money whose operations are adjusted to the principles of Islamic Sharia based on the Al-Quran and Hadith. (M.Syafi'I Antonio 1971: 1) Particularly with regard to the procedures for meritorious in Islam, in other words, in the practice of muamalat it is known that practices that are feared contain elements of usury to be filled with investment activities on the basis of proceeds and trade finance.

The research approach that the researcher is doing is descriptive research with a qualitative approach. Qualitative research is a form of research that requires a reduction process that comes from observations, interview results, or a number of documents. These data will then be summarized and selected so that they can be included in the appropriate category.

Impact on Indonesian Sharia Bank (BSI) Sambas Branch in Improving Public Financial Literacy Regarding Sharia Banking and Customers' Interest in Saving. In increasing public financial literacy about Islamic banking and customers' interest in saving, it is to increase public insight, knowledge and understanding of Islamic banking and its products and services, as well as to increase skills in using banking products and services as well as to increase public interest in using fundraising products and products. financing so that the number of customers and increase public understanding of Islamic banks that are truly in line with the Koran and hadiths.

Keyword: BSI, Financial Literacy, Customer Interest

ABSTRAK

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat serta jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang operasionalnya disesuaikan dengan prinsip syariat islam yang berlandaskan Al-Quran dan Hadist. (M.Syafi' Antonio 1971:1) Khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara islam, dengan kata lain, dalam tata cara bermuamalat itu dijahui praktk-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Pendekatan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian Kualitatif merupakan bentuk penelitian yang memerlukan proses reduksi yang berasal dari observasi, hasil wawancara, atau sejumlah dokumen. Data-data tersebut nantinya akan dirangkum dan diseleksi agar bisa dimasukkan dalam kategori yang sesuai.

Dampak Terhadap Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan *Literasi* Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Serta Minat Menabung Nasabah. dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah serta minat menabung nasabah adalah menambah wawasan, pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah beserta produk dan jasanya, dan juga menambah keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa perbankan serta meningkatnya minat masyarakat untuk menggunakan produk penghimpunan dana dan juga produk pembiayaan sehingga jumlah nasabah dan meningkatkan pemahaman masyarakat tentang bank syariah yang benar-benar sejalan dengan alquran dan hadist.

Kata Kunci : BSI, Literasi Keuangan, Minat Nasabah

PENDAHALUAN

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat serta jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang operasionalnya disesuaikan dengan prinsip syariat islam yang berlandaskan Al-Quran dan Hadist. (M.Syafi' Antonio 1971:1) Khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara islam, dengan kata lain, dalam tata cara bermuamalat itu dijahui praktk-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Muhammad Quraish Shihab menafsirkan: Yang dimaksud *riba* di sini ialah *riba* nasi'ah. Menurut sebagian besar ulama bahwa *riba* nasi'ah itu selamanya Haram, walaupun tidak berlipat ganda. *Riba* itu ada dua macam:

nasiah dan fadhl. *Riba* nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. *Riba* fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya. Karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. *Riba* yang dimaksud dalam ayat ini *riba* nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman Jahiliyah. (<https://www.ali-imran.com> 130) diakses pada 10 Februari 2021.

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia dapat dilihat dari semakin beragamnya produk-produk Perbankan Syariah yang mampu membuat masyarakat tertarik untuk memakai jasa Perbankan Syariah seperti produk penghimpunan dana seperti Tabungan, Giro, dan Deposito. (Muhammad, 2015:30) Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati. (Kasmir, 2013:69) Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu. Giro adalah simpanan yang penarikannya bisa dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Prinsip operasional yang diterapkan Bank Syariah dalam produk penghimpunan dana adalah prinsip *Wadiah* dan *Mudharabah*. (Adiwarman karim, 2010:107). Prinsip *Wadiah* dalam perbankan syariah dapat diterapkan pada kegiatan penghimpunan dana berupa Giro *Wadiah* dan Tabungan *Wadiah*. Sedangkan pada prinsip *Mudharabah* dapat diterapkan dalam kegiatan usaha Bank Syariah untuk produk Tabungan *Mudharabah* dan Deposito *Mudharabah*.

Prinsip *Wadiah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki. (M. Syafi'i Antonio, 1999:121). *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal apabila kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. (M. Syafi'i Antonio, 2001:95).

Pengetahuan masyarakat, Pemahaman dan sosialisasi terhadap masyarakat tentang Perbankan Syariah serta produk dan sistem Perbankan Syariah yang dilakukan oleh pihak bank sangatlah penting karena hal tersebut akan berdampak pada pengetahuan yang akan didapatkan oleh masyarakat tentang Perbankan Syariah, hal itu juga bisa menjadi faktor penting bagi masyarakat dalam memilih Bank Syariah. Ketika masyarakat mempunyai pengetahuan yang lebih banyak tentang Perbankan Syariah, maka masyarakat akan lebih baik dalam mengambil keputusan. Masyarakat akan lebih cepat dan lebih tepat dalam mengolah informasi serta mampu menyaring informasi dengan lebih baik. Semakin baik pengetahuan tentang

Perbankan Syariah yang diterima oleh masyarakat semakin tinggi kemungkinan untuk berhubungan dengan bank syariah khususnya dalam hal menabung. Minat menabung merupakan salah satu bagian terpenting dari perilaku masyarakat dalam menilai, mendapatkan dan mempergunakan barang-barang serta jasa-jasa yang ada di lembaga keuangan/perbankan. Secara umum, perilaku pengambilan keputusan untuk membeli atau mempergunakan jasa-jasa yang ada di lembaga keuangan/perbankan pastinya dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti produk, harga, tempat, servis yang ditawarkan dan promosi. Sepintas tidak ada perbedaan antara menabung di bank syariah dan bank konvensional. Namun kalau kita cermati ada sejumlah keunggulan apabila menabung di Perbankan Syariah. Keunggulan itu bersumber pada basis syariah yang mendasari operasinya, yaitu dalam konsep hubungan bank dan penabung. Di Bank Konvensional, bank menjadi debitur dan penabung menjadi kreditur atas dasar simpan pinjam, bank membayar bunga kepada penabung dengan tingkat bunga yang sudah ditentukan, tak peduli berapa keuntungan yang diperoleh bank atau kerugian yang diderita bank. Di Perbankan Syariah si penabung merupakan mitra bank sekaligus investor bagi bank itu. sebagai *investor* yang berhak menerima hasil investasi bank itu. Hasil yang diperoleh penabung naik dan turun secara proporsional, mengikuti perolehan banknya. Keunggulan lainnya terletak pada bagaimana dana penabung di manfaatkan. Di bank konvensional penabung tidak tahu dan tidak punya hak untuk tahu kemana dana bakal disalurkan. Bank Syariah menyeleksi proyek yang hendak didanai, bukan hanya melihat dari sisi kelayakan usaha tetapi juga pada halal dan haram usaha tersebut. Sehingga semua nasabah baik kreditur maupun debitur terhindar dari praktik *riba*.

Masyarakat yang tidak memilih Bank Syariah di antaranya masyarakat masih menganggap Bank Syariah dan Bank Konvensional sama saja, hanya istilah yang digunakan saja yang berbeda, mungkin informasi yang diterima masyarakat tentang Bank Syariah juga masih kurang. Secara umum masyarakat memang sudah tahu apa itu Bank Syariah, tetapi mereka tidak tahu prinsip dan sistem kerja dari Bank Syariah, produk-produk yang ditawarkan serta akad-akad yang digunakan oleh Bank Syariah. Masyarakat yang tidak tahu tentang Bank Syariah tentunya tidak akan berminat untuk menggunakan jasa Bank Syariah, kecuali orang yang mempunyai keinginan kuat menabung pada Bank Syariah dikarenakan menghindari unsur *riba*. Pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang Bank Syariah juga akan mempengaruhi pandangan masyarakat mengenai Bank Syariah itu sendiri. Secara mudahnya, pandangan masyarakat terhadap Bank Syariah tergantung dengan apa yang mereka ketahui.

Pada tanggal 1 februari 2021 berdirinya BSI yaitu dan asset terbesar di Indonesia dan bank ini merupakan hasil merger perusahaan BUMN bidang perbankan diataranya Bank Syariah Indonesia yang tergabung 3 Bank nasional yang diikrarkan menjadi BSI maka dari itu peneliti sangat tertarik

dalam penelitian di BSI yang baru-baru terdengar oleh masyarakat sekitar di Kabupaten Sambas, pada hakikatnya BSI ini sudah terekspos dalam media social ataupun Koran-koran dan juga dari bank BSI ini yang baru apakah bisa menjalankan roda literasi keuangan bagi masyarakat tentang perbankan syariah di Kabupaten Sambas, berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, untuk mengetahui lebih lanjut terkait Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Serta Minat Menabung Nasabah. Dan sekaligus bahwa dalam sebuah penelitian harusnya ada yang dinamakan fokus masalah yakni Upaya Bank Syariah Indonesia Cabang Sambas Dalam Meningkatkan *Literasi* Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah, Dampak Terhadap Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan *Literasi* Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Serta Minat Menabung Nasabah.

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian Kualitatif merupakan bentuk penelitian yang memerlukan proses reduksi yang berasal dari observasi, hasil wawancara, atau sejumlah dokumen. Data-data tersebut nantinya akan dirangkum dan diseleksi agar bisa dimasukkan dalam kategori yang sesuai.

Adapun pengertian deskriptif menurut Sugiyono adalah metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku umum. (Sugiono,2015:29). Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan sejernih mungkin, tanpa adanya perlakuan terhadap objek yang diteliti.(Rosadi Ruslan, 2004:32) Penelitian deskriptif yang peneliti maksudkan adalah penelitian yang menggambarkan upaya Bank Syariah Indonesia dalam meningkatkan literasi masyarakat tentang perbankan syariah dan dampaknya terhadap minat menabung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisa penelitian yang telah peneliti paparkan upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah serta minat menabung nasabah. Berikut hasil dari analisis data penelitian:

Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan pada paparan data, upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah antara lain:

- a. Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah bagi masyarakat yang termasuk dalam tingkatan *not literate* adalah tidak memiliki pengetahuan dan keyakinan terhadap lembaga perbankan syariah serta produk dan jasa perbankan syariah, serta tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa perbankan syariah. Upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas adalah melakukan seminar di sekolah, kampus dan di instansi-instansi, melakukan sosialisasi kepada masyarakat langsung dengan mengadakan suatu acara, mengikuti acara pameran dengan membuka stand-stand yang dapat memberikan informasi kepada masyarakat mengenai perbankan syariah beserta produk-produknya, serta melakukan kegiatan promosi.

Kegiatan yang telah disebutkan di atas memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memberikan informasi dan pengetahuan terkait perbankan syariah dan produknya kepada masyarakat setempat. Dimana kegiatan tersebut merupakan bagian dari kegiatan publisitas yang merupakan suatu kegiatan untuk memberikan informasi-informasi mengenai suatu hal, yang sifatnya tidak di peruntukkan untuk perorangan terhadap suatu permintaan untuk melakukan suatu kegiatan yang berkaitan tentang hal-hal tertentu, yang bisa dilakukan lewat media masa maupun secara langsung. Dimana kegiatan tersebut dilakukan untuk kepentingan tertentu dari organisasi ataupun dari lembaga-lembaga tertentu. Promosi juga berfungsi untuk memberikan informasi dan pengetahuan terkait perbankan syariah dan produknya, selain bersifat memberitahukan promosi juga bersifat untuk membujuk, mempengaruhi dan menyakinkan konsumen/masyarakat agar mau membeli dan menggunakan produk tersebut serta mengingatkan konsumen/masyarakat sasaran tentang produk atau jasa yang ditawarkan sehingga akan meningkatkan volume penggunaan akan barang/jasa, terutama kepada konsumen/masyarakat yang potensial untuk menggunakan produk maupun jasanya.

Melakukan promosi dengan strategi *door to door*. *Door To Door* yaitu promosi yang dilakukan dengan menjual atau menawarkan secara langsung dari rumah ke rumah, dimana pihak bank akan menawarkan

produk/jasanya langsung datang ke rumah masyarakat pihak bank juga melakukan kontak langsung dengan masyarakat sehingga dapat mempengaruhi secara lebih intensif masyarakat karena dalam hal ini pihak bank dapat mengetahui keinginan maupun kebutuhan, selera serta gaya hidup masyarakat, dengan demikian pihak bank dapat menyesuaikan cara pendekatan atau komunikasi dengan masyarakat secara tepat dan sesuai. Manfaat yang diperoleh dari promosi *Door To Door* diantaranya: Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dapat bertatap muka secara langsung dengan konsumen/masyarakat, sehingga dapat secara langsung menjelaskan tentang produk kepada konsumen/masyarakat secara rinci, dapat memperoleh secara langsung informasi tentang keunggulan maupun kelemahan dari produk terutama dari keluhan yang disampaikan konsumen/masyarakat, dan terjalin keakraban antara pihak bank dan masyarakat.

- b. Upaya Bank Syariah Indonesia Cabang Sambas dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah bagi masyarakat yang termasuk dalam tingkatan *Less Literate* adalah hanya memiliki pengetahuan tentang lembaga perbankan syariah, produk dan jasa perbankan syariah. Upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas pada tingkat masyarakat *Less Literate* tidak jauh berbeda dengan upaya yang dilakukan pada tingkat masyarakat *not literate* yaitu melakukan seminar di sekolah, kampus dan instansi-instansi, melakukan sosialisasi kepada masyarakat, mengikuti pameran, dan promosi melalui media massa dan juga melakukan promosi dengan strategi *door to door*.
- c. Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah bagi masyarakat yang termasuk dalam tingkatan *Sufficient Literate* adalah:memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga perbankan syariah serta produk dan jasa perbankan syariah, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa perbankan syariah tetapi tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa perbankan syariah. Upaya yang dilakukan Bank Kalbar Syariah Cabang Sambas adalah memberikan edukasi dan pengarahan tentang bagaimana cara ataupun tata cara menggunakan produk/jasa Bank Syariah Indonesia(BSI) Cabang Sambas melalui kegiatan sosialisasi kepada masyarakat baik itu secara individu maupun secara kelompok dalam suatu acara. Baik itu cara menggunakan produk penghimpunan dana seperti produk tabungan yang dimulai dari pembukaan rekening dimana pihak bank akan memberitahukan syarat dan ketentuan yang harus konsumen/masyarakat

lakukan, jumlah minimal setoran awal pembukaan rekening tabungan sampai pada pemberitahuan mengenai pembagian keuntungan atau yang disebut bagi hasil, pihak bank juga akan memberitahukan dan menjelaskan secara rinci keuntungan dan fasilitas apa saja berkaitan dengan produk yang diinginkan oleh konsumen/masyarakat serta cara menggunakan produk pembiayaan serta produk-produk lainnya.

- d. Upaya Bank Syariah Indoensia (BSI) Cabang Sambas dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah bagi masyarakat yang termasuk dalam tingkatan *Well Literate* adalah: seseorang yang memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga perbankan syariah serta produk dan jasa perbankan syariah, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa perbankan syariah, serta memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa perbankan syariah.

Bagi masyarakat pada tingkat *Well Literate* upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas adalah menjaga, membina dan mengunjungi nasabah agar tetap menggunakan produk/jasa Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas serta mempromosikan jika ada produk-produk baru dari bank, serta Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas juga memberikan pelayanan jemput nasabah. Jemput nasabah disini ialah dimana pihak bank akan datang kerumah nasabah secara langsung atas panggilan dari nasabah tersebut dengan tujuan tertentu dan pihak bank akan menyiapkan hal-hal yang diperlukan nasabah tertentu seperti nasabah ingin menabung ataupun pembuka rekening baru tetapi tidak bisa datang langsung ke bank karena ada urusan atau masalah lainnya.

Jika masyarakat tersebut belum menjadi nasabah dari Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas maka upaya yang dilakukan pihak bank adalah terus melakukan promosi dengan memberitahukan dan menjelaskan kelebihan dan keunggulan serta taklupa juga memberitahukan kekurangan dari produk, dari kegiatan promosi tersebut pihak bank juga berusaha, menggali dan mencari tahu kebutuhan atau keinginan dari masyarakat tersebut dengan mempromosikan produk-produk apakah ingin melakukan kegiatan penghimpunan dana seperti halnya menabung dan hal-hal lainnya.

Dampak Terhadap Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan *Literasi* Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Serta Minat Menabung Nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian yang dipaparkan pada paparan data, dampak dari upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah adalah menambah wawasan, pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah beserta produk dan jasanya dan juga menambah keterampilan masyarakat dalam menggunakan produk maupun jasa perbankan. Sehingga meningkatnya ketertarikan atau minat masyarakat untuk menggunakan produk tabungan maupun produk lainnya seperti produk pembiayaan. Dari meningkatnya minat masyarakat untuk menggunakan produk tabungan dan produk pembiayaan otomatis jumlah nasabah pada Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas mengalami peningkatan. Hasil Peningkatan jumlah nasabah produk penghimpunan dana.

Selain berdampak pada peningkatan jumlah nasabah pada produk penghimpunan dana dan produk pembiayaan diatas, dampak lain dari kegiatan tersebut adalah mengubah pandangan masyarakat yang menyamakan istilah perbankan syariah dengan perbankan konvensional, sehingga menambah kesan yang baik perbankan syariah di mata masyarakat. Serta masyarakat memperoleh pengetahuan bagaimana cara mengelola keuangan dengan benar, yaitu dapat membuat keputusan keuangan dengan lebih baik sehingga keuangan keluarga ataupun pribadi menjadi lebih optimal terutama masyarakat menjadi tahu cara menginvestasikan atau menyimpan dananya di bank dengan begitu masyarakat juga mendapatkan keuntungan dari investasi atau penyimpanan dananya dari bagi hasil tersebut, sehingga dana yang disimpan mengalami penambahan yang dapat masyarakat gunakan untuk keperluan sekarang tetapi juga untuk keperluan yang akan datang.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh **Kuat Ismanto**, dimana penelitian ini mengkaji pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah dan dampaknya terhadap minat menjadi nasabah bank syariah. Dan pada penelitian ini juga pihak bank syariah melakukan promosi agar masyarakat memiliki pengetahuan yang menyeluruh terkait dengan perbankan syariah agar masyarakat memiliki minat untuk menjadi nasabah bank syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masyarakat Pekalongan memiliki minat untuk menjadi nasabah bank syariah, tetapi minatnya tidak

sejalan dengan pemahaman yang komprehensif. Responden memiliki pengetahuan umum tentang bank syariah, namun tidak mengetahui secara detail akad-akad muamalat yang ada pada produk-produk perbankan syariah. Temuan penelitian menuntut operator bank syariah untuk melakukan promosi secara masif agar masyarakat memiliki pengetahuan yang komprehensif terkait perbankan syariah. Kuat Ismanto, (Skripsi, 2018).

Berdasarkan hasil penelitian ini dan penelitian di atas, upaya yang selalu dilakukan pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) untuk meningkatkan literasi masyarakat tentang perbankan syariah adalah melakukan promosi dan sosialisasi dimana kegiatan sosialisasi yang dilakukan seperti seminar, mengikuti kegiatan pameran, publisitas yang ditampilkan lewat media massa seperti radio dan televisi, dan sekaligus promosi memang harus dijalankan dengan strategi perluasan Link BSI di manapun berada bahwa dipelosok penjurus khususnya dikabupaten Sambas masih banyak yang belum mengetahui tentang produk perbankan syariah dan belum memahami tentang Bank Syariah.

PENUTUP

Setelah penelitian serta pembahasan dengan membandingkan antara teori dengan praktik yang telah dipaparkan pada paparan sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat di tarik dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Upaya Bank Syariah Indonesia Cabang Sambas Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah
 - a. Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat tentang perbankan syariah bagi masyarakat yang termasuk dalam tingkatan *not literate* adalah tidak memiliki pengetahuan dan keyakinan terhadap lembaga perbankan syariah serta produk dan jasa perbankan syariah, serta tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa perbankan syariah.
 - b. melakukan seminar di sekolah, kampus dan instansi-instansi, melakukan sosialisasi kepada masyarakat, mengikuti pameran, dan promosi melalui media massa dan juga melakukan promosi dengan strategi *door to door*.
 - c. Upaya yang dilakukan Bank Kalbar Syariah Cabang Sambas adalah memberikan edukasi dan pengarahan tentang bagaimana cara ataupun tata cara menggunakan produk/jasa Bank Syariah Indonesia (BSI)

Cabang Sambas melalui kegiatan sosialisasi kepada masyarakat baik itu secara individu maupun secara kelompok dalam suatu acara.

- d. Bagi masyarakat pada tingkat *Well Literate* upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas adalah menjaga, membina dan mengunjungi nasabah agar tetap menggunakan produk/jasa Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas serta mempromosikan jika ada produk-produk baru dari bank, serta Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas juga memberikan pelayanan jemput nasabah.
2. Dampak Terhadap Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan *Literasi* Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah Serta Minat Menabung Nasabah. dalam meningkatkan *literasi* keuangan masyarakat tentang perbankan syariah serta minat menabung nasabah adalah menambah wawasan, pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah beserta produk dan jasanya, dan juga menambah keterampilan dalam menggunakan produk dan jasa perbankan serta meningkatnya minat masyarakat untuk menggunakan produk penghimpunan dana dan juga produk pembiayaan sehingga jumlah nasabah dan meningkatkan pemahaman masyarakat tentang bank syariah yang benar-benar sejalan dengan alquran dan hadist.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharmi. (2006). *Prosedur Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Antonio, M. Syafi'i. (1999). *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Azwar, Saifuddin. (2007). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Ascarya. (2011). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. cet. 3.
- Esterberg. (2002). *Qualitative Methods In Social Research*. New York: Mc Graw Hill.
- Kasmir. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers. Ed. 1, Cet. ke-13
- Karim, Adiwarmanto. (2010). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Kotler, Philip. (2006). *Manajemen Pemasaran. Edisi 12*. Indonesia: PT Macanang Jaya Cemerlang.
- Mulyana, Deddy. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Pradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: Rosdakarya.
- Muhammad. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2017). *Pentingnya Literasi Keuangan*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
- Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah. (2008). *Perbankan Syariah*. Jakarta: PKES Publishing.
- Rivai, Veithzal, dkk. (2012). *Islamic Banking & Finance, Dari Teori dan Praktiik Bank dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan ALternatif*. Yogyakarta: BPFEE.
- Ruslan, Rosadi. (2004). *Metodologi Penelitian Public Relation dan Komunikasi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Tamburaka. Apriadi. 2013. *Literasi Media: Cerdas Bermedia Khalayak Media Massa*. Jakarta Rajawaali Pers.
- WN, Effendi. (2009). *Peluang dan Tantangan Bank Syariah di Indonesia, Cet. ke-1*. Jakarta: Al-Kautsar-Prima.
- Volpe & Chen. 1998. "An Analysis of Personal Literacy among Collage Student". *Financial Service Review*.