ANALISIS MINAT MENABUNG ANGGOTA KELOMPOK TANI DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH

(STUDI KASUS PADA ANGGOTA KELOMPOK TANI DI NAGARI KOTO TANGAH, KECAMATAN TILATANG KAMANG)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Perbankan Syariah

Disusun Oleh

NURUL FITRIA SADRI

NIM: 3321125

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

T.A 2024/2025

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Nurul Fitria Sadri
NIM	: 3321125
Tempat/Tanggal Lahir	: Bukittinggi/23 November 2002
Fakultas/Program Studi	: Ekonomi dan Bismis Islam/S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi	: Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani Di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Anggota Kelompok Tani Di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah/skripsi penulis dengan judul diatas adalah benar asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis di copot sampai batas waktu yang ditentukan.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 19 Juni 2025
Saya yang Menyatakan

Nurul Fitria Sadri
NIM. 3321125

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul "**Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani Di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Anggota Kelompok Tani Di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang)**" yang disusun oleh **Nurul Fitria Sadri,** NIM **3321125** yang telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dimunaqasahkan pada program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 19 Juni 2025

Yefri Joni, MA

NIP.197602062003121004

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani Di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Anggota Kelompok Tani Di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang)**". Skripsi ini disusun oleh NURUL FITRIA SADRI dengan NIM 3321125, program studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam , Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi.

Dalam perekonomian modern menabung merupakan perilaku yang sangat baik dalam ekonomi. Namun, sebagian masyarakat yang mempunyai kemampuan finansial justru kurang memiliki minat untuk menabung. Teori minat menabung menyatakan bahwa dorongan untuk menabung muncul dari keinginan individu yang berasal dari kesadaran dan motivasi pribadi. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam terhadap 25 anggota kelompok tani di Nagari Koto Tangah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar petani belum tertarik menabung di lembaga keuangan syariah karena minimnya pengetahuan tentang prinsip syariah, kurangnya promosi dari pihak bank syariah, serta adanya persepsi bahwa bank syariah tidak berbeda dengan bank konvensional. Selain itu, gaya hidup konsumtif dan kebiasaan menyimpan uang dalam bentuk emas juga menjadi kendala. Aspek internal seperti kepercayaan terhadap nilai-nilai Islam belum sepenuhnya mendorong perilaku finansial yang sesuai, dan aspek eksternal seperti pelayanan serta pengaruh keluarga turut membentuk keputusan menabung. Penelitian ini merekomendasikan perlunya edukasi berkelanjutan, strategi promosi yang kuat kepada para petani, serta peningkatan kualitas layanan berbasis prinsip syariah untuk meningkatkan inklusi keuangan syariah di kalangan petani.

Kata Kunci: Minat Menabung, Kelompok Tani, Lembaga Keuangan Syariah, Edukasi, Promosi

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, dengan mengucapkan segala puji beserta syukur atas kehadirat Allah SWT atas rahmat, nikmat, dan karunia-Nya sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "**Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani Di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Anggota Kelompok Tani Di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang)**" Penulisan skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Program Studi Perbankan Syariah pada Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan dorongan dari semua pihak, maka penulisan skripsi ini tidak akan berjalan lancar. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, M.Si.** selaku Rektor UIN SMDD Bukittinggi beserta jajarannya.
2. Bapak **Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, beserta jajarannya.
3. Ibu **Yenty Astarie Dewi, SE., Akt., MM** selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah, beserta jajarannya.
4. Ibu **Rahmi, MA** selaku dosen Pembimbing Akademik (PA).
5. Bapak **Yefri Joni, MA** selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan Staf UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang telah membantu memberikan penulis bekal ilmu pengetahuan selama dibangku perkuliahan serta membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
7. Kedua orang tua tercinta Ayahanda **Marianto** dan Ibunda **Epi Nora** yang telah memberikan motivasi, bimbingan, doa, dukungannya dan semua perhatiannya serta kasih sayang yang telah di berikan sampai saat ini.

8. Adek tercinta **Taufiqah Nurul Fitri ,** dan abang **Huda Khairul Mahdi** yang ikut mendukung dan memberikan perhatian serta support dalam proses penulisan skripsi ini.
9. Sahabat seperjuangan penulis **Syifa Annisa Herdianti, Uswatun Hasanah, Vivi Lativa, Mezi Oktamira, Riska Oktaviola, Cylvia Elvima, Arya Diva Zulianto** yang selalu membersamai dari awal perkuliahan hingga saat ini.
10. Sahabat tercinta **Sara Rahmadina, Ayu Nabila, Syifa Mardatillah, Miftahul Jannah, Anggrit Anugrah** yang selalu menemani dari masa putih dongker sampai saat ini.
11. Teman baik penulis **Reviola Zahratu Aini, Celia Paramitha**, **Hidayatur Rahmah** yang selalu memberikan semangat dan mendengarkan keluh kesah penulis.
12. Teman-teman seperjuangan PS D angkatan 2021 yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama di bangku kuliah.

Bukittinggi, 17 Juni 2025
Penulis

Nurul Fitria Sadri
NIM.3321125

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI ..... **i**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 7

C. Batasan Masalah 8

D. Rumusan Masalah 8

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian 8

F. Penjelasan Judul 9

BAB II LANDASAN TEORI **12**

A. Minat Menabung 12

B. Petani 27

C. Lembaga Keuangan Syariah 29

D. Kajian Terdahulu 36

BAB III METODE PENELITIAN **37**

A. Jenis Penelitian 37

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 38

C. Jenis Data 38

D. Informan Penelitian 39

E. Teknik Pengumpulan Data 39

F. Metode Analisis Data 41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 44

A. Gambaran Umum Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang . 44

B. Minat Kelompok Tani di Nagari Koto Tangah Menabung di Lembaga Keuangan Syariah 49

C. Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani Dalam Menabung Di Lembaga Keuangan Syariah 56

BAB V..... 66

PENUTUP..... 66

A. Kesimpulan 66

B. Saran 68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman, perkembangan ekonomi syari'ah di Indonesia mengalami tingkat perkembangan yang cukup pesat. Berdirinya lembaga-lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip syari'ah dapat dilihat sebagai proses untuk membangun sistem ekonomi syari'ah baik dalam skala mikro maupun makro.

Lembaga keuangan *(finansial institution)* adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan. Artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah penghimpunan dana masyarakat dan jasa-jasa keuangan lainnya.[1] Bila lembaga keuangan tersebut disandarkan kepada syariah maka menjadi lembaga keuangan syariah.

Lembaga keuangan syariah secara esensial berbeda dengan lembaga keuangan konvensional baik dalam tujuan, mekanisme, kekuasaan, ruang lingkup serta tanggung jawabnya.[2] Lembaga keuangan syariah adalah sebuah lembaga keuangan yang prinsip operasinya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah.[3] Prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilagkan unsur-unsur yang dilarang dalam islam, kemudian menggantikannya dengan akad-akad

---

[1] Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 1

[2] Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Edisi Kedua*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 27

[3] Yuli Warnida, Herlina Yustati, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bengkulu, 2024), hlm 1

tradisional islam atau yang lazin disebut dengan prinsip syariah atau lembaga keuangan syariah merupakan system norma yang didasarkan ajaran islam. Lembaga keuanga syariah yang sudah tidak asing dikenal oleh masyarakat umum adalah bank syariah.

Minat dapat dikatakan suatu ketertarikan terhadap sesuatu dan kecenderungan memilih apa yang diinginkan. Salah satunya dengan ketertarikan dan kecenderungan terhadap minat menabung, misalnya kecenderungan seseorang yang religius cenderung memilih bank syariah dari pada bank konvensional karena berdasarkan syariat agama konsep riba dalam bank konvensional itu tidak dibenarkan dalam islam.

Menabung merupakan suatu kegiatan dalam menyisihkan sebagian pendapatan untuk disimpan di lembaga keuangan atau di tempat lainnya yang bertujuan untuk dapat memenuhi kebutuhan di masa yang akan datang.[4]

Minat menabung adalah tindakan dari seseorang atau nasabah untuk mau membeli atau tidak terhadap produk Jembaga keuangan. Dari berbagai aspek yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa, biasanya nasabah selalu mempertimbangkan kualitas, inflasi dan produk yang sudah di kenal oleh masyarakat sebelum nasabah memutuskan untuk membeli. Peter dan Obsesin juga menyatakan tentang minat menabung, vakni perilaku nasabah sendiri merupakan tindakan-tindakan individu yang sevara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menggunakan produk dan jasa

[4] Irham Fahmi, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Bandung: Alfabeta, 2020). hlm 167

termasuk proses pengembalian keputusan yang mengakui dan mengikuti tindakan-tindakan tersebut.[5]

Sebelum adanya perbankan masyarakat menyimpan uangnya dirumah, seperti di lemari maupun dibawah kasur. Dan masih banyak masyarakat yang menyimpan uang dengan cara membelikannya ke emas. Dengan penyimpanan yang seperti itu sangat tidak efektif, karena memiliki resiko kehilangan yang tinggi.

Pemahaman masyarakat mengenai perbankan syariah terhadap minat menabung diperkirakan dipengaruhi oleh perilaku dari masyarakat itu sendiri. Perilaku masyarakat atau konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau oganisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan. Pemahaman masyarakat mengenai perbankan syariah setidak-tidaknya mencakup pemahaman mengenai definisi perbankan syariah, pemahaman mengenai tempat/lokasi dari perbankan syariah, pemahaman mengenai prinsip yang dijalankan perbankan syariah serta pemahaman mengenai produk-produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah.[6]

Indonesia merupakan negara agraris yang bergerak dibidang pertanian dan mayoritas masyarakat bekerja sebagai petani. Ini dilatarbelakangi dengan letak geografis Indonesia yang berada di daerah tropis sehingga memiliki

---

[5] Suardana, Ida Bagus Raka, et al. *Manajemen Dan Perilaku Religius (Determinan Orang Menabung)*. Penerbit CV. Sarnu Untung, 2024

[6] Asri Sundari, Dadin Solihin, Saepul Ma'mun, dan Venny Setyowardani. "Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Desa Cimareme terhadap Minat Menabung di Bank Syariah," *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 2 (Desember 2023). hlm 76

iklim yang sesuai untuk mengembangkan potensi pertanian. Sumber daya pertanian yang terdiri dari lahan, tenaga kerja, dan lainnya. Pengelolaan yang tidak tepat akan mengakibatkan menurunnya kualitas sumber daya itu sendiri yang pada akhirnya berpengaruh terhadap produktivitas pertanian.[7]

Penelitian ini dilakukan kepada kelompok tani di Nagari Koto Tangah, kelompok tani merupakan salah satu elemen penting dalam perekonomian nasional, terutama di wilayah pedesaan seperti Nagari Koto Tangah. Namun rendahnya tingkat literasi keuangan syariah di kalangan petani sering kali menjadi hambatan dalam mengakses layanan menabung di bank syariah.

Tabel 1.1

Data Luas Sawah, Produksi Padi dan Pendapatan Sawah

di Nagari Koto Tangah

Tahun 2020-2023

NO	Tahun	Luas (Ha)	Produksi (Ton)	Pendapatan
1	2021	2.688	20.137,5	Rp. 161.100.000.000
2	2022	2.688	20.689,5	Rp. 165.516.000.000
3	2023	2.688	20.744,8	Rp.165.958.400.000

Sumber: BPP Tilatang Kamang

Berdasarkan Tabel 1.1 diatas menunjukkan bahwa produksi padi yang dihasilkan petani di Nagari Koto Tangah dari tahun 2021 hingga 2023 mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Penduduk di Nagari Koto Tangah

[7] Agus Setiyadi dkk Reka Listiani, "Analisis Pendapatan Usahatani Padi Di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara," *Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian,*Vol 3, No. 1 (2019) hllm 51.

yang berprofesi sebagai petani berjumlah 2.368 orang. Mayoritas penduduk disini bekerja sebagai petani dan sisanya bekerja sebagai pedagang, tukang, sopir, PNS, dan lain-lain. Banyaknya penduduk di Nagari Koto Tangah berkerja di sector pertanian karena didukung dengan kondisi lahan yang subur dan iklim yang mendukung.

Setiap anggota kelompok tani rata-rata menggarap lahan sawah seluas 2 hektar. Dari 2 hektar lahan tersebut, mereka mampu menghasilkan 8 ton padi dalam satu musim tanam. Dengan harga jual padi Rp 8.000 per kilogram, total pendapatan kotor yang diperoleh adalah Rp 64.000.000. Setelah dikurangi biaya produksi seperti pupuk dan jasa panen, petani mendapatkan keuntungan bersih kurang lebih sebesar Rp 60.000.000 per musim/ 2 ha. Dan rata-rata pengeluaran perkapita sebulan yaitu sebesar Rp. 5.000.000-6.000.000.

Anggota kelompok tani di Nagari Koto Tangah mendapatkan penghasilan bersih kurang lebih sebesar Rp.60.000.000/musim/2 ha. Pendapatan yang diperoleh dari hasil pertanian harus dikelola dengan bijak. Selain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sebagian dari pendapatan tersebut sebaiknya dialokasikan untuk ditabung. Tabungan ini bukan hanya sebagai cadangan dana, namun juga sebagai fondasi yang kuat untuk membangun masa depan yang lebih sejahtera. Dengan demikian, petani dapat mencapai kemandirian ekonomi dan meningkatkan kualitas hidup.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap 25 anggota kelompok tani tapian nan elok, kelompok tani GMJP, dan kelompok tani saiyo sakato

yang berada di Jorong Jalikur pada tanggal 25 Agustus 2024 menunjukkan bahwa dari seluruh anggota tersebut belum semua yang memiliki tabungan di bank syariah, mereka masih cenderung menggunakan layanan keuangan konvensional dan masih ada yang menggunakan emas untuk menyimpan uangnya. Hal ini disebabkan oleh minimnya informasi mengenai produk dan keuntungan yang ditawarkan oleh bank syariah. Selain itu, persepsi bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional, juga turut mempengaruhi daya tarik bagi kelompok tani untuk menabung di bank syariah.[8]

Dengan rata-rata pendapatan kurang lebih Rp.60.000.000 per musim tanam, petani yang dikenal dengan gaya hidup hemat memiliki potensi yang lebih besar untuk menabung dibandingkan dengan profesi lainnya. Kondisi ini perlu diteliti lebih lanjut karena walaupun mempunyai potensi besar tetapi belum semua anggota kelompok tani yang memiliki rekening ataupun menabung di bank syariah.

Dari 25 anggota kelompok tani hanya 2 orang yang menggunakan bank syariah selebihnya masih menggunakan bank konvensional dan ada juga yang masih menggunakan emas untuk menyimpan uangnya. Rendahnya minat menabung anggota kelompok tani di bank syariah dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai bank syariah, anggota kelompok tani beranggapan bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional, padahal sebenarnya semua tanggapan masyarakat tentang bank syariah itu salah besar. Aspek promosi juga mempengaruhi minat menabung anggota kelompok tani

[8] Wawancara langsung dengan anggota kelompok tani Jorong Jalikur, Tanggal 25 Agustus 2024 Jam 14.00 WIB

di bank syariah. Sebenarnya jika anggota kelompok tani membuka rekening di bank syariah ia akan mendapatkan beberapa keuntungan yang besar. Keuntungan tersebut antara lain tanpa biaya administrasi, adanya produk khusus yang tidak ada dibank konvensional, tanpa bunga dan sesuai dengan syariat islam. Selain itu, tabungan juga dapat digunakan sebagai modal untuk mengembangkan usaha pertanian atau memenuhi kebutuhan lainnya. Tetapi kenyataannya anggota kelompok tani ini tidak ada yang memiliki rekening tabungan di bank syariah padahal ia seorang muslim yang taat aturan hukum seperti taat membayar zakat, dan taat bersedekah.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, alasan dilakukan penelitian ini dilatar belakangi karena kurangnya pemahaman dan pengetahuan kelompok tani mengenai perbankan syariah. Untuk itu perlu dikaji lebih dalam lagi bagaimana meningkatkan minat menabung kelompok tani di perbankan syariah. Dengan hal tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Anggota Kelompok Tani di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang)**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat diidentifikasi masalah yang terjadi yaitu:

1. Banyak anggota kelompok tani belum memiliki rekening atau menabung di lembaga keuangan syariah.
2. Kurangnya pemahaman anggota kelompok tani terhadap lembaga keuangan syariah.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan pada latar belakang masalah dan identifikasi masalah di atas, serta mengingat keterbatasan kemampuan peneliti dan luasnya permasalahan yang akan dibahas, maka peneliti membatasi masalah penelitian ini mengenai Minat Menabung Anggota Kelompok Tani di Bank Syariah di Jorong Jalikur, Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah bagaimana minat menabung anggota kelompok tani di lembaga keuangan syariah.

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1) Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini mempunyai tujuan untuk Menganalisis Minat Menabung

Anggota Kelompok Tani di lembaga keuagan syariah di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang.

2) Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan juga dalam meningkatkan pemahaman mengenai minat menabung anggota kelompok tani di lembaga keuangan syariah di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang.

b. Manfaat Praktis

Secara Praktis penelitian ini diharapkan dan dijadikan sebagai informasi kepada pembaca dan penulis sendiri, serta sebagai pihak lembaga keuangan syariah dalam memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah yang ingin menabung.

F. Penjelasan Judul

1. Minat menabung	Minat menabung adalah tindakan dari seseorang atau nasabah untuk mau membeli atau tidak terhadap produk Jembaga keuangan. Dari berbagai aspek yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa, biasanya nasabah selalu mempertimbangkan kualitas, inflasi dan

	produk yang sudah di kenal oleh masyarakat sebelum nasabah memutuskan untuk membeli. Peter dan Obsesin juga menyatakan tentang minat menabung, vakni perilaku nasabah sendiri merupakan tindakan-tindakan individu yang sevara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menggunakan produk dan jasa termasuk proses pengembalian keputusan yang mengakui dan mengikuti tindakan-tindakan tersebut.[9]
2. Lembaga Keuangan Syariah	Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan yang berdasarkan prinsip syariah. Prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilangkan unsur-unsur yang dilarang dalam Islam, kemudian menggantikannya dengan akad-akad tradisional Islam atau yang lazim

[9] Suardana, Ida Bagus Raka, et al. *Manajemen Dan Perilaku Religius (Determinan Orang Menabung)*. Penerbit CV. Sarnu Untung, 2024

disebut dengan prinsip syariah atau lembaga keuangan syariah merupakan sistem norma yang didasarkan ajaran islam.[10]

[10] Afrianty Nonie, Desi Isnaini, Amimah Oktarin, *Lembaga Keuangan Syariah,* Penerbit Cv Zigie Utama, Cetakan Pertama Oktober 2020

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat Menabung

a. Defenisi minat menabung

Menurut istilah minat merupakan suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut, atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu. Oleh karna itu, minat adalah sautu perasaan atau keinginan seseorang terhadap sesuatu yang mana menimbulkan ketertarikan atau rasa suka dan bisa mempengaruhi tindakan orang tersebut. Minat mempunyai hubungan erat dalam diri seseorang yang mana akan menimbulkan keinginan untuk ikut serta atau terlibat dalam suatu hal yang diminatinya.[11] Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia minat ialah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keingingan.[12]

Minat dapat dikatakan suatu ketertarikan terhadap sesuatu dan kecenderungan memilih apa yang diinginkan. Salah satunya dengan ketertarikan dan kecenderungan terhadap minat menabung, misalnya kecenderungan seseorang yang religius cenderung memilih bank syariah

[11] Fahmi Gunawan, *Senarai Penelitian Pendidikan, Hukum, Dan Ekonomi Di Sulawesi Tenggara* (Yogyakarta: Deepublish, 2018).

[12] KBBI, Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2018, Online diakses tanggal 20 Oktober 2024.

dari pada bank konvensional karena berdasarkan syariat agama konsep riba dalam bank konvensional itu tidak dibenarkan dalam islam.[13]

Minat menabung merupakan suatu rasa suka dan ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa adanya dorongan dari pihak lain, sedangkan minat beli adalah suatu proses pengambilan keputusan oleh konsumen terhadap suatu produk atau jasa. Keputusan untuk menggunakan suatu produk atau jasa ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah tersebut.[14] Sedangkan menabung ialah suatu perilaku yang sangat penting bagi tiap individu dalam suatu masyarakat, sebab menabung merupakan salah satu cara untuk menyiapkan kehidupan yang lebih baik. Menabung yaitu suatu kegiatan menyisihkan sebagian uang atau pendapatan yang dimiliki untuk disimpan dengan tujuan mengelola uang tersebut.

Jadi minat menabung adalah keinginan yang datang dari diri nasabah untuk melakukan penyimpanan atas uang mereka di dalam suatu Lembaga keuangan berbentuk bank dengan tujuan tertentu.

b. Indikator minat menabung

Adapun indikator minat menabung adalah sebagai berikut:

1) Pengetahuan nasabah akan produk perusahaan perbankan

Pengetahuan nasabah akan produk perusahaan perbankan merupakan kumpulan dari pemahaman nasabah mengenai

[13] Yulia Putri.Dkk, "Strategi meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas", *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol.16 No.1 (1 Maret 2019) hlm 78.

[14] Yuliana Siti Chotifah, Peningkatan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Program Office Channeling, *Journal of Finance and Islamic Banking* ,Vol 1, no. 1 (2018): hlm 67

keunggulan, kompetensi dan spesifikasi dari produk tabungan dari suatu perusahaan perbankan. Pengetahuan nasabah merupakan faktor penting dalam mempengaruhi minat menabung. Nasabah yang memahami berbagai jenis produk tabungan, sistem bagi hasil, keunggulan layanan syariah, serta perbedaan mendasar dengan sistem konvensional, cenderung lebih berminat untuk menjadi bagian dari lembaga keuangan tersebut. Pengetahuan ini diperoleh melalui edukasi, pengalaman pribadi, atau informasi dari pihak bank maupun lingkungan sosial.

2) Sikap nasabah terhadap perusahaan perbankan

Sikap nasabah terhadap perusahaan perbankan merupakan persepsi penerimaan atau penolakan terhadap produk tabungan yang dikeluarkan oleh perusahaan perbankan. Sikap adalah penilaian atau evaluasi positif atau negatif terhadap suatu objek. Dalam konteks ini, sikap nasabah terhadap bank syariah mencerminkan persepsi mereka terhadap nilai-nilai syariah, kepercayaan, dan kenyamanan. Sikap yang positif terhadap prinsip keadilan, transparansi, dan bebas riba akan memperkuat minat menabung di lembaga keuangan syariah.

3) Aspek kelompok rujukan

Aspek kelompok rujukan merupakan suatu pandangan dari nasabah mengenai perilaku dari suatu kelompok yang menjadi rujukan yang akan diikuti oleh nasabah tersebut dalam hubungannya dengan produk tabungan dari bank. Dalam hal ini, dorongan dari keluarga,

teman, atau tokoh masyarakat sangat berpengaruh terhadap keputusan untuk menabung. Jika individu melihat bahwa orang-orang terdekat mereka menabung di bank syariah, maka kecenderungan untuk mengikuti perilaku tersebut juga akan meningkat.

c. Aspek-aspek Yang Mendorong Minat Menabung di Lembaga Keuangan Syariah

Terdapat beberapa aspek penyebab minat konsumen yang dikemukakan oleh Kotler, Bowen, dan Makens, aspek pertama adalah situasi tidak terduga. Situasi ini terjadi secara tiba-tiba yang mana konsumen dengan spontan memiliki minat terhadap produk atau jasa tanpa adanya dorongan maupun keterpaksaan. Aspek yang lain adalah sikap terhadap orang lain. Pada saat orang lain menggunakan suatu produk atau jasa, konsumen lain dapat melihat dan tertarik pada produk atau jasa tersebut. Semakin besar sikap positif orang lain akan mempengaruhi niat pembelian konsumen lainnya, begitu pula sebaliknya.

Menurut Philip Kotler, Aspek-aspek yang mendorong minat yaitu terdiri dari : 1) Aspek Kebudayaan. 2) Aspek Sosial. 3) Aspek Psikologis terdiri dari motivasi, persepsi, pembelajaran, dan keyakinan atau sikap. Sedangkan menurut William J. Stanton, terdapat dua aspek yang mendorong minat konsumen yaitu kekuatan sosial budaya dan kekuatan psikologis.

Aspek-aspek yang mendorong minat seseorang secara garis besar berasal dari dalam diri seseorang (internal) dan dari lingkungan luar

(eksternal). Maka aspek-aspek yang mendorong minat konsumen dapat diuraikan sebagai berikut :[15]

1. Dorongan Dari Dalam Diri (Internal)
   a. Kepribadian
      1) Gaya Hidup

         Gaya hidup seseorang dapat dilihat dari kegiatan atau aktivitas yang diikutinya, minat dan juga pendapat orang lain. Gaya hidup mencerminkan pribadi yang berinteraksi dengan lingkungan sekitarnya. Minat menabung cenderung muncul pada individu yang terbiasa hidup hemat, terbiasa merencanakan keuangan untuk masa depan, dan memiliki kebiasaan menyisihkan pendapatan secara rutin meskipun dalam jumlah kecil.

      2) Kepribadian dan Konsep diri

         Kepribadian merupakan karakteristik Psikologis seseorang yang berbeda dengan orang lain. Kepribadian dijelaskan dengan cara seperti kepercayaan diri, dominasi, pertahanan diri, dan kemampuan beradaptasi. Kepribadian dapat mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan konsumen. Minat untuk menabung terlihat dari adanya rasa percaya diri dalam mengambil keputusan keuangan, keinginan

[15] Roni Andespa, "Aspek-aspek Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah," Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan 2, no. 1 (2017): 46–49

untuk mandiri secara ekonomi, serta keyakinan bahwa dirinya mampu mengelola keuangan sesuai nilai yang diyakini.

b. Proses Psikologis

1) Motivasi

Motivasi konsumen merupakan suatu kebutuhan yang cukup besar dalam mendorong konsumen untuk bertindak. Dengan adanya kebutuhan yang ingin dipenuhi maka dapat mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan untu memenuhi kebutuhannya. Seseorang terdorong untuk menabung apabila memiliki keinginan yang kuat untuk mencapai tujuan seperti pendidikan anak, ibadah haji, membeli lahan pertanian, atau sebagai cadangan di masa panen gagal.

2) Persepsi

Menurut Kotler dan Armstrong persepsi merupakan proses yang digunakan seorang individu untuk memilih mengorganisasi dan menginterpretasi masukan-masukan informasi yang berguna untuk menciptakan suatu gambaran. Minat untuk menabung muncul ketika seseorang menilai bahwa lembaga keuangan syariah aman, terpercaya, dan memiliki perbedaan prinsip yang jelas dari lembaga konvensional.

3) Pembelajaran

Menurut Kotler dan Armstrong pembelajaran merupakan perubahan perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Pembelajaran dihasilkan melalui dorongan, rangsangan, tanggapan, dan penguatan. Orang yang pernah mendapatkan edukasi, mengikuti sosialisasi, atau memiliki pengalaman menggunakan produk syariah lebih mudah terdorong untuk menabung di lembaga keuangan syariah.

4) Keyakinan dan sikap

Keyakinan merupakan suatu gambaran pikiran yang dianut seseorang mengenai suatu hal. Sedangkan sikap merupakan perasaan, emosional, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atai tidak menguntungkan terhadap sesuatu. Minat menabung tumbuh pada individu yang yakin bahwa menabung di bank syariah adalah cara yang sesuai dengan ajaran Islam karena menghindari riba dan mengedepankan keadilan.

2. Dorongan Dari Lingkungan Social (Eksternal)

a. Latar Belakang Sosial Budaya

1) Budaya

Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Dengan memahami budaya masyarakat maka pihak lembaga keuangan dapat

merencanakan terciptanya produk jasa, promosi serta dapat menciptakan minat nasabah. Minat untuk menabung akan lebih mudah tumbuh apabila masyarakat sekitar telah terbiasa menggunakan sistem keuangan syariah dan nilai-nilai Islami diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

2) Kelas Sosial

Kelas sosial merupakan pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara terstruktur yang menganut niali-nilai, minat dan perilaku yang serupa. Orang yang berada dalam lingkungan dengan pendidikan lebih tinggi dan lebih terbuka terhadap informasi cenderung lebih mudah memahami manfaat lembaga keuangan syariah dan berkeinginan untuk menabung di sana.

b. Linkar Sosial

1) Keluarga

Menurut Kotler dan Armstrong, keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat. Anggota keluarga merupakan kelompok acuan yang paling berpengaruh. Seseorang menunjukkan minat menabung ketika mendapat dukungan dari anggota keluarga yang sudah lebih dulu

menjadi nasabah atau karena mendapat dorongan dari orang tua atau pasangan.

2) Peranan dan Status

Peran yaitu kegiatan yang diharapkan oleh seseorang. Status merupakan masing-masing dari peran tersebut yang menghasilkan status. Kedudukan seseorang dalam masingmasing kelompok dapat ditentukan oleh peran dan status. Minat untuk menabung dapat terlihat pada individu yang merasa memiliki tanggung jawab sosial dalam memberikan contoh atau menjadi teladan dalam mengelola keuangan secara Islami di komunitasnya.

3) Pelayanan

Pendapat Kotler mengenai pelayanan yaitu kegiatan atau tindakan yang ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lainnya, pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Minat menabung meningkat jika seseorang merasa dilayani dengan ramah, mendapatkan penjelasan yang mudah dipahami, dan merasa dihargai sebagai calon nasabah.

4) Promosi

Menurut Swastha promosi merupakan arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk

menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Pemasaran tidak hanya membicarakan mengenai produk atau jasa, melainkan mengkomunikasikan produk atau jasa kepada masyarakat agar lebih dikenal oleh masyarakat dan mampu menarik minat masyarakat. Minat untuk menabung muncul setelah seseorang melihat, mendengar, atau menghadiri kegiatan promosi yang memperkenalkan keunggulan dan prinsip kerja lembaga keuangan syariah.

5) Lokasi

Lokasi adalah letak atau tempat yang strategis sehingga dapat memaksimumkan laba. Penentuan dalam memilih lokasi itu berdasarkan jenis usaha yang akan dilakukan, kedekatan pasar/ konsumen, kemudahan sarana dan prasarana, kemudahan untuk melakukan ekspansi, dekat dengan pusat pemerintah, dan tersedianya sumber daya lainnya. Minat untuk menabung di lembaga keuangan syariah cenderung lebih tinggi apabila lembaga tersebut berlokasi dekat dengan tempat tinggal, mudah dijangkau dengan transportasi yang tersedia, berada di kawasan yang dikenal masyarakat, serta tidak membutuhkan biaya atau waktu perjalanan yang besar untuk mengaksesnya.

d. Macam-macam Minat

Macam-macam minat menurut Abdul Rahman Saleh dan Muhbib Abdul Wahab dibagi menjadi tiga macam yaitu:[16]

1) Berdasarkan Timbulnya

Minat dapat dibedakan menjadi minat primitife dan minat kultural. Minat primitive yaitu minat yang timbul secara alamiah karena adanya kebutuhan biologis atau dorongan dasar manusia. Misalnya, seseorang merasa perlu menabung karena adanya kebutuhan untuk merasa aman dan terlindungi dari risiko keuangan di masa depan. Sedangkan minat kultural timbul karena proses belajar dalam lingkungan sosial. Seseorang mulai tertarik untuk menabung karena terbiasa melihat orang-orang di sekitarnya melakukan hal yang sama, atau karena ajakan dari tokoh masyarakat atau keluarga.

2) Berdasarkan Arahnya

Minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan minat ekstrinsik.Minat intrinsic yaitu minat yang muncul dari dalam diri individu karena aktivitas tersebut memberikan rasa kepuasan, kenyamanan, atau ketenangan. Dalam konteks menabung, seseorang merasa puas secara pribadi saat memiliki simpanan, walaupun tidak mendapatkan keuntungan secara langsung. Sedangkan minat ekstrinsik yaitu minat yang timbul karena adanya motivasi dari luar

[16] Abdul Rahman Saleh dan Muhib Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. edisi pertama, (Jakarta: Kencana,2009),264-265.

atau harapan mendapatkan manfaat tertentu. Dalam hal ini, seseorang menabung karena ingin mendapatkan hasil bagi, hadiah, atau layanan tambahan.

3) Berdasarkan cara mengungkapkan

a) *Expressed interest* yakni minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling tidak disenangi.

b) *Manifest interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek ata dengan mengetahui hobinya.

c) *Tested interest* merupakan minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.

d) *Inventoried interest* adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaanpertanyaan yang ditujukan kepada subyek apakah subjek tersebut senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktifitas atau sesuatu objek yang ditanyakan.

e. Aspek Minat

1) Aspek Kognitif

Aspek kognitif didasari dengan perkembangan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan minat. Minat pada aspek kognitif didasari pada pertanyaan, apakah hal yang diminati akan menguntungkan? Apakah akan mendatangkan kepuasan. Ketika seorang melakukan aktifitas, tentu mengharapkan sesuatu yang akan didapat dari proses suatu aktifitas tersebut. Sehingga seseorang yang memiliki minat terhadap suatu aktifitas akan dapat mengerti dan mendapatkan banyak manfaat dari suatu aktifitas yang dilakukannya.

2) Aspek Afektif

Aspek afektif atau emosi yang mendalam merupakan konsep yang menampakkan aspek kognitif dari minat yang ditampilkan dalam sikap terhadap aktifitas yang diminatinya. Dalam artian aspek afektif adalah seseorang yang memiliki minat yang tinggi terhadap suatu hal karena kepuasan dan manfaat yang telah didapatkannya, serta mendapatkan penguatan respon dari orang tua, guru, kelompok, dan lingkungannya, maka orang tersebut akan fokus pada aktifitas yang diminatinya.

3) Aspek Psikomotorik

Aspek psikomotorik lebih mengutamakan pada proses tingkah laku atau pelaksanaan, sebagai tindak lanjut dari nilai yang didapat dari aspek kognitif dan diinternalisasikan melalui aspek afektif

sehingga mengorganisasikan dan diaplikasikan dalam bentuk nyata melalui aspek psikomotorik. Seseorang yang memiliki minat tinggi terhadap suatu hal akan berusaha mewujudkannya sebagai pengungkapan ekspresi atau tindakan nyata dari keinginannya.[17]

f. Proses Timbulnya Minat

Berdasarkan uraian oleh Kotler dan Keller yang memaparkan tahapan proses timbulnya minat menabung konsumen melalui AIDA yaitu:[18]

1) Perhatian *(Attention)*

Ini merupakan tahap awal dari proses pembentukan minat, yaitu perhatian calon konsumen terhadap produk yang ditawarkan oleh produsen. Pesan yang ada harus menarik perhatian konsumen sasaran karna pesan yang mampu menarik perhatian yang akan dilihat oleh konsumen. Konsumen mulai menyadari adanya suatu produk atau layanan melalui informasi atau komunikasi yang diterima, baik dari media, promosi, atau rekomendasi orang lain.

Dalam konteks lembaga keuangan syariah, perhatian petani bisa dibangkitkan melalui kampanye promosi, penyuluhan lapangan, atau penyebaran informasi melalui media sosial. Jika informasi yang disampaikan dapat menarik perhatian mereka, maka langkah pertama dalam menumbuhkan minat telah berhasil.

---

[17] Edy Syahputra, *Snowball Throwing Tingkatan Minat dan Hasil Belajar*, (Sukabumi : Haura Publishing, 2020), hlm 16-18.

[18] Sri Widaningsih, Anisa Nafiula Muharam, Pengaruh Sosial Media Marketing Melalui Instagram Terhadap Minat Beli Produk Boci Baso Aci (Studi Kasus Pada PT . AA Mapan Perkasa Tahun 2020), *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol 7, no. 4 (2021) hlm 630.

Misalnya, penyampaian bahwa bank syariah bebas bunga dan sesuai prinsip Islam akan membuat sebagian besar petani muslim merasa produk tersebut layak diperhatikan.

2) Ketertarikan *(Interest)*

Calon konsumen mulai tertarik membeli produk yang ditawarkan oleh produsen. Setelah perhatian konsumen dapat direbut, maka pesan harus dapat menimbulkan ketertarikan sehingga timbul rasa ingin tahu dan konsumen mau untuk mencoba. Petani yang telah mengetahui adanya bank syariah akan mulai tertarik jika mereka melihat manfaat yang relevan dengan kebutuhan mereka, seperti sistem bagi hasil, tidak adanya biaya administrasi, atau produk tabungan pertanian. Ketertarikan dapat ditumbuhkan melalui penyampaian testimoni, simulasi manfaat, atau edukasi mengenai prinsip-prinsip syariah.

3) Keinginan *(Desire)*

Keinginan calon konsumen untuk memiliki produk yang ditawarkan oleh produsen karna hasrat dan keinginan untuk membeli sudah mulai timbul. Oleh karna itu calon konsumen sudah mulai berminat terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Pada tahap ini mulcul dengan ditandai dengan adanya minat yang kuat dari calon konsumen untuk membeli dan mencoba produk atau jasa yang ditawarkan.

Pada tahap ini, petani tidak hanya merasa tertarik, tetapi mulai memiliki dorongan emosional untuk menjadi bagian dari sistem keuangan syariah. Mereka mungkin mulai berpikir bahwa menabung di bank syariah adalah bentuk ketaatan terhadap nilai agama dan solusi keuangan yang aman. Keinginan ini diperkuat jika mereka menyaksikan keberhasilan orang lain yang sudah menabung dan merasakan manfaatnya.

4) Tindakan *(Action)*

Proses yang terakhir yaitu pembelian atau penggunaan suatu produk atau jasa, karena calon konsumen sudah memiliki kemantapan yang tinggi untuk membeli atau mendapatkan produk atau jasa tersebut. Keinginan yang kuat akan berubah menjadi tindakan jika tidak ada hambatan teknis, seperti akses ke lokasi bank, syarat pembukaan rekening yang rumit, atau layanan yang tidak ramah. Dalam kasus kelompok tani, tindakan nyata bisa berupa membuka rekening, menyetor hasil panen, atau merekomendasikan bank syariah kepada petani lain.

B. Petani

Pertanian dapat diartikan sebagai pekerjaan manusia yang memanfaatkan sumber daya hayati untuk menghasilkan pangan, bahan baku industri, dan sumber energi serta merancang lingkungan hidup untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan menggunakan peralatan tradisional dan

modern. Secara umum pengertian pertanian adalah kegiatan manusia yang meliputi pertanian, peternakan, perikanan, dan kehutanan. Bertani dalam arti luas mencakup segala kegiatan usaha yang memanfaatkan makhluk hidup (termasuk tumbuhan, hewan, dan mikroorganisme) untuk kepentingan manusia. Dalam pengertian yang lebih sempit, pertanian juga dipahami sebagai penggunaan lahan untuk menanam spesies tanaman tertentu, terutama tanaman musiman.

Petani adalah seseorang yang bergerak di bidang pertanian, yang mengolah tanah terutama untuk tujuan menanam dan memelihara tanaman (padi, bunga, buah-buahan, dan lain-lain), dan yang memperoleh hasil tanaman tersebut untuk digunakan sendiri atau dijual. petani juga dapat menyediakan bahan mentah untuk keperluan industri, seperti biji-bijian untuk minuman beralkohol, buah-buahan untuk jus, serta wol dan kapas untuk tekstil dan pakaian.

Padi merupakan tanaman yang unik karena dapat tumbuh pada berbagai kondisi hidrologi, jenis tanah, dan iklim serta merupakan satusatunya tanaman serealia yang tumbuh di lahan basah.

Sawah diartikan sebagai lahan yang digunakan untuk menanam padi secara terus menerus sepanjang tahun atau pada lahan sawah yang tergenang air. Istilah sawah bukanlah istilah klasifikasi, melainkan istilah umum untuk lahan hutan, lahan perkebunan, lahan pertanian, dan lainlain. padi juga bisa dibandingkan. Spesies tumbuhan ada di zona iklim yang jauh lebih

beragam. Oleh karena itu, wajar jika sifat-sifat sawah sangat bervariasi tergantung pada sifat-sifat tanahnya.[19]

C. Lembaga Keuangan Syariah

a. Pengertian Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan (finansial institution) adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan. Artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah penghimpunan dana masyarakat dan jasa-jasa keuangan lainnya.[20] Berdasarkan UU No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok Perbankan, pasal 1.b menyebutkan bahwa Lembaga keuangan adalah semua badan yang melalui kegiatan-kegiatannya di bidang keuangan menarik uang dari masyarakat dan menyalurkannya ke dalam masyarakat.[21]

Menurut SK. Menkeu RI No. 792 1990, lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Meski dalam peraturan tersebut lembaga keuangan diutamakan untuk membiayai investasi persusahaan

---

[19] Nilda, Dzulkifli. Pengembangan Potensi Ekonomi Masyarak Anggota kelompok tani Sawah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Desa Arjosari Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar), *Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah 1*, no. 1 (2021) hlm 42–43.

[20] Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 1

[21] Neni Sri Imaniyati, *Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Ekonomi*, (Bandung: Mandar Maju, 2013), hlm.49

namun tidak berarti membatasi kegiatan pembiayaan lembaga keuangan. Dalam kenyataannya, kegiatan usaha lembaga keuangan bisa diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa.[22]

Menurut Abdulkadir Muhammad, lembaga keuangan (financial institution) adalah badan usaha yang mempunyai kekayaan dalam bentuk asset keuangan *(financial assets).* Kekayaan berupa asset keuangan ini digunakan untuk menjalankan usaha di bidang jasa keuangan, baik penyediaan dana untuk membiayai usaha produktif dan kebutuhan komsumtif, maupun jasa keuangan bukan pembiayaan".[23]

Menurut Dahlan Siamat, Lembaga Keuangan adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset keuangan atau tagihan (claims) dibandingkan dengan asset *non financial* atau aset riil. Lembaga keuangan memberikan pembiayaan atau kredit kepada nasabah dan menanamkan dana nya dalam surat-surat berharga. Disamping itu, lembaga keuangan juga menawarkan berbagai jasa keuangan, antara lain menawarkan berbagai jenis skema tabungan, proteksi asuransi, program pensiun, penyediaan system pembayaran dan mekanisme transfer dana.

Dengan demikian dapat simpulkan bahwa lembaga keuangan adalah lembaga yang memiliki kegiatan yang berkaitan dengan

---

[22] Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Edisi Kedua*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 25

[23] Neni Sri Imaniyati, *Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Ekonomi*, (Bandung: Mandar Maju, 2013), hlm.49.

keuangan, baik dalam hal menghimpun ataupun menyalurkan dana bahkan kedua-duanya yaitu menghimpun dan menyalurkan dana.

Bila lembaga keuangan tersebut disandarkan kepada syariah maka menjadi lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah secara esensial berbeda dengan lembaga keuangan konvensional baik dalam tujuan, mekanisme, kekuasaan, ruang lingkup serta tanggung jawabnya. Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan yang berdasarkan prinsip syariah. Prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilangkan unsur-unsur yang dilarang dalam Islam, kemudian menggantikannya dengan akad-akad tradisional Islam atau yang lazim disebut dengan prinsip syariah atau lembaga keuangan syariah merupakan sistem norma yang didasarkan ajaran islam.[24]

Lembaga keuangan syariah lebih mengedepankan bagi hasil dan beberapa akad muamalah. Lembaga keuangan ini, pada prinsipnya berperan sebagai lembaga intermediasi bagi pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Lembaga keuangan ini memiliki peran yang strategis untuk menggerakkan sektor perekonomian. Sebab, dengan adanya lembaga keuangan ini, pihak-pihak yang kekurangan dana tetap memiliki peluang untuk mengembangkan usahanya dan terbantu dengan kehadiran lembaga keuangan.[25]

---

[24]Afrianty Nonie, Desi Isnaini, Amimah Oktarin, *Lembaga Keuangan Syariah*, Penerbit Cv Zigie Utama, Cetakan Pertama Oktober 2020

[25] Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi syariah*.(Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hlm.128

b. Pembagian Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah dibagi menjadi dua yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan *non bank*. Lembaga keuangan bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan dibidang keuangan dengan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.

Adapun Lembaga Keuangan *non bank* (LKNB/*Nonbank Financial Institution)* adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan jalan mengeluarkan surat berharga dan menyalurkannya kepada masyarakat guna membiayai investasi perusahaan. Lembaga Keuangan *non bank* diatur dengan Undang-Undang yang mengatur masing-masing bidang usaha jasa keuangan nonbank dimaksud misalnya:[26]

1. UU No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasurasian
2. UU No. 11 Tahun 1992 Tentang Dana Pensiun
3. UU No. 8 Tahun 1985 Tentang Pasar Modal
4. UU No. 40 TAhun 2007 Tentang Perseroan Terbatas
5. UU No. 19 Tahun 2008 Tentang Surat Berharga Syariah Negara

Tabel 2.1

Perbedaan Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan NonBank[27]

Kegiatan	Bank	LKNB

[26] Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm hlm. 2

[27] Ibid hlm. 4

Penghimpunan Dana	1. Secara langsung berupa simpanan dana masyarakat (tabungan, deposito dan giro) 2. Secara tidak langsung dari masyarakat (surat berharga, penyertaan, pinjaman/ kredit dari lembaga lain).	Hanya secara tidak langsung dari masyarakat (terutama melalui kertas berharga, dan bisa juga dari penyertaan, pinjaman/ kredit dari lembaga keuangan lain).
Penyaluran Dana	1. Untuk tujuan modal kerja, investasi dan konsumsi 2. Kepada badan usaha dan individu 3. Untuk jangka pendek, menengah dan panjang	1. Terutama untuk tujuan investasi. 2. Terutama kepada badan usaha. 3. Terutama untuk jangka menengah dan panjang

Berdasarkan tabel di atas disimpulkan bahwa lembaga keuangan bank berkegiatan menghimpun dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat sedangkan pada lembaga keuangan non bank menghimpun dana tidak secara langsung akan tetapi hanya menghimpun

dari anggota dan atau peserta (misal, anggota pada BMT dan Koperasi syariah atau menarik premi bagi asuransi syariah) dan lembaga keuangan non bank memberikan penyaluran dana kepada masyarakat.

c. Peran dan Fungsi Lembaga Keuangan Syariah

Secara umum, lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi keuangan merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi, baik sektor usaha, lembaga pemerintah, maupun individu (rumah tangga) untuk penyediaan dana bagi unit ekonomi lain. Intermediasi keuangan merupakan kegiatan pengalihan dana dari unit surplus ke unit ekonomi defisit**.**[28]

Lembaga intermediasi keuangan berdasarkan kemampuannya menghimpun dana dari masyarakat dapat dikelompokkan ke dalam 2 golongan, yaitu lembaga keuangan depository dan lembaga keuangan nondepository.[29]

1. Lembaga keuangan depository menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan (deposit) misalnya giro, tabungan atau deposito berjangka yang diterima dari penabung atau unit surplus. Unit surplus dapat berasal dari perusahaan, pemerintah, dan rumah tangga yang memiliki kelebihan pendapatan setelah dikurangi kebutuhan untuk konsumsi. Lembaga keuangan yang menawarkan jasa-jasa seperti ini adalah bank.

[28] Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Edisi Kedua*, (Jakarta: Kencana, 2017),hlm. 27

[29] Ibid hlm. 28-29

2. Lembaga keuangannon depository atau disebut juga lembaga keuangan *non bank* adalah lembaga keuangan yang lebih terfokus kepada bidang penyaluran dana dan masing-masing lembaga keuangan mempunyai ciri-ciri usahanya sendiri. Adapun jenis lembaga keuangan yang kegiatan usahanya bersifat kontraktual, lembaga keuangan investasi, dan perusahaan pembiayaan yang menawarkan jasa pembiayaan sewa guna usaha, pembiayaan konsumen dan kartu kredit.

Peran dan fungsi lembaga keuangan syariah diantaranya memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana sebagai sarana untuk melakukan kegiatan ekonomi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah misalnya mengonsumsi suatu barang, tambahan modal kerja, mendapatkan manfaat atau nilai guna suatu barang, atau bahkan permodalan awal bagi seseorang yang mempunyai usaha prospektif namun padanya tidak memiliki permodalan berupa keuangan yang memadai.

Secara terperinci fungsi lembaga keuangan syariah yaitu :[30]

1. Pengalihan aset *(asset transmutation)*

   Bank dan lembaga keuangan nonbank akan memberikan pinjaman kepada pihak yang membutuhkan dana dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

[30] Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 5-6

2. Transaksi *(transaction)*

   Bank dan lembaga keuangan nonbank memberikan berbagai kemudahan kepada pelaku ekonomi untuk melakukan transaksi barang dan jasa.

3. Likuiditas *(liquidity)*

   Unit suplus dapat menepatkan dana yang dimiliki dalam bentuk prpsuk-produk berupa giro, tabungan, deposito dan sebagainya.

4. Efisiensi *(Efficiency)*

   Bank dan lembaga nonbank dapat menurunkan biaya transaksi dengan jangkauan pelayanan. Peranan bank dan lembaga keuangan nonbank sebagai broker yaitu mempertemukan pemilik dan pengelola modal. Lembaga keuangan memperlancarkan dan mempertemukan pihak-pihak yang saling membutuhkan.

D. Kajian Terdahulu

Kajian terdahulu berisi tentang kajian atau pembahasan sebelumnya yang pernah ditulis oleh peneliti atau ilmuan yang sudah terakreditasi. Untuk mendapatkan gambaran secara jelas mengenai penelitian ini, peneliti melakukan telaah pustaka terhadap karya-karya peneliti sebelumnya. Telaah pustaka dilakukan dengan memperhatikan skripsi, artikel, jurnal, dan buku buku terkait untuk memperkaya isi tulisan.

Berdasarkan pemaparan kajian terdahulu diatas, peneliti mendapatkan beberapa referensi dari peneliti sebelumnya yang pernah melakukan penelitian dengan topik yang sama, yaitu :

Tabel 2.2

Kajian Terdahulu

No	Penulis (Tahun)	Judul Penelitian	Kesimpulan
1.	Siti Maisharah Amanda dkk (2019)	Aspek-aspek Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Syariah	Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa hasil uji determinasi yang memperoleh nilai sebesar 80,6%, jadi dapat disimpulkan bahwa aspek pengetahuan, pendapatan, lokasi, produk, dan pelayanan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap minat menabung di bank syariah pada dosen Universitas Syiah Kuala.
2.	Akbar Sabani (2021)	Analisis Aspek Aspek Yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Masyarkat Muslim	Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa aspek minat yang terdiri dari motivasi, belajar, sikap, persepsi, tingkat keuntungan

		Menabung Pada Bank Syariah Di Kota Palopo	nisbah dan perhitungan bisnis mempunyai hubungan yang kuat dan berpengaruh signifikan terhadap minat masyarakat muslim di kecamatan wara timur menabung di bank syariah.
3.	Linggandari PFD (2020)	Analisis Aspekaspek Yang Mempengaruhi rendahnya Minat Masyarakat Bangko Cecamatan Sindang Dataran Menabung Di Lembaga Keuangan.	Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa mayoritas masyarakat Bangko kecamatan Sindang Dataran yang berprofesi sebagai petani sangat berminat untuk menabung di lembaga keuangan. Yang menjadi aspek pendorong minat menabung masyarakat salah satunya yaitu aspek pengetahuan
4.	Ega Yunita Sari, Eliana Wulandari,	Aspek-aspek Yang Berhubungan Dengan Minat Petani	Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa minat petani kentang untuk

	Vol.7, No.1.2021	Kentang Untuk Menabung Di Bank Syariah Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung	menabung di bank syariah masih rendah. Aspek pelayanan, pengetahuan, pendapatan usaha tani dan promosi memiliki nilai positif dan signifikan dengan minat petani kentang untuk menabung dan menggunakan bank syariah.
5.	Putri Rosalina Harahap, Henny Indrawati, Mujiono, Vol 14, No. 2, 2022	Analisis AspekAspek Yang Mempengaruhi Minat Nasabahy Menabung Di Bank Syariah Indonesia Kota Pekanbaru	Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara lokasi, pelayanan dan religiusitas terhadap minat menabung pada Bank Syariah Indonesia Pekanbaru. Pemilihan lokasi dan pelayanan yang bagus serta menanamkan nilai-nilai religiusitas dengan baik akan meningkatkan minat menabung nasabah.
6.	Ahmad Faqih	Literasi Keuangan	Hasil penelitian dapat

	Udin, Vol.6, No. 1, 2023	Syariah dan Tingkat Kepercayaan Masyarakat Petani Bawang Merah Kabupaten Brebes Menjadi Nasabah Bank Syariah	disimpulkan bahwa tingkat literasi keuangan keuangan syariah dan kepercayaan masyarakat berpengaruh terhadap minat menabung di bank syariah untuk itu bank syariah harus terus melakukan sosialisasi kepada masyarakat.

Perbedaan antara penelitian saat ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada lokasi penelitian, subjek penelitian dan metode penelitian yang digunakan, yang mana fokus penelitian sekarang untuk menganalisis minat menabung anggota kelompok tani di perbankan syariah, dengan penelitian kualitatif. Adapun persamaan antara penelitian terdahulu dan sekarang yaitu sama-sama membahas mengenai menarik minat menabung yang berdasarkan prinsip syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (f*ield research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan langsung terjun ke lapangan untuk memperoleh data yang lengkap dan valid mengenai pandangan kelompok tani di Nagari Koto Tangah terhadap minat menabung di perbankan syariah. Lokasi penelitian ini berada di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang, Kabupaten Agam, Provinsi Sumatera Barat.

Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan para narasumber yang terdiri dari beberapa kelompok tani untuk mendapatkan pandangan yang komprehensif mengenai topik yang diteliti. Metode wawancara dipilih karena memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara mendalam dan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang sikap, pemahaman, dan penerimaan kelompok tani terhadap daya tarik menabung di perbankan syariah. Wawancara dilakukan dengan panduan pertanyaan terbuka, sehingga narasumber dapat memberikan jawaban yang rinci dan mengungkapkan pandangan mereka secara bebas. Data yang diperoleh dari wawancara kemudian dianalisis secara deskriptif untuk mengidentifikasi tema-tema utama yang muncul. Peneliti juga mencatat

observasi non-verbal dan konteks sosial yang dapat mempengaruhi persepsi kelompok tani terhadap perbankan syariah.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang. Adapun alasan penulis memilih lokasi penelitian ini yaitu selain lokasi yang mudah dijangkau, lokasi yang kaya akan data primer dan sekunder yang relevan dengan topik penelitian tentu menjadi pilihan utama.

b. Waktu penelitian

Waktu penelitian ini dengan waktu yang dimiliki oleh peneliti dan informa, penelitian ini mulai dilaksanakan pada tahun 2024.

C. Jenis Data

Data kualitatif merupakan data mentah yang berasal dari dunia empiris. Data ini biasanya berbentuk uraian yang mendetail, kutipan langsung, dan dokumentasi kasus. Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan mencakup data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya dan data primer disebut juga sebagai data asli atau baru yang memiliki sifat *up to date*. Data

primer merupakan data yang dikumpulkan langsung dari objek penelitian. Adapun data primer yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian atau data yang diperoleh dari beberapa informan melalui observasi ataupun wawancara secara langsung kepada anggota kelompok tani.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak yang diperlukan datanya. Jadi data sekunder diperoleh dari sumber-sumber yang dipercaya dan dijadikan sebagai sumber rujukan dalam hal penulisan ini seperti buku, jurnal, skripsi yang tentunya relevan dengan penulisan ini.[31]

D. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah individu yang berfungsi sebagai sumber informasi yang relevan dengan topik yang sedang diteliti. Dalam hal ini, informan penelitian terdiri dari ketua dan anggota Kelompok Tani Tapian Nan Elok, yang berjumlah 15 anggota.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada dasarnya merupakancara untuk melakukan penelitian agar dapat dapat mengumpulkan sebuah data yang diperlukan. Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini penulis

[31] Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, (2015), *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing), hlm.68

mengumpulkan data melalui tiga cara yaitu observasi (pengamatan), interview (wawancara), dan dokumentasi.

a. Observasi (pengamatan)

Obsevasi (pengamatan) merupakan kegiatan terhadap suatu proses atau objek dengan maksud untuk mendapatkan informasi dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena yang berdasarkan pengetahuan dan gagasan dengan suatu yang diketahui sebelumnya. Observasi dilakukan kepada anggota kelompok tani untuk mengamati secara langsung perilaku dan kebiasaan kelompok tani terkait aktivitas menabung di bank syariah.

b. *Interview* (wawancara)

Interview atau wawancara adalah proses untuk memperoleh keterangan dan informasi dengan cara memberikan pertanyaan kepada informan dengan cara tatap muka dengan tujuan untuk mendapatkan informasi. Wawancara juga merupakan suatu kejadian atau proses interaksi antara pewawancara dengan sumber informasi (narasumber) melalui komunikasi langsung. Adapun objek yang akan menjadi narasumber peneliti dalam metode wawancara adalah ketua dan anggota kelompok tani dengan menggunakan wawancara yang terstruktur.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang menggunakan informasi yang tidak diperoleh secara langsung, melainkan melalui sumber-sumber tertulis atau visual. Dalam penelitian ini, dokumentasi

mencakup pengumpulan data dari teks tertulis, gambar, atau foto yang relevan dengan topik yang diteliti. Informasi yang diperoleh dari dokumentasi dapat mencakup sejarah lembaga, biografi, laporan kegiatan, dan berbagai karya tulis lainnya. Dengan menggunakan dokumentasi, peneliti dapat memperkaya analisis data dan memberikan konteks yang lebih luas terhadap temuan yang diperoleh dari observasi dan wawancara.

F. Metode Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses mencari dan menyusun data-data secara sistematis yang diperoleh dari proses pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan studi kepustakaan sehingga menghasilkan informasi yang mudah dipahami secara rangkum.[32] Dalam penelitian ini, teknik analisis data disesuaikan dengan metode penelitian yang digunakan, yaitu pendekatan kualitatif dan metode deskriptif. Pendekatan kualitatif sangat efektif untuk menggambarkan situasi atau peristiwa secara mendalam, sehingga analisis data yang dilakukan juga harus mencerminkan karakteristik tersebut. Data kualitatif yang diperoleh, yang biasanya berupa kata-kata, kalimat, atau narasi dari hasil wawancara, akan dianalisis melalui beberapa langkah penting, yaitu:

[32] Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D,* (Bandung: Alfabeta, 2020), hlm. 396

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah langkah awal yang krusial dalam proses analisis. Proses ini melibatkan penyaringan informasi yang diperoleh dari lapangan, di mana peneliti merangkum dan memilih elemen-elemen yang dianggap penting. Dalam tahap ini, peneliti akan memfokuskan perhatian pada tema-tema utama yang relevan dengan tujuan penelitian. Dengan menghilangkan informasi yang tidak relevan, peneliti dapat menyederhanakan data yang ada, sehingga lebih mudah untuk dipahami dan dianalisis lebih lanjut. Reduksi data tidak hanya membantu dalam mengorganisir informasi, tetapi juga memudahkan peneliti untuk menemukan pola atau tren yang mungkin muncul dari data yang telah dikumpulkan.

b. Penyajian Data

Setelah proses reduksi, langkah berikutnya adalah penyajian data. Pada tahap ini, informasi yang telah disederhanakan akan disusun dalam bentuk yang lebih terstruktur, seperti teks atau narasi. Penyajian data bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif mengenai temuan penelitian. Dengan menyajikan data secara sistematis, peneliti dapat menarik kesimpulan yang lebih akurat dan mendalam. Penyajian data yang baik juga memungkinkan pembaca untuk memahami

konteks dan makna dari informasi yang disampaikan, sehingga dapat memberikan wawasan yang lebih luas mengenai fenomena yang diteliti.[33]

c. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan tahap akhir dalam analisis data, di mana peneliti mengambil keputusan berdasarkan hasil reduksi dan penyajian data yang telah dilakukan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan data. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang diberikan merupakan kesimpulan yang kredibel.[34]

[33] Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, (2015), *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing), hlm.100

[34] Sirajuddin Saleh, (2017), *Analisis Data Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Ramadhan), hlm. 87

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang

1. Sejarah Nagari Koto Tangah

Koto Tangah merupakan salah satu nagari yang terdapat dalam Kecamatan Tilatang Kamang, Kabupaten Agam. Nagari ini menjadi pusat pemerintahan di Kecamatan Tilatang Kamang. Luasnya adalah 53,87 km^2 dengan ketinggian sekitar 850 m diatas permukaan laut. Saat ini Nagari Koto Tangah dikepalai oleh seorang wali nagari yang bernama Amrizal Gunawan Datuak Maruhun Basa.

Asal mulanya nagari Koto Tangah ini berasal dari Tangah Koto di Koto Tangah Hilir yang terletak di tengah-tengah dari Nagari. Di antara nagari-nagari tersebut adalah Ampek Angkek, Bungo Koto Tuo, Magek, maka disebutlah menjadi Koto Tangah.

a. Pada tahun 1943-1948 Nagari Koto Tangah terdiri dari 4 Jorong lama yaitu:
    1) Koto Tangah Lamo
    2) Limo Surau
    3) Sei Tuak Koto Malintang
    4) VII Nagari

b. Kemudian pada tahun 1949-1981 Nagari Koto Tangah digabung menjadi 2 Jorong yaitu:
   1) Koto Tangah – Limo Surau
   2) Sei Tuak Koto Malintang
c. Tahun 1982–2001 Nagari Koto Tangah terpecah menjadi 12 Desa yaitu :
   1) Koto Malintang
   2) Situmbuk Koto Laweh
   3) Pincuran AMG
   4) Sei Tuak Patangahan
   5) Gantiang Tambuo
   6) VII Nagari Barat
   7) VII Nagari Timur Selatan
   8) V Surau Barat
   9) V Surau Timur
   10) V Surau Selatan
   11) Koto Tangah Lamo Utara
   12) Koto Tangah Lamo Selatan

d. Tahun 2001 sampai sekarang nagari Koto Tangah menjadi 28 Jorong.

1) Jorong Anduriang Munggu Gadang
2) Jorong Aur
3) Jorong Baringin
4) Jorong Bukareh
5) Jorong Dalam Koto
6) Jorong Dangau Baru
7) Jorong Gantiang
8) Jorong Guguak Koto Aua
9) Jorong Jalikur Patanangan
10) Jorong Kaluang
11) Jorong Koto Laweh
12) Jorong Koto Malintang
13) Jorong Koto Tangah Hilir
14) Jorong Ladang Tibarau
15) Jorong Luak Tunggang Giriang Giriang
16) Jorong Ngungun
17) Jorong Pandan
18) Jorong Parak Laweh
19) Jorong Patangahan
20) Jorong Pincuran
21) Jorong Rawang Bunian
22) Jorong Situmbuak
23) Jorong Sonsang
24) Jorong Sungai Tuak
25) Jorong Tambuo
26) Jorong Tampuniak
27) Jorong Tanjuang Barulak
28) Jorong Uba

e. Secara geografis Nagari Koto Tangah berbatasan dengan:

Utara	Nagari Kamang Mudiak dan Nagari Magek
Selatan	Nagari Kapau dan Nagari Gadut
Barat	Nagari Koto Rantang dan Nagari Pasia Laweh
Timur	Nagari Koto Baru III Jorong dan Nagari Panampuang

2. Visi dan Misi Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang

Dalam penyelengaraan Pemerintahan, Pembangunan dan Kemasyarakatan, Pemerintah Nagari Koto Tangah tidak terlepas dari rumusan Visi dan Misi Pembangunan Nagari sebagai penyatuan arah dalam menentukan rencana kerja pembangunan Lima tahun kedepan periode tahun 2019-2025.

a. Visi Nagari Koto Tangah

Sesuai dengan kondisi Nagari Koto Tangah yang ada pada saat ini sehingga dapat dirumuskan Visi Nagari Koto Tangah ***"Koto Tangah Sepakat, Kreatif dan Berprestasi yang Madani".*** **Koto Tangah sepakat** mengandung arti kebersamaan, persatuan dan kesatuan sesuai dengan nilai-nilai Islami dan Adat Budaya Minangkabau. **Kreatif** mengandung arti punya gagasan dan ide – ide baru yang cemerlang. Untuk itu perlu ada ikhtiar/usaha untuk berfikir dengan lebih baik serta pengembangan wawasan yang lebih luas. **Berprestasi** mengandung arti adanya suatu dorongan, bagi aparat Pemerintah Nagari dan masyarakat Koto Tangah dalam melaksanakan tugas serta tanggung jawab dan usaha sehingga dapat memberikan

hasil yang optimal dan yang terbaik. **Madani** diambil dari nilai nilai dan prinsip yang dipakai oleh Rasulullah SAW dalam menjalankan roda pemerintahan dan menata masyarakat di Madinah.

b. Misi Nagari Koto Tangah

1) Mewujudkan tata pemerintahan yang baik & bersih dilandasi dengan Iman dan Taqwa.
2) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan.
3) Meningkatkan kwalitas Sumber Daya Manusia menuju masyarakat Sejahtera yang Madani.
4) Meningkatkan pemahaman & pengamalan Agama dan Adat serta Budaya Minangkabau.
5) Meningkatkan peran serta masyarakat, baik yang berada di kampung maupun di perantauan untuk bersama-sama membangun Nagari dengan pola Badunsanak dan gotong royong.
6) Meningkatkan supremasi Hukum dan perlindungan Hak Azasi Manusia.
7) Meningkatkan kehidupan berpolitik yang sehat, demokrasi dan menjunjung tinggi nilai-nilai kebersamaan dan persatuan.
8) Meningkatkan perilaku hidup bersih dan sehat.
9) Menata dan memelihara Aset Nagari dengan lebih baik.

B. Minat Kelompok Tani di Nagari Koto Tangah Menabung di Lembaga Keuangan Syariah

Minat merupakan perasaan senang terhadap sesuatu yang dapat mengarahkan seseorang untuk mencapainya. Minat untuk menjadi nasabah adalah kecenderungan seseorang untuk bisa bertindak sebelum mengambil keputusan menjadi nasabah di sebuah lembaga keuangan syariah.

Adapun proses timbulnya minat seseorang terhadap lembaga keuangan syariah diawali dari pencarian informasi mengenai produk atau jasa yang dibutuhkannya *(attention).* Dari informasi tersebut, seseorang akan mulai tertarik untuk menggunakan produk atau jasa yang dibutuhkannya *(interest).* Setelah seseorang mulai tertarik dengan produk atau jasa tersebut, lalu seseorang akan mempertimbangkan manfaat apa yang akan diperoleh setelah menggunakan produk atau jasa tersebut *(desire).* Proses yang terakhir yaitu tindakan seseorang yang sudah yakin untuk menggunakan produk atau jasa tersebut yang dapat memenuhi kebutuhannya *(action).*

Aspek-aspek yang mendorong minat dibagi menjadi dua yaitu dorongan dari dalam diri (internal) dan dorongan dari lingkungan social (eksternal). Dorongan internal terdiri dari kepribadian dan psikologis. Kepribadian terdiri dari tahap daur hidup, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri. Psikologis terdiri dari motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan atau sikap, dan agama. Sedangkan dorongan eksternal terdiri dari budaya, aspek sosial, pelayanan, promosi, dan lokasi. Budaya terdiri dari budaya dan kelas sosial. Aspek sosial terdiri dari kelompok acuan, keluarga, peran dan status.

Nagari Koto Tangah merupakan nagari yang terletak di Kecamatan Tilatang Kamang, Kabupaten Agam, yang mana sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai petani dan mempunyai pendapatan yang bisa dikatakan mampu untuk menabung baik itu dari hasil panen padi yang di hasilkannya serta bisa di gunakan untuk keperluan sehari-hari. Masyarakat membutuhkan lembaga keuangan syariah yang bisa digunakan untuk menyimpan uang hasil dari panen padi yang mana uang tabungan tersebut bisa dimanfaatkan petani atau masyarakat untuk membeli keperluan sehari-hari dan juga untuk keperluan pertanian sawahnya. Namun kebanyakan dari petani di Nagari Koto Tangah ini memilih menabung di bank konvensional dari pada lembaga keuangan syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada informan ditemukan bahwa sumber informasi yang diterima oleh anggota kelompok tani tentang lembaga keuangan syariah kebanyakan didapatkan dari media social,[35] ada juga yang mendapatkan informasi dari keluarga[36] dan ada juga yang dari temannya.[37]

Saat ini mayoritas besar informan belum memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Dari total informan yang diwawancarai, hanya 2 orang yang sudah menjadi nasabah bank syariah**,** sedangkan 23 orang lainnya belum

[35] Wawancara Langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Rosmiati, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu Rosnimar, Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, dan Bapak Ridwan. Tanggal 22 Februari 2025

[36] Wawancara Langsung dengan Ibu Epi Nora, Ibu Dona, dan Ibu Meri. Tanggal 22 Februari 2025

Wawancara Langsung dengan Ibu Farida, Ibu Sulastri, Ibu Yurnita, Ibu Marisa, dan Ibu Leni. Tanggal 22 Februari 2025

membuka rekening tabungan di lembaga keuangan syariah dengan alasan bahwa mereka belum mengetahui secara jelas bagaimana sistem operasional bank syariah dijalankan, mereka tidak melihat perbedaan nyata antara bank syariah dan bank konvensional. Dalam pandangan mereka, kedua jenis bank tersebut sama saja sama-sama lembaga penyimpan uang dan pemberi pinjaman, sehingga tidak ada pemikirian untuk beralih dari yang sudah mereka gunakan saat ini. Ketidak pahaman ini menyebabkan keraguan bahkan ketidak tertarikan untuk membuka rekening tabungan di lembaga keuangan syariah. Mereka menyebutkan bahwa kurangnya informasi dan edukasi mengenai sistem syariah menjadi alasan utama mereka belum memanfaatkan layanan tersebut.[38]

Ada juga informan yang menunjukkan tingkat pemahaman yang lebih baik mengenai sistem perbankan syariah. Ia menjelaskan bahwa perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank konvensional terletak pada sistem operasionalnya, di mana bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil dan tidak mengenal bunga (riba) yang dilarang dalam Islam. Informan ini juga menyatakan bahwa apabila ada sosialisasi yang lebih intensif dari pihak lembaga keuangan syariah yang menjelaskan secara rinci konsep, manfaat, serta prinsip-prinsip syariah yang dijalankan maka besar kemungkinan

[38] Wawancara Langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu Rosnimar, Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, Bapak Ridwan, Ibu Dona. Tanggal 22 Februari 2025

masyarakat akan lebih tertarik dan terbuka untuk beralih dari bank konvensional ke bank syariah.[39]

Sementara itu ada juga informan yang menyatakan bahwa mereka belum berniat untuk membuka tabungan baru di bank syariah karena telah memiliki tabungan aktif di bank konvensional. Mereka merasa sudah terbiasa dan nyaman menabung disana, dan belum memiliki ketertarikan untuk berpindah. Hal ini menunjukkan bahwa loyalitas dan kebiasaan juga memainkan peran penting dalam keputusan seseorang untuk memilih lembaga keuangan.[40]

Selain persoalan pengetahuan, hampir seluruh informan juga menyatakan bahwa tidak pernah ada sosialisasi, penyuluhan, atau promosi dari pihak bank syariah di daerah mereka. Akibatnya, masyarakat tidak mendapatkan informasi secara langsung tentang manfaat, prinsip operasional, serta keunggulan dari produk-produk keuangan syariah, khususnya tabungan. Hal ini turut memperkuat rendahnya minat masyarakat terhadap bank syariah.[41] Berdasarkan dorongan internal seseorang walaupun belum pernah mendapatkan sosialisasi secara langsung dari pihak bank syariah, tetapi beliau pernah melihat informasi tentang bank syariah di media social. Disana terlihat iklan dan video pendek yang menjelaskan bahwa bank syariah tidak

[39] Wawancara Langsung dengan Ibu Dona, Ibu Meri, Ibu Sulastri, Ibu Yurnita, Ibu Marisa, Ibu Leni, Ibu Rosmiati. Tanggal 22 Februari 2025

[40] Wawancara Langsung dengan Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Erni, Bapak Taufik, Bapak Endin. Tanggal 23 Februari 2025

[41] Wawancara Langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Rosmiati, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu Rosnimar, Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, dan Bapak Ridwan. Tanggal 22 Februari 2025

menggunakan sistem bunga dan lebih mengutamakan prinsip keadilan dan bagi hasil sesuai ajaran Islam dan beliau berminat untuk menabung di bank syariah tersebut.[42]

Ada dua informan yang telah menjadi nasabah lembaga keuangan syariah menyatakan bahwa ia memilih menabung di bank syariah karena merasa tenang sebab sistemnya sesuai syariat Islam, tidak mengandung unsur riba, dan lebih transparan. Selain itu informan mengungkapkan bahwa ia semakin yakin untuk menjadi nasabah setelah mendapatkan penjelasan langsung dari pegawai bank syariah saat membuka rekening. Ia merasa bahwa pelayanan yang diberikan sangat ramah, jelas, dan informatif, sehingga tidak menimbulkan kebingungan atau keraguan, sehingga semakin yakin untuk menjadi nasabah.[43] Sementara itu, ada yang menyebut bahwa pilihannya menabung di bank syariah lebih didorong oleh nilai-nilai keagamaan dan informasi dari lingkungan keluarga, meskipun ia sendiri belum pernah mengikuti sosialisasi resmi.[44]

Selain aspek-dorongan internal dan eksternal tersebut, hasil wawancara dengan beberapa informan juga mengungkapkan adanya kecenderungan petani untuk menyimpan kekayaan dalam bentuk emas dibandingkan dengan menabung di lembaga keuangan, termasuk lembaga keuangan syariah.[45]

---

[42] Wawancara Langsung dengan Ibu Dona, Ibu Meri, Ibu Sulastri, Ibu Yurnita, Ibu Marisa, Ibu Leni, Ibu Rosmiati. Tanggal 22 Februari 2025

[43] Wawancara Langsung dengan Ibu Epi Nora. Tanggal 23 Februari 2025

[44] Hasil wawanc Wawancara Langsung dengan ara Ibu Farida. Tanggal 23 Februari 2025

[45] Wawancara Langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu Rosnimar, Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, Bapak Ridwan, Ibu Dona. Tanggal 22 Februari 2025

Mereka menganggap bahwa membeli emas lebih menguntungkan karena nilainya cenderung stabil bahkan mengalami kenaikan dari waktu ke waktu. emas dianggap sebagai bentuk investasi yang lebih aman dan mudah dicairkan jika dibandingkan dengan menyimpan uang di rekening bank. Maka sebagian besar petani lebih menyukai menyimpan emas secara fisik daripada mempercayakan dana mereka pada lembaga keuangan. Ini merupakan tantangan tersendiri bagi lembaga keuangan syariah dalam menyusun strategi edukasi dan produk, agar dapat menyesuaikan diri dengan preferensi dan kebiasaan lokal masyarakat tani. Dengan demikian, preferensi membeli emas menjadi salah satu alasan tambahan yang menjelaskan rendahnya minat menabung anggota kelompok tani di bank syariah.

Setiap anggota kelompok tani rata-rata menggarap lahan sawah seluas 2 hektar. Dari 2 hektar lahan tersebut, mereka mampu menghasilkan 8 ton padi dalam satu musim tanam. Dengan harga jual padi Rp 8.000 per kilogram, total pendapatan kotor yang diperoleh adalah Rp 64.000.000. Setelah dikurangi biaya produksi seperti pupuk dan jasa panen, petani mendapatkan keuntungan bersih kurang lebih sebesar Rp 60.000.000 per musim/ 2 ha. Dan rata-rata pengeluaran perkapita sebulan yaitu sebesar Rp. 5.000.000-6.000.000. Dari 25 orang anggota kelompok tani ada 9 orang yang berminat menabung di bank syariah walaupun belum ada promosi secara langsung dari bank syariah. Terdapat pula aspek lain yang memengaruhi minat menabung, yaitu gaya hidup**.** Meskipun para anggota kelompok tani memiliki sisa

pendapatan yang cukup besar setiap bulan, sebagian dari mereka ada yang menggunakan uang tersebut untuk keperluan konsumtif seperti membeli handphone baru, kendaraan bermotor. Gaya hidup seperti ini membuat kemungkinan untuk menabung menjadi hilang, walaupun secara finansial mereka sebenarnya mampu. Hal ini menunjukkan bahwa gaya hidup juga menjadi penghambat dalam membentuk kebiasaan menabung, terutama di lembaga keuangan syariah.

Meskipun di Nagari Koto Tangah telah berdiri satu-satunya lembaga keuangan syariah, yaitu BMT Agam Madani sejak tahun 2008, namun kehadirannya belum mampu menarik minat masyarakat, khususnya anggota kelompok tani untuk menabung di sana. Hal ini disebabkan oleh rendahnya tingkat pengetahuan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah, bahkan banyak dari mereka yang tidak mengetahui apa itu BMT dan bagaimana sistem operasionalnya. Sebaliknya, masyarakat cenderung lebih familiar kepada lembaga keuangan konvensional seperti Bank BRI dan BPR Tilatang Kamang yang telah lebih dulu hadir di tengah masyarakat sejak tahun 1997 dan telah dikenal luas. Keberadaan bank konvensional yang telah lama hadir menjadikannya lebih dikenal dan dipilih oleh masyarakat sebagai tempat menyimpan uang dibandingkan lembaga keuangan syariah yang belum banyak melakukan edukasi langsung kepada masyarakat.

Jadi dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwasanya minat menabung anggota kelompok tani di lembaga keuangan syariah tergolong rendah sementara potensi menabungnya tinggi.

C. Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani Dalam Menabung Di Lembaga Keuangan Syariah

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap anggota kelompok tani bisa dikatakan bahwasanya penghasilan dari anggota kelompok tani ini cukup tinggi dan kemungkinan potensi untuk menanbung juga tinggi akan tetapi sedikit diantara mereka yang minat untuk menabung di lembaga keuangan syariah. Adapun factor yang mempengaruhi minat anggota kelompok tani untuk menabung di lembaga keuangan syariah adalah:

1. Dorongan internal, yaitu aspek yang mempengaruhi minat seseorang yang berasal dari dalam diri seseorang.
    a. Keyakinan dan sikap

        Sebagaimana yang dijelaskan dalam teori yang telah dipaparkan, maka keyakinan merupakan gambaran pikiran yang dianut seseorang mengenai suatu hal, sedangkan sikap mencerminkan kecenderungan emosional dan tindakan yang mendukung atau menolak terhadap hal tersebut. Dalam konteks ekonomi, perilaku seseorang dalam memilih lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh tingkat keimanan dan pemahaman agamanya. Ketika keyakinan keagamaannya kuat, individu akan lebih mempertimbangkan aspek manfaat (maslahah) dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah dalam mengambil keputusan ekonomi, termasuk dalam hal menabung.

Hal ini tercermin dari informan yang merasa lebih tenang dan yakin memilih sistem perbankan syariah karena sesuai dengan ajaran Islam yang mengutamakan keadilan dan transparansi serta menghindari praktik riba. Selain itu, informan juga meyakini bahwa menabung di lembaga keuangan syariah bukan sekadar aktivitas ekonomi, tetapi juga bagian dari implementasi ajaran agama yang membawa nilai spiritual. Keyakinan ini menjadi dasar kuat dalam membentuk preferensi keuangan yang lebih selaras dengan nilai-nilai Islam, terlebih mayoritas masyarakat Nagari Koto Tangah adalah muslim yang secara kultural pun cenderung menghormati prinsip-prinsip syariat.

b. Pembelajaran

Berdasarkan teori bahwa aspek pembelajaran atau pengetahuan dapat mempengaruhi minat anggota kelompok tani untuk menabung dilembaga keuangan syariah. Pembelajaran merupakan perubahan perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Pembelajaran dihasilkan melalui dorongan, ransangan, tanggapan, dan penguatan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, minimnya pengetahuan ini sangat mempengaruhi rendahnya minat untuk menabung di bank syariah. Padahal, apabila pemahaman mengenai lembaga keuangan syariah dapat ditanamkan melalui

edukasi yang tepat, baik dalam bentuk sosialisasi langsung, pelatihan kelompok tani, maupun promosi digital, maka anggota kelompok tani memiliki potensi besar untuk beralih dari lembaga keuangan konvensional ke sistem syariah yang lebih sesuai dengan nilai-nilai Islam. Hal ini tidak hanya penting dari sisi perbankan, tetapi juga mendukung pengelolaan keuangan yang lebih baik dan lebih berkah bagi petani, karena mereka dapat menyimpan hasil panennya di tempat yang tidak mengandung unsur riba yang secara tegas dilarang dalam ajaran Islam.

c. Gaya Hidup

Gaya hidup adalah cara seseorang menjalani hidupnya, termasuk bagaimana ia membelanjakan uang, aktivitas sehari-hari, dan kebiasaan yang dipengaruhi oleh lingkungan sekitar. Gaya hidup bisa dilihat dari kebiasaan membeli barang, mengikuti tren, serta cara mengatur keuangan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwasanya penghasilan yang di dapatkan anggota kelompok tani cukup tinggi dan potensi menabung juga tinggi. Namun, kenyataannya, ada yang tidak menabung karena uang yang tersisa digunakan untuk membeli handphone baru, motor, atau barang lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa aspek gaya hidup membuat mereka tidak menyisihkan uang untuk menabung.

Gaya hidup seperti ini membuat minat untuk menabung menjadi rendah bahkan hilang, meskipun sebenarnya mereka mampu. Oleh karena itu, penting bagi anggota kelompok tani untuk mulai mengatur pengeluaran dengan baik, hidup sederhana, dan menyisihkan sebagian pendapatan untuk ditabung, terutama di lembaga keuangan syariah.

2. Dorongan eksternal, yaitu aspek yang mendorong minat seseorang yang berasal dari luar diri seseorang

   a. Pelayanan

      Berdasarkan teori pelayanan yaitu kegiatan atau tindakan yang ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk memeuhi keinginan konsumen agar konsumen merasa puas dengan tindakan yang di berikan. Pelayanan menjadi salah satu aspek yang mempengaruhi minat anggota kelompok tani untuk menabung di lembaga keuangan syariah. Dengan diberikannya pelayanan yang baik dapat menimbulkan kepuasan yang tinggi kepada konsumen.

      Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa salah satu anggota kelompok tani puas dengan pelayanan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah. Pelayanan yang diberikan oleh pihak lembaga keuangan syariah cukup baik sehingga dapat membuat nasabah merasa nyaman dan mendapatkan pelayanan yang maksimal. Dalam perbankan,

pelayanan merupakan aspek yang paling penting karena mengandalkan pelayanan jasa yang mengutamakan keramahan dan kesopanan dalam melayani nasabahnya, selain itu mereka dapat menjelaskan produk produknya secara detail dan jelas, sehingga tidak membingungkan nasabah, karena terdapat banyak jenis akad dalam setiap produk produknya Hal itu dapat membuat nasabah merasa puas akan layanan yang diberikan sehingga akan terus menggunakan produk dan jasa di lembaga keuangan syariah tersebut. Pelayanan juga dapat mempengaruhi minat seseorang, semakin baik pelayanan yang diberikan, maka semakin tinggi minat seseorang untuk menjadi nasabah di lembaga keuangan syariah tersebut.

b. Aspek Sosial (Keluarga)

Berdasarkan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, aspek sosial dalam bentuk pengaruh keluarga memiliki peranan penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen, termasuk dalam hal memilih produk atau jasa keuangan. Keluarga merupakan unit sosial terkecil yang sangat berpengaruh terhadap perilaku individu, terutama dalam hal pembentukan sikap, nilai, serta preferensi dalam pengambilan keputusan ekonomi. Dalam konteks ini, keputusan untuk menabung di lembaga keuangan syariah tidak sepenuhnya didasarkan pada pengetahuan pribadi, melainkan juga

dipengaruhi oleh pendapat, nasihat, dan pengalaman anggota keluarga yang dianggap memiliki pemahaman lebih baik.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, keluarga dapat mempengaruhi minat menabung anggota kelompok tani di lembaga keuangan syariah. Karena keluarga dari informan yang memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah memberikan pemahaman sedikit mengenai lembaga keuangan syariah.

c. Promosi

Berdasarkan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, promosi merupakan salah satu dorongan eksternal yang sangat memengaruhi minat seseorang dalam menggunakan suatu produk atau jasa, termasuk dalam hal memilih lembaga keuangan. Promosi berfungsi sebagai sarana komunikasi antara lembaga keuangan dan masyarakat untuk menyampaikan informasi mengenai produk, manfaat, dan nilai tambah yang ditawarkan. Tujuan utama dari promosi adalah untuk menarik perhatian, membangkitkan ketertarikan, serta mendorong tindakan dari calon nasabah agar tertarik untuk menggunakan layanan yang ditawarkan.

Hasil wawancara yang dilakukan terhadap para informan menunjukkan bahwa hampir seluruh anggota kelompok tani di Nagari Koto Tangah mengaku belum pernah menerima sosialisasi, penyuluhan, atau bentuk promosi apapun secara langsung dari pihak bank syariah yang beroperasi di wilayah mereka. Tidak ada

kegiatan edukatif seperti penyebaran brosur, pemasangan spanduk, seminar, atau kunjungan langsung dari pihak lembaga keuangan syariah ke kelompok-kelompok tani. Akibat dari ketiadaan promosi ini adalah minimnya informasi yang diterima masyarakat mengenai sistem operasional, manfaat, serta keunggulan produk-produk syariah, khususnya produk tabungan. Masyarakat tidak memperoleh pemahaman yang memadai mengenai konsep-konsep penting seperti akad, sistem bagi hasil, serta keunggulan bank syariah yang bebas dari unsur riba.

Selain aspek dorongan internal seperti keyakinan dan pengetahuan, serta dorongan eksternal seperti promosi, pelayanan, dan pengaruh sosial, hasil wawancara dengan beberapa informan juga mengungkapkan adanya kecenderungan lain yang turut memengaruhi rendahnya minat menabung anggota kelompok tani di lembaga keuangan syariah, yaitu kecenderungan untuk menyimpan kekayaan dalam bentuk emas fisik. Sebagian besar informan menyatakan bahwa mereka lebih memilih untuk membeli emas daripada menyimpan uang di bank, termasuk di lembaga keuangan syariah. Alasan utama yang dikemukakan adalah karena emas dinilai lebih stabil dalam hal nilai, bahkan cenderung mengalami kenaikan harga dari waktu ke waktu.

Berdasarkan hasil wawancara dengan 25 anggota kelompok tani di Nagari Koto Tangah, dapat disimpulkan bahwa minat

mereka untuk menabung di lembaga keuangan syariah masih tergolong rendah. Hal ini dipengaruhi oleh kombinasi dorongan internal dan eksternal yang saling berkaitan.

Dari sisi dorongan internal, keyakinan dan sikap terhadap ajaran Islam yang menolak riba menjadi motivasi yang kuat bagi sebagian kecil informan yang telah menjadi nasabah bank syariah. Mereka merasa lebih tenang karena sistem bank syariah sesuai dengan nilai-nilai agama. Selain itu, aspek pembelajaran atau pengetahuan menjadi aspek penting yang mempengaruhi keputusan. Rendahnya pemahaman mengenai prinsip, produk, dan manfaat lembaga keuangan syariah menjadi hambatan besar bagi mayoritas petani. Ketidaktahuan ini menyebabkan munculnya anggapan bahwa bank syariah tidak berbeda dengan bank konvensional.

Sementara dari sisi dorongan eksternal, pelayanan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah dinilai memuaskan oleh sebagian informan, khususnya mereka yang telah menjadi nasabah. Pelayanan yang ramah dan informatif berperan penting dalam membentuk kepercayaan masyarakat. Aspek sosial (keluarga) juga terbukti memengaruhi minat, di mana dukungan dan informasi dari anggota keluarga mampu mengubah pandangan seseorang untuk mulai menabung di bank syariah. Namun, promosi menjadi dorongan eksternal yang paling lemah. Minimnya sosialisasi,

edukasi, dan promosi langsung dari pihak bank syariah menyebabkan kurangnya pemahaman masyarakat terhadap keunggulan dan karakteristik lembaga tersebut. Kondisi ini berbanding terbalik dengan bank konvensional yang lebih aktif dalam menyampaikan informasi dan menjangkau masyarakat desa.

Selain itu, ditemukan pula kecenderungan alternatif penyimpanan kekayaan di kalangan petani, yaitu dalam bentuk emas fisik. Emas dianggap sebagai instrumen investasi yang lebih aman, stabil, dan mudah dicairkan dibandingkan tabungan bank. Preferensi ini mencerminkan adanya kebiasaan tradisional dan nilai budaya lokal yang turut memengaruhi perilaku keuangan masyarakat. Secara keseluruhan, rendahnya minat menabung anggota kelompok tani di lembaga keuangan syariah bukan hanya disebabkan oleh satu aspek tunggal, melainkan merupakan hasil dari akumulasi berbagai dorongan internal dan eksternal, serta kebiasaan finansial yang sudah terbentuk secara turun-temurun. Untuk meningkatkan minat tersebut, diperlukan pendekatan yang komprehensif melalui edukasi, peningkatan pelayanan, promosi yang aktif, serta inovasi produk yang mampu menjawab kebutuhan dan preferensi lokal masyarakat petani.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan diketahui nahwasanya pendapatan rata rata anggota keompok tani lebih tinggi dari pada biaya hidupnya yang mana potensi untuk

menanbungnya dapat dikatakan tinggi. Namun, pada kenyataannya, hanya sebagian kecil dari anggota kelompok tani yang benar-benar menyisihkan uang untuk ditabung, khususnya di lembaga keuangan syariah. Hal ini menunjukkan bahwa potensi menabung mereka sebenarnya cukup tinggi, tetapi tidak dimanfaatkan secara maksimal.

Salah satu penyebab utamanya adalah dorongan internal yaitu gaya hidup. Ada anggota kelompok tani yang memilih membelanjakan sisa pendapatannya untuk kebutuhan sekunder, seperti membeli handphone baru, motor, atau barang-barang lainnya. Hal ini membuat kemungkinan untuk menabung menjadi hilang.

Dengan kata lain, meskipun secara pendapatan mereka tergolong mampu dan memiliki kelebihan dana setiap bulan, namun pola hidup yang lebih mementingkan gaya daripada kebutuhan membuat minat untuk menabung menjadi rendah. Gaya hidup seperti ini mengalihkan perhatian dari kegiatan menabung ke pola konsumsi yang tidak produktif.

Oleh sebab itu, perlu adanya edukasi kepada masyarakat tani mengenai pentingnya mengelola keuangan secara bijak dan menanamkan pemahaman bahwa menabung di lembaga keuangan syariah bukan hanya bermanfaat secara ekonomi, tetapi juga sesuai dengan prinsip hidup sederhana dalam Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap 25 orang anggota kelompok tani di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang, dapat disimpulkan bahwa minat menabung di lembaga keuangan syariah masih tergolong rendah. Hanya 2 orang informan yang sudah menjadi nasabah lembaga keuangan syariah, sedangkan sisanya belum memiliki rekening atau belum menunjukkan minat yang kuat. Hal ini disebabkan oleh berbagai dorongan internal dan eksternal yang saling memengaruhi, serta kebiasaan finansial masyarakat yang sudah terbentuk.

1. Dorongan internal
   a. Keyakinan dan Sikap

      Sebagian kecil petani yang memahami ajaran Islam tentang larangan riba memiliki minat lebih tinggi untuk menabung di lembaga keuangan syariah. Keyakinan bahwa bank syariah bebas dari riba dan lebih sesuai dengan nilai-nilai keislaman menjadi motivasi utama. Namun, keyakinan ini belum tersebar luas karena kurangnya pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah.

   b. Pembelajaran/Pengetahuan

      Rendahnya literasi keuangan syariah menjadi kendala utama. Mayoritas anggota kelompok tani belum mengetahui secara mendalam mengenai sistem operasional, produk, dan keunggulan lembaga

keuangan syariah. Hal ini berdampak pada anggapan bahwa bank syariah tidak berbeda dengan bank konvensional.

c. Gaya Hidup

Ada anggota kelompok tani yang memilih membelanjakan sisa pendapatannya untuk kebutuhan sekunder, seperti membeli handphone baru, motor, atau barang-barang lainnya. Hal ini membuat kemungkinan untuk menabung menjadi hilang.

2. Dorongan eksternal

a. Pelayanan

Pelayanan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah dinilai baik oleh nasabah yang telah menggunakan jasanya. Pelayanan yang ramah, komunikatif, dan informatif turut meningkatkan kenyamanan dan kepuasan, yang berdampak positif terhadap minat menabung.

b. Aspek Sosial (Keluarga)

Keluarga menjadi salah satu aspek penentu dalam memengaruhi keputusan individu. Beberapa informan menyatakan bahwa informasi dan dorongan dari anggota keluarga yang telah lebih dahulu mengenal sistem syariah menjadi motivasi untuk mulai menabung di bank syariah.

c. Promosi

Promosi dan edukasi menjadi dorongan eksternal yang paling lemah. Tidak adanya sosialisasi, brosur, penyuluhan, atau kunjungan

dari lembaga keuangan syariah menyebabkan masyarakat tidak mendapatkan informasi yang cukup. Sebaliknya, bank konvensional justru lebih aktif dalam memasarkan produknya kepada masyarakat.

d. Preferensi Menyimpan Emas

Selain Aspek-aspek di atas, ditemukan pula bahwa sebagian besar petani lebih memilih menyimpan kekayaannya dalam bentuk emas fisik. Emas dianggap lebih stabil, aman, dan mudah dicairkan dibandingkan dengan uang di bank. Preferensi ini menjadi tantangan tersendiri bagi lembaga keuangan syariah dalam menyesuaikan produk dan strategi pemasaran dengan kebiasaan masyarakat.

Secara keseluruhan, rendahnya minat menabung di lembaga keuangan syariah pada kelompok tani di Nagari Koto Tangah dipengaruhi oleh rendahnya literasi keuangan syariah, kurangnya promosi, terbatasnya edukasi, serta aspek budaya dan kebiasaan lokal. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang komprehensif untuk meningkatkan kesadaran dan kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan syariah agar dapat meningkatkan inklusi keuangan di daerah pedesaan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka peneliti memberikan beberapa saran yang ditujukan kepada berbagai pihak, sebagai upaya meningkatkan minat menabung anggota kelompok tani di lembaga keuangan syariah, khususnya di Nagari Koto Tangah:

1. Bagi Lembaga Keuangan Syariah (BMT Agam Madani Koto Tangah)
    a. Perlu melakukan sosialisasi dan edukasi secara aktif dan berkala kepada masyarakat, khususnya kelompok tani, terkait prinsip dasar, produk, manfaat, dan keunggulan sistem keuangan syariah.
    b. Mengembangkan strategi promosi yang lebih kreatif dan komunikatif, seperti melalui penyuluhan kelompok tani, brosur, media sosial, atau kerja sama dengan perangkat nagari.
    c. Menyediakan pelayanan yang ramah, informatif, dan menjangkau masyarakat pelosok, agar tercipta kepercayaan dan kenyamanan dalam bertransaksi.
    d. Menciptakan produk keuangan yang menyesuaikan dengan kebiasaan lokal, seperti tabungan emas syariah atau pembiayaan pertanian berbasis syariah yang mudah dipahami dan dijangkau oleh petani.
2. Bagi anggota kelompok tani
    a. Diharapkan lebih proaktif dalam mencari informasi terkait pengelolaan keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam, serta mempertimbangkan lembaga keuangan syariah sebagai alternatif yang aman dan halal.
    b. Memanfaatkan keberadaan lembaga keuangan syariah tidak hanya untuk menyimpan hasil panen, tetapi juga untuk kebutuhan pembiayaan usaha tani atau investasi produktif berbasis syariah.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini masih memiliki keterbatasan dalam hal cakupan wilayah dan jumlah informan. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan pendekatan kuantitatif atau memperluas wilayah kajian untuk mendapatkan hasil yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

Andespa, Roni. (2017). *Aspek-aspek yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di Bank Syariah*. Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan, 2(1)

Chotifah, Yuliana Siti. (2018). *Peningkatan Minat Menabung di Bank Syariah Melalui Program Office Channeling*. Journal of Finance and Islamic Banking, 1(1).

Dzulkifli, Nilda. (2021). *Pengembangan Potensi Ekonomi Masyarakat Anggota Kelompok Tani Sawah dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Desa Arjosari Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar)*. Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah, 1(1).

Fahmi, Irham. (2020). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta.

Gunawan, Fahmi. (2018). *Senarai Penelitian Pendidikan, Hukum, dan Ekonomi di Sulawesi Tenggara*. Yogyakarta: Deepublish.

Ghofur, Abdul. (2017). *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syariah*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.

Imaniyati, Neni Sri. (2013). *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi*. Bandung: Mandar Maju.

KBBI. (2018). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Diakses 20 Oktober 2024 dari https://kbbi.kemdikbud.go.id

Listiani, Reka & Setiyadi, Agus dkk. (2019). *Analisis Pendapatan Usahatani Padi di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara*. Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian, 3(1).

Mardani. (2017). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana.

Muharam, Anisa Nafiula & Widaningsih, Sri. (2021). *Pengaruh Social Media Marketing Melalui Instagram terhadap Minat Beli Produk Boci Baso Aci (Studi Kasus pada PT. AA Mapan Perkasa Tahun 2020)*. Jurnal Manajemen Pemasaran, 7(4).

Nonie, Afrianty, Isnaini, Desi & Oktarin, Amimah. (2020). *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: CV Zigie Utama.

Putri, Yulia dkk. (2019). *Strategi Meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas*. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 16(1).

Rahman Saleh, Abdul & Wahab, Muhib Abdul. (2009). *Psikologi: Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam* (Edisi pertama). Jakarta: Kencana.

Saleh, Sirajuddin. (2017). *Analisis Data Kualitatif*. Bandung: Pustaka Ramadhan.

Setyowardani, Venny, Solihin, Dadin, Ma'mun, Saepul & Sundari, Asri. (2023). *Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Desa Cimareme terhadap Minat Menabung di Bank Syariah*. Jurnal Riset Ekonomi Syariah, 3(2).

Soemitra, Andri. (2017). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Edisi Kedua). Jakarta: Kencana.

Suardana, Ida Bagus Raka dkk. (2024). *Manajemen dan Perilaku Religius (Determinan Orang Menabung)*. Yogyakarta: CV Sarnu Untung.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suharto, Edy. (2020). *Snowball Throwing: Tingkatan Minat dan Hasil Belajar*. Sukabumi: Haura Publishing.

Siyoto, Sandu & Sodik, M. Ali. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.

Warnida, Yuli & Yustati, Herlina. (2024). *Lembaga Keuangan Syariah*. Bengkulu: tanpa penerbit.

"Wawancara langsung dengan anggota Kelompok Tani Jorong Jalikur, Kecamatan Tilatang Kamang, tanggal 25 Agustus 2024, pukul 14.00 WIB.

"Wawancara langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Rosmiati, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu ", Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, dan Bapak Ridwan, Anggota kelompok tani, Tanggal 22 Februari 2025"

"Wawancara langsung dengan Ibu Epi Nora, Ibu Dona, dan Ibu Meri, Anggota kelompok tani, Tanggal 22 Februari 2025 "

"Wawancara langsung dengan Ibu Farida, Ibu Sulastri, Ibu Yurnita, Ibu Marisa, dan Ibu Leni, Anggota kelompok tani, Tanggal 22 Februari 2025"

“Wawancara langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu Rosnimar, Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, Bapak Ridwan, Ibu Dona, Anggota kelompok tani, Tanggal 22 Februari 2025”

“Wawancara langsung dengan Ibu Dona, Ibu Meri, Ibu Sulastri, Ibu Yurnita, Ibu Marisa, Ibu Leni, Ibu Rosmiati, Anggota kelompok tani, Tanggal 22 Februari 2025”

“Wawancara langsung dengan Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Erni, Bapak Taufik, Bapak Endin, Anggota kelompok tani, Tanggal 23 Februari 2025”

“Wawancara langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Rosmiati, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu Rosnimar, Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, dan Bapak Ridwan, Anggota kelompok tani, Tanggal 22 Februari 2025”

“Wawancara langsung dengan Ibu Dona, Ibu Meri, Ibu Sulastri, Ibu Yurnita, Ibu Marisa, Ibu Leni, Ibu Rosmiati, Anggota kelompok tani, Tanggal Tanggal 22 Februari 2025”

“Wawancara langsung dengan Ibu Epi Nora, Anggota kelompok tani, Tanggal 23 Februari 2025”

“Wawancara langsung dengan Ibu Farida, Anggota kelompok tani, Tanggal 23 Februari 2025”

“Wawancara langsung dengan Ibu Erlidawati, Ibu Suseni, Ibu Hayatul Husna, Ibu Desmar, Ibu Santi, Ibu Erni, Ibu Nofri Rozita, Ibu Rosnimar, Bapak Hadi, Bapak Taufik, Ibu Desi Susanti, Ibu Nadya, Bapak Endin, Bapak Ridwan, Ibu Dona, Anggota kelompok tani, Tanggal 22 Februari 2025 ”

L A M P I R A N

Lampiran I (SK Pembimbing)

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor : 334.121/Un.26.3/HK.00.5/09/2024

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DENGAN RAHMAT TUHA YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Nurul Fitria Sadri** NIM. **3321125** tanggal 12 September 2024;

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2022 Nomor 1233);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 83 Tahun 2022 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 1288);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **" Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Anggota Kelompok Tani di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang)"**

Kedua : Menunjuk saudara:

Nama	:	**Yefri Joni, S.Ag, MA**
NIP	:	197602062003121004
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata /III/c/Lektor
Bidang Keahlian Pokok	:	Ekonomi Islam
Memberi Mata Kuliah	:	Fiqh Muamalah Kontemporer
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 12 September 2024
Dekan,

ASEP AEPUDIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran II (Surat Izin Penelitian)

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0542/Un.26.3/PP.07/03/2025 04 Maret 2025
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Wali Nagari Koto Tangah
Kec. Tilatang Kamang Kab. Agam

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Nurul Fitria Sadri**
NIM	: 3321125
Semester	: VIII (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah S1
Judul Skripsi	***: "Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Anggota Kelompok Tani Di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang)"***
Lokasi Penelitian	: Wali Nagari Koto Tangah Kec. Kec. Tilatang Kamang Kab. Agam
Waktu	: 21 Februari s.d 21 Maret 2025

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

Lampiran III (Surat Balasan Penelitian)



PEMERINTAH KABUPATEN AGAM
KECAMATAN TILATANG KAMANG
NAGARI KOTO TANGAH
Alamat : Jalan Raya Pekan Kamis, Kode Pos. 26152 telp. 0752 7446341

REKOMENDASI
Nomor : 400/464 /Pem/KT-2025

Yang bertanda di bawah ini Walinagari Koto Tangah Kecamatan Tilatang Kamang memberikan Rekomendasi kepada :

a. Nama : **NURUL FITRIA SADRI**
b. BP/NIM : 3321125
c. Pendidikan : Fak.Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Bukittinggi
d. Pekerjaan : Mahasiswi
e. Alamat : Jorong Jalikur Patanangan Nagari Koto Tangah
f. Lokasi Penelitian : Nagari Koto Tangah
g. Judul Penelitian : ***" Analisis Minat Menabung Anggota Kelompok Tani di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Anggota Kelompok Tani di Nagari Koto Tangah, Kecamatan Tilatang Kamang) "***

Demikianlah surat Rekomendasi ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat digunakan oleh yang berkepentingan sebagaimana mestinya.

Pekan Kamis, 10 Maret 2025
WALINAGARI,

PEMERINTAH KABUPATEN AGAM
WALI NAGARI KOTO TANGAH
KEC. TIL. KAMANG

AMRIZAL GUNAWAN

Tembusan :
1. Yth. Bapak Camat Tilatang Kamang, di Pekan Kamis

Lampiran IV (Panduan Wawancara)

PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS MINAT MENABUNG ANGGOTA KELOMPOK TANI DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH

(STUDI KASUS: ANGGOTA KELOMPOK TANI DI NAGARI KOTO TANGAH, KECAMATAN TILATANG KAMANG)

Pertanyaan:

A. Pengetahuan dan Persepsi Responden terhadap Lembaga Keuangan Syariah

1. Apakah Ibu/Bapak mengetahui apa itu lembaga keuangan syariah?
2. Apa perbedaan yang Ibu/Bapak ketahui antara bank syariah dan bank konvensional?
3. Bagaimana pandangan Ibu/Bapak terhadap sistem keuangan syariah (misalnya sistem bagi hasil vs bunga)?
4. Apakah Ibu/Bapak mengetahui produk tabungan dan pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah?

B. Pengalaman dan Ketertarikan terhadap Menabung di Lembaga Keuangan Syariah

1. Apakah Ibu/Bapak saat ini memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah?
2. Jika belum, apa alasan Ibu/Bapak belum tertarik untuk membuka tabungan di bank syariah?
3. Jika sudah, apa yang mendorong Ibu/Bapak untuk memilih bank syariah?

C. Sosialisasi dan Promosi dari Lembaga Keuangan Syariah

1. Apakah Ibu/Bapak pernah mendapatkan sosialisasi, informasi, atau promosi dari bank syariah?
2. Apakah Ibu/Bapak pernah mengikuti penyuluhan, seminar, atau kegiatan edukasi tentang perbankan syariah?
3. Menurut Ibu/Bapak, seberapa penting sosialisasi dari pihak bank dalam menumbuhkan minat masyarakat?

D. Pengaruh Nilai Agama dan Keluarga

1. Seberapa besar peran agama dalam memengaruhi pilihan Ibu/Bapak untuk menabung di bank syariah?
2. Apakah keluarga atau lingkungan sekitar Ibu/Bapak turut memengaruhi keputusan tersebut?
3. Menurut Ibu/Bapak, apakah masyarakat di sini umumnya mempertimbangkan aspek syariah dalam memilih lembaga keuangan?

Dokumentasi











