

**PERAN INOVASI TABUNGAN SYARIAH TERHADAP
PERTUMBUHAN DEPOSITO PADA BANK
PEMBANGUNAN DAERAH SULSELBAR
CABANG PALOPO**

Skripsi

*Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Palopo untuk
Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Perbankan Syariah Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Palopo*



Oleh

Ririn Mardiani

2004020120

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO
2025**

**PERAN INOVASI TABUNGAN SYARIAH TERHADAP
PERTUMBUHAN DEPOSITO PADA BANK
PEMBANGUNAN DAERAH SULSELBAR
CABANG PALOPO**

Skripsi

*Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Palopo untuk
Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Perbankan Syariah Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Palopo*



Ririn Mardiani
2004020120

Pembimbing:
Jumarni, ST., M.E.Sy.

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO
2025**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ririn Mardiani
Nim : 20 0402 0120
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi ataupun duplikat dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya dan segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bila mana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 13 Oktober 2025

embuat pernyataan



Ririn Mardiani
NIM 2004020120

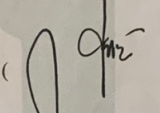
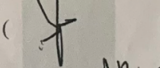
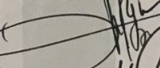
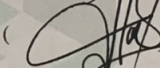
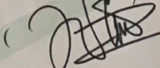
HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Peran Inovasi Tabungan Syariah terhadap Pertumbuhan Deposito pada Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Cabang Palopo yang ditulis oleh Ririn Mardiani Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 2004020120, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Rabu, tanggal 24 September 2025 Miladiyah bertepatan dengan 2 Rabiul Akhir 1447 Hijriah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 9 Oktober 2025

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. | Ketua Sidang | () |
| 2. Ilham, S.Ag., M.A. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Nurfadilah, S.E., M.Ak. | Penguji I | () |
| 4. Umar, S.E., M.SE. | Penguji II | () |
| 5. Jumarni, ST., M.E.Sy. | Pembimbing | () |

Mengetahui:

a.n. Rektor UIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP 198201242009012006

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah


Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.
NIP 198912072019031005

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ
عَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ مُحَمَّدٌ وَمَوْلَانَا سَيِّدُنَا

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Peran Inovasi Tabungan Syariah terhadap Pertumbuhan Deposito pada Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Cabang Palopo” setelah melalui proses yang panjang.

Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw. kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana pendidikan dalam bidang pendidikan matematika pada Universitas Islam Negeri Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat berbagai macam bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak meskipun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karna itu, kepada yang teristimewa kedua orang tua tercinta, Ayahanda Masjud dan Ibunda Nurmiati yang menjadi sumber kekuatan dan inspirasi dalam hidup penulis. Semoga Allah senantiasa menganugerahkan kesehatan kepada Ayahanda dan Ibunda, usia yang panjang dan kebahagiaan. Penulis berharap dapat terus membahagiakan serta mengangkat derajat mereka dan semoga setiap langkah yang penulis tempuh dapat menjadi kebanggan bagi Ayahanda dan Ibunda. Ucapan terimakasih tidak akan cukup dihaturkan kepada kedua orang tua tersayang yang telah memberikan berbagai macam pengalaman hidup dengan

segala pengorbanan, serta senantiasa mengiringi langkah penulis dengan doa dan nasehat.

Penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan kepada:

1. Dr. Abbas Langaji, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Palopo, beserta Dr. Munir Yusuf, M.Pd. selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Masruddin, S.S., M.HI. selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan, dan Dr. Takdir, S.H., M.H., M.M. selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu Universitas Islam Negeri Palopo.
2. Dr. Hj. Anita Marwing, S.HI., M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Palopo beserta Wakil Dekan Bidang Akademik Ilham., S.Ag., M.A. Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Dr. Alia Lestari, S.Si., M.Si. dan Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Muhammad Ilyas, S.Ag.,MA.
3. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah, Iksan Purnama S.E.Sy., M.E. Selaku Sekertaris Program Studi Perbankan Syariah beserta seluruh dosen dan staf di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dan mengarahkan penyelesaian skripsi ini.
4. Jumarni, ST., M.E.Sy. selaku dosen pembimbing skripsi, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan masukan dalam rangka penyelesaian

skripsi ini.

5. Nurfadillah S.E., M.Ak. selaku Penguji Utama (I) dan Umar S.E., M.SE. selaku Penguji Kedua (II). Terima kasih telah memberikan arahan serta saran untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Dr. Ishak, S.EI., M.EI. selaku Dosen Penasihat Akademik yang telah memberikan arahan pada lingkup akademik selama perkuliahan.
7. Seluruh dosen dan staf di lingkungan kampus Universitas Islam Negeri (UIN) Palopo yang telah memberikan pengajaran serta bantuan kepada penulis mulai dari awal masuk kuliah sampai menyelesaikannya.
8. Zainuddin S, S.E., M.Ak. selaku Kepala Unit Perpustakaan UIN Palopo beserta seluruh staf perpustakaan UIN Palopo yang telah membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan mengenai penelitian dalam skripsi ini.
9. Kepada ketiga saudara kandung saya tercinta, adik kedua saya Muh. Aldjibran Maulana M dan adik ketiga saya M. Firman Afriansyah M serta adik terakhir saya Alif Syaril Ramadhan. Saya mengucapkan terima kasih karena telah mendoakan dan memberikan dukungan dalam segala bentuk dan kondisinya. Semoga Allah swt. mengumpulkan kita di surga-Nya kelak.
10. Kepada saudara persepupuan saya yang tak kalah penting kehadirannya, Ainul Mardia dan Nuril Muhaini. Terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis. Berkontribusi dalam penulisan karya tulis ini, baik tenaga maupun waktu kepada penulis. Telah mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah dan memberikan semangat untuk pantang

menyerah.

11. Kepada sahabat terbaik penulis yang telah berjuang bersama dari awal perkuliahan, Adelia Malagani dan Aidini Amalia Ramadan. Terimakasih karena telah melewati banyak lika-liku bersama penulis. Kehadiran kalian disetiap tahap perjalanan ini memberikan dukungan dan semangat yang sangat berarti. Serta berkat kalian, perjalanan kuliah ini menjadi lebih ringan dan penuh warna. Semoga kita tidak pernah asing.
12. Kepada teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah Angkatan 2020 Kelas E (Terkhusus Sarmila, Lisa, Nova Yulianti, Novia Ramdhani dan Nurhalisa), terimakasih karena telah membuat kehidupan perkuliahan terasa begitu cepat dan penuh kebahagiaan serta memberikan semangat kepada penulis.
13. Sahabat SMA saya yang telah menemani proses saya, membantu dikala terjadi kendala ditengah-tengah proses penyusunan skripsi, terimakasih selalu ada menjadi teman cerita setiap masamasa sulit saya.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan. Akhir kata penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah swt. menuntun ke arah yang benar.

Yang membuat pernyataan

Ririn Mardiani
NIM 2004020120

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. Kosonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṡ	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ye
ص	Sad	ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	De (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te(dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Min	M	Em

ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ya

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	HurufLatin	Nama
اَ	Fathah	A	A
اِ	Kasrah	I	I
اُ	Damma	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	HurufLatin	Nama
اِي	Fatha dan ya	Ai	a dan i
اُو	Fatha dan wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ = *kaifah*

هَوْلَ = *hauila*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا...إ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> Atau <i>ya'</i>	ā	a dan garis di atas
ى	<i>Kasrah</i> dan <i>ya'</i>	ī	I dangaris di atas
و	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	ū	U dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. *Ta' Marbutah*

Transliterasi untuk *ta'marbutah* ada dua, yaitu: *ta'marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta'marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta'marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta'marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h)

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudhah al-athfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madinah al-fādhilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *asydid* (-), (dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbanā*

نَجَّيْنَا : *najjainā*

الْحَقَّ : *al-haqq*

نُعِمْ : *nu'ima*

عَدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf *kasrah* (ى) ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (ى), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

عَلَى : 'Alī (bukan 'Aliyy atau 'Aly)

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

6. *Kata Sandang*

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *alif lam ma'rifah* (ال). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang transliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qomariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah*(*az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. *Hamzah*

Aturan transliterasi huruf *hamzah* menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi *hamzah* yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila *hamzah* terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa *alif*.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْغُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمِرْتُ : *umirtu*

8. *Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia*

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Contoh:

Syarh al-Arba ‘īn al-Nawāwī

Risālah fī Ri’āyah al-Maslahah

9. *Lafz al-Jalālah* ()

Kata “Allah” ^{الله} yang didahului seperti partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللهِ : *dīnullāh*

بِالله : *billāh*

Adapun *tā’ marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafaz al-jalālah*, di transliterasikan dengan huruf [t].

Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللهِ : *hum fī rahmatillāh*

10. *Huruf Kapital*

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (All Caps), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf huruf awal nama sendiri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku

untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ai ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi ‘a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahrū Ramadhān al-lazī unzila fīh al-Qur’ān

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūsī

Naṣr Ḥāmid Abū Zayd

Al-Maṣlahah fī al-Tasyrī’ al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walīd Muḥammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad Ibnu)

Naṣr Ḥāmid Abū Zāid, ditulis menjadi: Abū Zāid, Naṣr Ḥāmid (bukan: Zāid, Naṣr Ḥamīd Abū)

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt. = *Subḥānahū wa ta’ālā*

saw. = *Ṣallallāhu ‘Alaihi wa Sallam*

as = *‘Alaihi al-Salām*

H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
I	= Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
W	= Wafat tahun
QS.../...: 4	= <i>QS al-Baqarah/2: 4</i> atau <i>QS Āli ‘Imrān/3:</i>
BPD	= Bank Pembangunan Daerah
DPK	= Dana Pihak Ketiga

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
---------------------	---

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PRAKATA.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN.....	ix
DAFTAR SINGKATAN.....	xv
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR AYAT.....	xix
DAFTAR TABEL.....	xx
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxii
ABSTRAK.....	xxiii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
A.... Latar Belakang.....	1
B.... Batasan Masalah.....	4
C.... Rumusan Masalah.....	4
D.... Tujuan Penelitian.....	5
E.... Manfaat Penelitian.....	5
 BAB II KAJIAN TEORI.....	 8
A.... Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	8
B.... Deskripsi Teori.....	12
C.... Kerangka Pikir.....	21
 BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	 23
A.... Jenis Penelitian.....	23
B.... Fokus Penelitian.....	23
C.... Definisi Istilah.....	24
D.... Desain Penelitian.....	25
E.... Data dan Sumber Data.....	25
F.... Instrumen Penelitian.....	26
G.... Teknik Pengumpulan Data.....	27
H.... Pemeriksaan Keabsahan.....	28
I.... Teknik Analisis Data.....	29
 BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA.....	 32
A.... Deskripsi Data.....	32
B.... Jenis Informan.....	37
C.... Hasil Penelitian.....	39
D.... Pembahasan.....	52
 BAB V PENUTUP.....	 66
A.... Kesimpulan.....	66
B.... Saran.....	66
 DAFTAR PUSTAKA.....	 68

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat 278 QS.Al-Baqarah/2:275.....	1
Kutipan Ayat 18 QS.Al-Hasyr/59:18.....	13

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definsi Istilah.....	21
Tabel 4.1 Data Jumlah Deposito Tahun 2022-2024.....	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Fikir.....	23
Gambar 4.1 Logo Bank Sulselbar.....	32

Gambar 4.2 Struktur Organisasi Bank Sulselbar Cabang Palopo.....	33
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Pedoman Wawancara Pihak Bank dan Nasabah
- Lampiran 2: Surat Izin Penelitian

Lampiran 3: Keterangan Meneliti di BPD Sulselbar Cabang Palopo
Lampiran 4: Uji Turnitin
Lampiran 5: Dokumentasi
Lampiran 6: Riwayat Hidup

ABSTRAK

Ririn Mardiani, 2025. *“Peran Inovasi Tabungan Syariah terhadap Pertumbuhan Deposito pada Bank Pembangunan Daerah Sulselbar”*. Skripsi

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui peran inovasi tabungan syariah terhadap pertumbuhan deposito pada Bank Pembangunan Daerah Sulselbar (BPD Sulselbar) Cabang Palopo. Penelitian ini berfokus pada faktor-faktor yang mendorong nasabah memilih produk tabungan syariah serta bagaimana pilihan tersebut mempengaruhi keputusan penyimpanan dana dalam bentuk deposito. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Subjek dalam penelitian ini adalah nasabah dan pegawai bank. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi terhadap nasabah serta pegawai BPD Sulselbar Cabang Palopo. Data dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dengan teknik triangulasi untuk menjamin keabsahan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi produk tabungan syariah mampu menarik minat nasabah karena aspek kepatuhan terhadap prinsip syariah, keunggulan fitur produk, pelayanan dan kepercayaan terhadap bank dan pengaruh sosial dan informasi. Meskipun demikian, peningkatan partisipasi pada produk tabungan syariah cenderung mengalihkan sebagian alokasi dana dari deposito, sehingga mempengaruhi pertumbuhan deposito secara negatif. Hal ini mengindikasikan bahwa inovasi produk tabungan syariah memiliki dampak yang kompleks terhadap komposisi dana pihak ketiga, dan perlu diimbangi dengan strategi penguatan produk deposito syariah agar tetap kompetitif.

Kata Kunci: Bank Pembangunan Daerah Sulselbar, Inovasi Tabungan Syariah, Pertumbuhan Deposito

ABSTRACT

Ririn Mardiani, 2025. " *The Role of Sharia Savings Innovation in Deposit Growth at the South Sulawesi and West Sulawesi Regional Development Bank*". Thesis of the Sharia Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University of Palopo. Supervised by Jumarni.

This thesis aims to determine the role of sharia savings innovation on deposit growth at the South Sulawesi Regional Development Bank (BPD Sulselbar) Palopo Branch. The research focuses on the factors that encourage customers to choose Islamic savings products and how these choices influence their decisions to allocate funds in the form of deposits. This study employs a descriptive qualitative. The subjects of this research are bank customers and employees. Data were collected through in-depth interviews, observation, and documentation involving customers and staff of BPD Sulselbar Palopo Branch. The data were analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing, using triangulation techniques to ensure data validity. The research findings show that innovations in Islamic savings products are able to attract customers' interest due to their compliance with Sharia principles, superior product features, quality of service and trust in the bank, as well as social and informational influences. However, increased participation in Islamic savings products tends to shift a portion of customers' funds away from deposits, thus negatively affecting deposit growth. This suggests that Islamic savings product innovations have a complex impact on the composition of third-party funds and should be balanced with strategies to strengthen Islamic deposit products in order to remain competitive.

Keywords: *Innovation Deposit Growth, Islamic Savings, Regional Development, Bank (BPD) Sulselbar*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan pesat dalam beberapa tahun terakhir. Dengan menawarkan beragam produk dan layanan dalam sistem keuangan yang semakin beragam, perbankan syariah telah menjadi alternatif yang dapat diandalkan dan tersedia bagi semua kalangan masyarakat Indonesia. Hal ini sejalan dengan minat masyarakat terhadap produk perbankan syariah yang menunjukkan angka positif, dengan dilatar belakangi oleh pemahaman masyarakat apa itu perbankan syariah, bagaimana kualitas produk dan lasyanannya serta bagaimana sistematikanya.¹ Dengan kata lain meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kesesuaian produk keuangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Disahkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pada tanggal 16 Juli 2008, menjadikan sektor perbankan syariah di tanah air semakin kokoh landasan hukumnya dan semakin mempercepat pertumbuhannya dan juga secara tegas mengakui eksistensi dari perbankan syariah dan membedakannya dengan sistem perbankan konvensional. Dengan kemajuan perkembangan yang mengesankan yang mencapai rata-rata pertumbuhan aset tahunan lebih dari 65% selama lima tahun terakhir, peran

¹ Yeti Dwi Lestari, "Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Memilih Bank Syariah (Studi Desa Tarokan Kabupaten Kediri)" *Jurnal Ilmiah*. 2021.

sektor perbankan syariah dalam mendukung perekonomian nasional akan semakin penting.²

²Otoritas Jasa Keuangan, "Perbankan Syariah"
<https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/Pages/Perbankan-Syariah.aspx>

Di Sulawesi Selatan dan Barat (Sulselbar), Bank Pembangunan Daerah Sulselbar (BPD Sulselbar) menjadi salah satu institusi keuangan yang aktif dalam mengembangkan produk-produk perbankan syariah. Bank ini telah meluncurkan berbagai inovasi dalam produk tabungan syariah yang dirancang untuk menarik minat masyarakat lokal. Inovasi ini diharapkan dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam menggunakan layanan perbankan syariah dan memperkuat dana pihak ketiga yang dikelola oleh bank. Walaupun inovasi produk tabungan syariah diharapkan dapat menarik lebih banyak nasabah, ada kekhawatiran bahwa hal ini dapat mempengaruhi pertumbuhan deposito.

Dampak dari inovasi yang ditawarkan terhadap perkembangan deposito di bank tersebut masih menjadi pertanyaan. Apakah peningkatan minat terhadap tabungan syariah dapat mengurangi alokasi dana masyarakat untuk deposito, ataukah inovasi tersebut justru mendorong peningkatan keseluruhan Dana Pihak Ketiga yang dikelola oleh bank. Pertanyaan ini menjadi semakin relevan mengingat pentingnya deposito dalam manajemen likuiditas bank. Pertumbuhan deposito yang ideal adalah yang mampu menjaga likuiditas bank sekaligus mendukung ekspansi kredit dan investasi. Terlebih pada BPD Sulselbar yang berperan meningkatkan memiliki peran penting sebagai penggerak perekonomian di wilayah Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat. Hal ini dapat dilihat dari program dan kebijakannya yang bertujuan mendorong perekonomian daerah. Maka dari itu Dana Pihak Ketiga merupakan sumber pendanaan utama bagi pihak bank, terutama produk deposito.

Data dari laporan tahunan Bank Pembangunan Daerah Sulselbar menunjukkan bahwa sejak diluncurkannya produk tabungan syariah, pertumbuhan deposito di BPD Sulselbar telah mengalami penurunan dari 8% menjadi 5% selama periode 2021-2023. Di sisi lain, tabungan syariah justru menunjukkan peningkatan yang signifikan sebesar 12% pada periode yang sama. Pertumbuhan deposito yang ideal di Sulselbar seharusnya dapat menjaga keseimbangan antara likuiditas bank dan kemampuan bank untuk menawarkan kredit.³

Berdasarkan tren perbankan di Sulselbar, idealnya pertumbuhan deposito berada di angka 7-10% per tahun, yang mencerminkan stabilitas dan kepercayaan nasabah. Relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Melanda Kurnia Putri dan Bambang Budiantono mereka mengatakan bahwa inovasi dan kreasi terhadap produk yang ditawarkan menjadi tolak ukur perkembangan deposito dan juga sekaligus bertujuan untuk menarik minat nasabah sehingga dalam penelitiannya menyatakan jumlah deposan setiap bulannya meningkat dalam kategori stabil, dengan faktor yang memengaruhi antara lain pemasaran, lingkungan dan perhitungan bagi hasil.⁴

Namun, penurunan pertumbuhan yang terjadi pada BPD Sulsebar berdasarkan data di atas menunjukkan adanya perubahan preferensi nasabah yang perlu diteliti lebih lanjut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak inovasi tabungan syariah terhadap pertumbuhan deposito di Bank Pembangunan Daerah Sulselbar. Dengan memahami bagaimana inovasi ini mempengaruhi

³ Justin Caron and James R Markusen, "Laporan Tahunan 2023," 2023, 1–23.

⁴ M K Putri and B Budiantono, "Analisis Perkembangan Deposito Ih Hijrah Pada Pt Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Kepanjen," *Jurnal Widyagama National Conference on Economics and Business (WNCEB 2021)*, No. Wnceb (2021): 774–79.

pilihan nasabah, diharapkan bank dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif dalam menarik dan mempertahankan Dana Pihak Ketiga, serta meningkatkan pertumbuhan sektor perbankan syariah di Sulselbar.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peran Inovasi Tabungan Syariah Terhadap Pertumbuhan Deposito Pada Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Cabang Palopo”**

B. Batasan Masalah

Batasan masalah adalah penjelasan mengenai ruang lingkup dan batasan-batasan dari suatu penelitian atau proyek yang sedang dilakukan. Dalam konteks penelitian, batasan masalah membantu peneliti untuk tetap fokus pada topik yang spesifik dan menghindari pembahasan yang terlalu luas atau tidak relevan. Batasan masalah juga membantu dalam menetapkan parameter yang jelas mengenai apa yang akan dan tidak akan dibahas atau dianalisis dalam penelitian. Berdasarkan penelitian ini yang akan membahas peran inovasi tabungan syariah terhadap deposito pada BPD Sulsebar. Maka dari itu mengingat keterbatasan waktu dan dana yang ada maka peneliti akan membatasi permasalahan hanya pada BPD Sulsebar Cabang Palopo.

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah adalah pertanyaan yang akan dicari jawabannya melalui penelitian atau pengumpulan data. Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang diatas, maka permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang mendorong nasabah untuk memilih produk tabungan syariah yang inovatif?
2. Bagaimana peran inovasi tabungan syariah terhadap pertumbuhan deposito BPD Sulselbar Cabang Palopo?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah kalimat yang menunjukkan indikasi ke arah mana penelitian dilakukan atau data data serta informasi apa yang akan dicapai dari penelitian.

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mendorong nasabah dalam memilih produk tabungan syariah
2. Untuk mengetahui bagaimana peran inovasi tabungan syariah terhadap pertumbuhan deposito pada BPD Sulselbar Cabang Palopo

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah kumpulan kegunaan hasil penelitian yang bisa bermanfaat bagi masyarakat, kelompok tertentu, atau bidang keilmuan. Manfaat penelitian bisa didapatkan jika tujuan penelitian tercapai. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi secara teoritis dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang ekonomi Islam dan perbankan syariah. Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Menambah wawasan serta pengetahuan mengenai peran inovasi tabungan syariah terhadap pertumbuhan deposito bank pembangunan daerah sulselbar Cabang Palopo
- b. Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan salah satu referensi penelitian selanjutnya

2. Manfaat Praktis

Selain memberikan kontribusi secara teoritis, penelitian ini juga diharapkan memberikan manfaat praktis bagi berbagai pihak yang terkait. Adapun manfaat praktis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi perusahaan, dapat digunakan sebagai bahan masukan dalam mengevaluasi produk dan sejauh mana perkembangan produk dalam mempengaruhi produk lainnya
- b. Bagi nasabah, dapat digunakan sebagai bahan untuk memilih produk yang sesuai kebutuhan terlebih pada keunggulannya
- c. Bagi akademis, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan referensi dalam melakukan penelitian yang sama

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Perkembangan ilmu pengetahuan yang begitu pesat melahirkan beberapa karya yang dapat dikembangkan dalam dunia akademisi, sehingga dengan adanya penelitian tersebut dapat menjadi referensi dalam menjawab masalah yang muncul dikemudian hari, Adapun penelitian terdahulu yang relevan yang digunakan penulis sebagai sumber untuk mendukung penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Novian Ekawati, Dhia Husniah, Athallah, Fida dan Nur Auliya anwar, yang berjudul “Dampak Inovasi Produk dan Reputasi Merek Terhadap Keputusan Menabung (Survei pada Nasabah Bank Muamalat Karawang) metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif* dan *verifikatif* dengan pendekatan kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian ini Inovasi Produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan sebesar 0,75 dan 0,53 yang berarti keputusan menabung dipengaruhi sebesar 75% pengaruh secara langsung dan 53% untuk pengaruh secara tidak langsung oleh inovasi produk. Berdasarkan hasil rekapitulasi dimensi yang memiliki skor tertinggi adalah Perbaikan dan Revisi Produk yang telah ada dengan persentase sebesar 35%. Reputasi Merek memiliki pengaruh yang positif dan signifikan sebesar 0,70. Berdasarkan hasil rekapitulasi dimensi yang memiliki skor tertinggi adalah Nama Baik dengan persentase sebesar 36%. Keputusan Menabung memiliki pengaruh yang positif dan signifikan sebesar 0,771. Artinya,

keputusan Menabung dipengaruhi bersama-sama oleh variabel Inovasi Produk dan

Reputasi Merek sebesar 77,1%. Berdasarkan hasil rekapitulasi dimensi yang memiliki skor tertinggi adalah Product Choice (Pilihan Produk) dengan persentase sebesar 21 %.⁵

Adapun persamaan dari penelitian ini adalah sama sama menggunakan variabel inovasi produk sebagai variabel independen. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian yang digunakan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Feby Aulia Amanda, Muhamad Yafiz dan Tuti Anggraini, yang berjudul “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil, *Financing To Deposit Ratio* (FDR) dan Inflasi terhadap Deposito *Mudharabah* Perbankan Syariah” metode yang digunakan dalam penelitian ini yakni *explanatory research*. Berdasarkan hasil penelitian ini bagi hasil terdapat pengaruh positif signifikan terhadap Deposito *Mudharabah*. FDR tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap Deposito *Mudharabah*. Inflasi mempunyai pengaruh terhadap Deposito *Mudharabah*. Sedangkan, hasil pengujian hipotesis secara simultan diketahui bahwa secara simultan bagi hasil, FDR dan Inflasi secara bersama-sama(simultan) berpengaruh signifikan terhadap Deposito *Mudharabah*.⁶

Adapun persamaan dari kedua penelitian ini adalah sama sama menjadikan produk deposito menjadi variabel dependen. Sedangkan perbedaan dari kedua penelitian ini adalah terletak pada metode penelitian dan juga penelitian ini

⁵ Novian Ekawaty, Dhia Husniah Athallah, and Fida Nur Auliya Anwar, “Dampak Inovasi Produk dan Reputasi Merek Terhadap Keputusan Menabung,” *Jurnal Manajemen Bisnis* 7, No. 1 (2020): 01–11, <https://doi.org/10.33096/jmb.v7i1.353>.

⁶ Firda Izzati Febriani, “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil, Financing to Deposit Ratio (FDR) dan Tingkat Inflasi Terhadap Deposito Mudharabah Pada Bank Umum Syariah (BUS) Periode 2014 – 2017,” *Falah: Jurnal Ekonomi Syariah* 4, No. 1 (2019): 108, <https://doi.org/10.22219/jes.v4i1.8752>.

tidak menggunakan menggunakan inovasi produk sebagai variabel independennya.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Dedeng Sehabudin, Keuis Hera Susanti dan Puput Nurhasanah dengan judul “Pengaruh Rate Bagi Hasil Deposito Terhadap Pertumbuhan Deposito Mudharabah di PT.BPRS HIK Parahyangan” metode yang digunakan dalam penelitian ini yakni metode kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian ini dengan tingkat kinerja yang positif dimana rate bagi hasil deposito di PT. BPRS HIK Parahyangan mencapai rata-rata 831,6%, menunjukkan bahwa kebijakan pembagian keuntungan antara bank dan nasabah dalam bentuk deposito mudharabah dianggap sangat baik. Angka ini mencerminkan daya tarik tinggi terhadap produk deposito mudharabah di bank tersebut. Selanjutnya, pertumbuhan deposito mudharabah juga menunjukkan hasil yang sangat baik, dengan nilai rata-rata sebesar 838,2%. Hal ini menandakan bahwa nasabah cenderung meningkatkan penempatan dananya dalam deposito mudharabah di PT. BPRS HIK Parahyangan. Sehingga dapat dipahami sebagai indikator kepercayaan yang tinggi dari nasabah terhadap keberlanjutan dan keuntungan yang diberikan oleh bank. Melalui uji regresi linear sederhana, ditemukan bahwa terdapat pengaruh signifikan dari rate bagi hasil deposito terhadap pertumbuhan deposito mudharabah. Nilai signifikansi sebesar 0,001 ($<0,05$) menunjukkan bahwa perubahan rate bagi hasil deposito memberikan dampak nyata terhadap pertumbuhan deposito mudharabah. Selain itu, koefisien determinasi sebesar 23% mengindikasikan bahwa sebagian kecil dari

variabilitas pertumbuhan deposito mudharabah dapat dijelaskan oleh variabel rate bagi hasil deposito.⁷

Adapun persamaan dari kedua penelitian ini adalah sama sama menjadikan pertumbuhan deposito menjadi variabel dependen. Sedangkan perbedaannya penelitian ini terletak pada metode penelitiannya dan tidak menggunakan inovasi produk juga lokasi penelitiannya.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Roza Linda, dengan judul "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Deposito Mudharabah pada Bank Umum Syariah di Indonesia pada saat Covid-19" metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan metode analisis statistik deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian ini dengan faktor faktor yang diambil yakni Financing to deposito ratio(FDR) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap deposito mudharabah dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Profit Sharing Ratio (PSR) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap deposito mudharabah dengan nilai probabilitas variabel PSR adalah sebesar 0,948, nilai probabilitas lebih dari tingkat signifikansi 0,05. Gross Domestik Bruto (GDP) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap deposito mudharabah dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Non Performing Financing(NPF) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap deposito mudharabah dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.⁸

⁷ P T Bprs and H I K Parahyangan, "Pengaruh Rate Bagi Hasil Deposito Terhadap Pertumbuhan Deposito" 4 (2024): 4203–10.

⁸ Yulistina Wulandari and Ulfi Kartika Oktaviana, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia," *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam* 2, No. 2 (2022): 105–26, <https://doi.org/10.30739/jpsda.v2i2.1233>.

Adapun persamaan dari kedua penelitian ini adalah sama sama menggunakan jumlah maupun pertumbuhan deposito sebagai variabel variabel deposito dependennya. Sedangkan perbedaannya penelitian ini tidak mengambil inovasi produk sebagai salah satu faktor dan juga metode penelitiannya.

B. Deskripsi Teori

1. Teori Inovasi

Menurut Rogers inovasi merupakan sebuah ide, gagasan, objek, dan praktik yang dilandasi dan diterima sebagai suatu hal yang baru, ataupun cara baru oleh seseorang ataupun kelompok tertentu untuk diaplikasikan atau pun diadopsi.⁹

Inovasi menurut Zimmerer dalam Suryana, diartikan sebagai kemampuan menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan dan peluang untuk meningkatkan atau memperkaya kehidupan (*innovation is the ability to apply creativity solutions to those problems and opportunities to enhance or to enrich peoples live*).¹⁰

Suatu inovasi adalah suatu ide, praktik, objek yang dipersepsi sebagai sesuatu yang baru oleh seorang individu ataupun unit adopsi yang lain (misalnya organisasi). Kalau ide tersebut tampak baru bagi seseorang, maka hal itu merupakan inovasi. Aspek kebaruan suatu inovasi dapat tercermin dalam arti

⁹ Everett M Rogers, *Diffusion of Innovations*, 5 th ed (New York: Free Press, 2003).

¹⁰ Danilson Johanis Hawoe, Arman Maulana Rizqi, and I Putu Riski Suardiana Putra, "Pentingnya Inovasi dan Kreativitas Dalam Peningkatan Hasil Penjualan Pada Usaha Toko Bunga Anyelir Di Kecamatan Denpasar Barat Tahun 2022: The Importance Of Innovation And Creativity In Increasing Sales Results In The Anyelir Flower Shop Business In West ," *Prospek* 2, No. 2 (2023): 79–83.

pengetahuan, persuasi, atau suatu keputusan untuk mengadopsi.¹¹ Inovasi yang baik akan membantu manajemen dalam mencapai kinerja yang lebih baik sehingga mencapai kinerja yang lebih baik sehingga kelangsungan dan keberlanjutan usaha akan tetap berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan karena dukungan kemampuan inovasi yang terdiri dari ide, produk baru dan lain lain.¹²

Definisi inovasi yang cenderung positif karena inovasi menjadi strategi yang digunakan oleh organisasi untuk menyediakan manajemen perubahan yang efektif. Organisasi akan berbicara mengenai bagaimana poin-poin keterbaruan yang menjadi karakter inovasi dapat dikembangkan secara keseluruhan melalui perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan kontrol sehingga dapat menghubungkan semua aspek organisasi.

Inovasi dibagi atas tiga jenis yaitu inovasi produk memiliki makna menghasilkan pendapatan, inovasi proses menyediakan sarana untuk menjaga dan meningkatkan kualitas dan untuk menghemat biaya, sedangkan inovasi pasar meningkatkan target pasar campuran dan memilih pasar yang terbaik yang harus dilayani oleh perusahaan. Inovasi proses dibagi kedalam dua kategori yaitu inovasi teknologi dan inovasi organisasi. Pada inovasi proses teknologi mengubah cara produk yang diproduksi dengan memperkenalkan perubahan teknologi (fisik peralatan, teknik dan sistem) sedangkan inovasi organisasi adalah inovasi dalam struktur organisasi, strategi dan proses administrasi. Selain itu, inovasi juga dikelompokkan antara lain *incremental innovation* yaitu memanfaatkan potensi

¹¹ Ainun Nazirah, *Manajemen Perubahan dan Inovasi*, 2022.

¹² G. Thomas M. Hult, Robert F. Hurley, and Gary A. Knight, "Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance," *Industrial Marketing Management* 33, No. 5 (2004): 429–38, <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2003.08.015>.

rancangan yang sudah ditetapkan dan sering memperkuat dominasi kemampuan suatu perusahaan karena dengan inovasi ini dapat meningkatkan kapabilitas fungsi dari sebuah teknologi yang ada, nilai tambah teknologi atau perbaikan pada skala kecil terhadap produk dan proses dan bisnis yang ada saat ini.¹³ Dalam konteks Islam, semangat untuk terus melakukan perbaikan dan pembaruan sejalan dengan nilai-nilai syariat. Hal ini sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Hasyr ayat 18:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Terjemahannya: *Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Maha Mengetahui terhadap apa yang kamu kerjakan.*¹⁴

yang mengingatkan manusia untuk memikirkan dan merencanakan masa depannya dengan penuh tanggung jawab.

Inovasi memainkan peran penting dalam meningkatkan daya saing ekonomi. Daya saing ekonomi dapat didefinisikan sebagai kemampuan suatu negara untuk memproduksi dan menjual barang dan jasa yang memenuhi standar global dengan harga yang kompetitif. Inovasi meningkatkan daya saing ekonomi dengan meningkatkan produktivitas, menciptakan pasar baru, dan mendorong pertumbuhan ekonomi.¹⁵

2. Teori Perilaku Konsumen

¹³ Arasy Ayu Setiamy and Etika Deliani, “Teori Inovasi : Sebuah Tinjauan Pustaka” *Jurnal Valuta* Vol 5, No. 2 (2019): 93–101.

<https://journal.uir.ac.id/index.php/valuta/article/download/4613/2240/12072>

¹⁴ Qur'an Kemenag. QS. Al-Hasyr' ayat 18, <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/59?from=18&to=18>, 2022

¹⁵ Akhmad Al Aidhi et al., “Peningkatan Daya Saing Ekonomi Melalui Peranan Inovasi,” *Jurnal Multidisiplin West Science* 2, No. 02 (2023): 18–34, <https://doi.org/10.58812/jmws.v2i02.229>.

Menurut Swastha dan Handoko dalam Wibawa perilaku konsumen adalah kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempengaruhi barang dan jasa, termasuk di dalam pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan tersebut.¹⁶

Definisi perilaku konsumen adalah suatu perilaku atau tindakan individu maupun kelompok (konsumen) dalam membeli atau mempergunakan produk ataupun jasa yang melibatkan proses pengambilan keputusan sehingga mereka akan mendapatkan produk ataupun jasa yang diinginkan oleh seorang konsumen. Perilaku konsumen merupakan kegiatan, tindakan serta proses psikologis konsumen yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, menggunakan, menghabiskan produk dan jasa, serta setelah melakukan hal-hal di atas atau kegiatan mengevaluasi.

Perilaku konsumen sangat berkaitan erat dengan keputusan yang akan diambil oleh konsumen dalam pembelian. Aktivitas-aktivitas konsumen seperti melakukan pencarian, penelitian, dan pengevaluasian produk yang sudah ditemukan. Perilaku Konsumen selain mengenai kualitas produk, juga meliputi harga produk maupun jasa tersebut. Konsumen terlebih dahulu memikirkan secara matang-matang dalam mengambil keputusan pembelian dengan membandingkan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.¹⁷ Perilaku konsumen

¹⁶ Komang Agus Ardi Ary Wibawa, I Ketut Kirya, and I Wayan Suwendra, "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Iklan dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor," *Bisma: Jurnal Manajemen* 4, No. 2 (2018): 121–27.

¹⁷ A Rumondang, A Sudirman, and S Sitorus, *Pemasaran Digital dan Perilaku Konsumen*, 2020, [https://ecampus.poltekkes-medan.ac.id/jspui/bitstream/123456789/6063/5/sertifikat_EC_pemasaran_digital.pdf%0Ahttps://ecampus.poltekkes-medan.ac.id/jspui/bitstream/123456789/6063/4/FullBook Pemasaran Digital \(7\)_compressed.pdf](https://ecampus.poltekkes-medan.ac.id/jspui/bitstream/123456789/6063/5/sertifikat_EC_pemasaran_digital.pdf%0Ahttps://ecampus.poltekkes-medan.ac.id/jspui/bitstream/123456789/6063/4/FullBook%20Pemasaran%20Digital%20(7)_compressed.pdf).

dipengaruhi oleh beberapa faktor, dimana individu sebagai konsumen untuk memilih suatu produk. Ada 4 faktor yang mempengaruhi yaitu:

a. Kultural (Budaya)

Budaya adalah penentu dasar keinginan serta perilaku seseorang. Pemasar benar-benar memperhatikan nilai-nilai budaya di setiap negara untuk memahami cara terbaik dalam memasarkan produk lama mereka dan mencari peluang untuk produk baru. Setiap budaya terdiri dari sub-budaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri-ciri sosialisasi bagi anggotanya. Sub-budaya meliputi kebangsaan, agama, kelompok ras dan wilayah geografis. Ketika sub-budaya tumbuh besar dan cukup kaya maka perusahaan akan sering dalam merancang program pemasaran khusus untuk melayani mereka.

b. Sosial

Selain faktor budaya, faktor sosial juga dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Faktor sosial bisa muncul dari internal maupun eksternal. Faktor internal yaitu berupa pengaruh dari dalam keluarga itu sendiri, seperti dalam pembelian suatu produk setiap anggota keluarga membeli produk yang berbeda hal tersebut akan mempengaruhi perilaku pembelian. Selain keluarga faktor dari eksternal yaitu dari lingkungan pekerjaan maupun dari teman-teman itu juga ikut mempengaruhi.

c. Pribadi (Personal)

Keputusan pembelian konsumen juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Faktor pribadi ini terdiri dari:

1) Usia dan Tahap Hidup (*Age and Life Cycle Stage*)

Konsumen akan membeli barang atau jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Konsumen juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga, orang dewasa dan kemudian akan mengalami perjalanan dan perubahan sepanjang hidupnya.

2) Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi (*Economic Situation*)

Pekerjaan juga akan memengaruhi pola konsumsi konsumen. Pemasar akan berusaha untuk mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang mempunyai minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa mereka dan bahkan menghantarkan produk khusus untuk kelompok pekerjaan tertentu. Pilihan produk juga sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang.

3) Kepribadian dan Konsep Diri (*Personality and Self-Concept*)

Setiap konsumen mempunyai karakteristik pribadi yang memengaruhi perilaku pembeliannya. Yang dimaksud dengan kepribadian (*personality*) adalah sekumpulan sifat psikologis manusia yang menyebabkan respons yang relative konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan (termasuk perilaku pembelian).

4) Gaya Hidup (*Life Style*)

Perilaku konsumen sub-budaya, kelas sosial dan pekerjaan yang sama mungkin akan mempunyai gaya hidup yang cukup berbeda. Sebagian gaya hidup akan terbentuk oleh keterbatasan uang atau keterbatasan waktu yang dimiliki konsumen. Perusahaan yang mempunyai tujuan melayani konsumen dengan keuangan terbatas akan menciptakan produk dan jasa yang murah.

Berdasarkan penjelasan diatas, perilaku konsumen merupakan akibat dari beberapa kesimpulan, bahwa dalam melancarkan pengambilan keputusan pembelian faktor, yaitu faktor budaya, sosial dan pribadi. Maka dapat ditarik terhadap produk atau jasa yang dilakukan oleh konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut, walaupun nantinya pengaruh terhadap konsumen akan tidak sama dan beragam. Oleh karena itu dalam melakukan kegiatan penawaran produk, perusahaan harus dapat memperhatikan dan memperhitungkan faktor-faktor tersebut agar strategi promosi dan pemasaran produknya tepat sasaran dan berjalan dengan lancar.¹⁸ Dalam konteks perbankan syariah, faktor religiusitas, sistem bagi hasil, serta pelayanan yang sesuai prinsip syariah menjadi alasan utama masyarakat memilih produk tabungan syariah.¹⁹

3. Teori Intermediasi Keuangan

Intermediasi keuangan menjelaskan peran utama bank sebagai lembaga perantara yang menghimpun dana dari masyarakat (dana pihak ketiga) dalam bentuk tabungan, giro, maupun deposito, kemudian menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau pembiayaan produktif. Bank berfungsi menghubungkan pihak yang memiliki surplus dana dengan pihak yang membutuhkan dana untuk kegiatan ekonomi. Melalui mekanisme intermediasi ini, bank mampu menjaga stabilitas keuangan dan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat. Dalam konteks deposito, bank syariah maupun bank konvensional menggunakan produk deposito sebagai salah satu instrumen penghimpun dana yang cukup signifikan.

¹⁸ Jefri Putri Nugraha et al., *Perilaku Perilaku Konsumen Teori*, 2021.

¹⁹ Abd Kadir Arno, "Preferensi Guru dan Dosen Dalam Menyimpan Dana Pada Bank Syariah Di Kota Palopo (Kajian Pada Lembaga Pendidikan Islam)", *Jurnal Muamalah* IV, No. 1 (2014): 87–106.

Deposito adalah simpanan pihak ketiga di bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai perjanjian antara nasabah dengan bank. Pada bank syariah, deposito dikelola dengan akad mudharabah, yaitu sistem bagi hasil antara pemilik dana (shahibul maal) dan pengelola dana (mudharib).

Bunga deposito umumnya lebih tinggi jika dibandingkan dengan suatu bunga tabungan. Ini karena uang yang akan dikunci selama jangka waktu tertentu, sehingga pihak bank akan merasa perlu untuk dapat menjanjikan suku bunga yang lebih tinggi dibanding pada suku bunga pada rekening tabungan. Jika depositot dicairkan sebelum tanggal jatuh tempo, maka akan kena pinalti sesuai dengan kebijakan bank yang bersangkutan. Deposito tidak bisa dicarikan sewaktu-waktu dan juga hanya bisa dicairkan setelah jangka waktu berakhir. Deposito yang akan jatuh tempo dapat diperpanjang kembali secara otomatis yang dikenal dengan istilah *Automatic Roll Over*. Bank juga menyediakan produk deposito baik dalam mata uang rupiah maupun dalam mata uang asing.

a. Jenis-jenis Deposito

1) Deposito Berjangka

Deposito berjangka adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan jangka waktu yang disepakati antara nasabah dengan bank, misalnya 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, bahkan sampai 24 bulan. Nasabah akan menerima bunga (pada bank konvensional) atau bagi hasil (pada bank syariah) yang dibayarkan setiap bulan, setiap tiga bulan, atau pada saat jatuh tempo sesuai perjanjian.²⁰ Keunggulan

²⁰ Kasmir, *Dasar Dasar Perbankan* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014).

deposito berjangka adalah tingkat imbal hasilnya relatif lebih tinggi dibanding tabungan biasa, serta aman karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Namun kelemahannya, dana tidak likuid karena hanya dapat dicairkan setelah jatuh tempo.

2) Sertifikat Deposito

Sertifikat deposito merupakan jenis deposito yang bukti simpanannya berupa sertifikat dan dapat dipindahtangankan atau diperjualbelikan kepada pihak lain. Sertifikat ini dikeluarkan oleh bank dengan jangka waktu tertentu, biasanya antara 2 bulan sampai 24 bulan. Berbeda dengan deposito berjangka yang mencantumkan nama nasabah, sertifikat deposito bersifat atas unjuk (*bearer*), sehingga siapa pun yang memegang sertifikat tersebut berhak untuk mencairkan dana pada saat jatuh tempo.²¹ Kelebihannya adalah likuiditas yang lebih tinggi karena dapat diperjualbelikan, tetapi kekurangannya adalah risiko hilang atau dicuri lebih besar dibanding deposito berjangka yang namanya tercatat resmi di bank.

3) Deposito On Call

Deposito on call adalah simpanan berjangka pendek, biasanya minimal 7 hari dan maksimal kurang dari 1 bulan. Penarikannya hanya dapat dilakukan dengan pemberitahuan terlebih dahulu (*notice*) dalam jangka waktu 3–7 hari sebelum pencairan.²² Jenis deposito ini umumnya digunakan oleh perusahaan besar atau lembaga keuangan yang memiliki dana dalam jumlah besar tetapi

²¹ Ismail, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Kencana, 2010).

²² Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014).

hanya ingin menyimpan sementara waktu. Jumlah minimum simpanan deposito on call biasanya lebih tinggi dibanding deposito berjangka biasa.

b. Fungsi Deposito

Secara umum, deposito memiliki dua fungsi utama, yaitu fungsi intern (bagi bank) dan fungsi ekstern (bagi nasabah dan perekonomian).

1) Fungsi Intern

Fungsi intern adalah salah satu bentuk fungsi strategis dalam membantu aktivitas atau kegiatan operasional bank dengan ruang lingkup khusus bank itu sendiri. Jenis simpanan ini juga merupakan salah satu sumber utama modal bank yang mudah pemakaiannya karena harus mempunyai limit waktu. Deposito ini untuk sebuah bank fungsinya untuk memenuhi kebutuhan modal bank, dan disisi lain juga dapat membantu menjaga posisi likuiditas bank. Keperluan terhadap modal kerja sebuah bank harus selalu dipenuhi setiap saat sehubungan dengan salah satu fungsi yang utama yakni sebagai lembaga yang menyalurkan dana dari masyarakat berupa kredit.

2) Fungsi Ekstern

Fungsi ekstern ini juga berhubungan dengan fungsi yang berada diluar perusahaan bank yakni untuk suatu lembaga yang pergerakannya pada bidang jasa yang mempermudah arus pembayaran uang. Dalam usaha mencapai tujuan suatu pembangunan nasional diharapkan lembaga perbankan dapat berperan penting untuk dapat mendorong dan meningkatnya pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional kearah peningkatan perkembangan suatu perekonomian

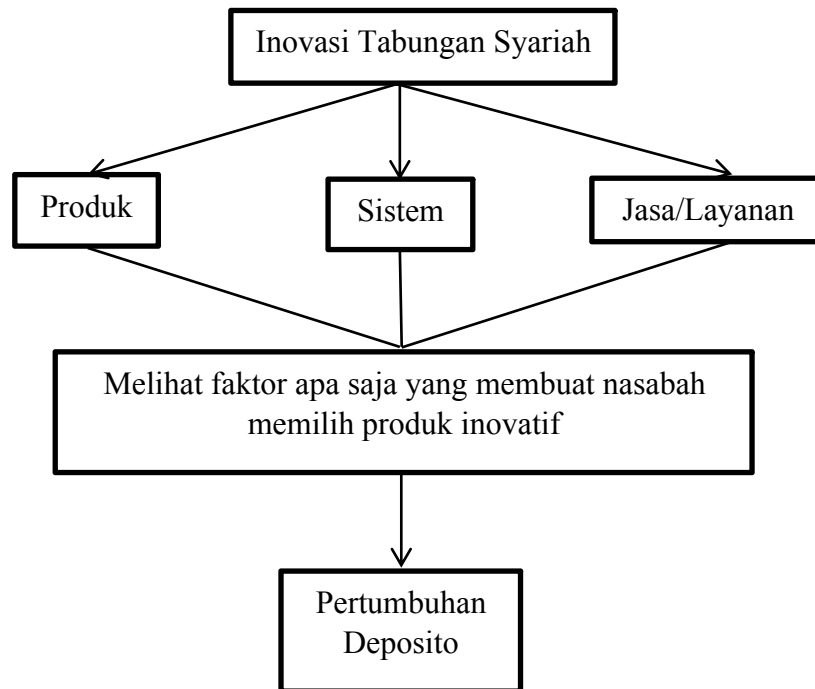
nasional atau internasional yang selalu bergerak cepat dan juga diikuti tantangan yang bertambah luas.

C. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran adalah alur pikir peneliti sebagai dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat sub fokus yang menjadi latar belakang dari penelitian ini. Didalam penelitian kualitatif, dibutuhkan sebuah landasan yang mendasari penelitian agar penelitian lebih terarah.

Dalam penelitian ini, inovasi tabungan syariah menjadi kerangka utama dalam melihat bagaimana pengaruhnya terhadap pertumbuhan deposito pada bank pembangunan daerah Sulselbar Cabang Palopo. Inovasi menjadi kunci bagi lembaga keuangan untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Khususnya dalam sektor perbankan syariah, inovasi produk dan layanan menjadi semakin penting untuk memenuhi kebutuhan serta ekspektasi nasabah yang terus berkembang. Salah satu inovasi yang menarik perhatian adalah produk tabungan syariah yang menawarkan fitur-fitur menarik dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Seiring dengan dilakukannya inovasi pada produk tentu preferensi nasabah dapat berubah ubah sesuai dengan kebutuhannya, dengan begitu diidentifikasi faktor-faktor apa saja yang membuat nasabah memilih produk yang inovatif. Hal tersebut dapat berpengaruh pada pertumbuhan produk baik meningkat maupun menurun dari segi nasabah maupun nilai rata-rata. Dan juga berdampak secara langsung maupun tidak langsung pada produk lain seperti deposito.

Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini guna untuk mempermudah pembaca mengetahui pola pikir penulis digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dan analisis. Deskriptif dalam penelitian kualitatif berarti menggambarkan dan menjabarkan peristiwa, fenomena dan situasi sosial yang diteliti. Analisis berarti memaknai dan menginterpretasikan serta membandingkan data hasil penelitian.²³

Penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan dalam penelitian yang bersifat alamiah. Penelitian kualitatif juga merupakan data yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Penelitian ini berusaha menggambarkan keadaan atau fenomena yang ada diperbankan dalam hal ini tentang peran inovasi tabungan syariah terhadap pertumbuhan deposito pada Bank Pembangunan Daerah Sulawesi.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini dimaksudkan untuk membatasi studi kualitatif sekaligus membatasi penelitian guna memilih mana data yang relevan dan mana yang tidak relevan. Pembatasan dalam penelitian kualitatif ini lebih didasarkan pada tingkat kepentingan/urgensi dari masalah yang dihadapi dalam penelitian ini. Penentuan fokus penelitian terletak pada kebaruan informasi yang akan diperoleh dari suatu lingkungan, ini dilakukan agar dapat membatasi studi kualitatif sekaligus membatasi peneliti. Jadi fokus dari penelitian ini yaitu:

²³ Marinu Waruwu, "Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)," *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7, No. 1 (2023): 2896–2910.

1. Bagaimana inovasi-inovasi baru pada produk tabungan syariah dapat mempengaruhi keputusan nasabah untuk memilih dan mempertahankan produk tersebut.
2. Faktor-faktor apa saja yang membuat suatu inovasi tabungan syariah dianggap menarik dan efektif dalam meningkatkan pertumbuhan deposito.
3. Peran langsung dari inovasi tabungan syariah terhadap jumlah total deposito yang berhasil dikumpulkan oleh bank.

C. Definisi Istilah

Suatu hal yang sering terjadi yaitu kesalahpahaman di antara pembaca karena kurang memahami topik permasalahan yang ada pada judul. Untuk menghindari kesalahpahaman antara pembaca maka dari itu penulis akan memberikan arah atau arti dari setiap kata dari judul penelitian seperti tabel dibawah ini

Tabel 3.1 Definisi Istilah

No	Istilah	Definisi
1	Inovasi	Inovasi adalah suatu proses pembaharuan yang mencakup pengembangan ide-ide baru atau penyempurnaan dari produk, layanan, atau proses yang telah ada, yang bertujuan untuk menciptakan nilai tambah bagi organisasi atau masyarakat. ²⁴
2	Tabungan Syariah	Tabungan syariah adalah simpanan nasabah kepada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian, menggunakan akad yang sesuai prinsip syariah, seperti akad wadiah (titipan) atau mudharabah (bagi hasil). ²⁵
3	Pertumbuhan	Pertumbuhan dalam konteks ekonomi atau keuangan merujuk pada peningkatan secara kuantitatif terhadap indikator ekonomi tertentu, seperti jumlah dana yang dihimpun, laba, atau aset. Dalam konteks ini,

²⁴ Rogers, *Diffusion of Innovations*.

²⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, ed. 2 (Yogyakarta: STIM YKPN, 2018).

4	Deposito	pertumbuhan menggambarkan kenaikan jumlah deposito atau tabungan dalam kurun waktu tertentu.²⁶ Deposito adalah produk simpanan berjangka yang disediakan oleh bank, di mana nasabah menyimpan uang dalam jangka waktu tertentu dan hanya dapat menariknya setelah jatuh tempo. Pada bank syariah, deposito menggunakan akad mudharabah, di mana nasabah bertindak sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola, dengan sistem bagi hasil.²⁷
---	----------	--

D. Desain Penelitian

Desain penelitian adalah semua proses yang diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan penelitian. Desain penelitian berbicara mengenai langkah-langkah yang peneliti lakukan dari tahap awal hingga akhir penelitian. Menurut Gresswel tahapan-tahapan dalam proses penelitian diawali dengan identifikasi masalah penelitian, kemudian melakukan peninjauan literatur, lalu menetapkan tujuan dan pertanyaan penelitian dan mengevaluasi penelitian.

Penelitian ini didesain untuk mengetahui peran inovasi tabungan syariah terhadap pertumbuhan deposito pada BPD Sulsebar. Penelitian ini diawali dengan identifikasi masalah, observasi lapangan, melakukan wawancara, serta mengumpulkan data dikumpulkan kemudian diolah dan dianalisis kemudian dilaporkan dalam bentuk deskriptif kualitatif.

E. Data dan Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini berupa sumber data primer dan sumber data sekunder.

²⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gemini Insani, 2001).

²⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, ed. 1 (Jakarta: Rajawali Pers, 2011).

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti. Data primer di peroleh dari kusioner yang dibagikan kepada responden kemudian akan dijawab secara sistematis oleh responden. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara kepada nasabah Bank Pembangunan Daerah Sulselbar di Kota Palopo yang menggunakan tabungan syariah.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumentasi. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan Bank Pembangunan Daerah Sulselbar di Kota Palopo

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Instrumen sebagai alat bantu dalam menggunakan metode pengumpulan data merupakan sarana yang dapat diwujudkan dalam benda, misalnya angket ,perangkat tes, pedoman wawancara, pedoman observasi, skala dan sebagainya dengan tujuan memecahkan suatu persoalan atau menguji suatu hipotesis. Jadi semua alat yang bisa mendukung suatu penelitian bisa disebut instrumen penelitian atau instrumen pengumpulan data.

Adapun instrumen dalam penelitian ini adalah menggunakan pedoman wawancara, observasi dan dokumentasi. Instrument ini bertujuan untuk mendapatkan data yang dapat dipertanggung jawabkan sesuai dengan pembahasan dalam penelitian.

G. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik pengumpulan data yang akan digunakan peneliti yaitu:

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan pengamatan langsung terhadap partisipan dan konteks yang terlibat dalam fenomena penelitian. Peneliti mengadakan observasi untuk memperoleh informasi mengenai jenis-jenis inovasi tabungan syariah.

2. Wawancara

Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi dengan tujuan untuk mendalami suatu kejadian atau kegiatan subyek penelitian. Penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur, yaitu jenis wawancara yang pelaksanaannya termasuk lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Wawancara semi terstruktur yaitu dengan menyiapkan garis besar mengenai hal-hal yang akan ditanyakan. Wawancara ini digunakan untuk mengambil data tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih tabungan syariah.

3. Dokumentasi

Penelitian ini menggunakan metode dokumentasi untuk memperoleh data yang berkaitan dengan wawancara nasabah berupa foto, dokumen dan data pendukung lainnya.

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan suatu data yang didapatkan melalui penelitian dan data empiris yang mempunyai syarat tertentu yang valid.

Adapun teknik pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu ²⁸:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber adalah triangulasi pertama yang dibahas dalam menguji data dari beberapa informan yang akan menerima informasinya dengan cara melakukan mengecek data yang diperoleh selama perisetan melalui berbagai sumber atau informan, dapat meningkatkan kredibilitas data. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber

2. Triangulasi Teknik/Cara

Triangulasi teknik digunakan untuk menguji daya dapat dipercaya sebuah data yang dilakukan dengan cara mencari tahu dan mencari kebenaran data terhadap sumber yang sama melalui teknik yang berbeda.

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu dan situasi yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya. Waktu yang digunakan peneliti yaitu ketika pagi dan siang.

²⁸ Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, Edisi 1 (Makassar: Syakir Media Press, 2021), hal 190-191.

I. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data ialah proses pemngumpulan data secara sistematis agar memudahkan peneliti dalam menarik kesimpulan. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sitematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisi berdasarkan data yang diperoleh. Adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu²⁹

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemustan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Prosesini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti.

Reduksi data atau informasi terus berlanjut setelah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun. Reduksi data merupakan suatu bentuk dari analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan dan membuang yang tidak perlu serta mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan finalnya dapat ditari dan diverifikasi.

²⁹Zuchri

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudahdiraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali.³⁰

3. Menarik Kesimpulan

Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus-menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan-kesimpulan ini ditangani secara longgar, tetap terbuka, dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan. Mula-mula belum jelas, namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh. Kesimpulan-kesimpulan itu juga diverifikasi selama penelitian berlangsung, dengan cara:

- a. Memikir ulang selama penulisan.
- b. Tinjauan ulang catatan lapangan

³⁰ Prof. Dr Sugiyono, *Memahami Metode Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2005).

- c. Tinjauan kembali dan tukar pikiran antarteman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif
- d. Upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Sejarah Singkat PT Bank Sulsebar

Bank pembangunan daerah Sulselbar di dirikan di Makassar pada tanggal 13 Januari 1961 dengan nama PT Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan Tenggara, sesuai dengan Akta Notaris Raden Kadima di Jakarta No. 95 tanggal 23 Januari 1961. Kemudian berdasarkan Akta Notaris Raden Kadima No. 67 tanggal 13 Juli 1961 nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan diubah menjadi Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan Tenggara. Berdasarkan Peraturan Daerah Tingkat I Sulawesi Selatan Tenggara No. 002 tahun 1964 tanggal 12 Februari 1964, nama Bank Pembangunan Daerah Sulawesi selatan Tenggara diubah menjadi Bank Pembangunan Daerah Tingkat I Sulawesi Selatan Tenggara dengan modal dasar Rp240.000.000. dengan pemisahan antara Provinsi Daerah Tingkat I Sulawesi, maka pada akhirnya Bank berganti nama menjadi Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan.

Lahirnya Peraturan Daerah No. 1 tahun 1993 dan penetapan modal dasar menjadi Rp25 miliar, Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan dengan sebutan BPD Sulsel dan berstatus Perusahaan Daerah (PD). Selanjutnya dalam rangka perubahan status dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT) diatur dalam Peraturan Daerah No. 13 tahun 2003 tentang Perubahan Status Badan Hukum Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan dari PD menjadi PT dengan modal dasar Rp. 650 miliar.

Akta Pendirian PT telah mendapat Pengesahan Dari Mentri Hukum Dan Hak Asasi Manusia RI Berdasarkan Surat Keputusan No. C-31541.HT.01.01 tanggal 29 Desember 2004 tentang pengesahan Akta Pendirian Perseroan Terbatas Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan Disingkat Bank Sulsel, dan telah diumumkan pada berita Negara Republik Indonesi No 13 Tanggal 15 Februari 2005, tambahan no.1655/2005. Pada tanggal 10 Februari 2011, telah dilakukan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB), dilakukan secara circular resolution dan keputusan RUPSLB tersebut telah disetujui secara bulat oleh pemegang saham. Keputusan RUPSLB tersebut telah dibuatkan aktanya oleh Notaris Rakhmawati Laica Marzuki, S.H dengan Akta Pernyataan tentang Keputusan para Pemegang Saham sebagai Pengganti Rapat Umum Pemegang Saham Perseroan Terbatas PT Bank Sulsel, Nomor 16 tanggal 10 Februari 2011. Dimana dalam Akta tersebut para pemegang saham memutuskan untuk mengubah nama PT Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan disingkat PT Bank Sulsel menjadi PT Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat yang disingkat menjadi PT Bank Sulsebar.

Masuknya Pemerintah Provinsi Sulawesi Barat dalam jajaran pemegang saham terbesar di Bank Pembangunan Daerah ini yang didukung oleh keputusan Para Pemegang Saham (RUPS). Keputusan Mentri Hukum dan HAM RI serta Keputusan Gubernur. Sehingga setiap perjanjian atau kontrak baik dengan nasabah maupun mitra usaha tetap berlaku dan dipergunakan sampai dengan batas waktu yang disepakati.³¹

³¹ Bank Sulselbar, "Bank Sulselbar Buku Pedoman Merek Gambaran Umum," n.d.

2. Visi dan Misi PT Bank Sulsebar

a. Visi

Menjadi Bank Kebanggaan dan Terkemuka untuk Membangun Kawasan Timur Indonesia.

Visi tersebut memiliki arti bahwa Bank Sulsebar berkeinginan untuk menjadi bank pilihan utama baik bagi masyarakat Sulsebar maupun di wilayah lain di Kawasan Timur Indonesia. Rasa bangga itu ditumbuhkan dari kemampuan Bank Sulsebar untuk mampu aktif Membangun Kawasan Timur Indonesia, menjadi bank yang kuat (memiliki permodalan yang tangguh), berdaya saing, dan menjadi bank yang dapat diandalkan oleh Pemda untuk pembangunan daerah serta menyediakan layanan dan jasa perbankan yang berkualitas di Kawasan Timur Indonesia serta turut berkontribusi aktif dalam pembangunan Kawasan Timur Indonesia.

b. Misi

- 1) Memberikan solusi jasa keuangan yang inovatif kepada pemerintah dan masyarakat berlandaskan Layanan Prima dan Prinsip kehati-hatian. Yang berarti bahwa Bank Sulsebar senantiasa berinovasi terhadap solusi keuangan yang diberikan melalui digitalisasi produk dan jasa yang bersifat komprehensif, yakni dapat tersedia dalam platform yang sama, sehingga nasabah dapat menikmati beragam produk dan jasa dengan cara yang intuitif dan memudahkan (hassle-free) dan memberikan solusi keuangan

kepada pelanggan dengan mengakomodasi nilai organisasi Bank Sulselbar yaitu Layanan Prima dan mengedepankan Prinsip kehati-hatian.³²

- 2) Mitra strategis Pemda dalam pembangunan daerah. Yang berarti bahwa Bank Sulsebar berkontribusi dalam pembangunan daerah dengan berbagai bentuk, yakni sebagai sumber pendapatan asli daerah, menjadi pihak ketiga yang memfasilitasi pelaksanaan transaksi keuangan, dan juga memfasilitasi pendanaan untuk proses ekspor dan impor dan mendukung bisnis yang ramah terhadap lingkungan, serta terlibat dalam program tanggung jawab sosial yang sejalan dengan program Pemda.
- 3) Mitra utama bagi UMKM untuk menggerakkan kesinambungan sektor riil. Yang berarti bahwa Bank Sulselbar fokus untuk turut menjadikan UMKM sebagai salah satu kontributor utama terhadap pertumbuhan ekonomi, dengan menggerakkan sektor riil secara berkesinambungan.

3. Makna Logo

Logo merupakan identitas yang mencerminkan karakter bisnis perusahaan yang dapat menyampaikan informasi mengenai latar belakang produk dan jasanya kepada publik. Logo memiliki banyak elemen berupa bentuk, warna, garis dan jenis huruf yang kesemuanya saling mendukung untuk mempengaruhi pemikiran, pandangan atau pendapat publik terhadap perusahaan.



³² Sulselbar.

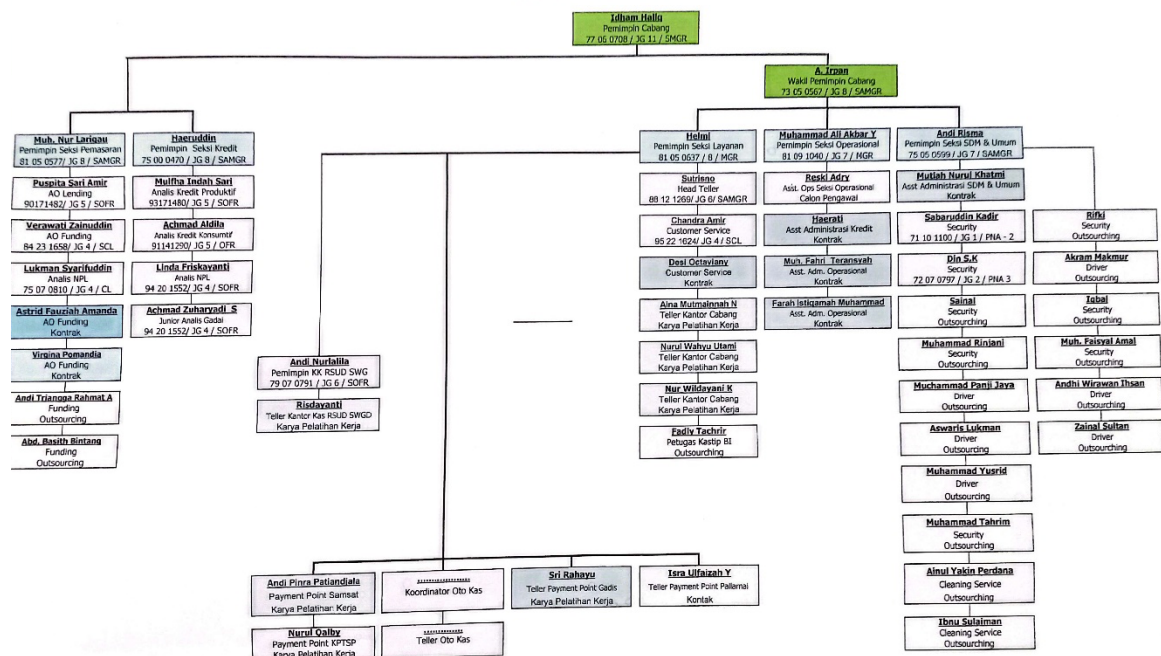
Gambar 4.1 Logo BPD Sulselbar

Bentuk dari logo Bank Sulselbar merupakan symbol dari Kehidupan, Kemakmuran, Kesuburan, Kesejahteraan Penyegaran dan Alam. Logo tersebut memberikan visualisasi perahu yang terdiri dari dua buah siluet membentuk layar besar dan layar kecil yang berkembang dan tulisan Bank Sulselbar yang membentuk badan perahu. Logo ini menyimbolkan perahu dan sompe yang merupakan ciri khas Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat sebagai daerah maritim Indonesia bagian timur, dimana mayoritas masyarakatnya berprofesi sebagai nelayan.

Perahu atau sompe diartikan sebagai bepergian mencari rejeki (bergerak luas mengumpulkan keuntungan) dengan mengadopsi nilai-nilai semangat, team work, dan etos kerja para nelayan sebagai salah satu unsur budaya Sulawesi Selatan yang begitu kuat dan kokoh. Simbol Perahu sebagai logo Bank Sulselbar, memberikan kesan korporat perbankan/lembaga keuangan yang modern, bersih, kokoh, stabil, dinamis, terbuka akan segala peluang dan tantangan menuju tujuan kemakmuran bagi daerahnya. Bank Sulselbar dengan semangat “*Good Corporate Governance*” dan berpegang teguh akan nilai-nilai budaya, senantiasa memberikan pelayanan prima yang berkualitas dan terpercaya dalam upaya mewujudkan gerak perekonomian yang berkelanjutan.

4. Struktur Organisasi

**STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK SULSELBAR
CABANG UTAMA PALOPO**



Gambar 4.2 Struktur Organisasi

B. Jenis Informan

Pemilihan informan merupakan aspek krusial yang menentukan kelengkapan dan kedalaman data yang dikumpulkan. Informan dalam penelitian ini dipilih dengan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu teknik penentuan informan secara sengaja (deliberate) berdasarkan pertimbangan tertentu yang relevan dengan tujuan dan fokus penelitian. Teknik ini bertujuan untuk memilih individu yang dianggap paling mengetahui dan memahami fenomena yang sedang dikaji sehingga dapat memberikan informasi yang kaya dan mendalam.³³

³³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017).

Purposive sampling digunakan karena pengambilan data tidak berfokus pada representativitas statistik, melainkan pada kedalaman informasi (*information-rich cases*) yang dapat membantu peneliti memahami konteks dan makna dari data yang diteliti.³⁴ Oleh karena itu, informan dipilih berdasarkan kriteria tertentu, seperti pengalaman, keterlibatan langsung, dan pengetahuan yang dimiliki terhadap inovasi produk tabungan syariah dan pengaruhnya terhadap keputusan penyimpanan dana dalam bentuk deposito.

Dalam hal ini, Informan dibagi menjadi dua jenis utama:

1. Informan Utama

Informan utama adalah nasabah Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Cabang Palopo yang telah menggunakan produk tabungan syariah selama minimal enam bulan. Mereka memiliki pengalaman langsung terhadap layanan, fitur produk, dan inovasi yang dilakukan oleh pihak bank. Informasi dari nasabah diperlukan untuk menggali alasan di balik keputusan mereka memilih tabungan syariah, persepsi mereka terhadap keunggulan produk, serta dampaknya terhadap alokasi dana ke deposito. Pemilihan informan ini berdasarkan prinsip bahwa mereka adalah aktor utama dalam proses pengambilan keputusan keuangan, sehingga mampu memberikan pandangan dari sisi konsumen.

2. Informan Kunci

Informan kunci dalam penelitian ini adalah pegawai Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Cabang Palopo yang berprofesi sebagai analis gadai. Pemilihan informan ini didasarkan pada pertimbangan bahwa posisi sebagai analis gadai

³⁴ Matthew B et al., *Qualitative Data Analysis*, 3rd ed (Thousand Oaks, CA: SAGE, 2014).

memberikan akses langsung terhadap data dan observasi mengenai perilaku nasabah dalam mengelola dana, termasuk kecenderungan untuk memilih antara produk tabungan, deposito, atau pembiayaan. Meskipun fokus utama tugasnya bukan pada tabungan, analis gadai memiliki pemahaman yang cukup mengenai kondisi keuangan nasabah dan dapat memberikan perspektif mengenai peran inovasi produk tabungan syariah terhadap alokasi dana nasabah secara umum. Pengetahuan dan keterlibatan langsung dalam pelayanan keuangan menjadikan informan ini relevan dalam menggambarkan dinamika keputusan finansial nasabah yang berhubungan dengan produk simpanan di bank.

C. Hasil Penelitian

1. Faktor-faktor yang Mendorong Nasabah untuk Memilih Produk Tabungan Syariah yang Inovatif

Berdasarkan hasil wawancara mendalam terhadap pegawai dan nasabah Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sulselbar Cabang Palopo menunjukkan bahwa terdapat beberapa faktor utama yang memengaruhi keputusan nasabah untuk memilih produk tabungan syariah yang inovatif. Produk ini dipilih bukan hanya karena faktor religiusitas, tetapi juga karena kenyamanan, keamanan, dan kejelasan sistem pengelolaan dana. Berikut adalah beberapa faktor kunci dari wawancara tersebut:

a. Aspek kepatuhan syariah

Faktor utama pendorong nasabah dalam memilih produk tabungan syariah yang inovatif adalah prinsip syariah yang dipegang teguh, keamanan dana, transparansi sistem bagi hasil, serta kemudahan dalam proses pelayanan.

Hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap Ibu Nuriska, nasabah produk deposito pada BPD Sulselbar Cabang Palopo mengungkapkan bahwa:

"Aspek syariah itu penting buat saya karena sistemnya tidak memberatkan nasabah. Tidak ada bunga tetap yang bikin ragu"

Begitupun diungkapkan oleh Ibu Mega bahwa:

"Buat saya, aspek syariah itu penting karena saya ingin uang yang saya simpan itu halal dan berkah... saya percaya sistem syariah itu lebih adil dan tidak memberatkan."

Sejalan dengan informan sebelumnya, yang diungkapkan Bapak Andy selaku analis gadai pada BPD Sulselbar Cabang Palopo, mengatakan bahwa:

"Hal itu bisa dilihat dari SOP yang telah ditentukan. Semua itu harus dijalankan sesuai dengan fatwa perbankan syariah dan kita di sini juga diawasi langsung oleh DPS (Dewan Pengawas Syariah)."

Sebagian besar nasabah menekankan pentingnya kesesuaian produk dengan prinsip-prinsip syariah. Mereka menghindari riba dan mencari keberkahan dalam menyimpan dana, terutama untuk tujuan jangka panjang seperti pendidikan anak dan dana pensiun. Hal ini menjadi motivasi utama untuk memilih tabungan syariah seperti mudharabah dan wadiah. Seperti diungkapkan oleh Herlina selaku nasabah produk tabungan wadiah dan deposito pada BPD Sulselbar Cabang Palopo, bahwa:

"Saya ingin uang yang saya simpan buat pendidikan anak itu halal dan berkah. Saya tidak mau ada riba, dan saya lebih tenang kalau tahu sistemnya sesuai ajaran Islam. Jadi selain aman, saya juga ngerasa lebih nyaman secara hati."

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dorongan utama dalam memilih produk tabungan syariah terletak pada kombinasi faktor

budaya berupa nilai religius, dukungan sosial dari komunitas, serta rasa aman secara pribadi.

b. Keunggulan Fitur Produk

Salah satu daya tarik utama dari produk tabungan syariah yang ditawarkan oleh BPD Sulselbar Cabang Palopo terletak pada keunggulan fitur-fiturnya yang relevan dengan kebutuhan dan nilai-nilai nasabah. Fitur-fitur tersebut tidak hanya mencerminkan prinsip syariah, tetapi juga memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam pengelolaan dana. Beberapa fitur unggulan yang paling banyak diapresiasi oleh nasabah mencakup transparansi nisbah bagi hasil, fleksibilitas waktu simpanan, serta pelayanan yang efisien dan responsif.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap Ibu Nilawati selaku nasabah produk tabungan wadiah dan deposito pada BPD Sulselbar Cabang Palopo mengungkapkan bahwa:

“Sistem bagi hasilnya jelas dan transparan. Kita tahu berapa yang kita dapat tanpa harus bingung.”

Transparansi dalam nisbah bagi hasil menjadi indikator penting dalam perbankan syariah, karena nasabah ingin mengetahui secara jelas berapa besar proporsi keuntungan yang akan mereka terima dari hasil pengelolaan dana. Tidak seperti sistem bunga tetap pada bank konvensional, nisbah dalam tabungan mudharabah bersifat dinamis dan tergantung pada hasil usaha bank, sehingga nasabah merasa diperlakukan secara adil.³⁵

³⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, “Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan,” *Himpunan Fatwa DSN MUI*, 2000, hlm. 3-4, <https://putusan3.mahkamahagung.go.id/peraturan/detail/11eae902a2281240bc5d313434363530.html>.

Fleksibilitas dalam jangka waktu juga menjadi keunggulan lain yang diapresiasi oleh nasabah. BPD Sulselbar Cabang Palopo memberikan pilihan tenor simpanan yang bervariasi, mulai dari satu bulan hingga satu tahun, memungkinkan nasabah menyesuaikan dengan kebutuhan keuangan mereka masing-masing. Fitur ini terutama penting bagi masyarakat kelas menengah yang ingin menjaga likuiditas tanpa mengorbankan keuntungan dari simpanan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap ibu Marin Baso selaku nasabah produk deposito pada BPD Sulselbar Cabang Palopo bahwa:

”Menurut saya, yang paling menarik itu prosesnya gampang dan cepat. Waktu pertama buka deposito di BPD Sulselbar, pegawainya jelaskan semua dengan bahasa yang mudah dimengerti. Saya juga suka karena kita bisa atur sendiri jangka waktunya, dan hasil baginya dijelaskan dari awal, jadi tidak ada rasa was-was”

Dari sisi pelayanan, nasabah merasa bahwa pendekatan yang cepat, ramah, dan edukatif dari petugas bank menciptakan kenyamanan dalam bertransaksi.

Pada wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap ibu Mega selaku nasabah produk tabungan wadiah dan deposito mengungkapkan bahwa:

“Pelayanannya bagus. Waktu saya datang ke bank, pegawainya ramah dan jelasin produknya dengan jelas.”

Begitupun yang diungkapkan oleh Ibu Nilawati selaku nasabah produk tabungan wadiah dan deposito bahwa:

“Prosesnya juga aman. Walaupun inovasinya belum terlalu kelihatan seperti bank-bank besar, tapi buat kebutuhan saya yang penting hasilnya jelas dan uangnya aman, saya merasa cukup puas.”

Wawancara diatas sejalan dengan yang di ungkapkan oleh Bapak Andy selaku analis gadai pada BPD Sulselbar Cabang Palopo, mengatakan bahwa:

“Inovasi tabungan syariah ini jelas berkontribusi, karena membuat nasabah lebih percaya dan nyaman menyimpan dananya dalam jangka waktu tertentu. Misalnya, fitur transparansi hasil bagi, pelayanan yang cepat, dan pilihan jangka waktu yang fleksibel.”

Dalam konteks BPD Sulselbar Cabang Palopo, pelayanan yang mudah dijangkau, serta penjelasan yang jelas dan tidak rumit mengenai produk syariah, menjadi alasan utama nasabah tetap loyal dan bahkan merekomendasikan kepada kerabat mereka.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kombinasi antara transparansi nisbah, fleksibilitas waktu simpanan, dan pelayanan yang efisien telah membentuk sebuah persepsi kepercayaan terhadap sistem syariah. Persepsi inilah yang pada akhirnya memengaruhi perilaku nasabah, tidak hanya dalam memilih produk, tetapi juga dalam meningkatkan jumlah dan konsistensi simpanan. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian oleh Wulandari & Hidayat yang menyatakan bahwa kepercayaan nasabah terhadap bank syariah dipengaruhi secara signifikan oleh kualitas layanan, transparansi informasi, dan kesesuaian prinsip syariah yang diterapkan.³⁶

c. Pelayanan dan Kepercayaan terhadap Bank

Kualitas layanan yang diberikan oleh pegawai bank seperti keramahan, kejelasan informasi, dan profesionalisme juga menjadi faktor penting. Kepercayaan terhadap institusi menjadi landasan dalam membangun hubungan jangka panjang antara bank dan nasabah.

³⁶ Dwi Wulandari and Taufik Hidayat, “Pengaruh Kualitas Layanan dan Transparansi Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Bank Syariah Di Indonesia,” *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia* 12, No. 1 (2022): 45–49.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti terhadap Ibu Nuriska selaku nasabah deposito pada BPD Sulselbar Cabang Palopo, mengungkapkan bahwa:

“ Saya mantap nabung di BPD Sulselbar karena sistem syariahnya jelas dan hasilnya transparan. Inovasi seperti pelayanan yang cepat dan proses yang lebih praktis memang jadi nilai tambah, tapi keputusan awal saya tetap karena merasa nyaman dan percaya sama sistemnya.”

Begitupun yang diungkapkan oleh Ibu Mega selaku nasabah produk tabungan wadiah dan deposito bahwa:

“ Yang paling menarik menurut saya itu pelayanannya bagus. Waktu saya datang ke bank, pegawainya ramah dan jelasin produknya dengan jelas. Jadi walau saya honorer, saya tetap merasa nyaman dan tidak terbebani buat mulai nabung.”

Wawancara diatas sejalan dengan informan sebelumnya Bapak Andy sebagai analis gadai pada BPD Sulselbar Cabang Palopo, mengungkapkan bahwa:

“Kami sebagai pihak bank yang menyediakan layanan dan produk secara otomatis juga memberikan layanan sesuai kebutuhan mereka. Mereka ingin pelayanan yang cepat, ramah, dan profesional karena itu salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap kepuasan mereka.”

Lebih lanjut, ia menyampaikan bahwa:

“Inovasi tabungan syariah ini jelas berkontribusi, karena membuat nasabah lebih percaya dan nyaman menyimpan dananya dalam jangka waktu tertentu. Misalnya, fitur transparansi hasil bagi, pelayanan yang cepat, dan pilihan jangka waktu yang fleksibel bikin nasabah merasa lebih tenang.”

Dapat dikatakan bahwa kepercayaan nasabah terhadap produk syariah tumbuh karena adanya transparansi dalam sistem dan kemudahan proses layanan, yang kemudian berdampak langsung pada minat mereka untuk menyimpan dana dalam jangka waktu yang lebih panjang

Dalam konteks bank syariah, di mana nasabah tidak hanya mengejar keuntungan material tetapi juga aspek spiritual dan etika, kualitas layanan menjadi elemen pembeda yang sangat berpengaruh terhadap loyalitas.

Pegawai yang menyampaikan informasi produk dengan jujur, mudah dipahami, dan sesuai dengan prinsip syariah, akan lebih mudah diterima oleh nasabah yang umumnya sangat berhati-hati dalam memilih lembaga keuangan. Seorang pegawai yang profesional tidak hanya menyampaikan fitur produk, tetapi juga mampu menjawab keraguan nasabah terkait akad, sistem bagi hasil, dan kepatuhan syariah. Hal ini menciptakan rasa percaya dan aman secara emosional dan religius, yang kemudian berkembang menjadi hubungan jangka panjang.

Wawancara yang dilakukan peneliti terhadap Bapak Sebagaimana disampaikan oleh Andy analis gadai BPD Sulselbar Cabang Palopo, mengatakan bahwa:

"Selain itu juga mereka menginginkan menginginkan promosi yang lebih efektif dengan kata lain nabasah selalu menginginkan informasi yang jelas mengenai produk dan layanan yang ditawarkan sehingga kami dengan cepat menyampaikan informasi yang mereka butuhkan. Banyak nasabah yang merasa lebih nyaman dan tenang setelah kami jelaskan bahwa produk kami diawasi langsung oleh Dewan Pengawas Syariah."³⁷

Kualitas pelayanan pegawai secara langsung berpengaruh terhadap kepercayaan nasabah pada bank syariah, dan kepercayaan tersebut merupakan mediator penting menuju loyalitas jangka panjang dan menegaskan bahwa interaksi personal antara pegawai dan nasabah dapat memperkuat persepsi

³⁷ Andy (Analis Gadai BPD Sulselbar Palopo), wawancara pada tanggal 13 Februari 2025

positif terhadap integritas dan komitmen institusi syariah.³⁸ Dalam teori, hal ini dapat dijelaskan melalui *Service Quality Theory* yang terdiri dari lima dimensi: *tangibles* (tampilan fisik), *reliability* (keandalan), *responsiveness* (tanggap), *assurance* (jaminan/keyakinan), dan *empathy* (kepedulian). Dimensi *assurance* dan *empathy* sangat berkaitan dengan bagaimana pegawai menyampaikan informasi dengan yakin dan memahami kebutuhan personal nasabah.³⁹

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kualitas layanan pegawai bank tidak hanya memengaruhi pengalaman nasabah dalam jangka pendek, tetapi juga membangun kepercayaan yang menjadi fondasi hubungan jangka panjang. Dalam konteks BPD Sulselbar Cabang Palopo, hal ini dapat menjadi peluang strategis untuk mempertahankan dan memperluas basis nasabah melalui pendekatan yang humanis dan syariah-kompatibel.

d. Pengaruh Sosial dan Informasi

Walau sebagian besar nasabah menyatakan keputusan diambil secara mandiri, beberapa mengaku mendapatkan informasi dan dorongan dari keluarga, teman, atau petugas bank. Peran sosial ini menjadi salah satu faktor eksternal yang membentuk preferensi dan keputusan individu. Dalam konteks masyarakat yang masih memiliki keterikatan kolektif yang kuat, seperti di Kota Palopo, keputusan finansial sering kali tidak sepenuhnya individual melainkan dipengaruhi oleh nilai dan saran sosial di sekitarnya.

³⁸ Siti Hanum and Rizki Maulana, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepercayaan dan Loyalitas Nasabah Pada Bank Syariah," *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 10, No. 2 (2022): 115–28.

³⁹ A. Parasuraman, V. A. Zaithaml, and A. Berry L. L., "Servqual : A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality," *Jurnal Of Retailing* 64, No. September 2014 (2008): 12–35.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti terhadap Ibu Mega selaku nasabah produk tabungan wadiah dan deposito mengungkapkan bahwa:

“ Saya tahu pertama kali dari adik yang juga pakai tabungan syariah. Dia cerita kalau sistemnya enak, tidak pakai bunga, dan cocok buat simpan uang pelan-pelan. Dari situ saya jadi tertarik dan akhirnya tanya-tanya langsung ke bank”

Sejalan dengan yang diungkapkan oleh Ibu Marin Baso selaku nasabah produk deposito bahwa:

“Iya, awalnya saya tanya-tanya ke kakak saya yang juga kerja di instansi pemerintah. Dia udah duluan pakai deposito syariah di BPD Sulselbar dan bilang hasilnya memuaskan, prosesnya juga aman. Jadi karena saran itu saya makin yakin buat ikut juga.”

Sebagaimana diakui oleh Mega dan Marin Baso, dua narasumber dalam wawancara, keputusan mereka untuk memilih produk tabungan syariah tidak lepas dari rekomendasi kerabat dan penjelasan mendalam dari petugas bank. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh interpersonal, baik melalui komunikasi langsung maupun pengalaman orang terdekat, turut memperkuat keyakinan calon nasabah terhadap kredibilitas dan manfaat produk yang ditawarkan.⁴⁰

Sejalan dengan informan sebelumnya Bapak Andy analis gadai BPD Sulselbar Cabang Palopo mengatakan bahwa:

“Nasabah selalu menginginkan informasi yang jelas mengenai produk dan layanan yang ditawarkan, sehingga kami dengan cepat menyampaikan informasi yang mereka butuhkan”

Pernyataan ini menunjukkan bahwa kebutuhan akan informasi yang akurat dan mudah diakses menjadi elemen penting dalam proses pengambilan keputusan oleh nasabah. Pihak bank menyadari bahwa keputusan nasabah dalam memilih produk tabungan syariah tidak hanya dipengaruhi oleh karakteristik

⁴⁰ Nuriska (Responden 3) dan Mega (Responden 5), wawancara pada tanggal 26 Februari 2025 dan 6 Maret 2025

produk semata, tetapi juga oleh akses terhadap informasi dan pengaruh sosial dari lingkungan sekitar.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa peran sosial dan sosialisasi internal bank memainkan peran penting dalam membentuk preferensi dan keputusan nasabah. Dalam konteks BPD Sulselbar Cabang Palopo, sinergi antara pengaruh lingkungan sosial dan strategi komunikasi internal menjadi elemen yang memperkuat posisi produk tabungan syariah di tengah persaingan industri perbankan.

Sosialisasi internal bank juga menjadi strategi penting dalam memengaruhi keputusan nasabah. Program edukasi keuangan, brosur informatif, layanan tanya jawab di kantor, hingga pendekatan personal oleh petugas layanan menjadi bagian dari proses sosialisasi ini. Bank yang mampu membentuk sistem komunikasi internal yang aktif akan lebih efektif dalam membentuk citra positif dan memperkuat kepercayaan publik. Efektivitas komunikasi internal dalam lembaga keuangan syariah berkorelasi dengan peningkatan tingkat konversi calon nasabah menjadi nasabah aktif. Artinya, komunikasi yang persuasif, edukatif, dan empatik dari internal bank mampu membentuk persepsi yang positif dan mendorong keputusan finansial yang menguntungkan kedua belah pihak.⁴¹

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa peran sosial dan sosialisasi internal bank memainkan peran penting dalam membentuk preferensi dan keputusan nasabah. Dalam konteks BPD Sulselbar Cabang Palopo, sinergi antara

⁴¹ Iqbal Mahendra and Rina Suryani, "Efektivitas Komunikasi Internal Terhadap Loyalitas dan Keputusan Nasabah Di Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Komunikasi dan Ekonomi Syariah* 11, No. 1 (2024): 101–117.

pengaruh lingkungan sosial dan strategi komunikasi internal menjadi elemen yang memperkuat posisi produk tabungan syariah di tengah persaingan industri perbankan.

2. Peran Inovasi Tabungan Syariah pada Pertumbuhan Deposito BPD Sulselbar Cabang Palopo

Berdasarkan data sekunder yang diperoleh langsung dari laporan resmi Bank Sulselbar Cabang Palopo diketahui bahwa selama periode tiga tahun terakhir, yaitu dari tahun 2022 hingga 2024, terjadi penurunan yang signifikan pada jumlah deposito.

Tabel 4.1 Laporan Jumlah Deposito tahun 2022-2024

Tahun	Jumlah Deposito (Rp)	Keterangan Perubahan	Persentase (%)
2022	24.952.200	-	-
2023	12.234.000	Turun	-50,97%
2024	10.938.000	Turun	-10,60%

Sumber: Laporan Resmi Jumlah Deposito BPD Sulselbar Cabang Palopo, 2025

Penurunan sebesar 50,97% dari tahun 2022 ke 2023 dan 10,60% dari 2023 ke 2024 menunjukkan tren yang konsisten dan perlu dianalisis lebih lanjut. Penurunan ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, baik eksternal seperti ketidakstabilan ekonomi, inflasi, dan preferensi investasi lain, maupun internal seperti strategi pemasaran produk yang kurang maksimal atau tingkat literasi keuangan syariah masyarakat yang belum merata. Pegawai bank menyebutkan bahwa inovasi produk tabungan syariah memberikan kepercayaan kepada nasabah untuk tetap menyimpan dana dalam jangka waktu tertentu. Fitur transparansi,

fleksibilitas akad, serta pelayanan yang responsif menjadi alasan utama nasabah memilih tabungan syariah. Beberapa nasabah menyatakan bahwa sistem syariah membuat mereka lebih tenang, meskipun tidak selalu terdorong untuk menambah nominal tabungan secara signifikan. Namun demikian, kepercayaan ini berdampak pada peningkatan loyalitas dan konsistensi menabung, meski tidak langsung menaikkan volume deposito.

Dari hasil wawancara, terlihat bahwa inovasi tabungan syariah lebih berdampak pada perubahan preferensi nasabah ketimbang pertumbuhan nilai nominal simpanan. Nasabah lebih memilih untuk menyimpan dana pada produk tabungan syariah karena nilai spiritual, rasa aman, dan fleksibilitas yang ditawarkan. Hal ini sejalan dengan temuan Yuliana, Helmi dan Yassir yang menunjukkan bahwa meskipun akad mudharabah dalam produk deposito menawarkan prinsip bagi hasil yang sesuai syariah, preferensi nasabah tetap cenderung bergeser ke produk tabungan syariah yang dianggap lebih fleksibel dan likuid.⁴² Dengan demikian, meskipun pertumbuhan deposito mengalami penurunan, hal tersebut tidak sepenuhnya mencerminkan melemahnya kepercayaan terhadap BPD Sulselbar Cabang Palopo, melainkan pergeseran pola simpanan yang lebih disesuaikan dengan nilai dan kebutuhan nasabah. Dari sisi internal, perlu juga dilihat sejauh mana inovasi produk deposito syariah dan sosialisasi produk telah dilakukan oleh pihak bank. Sejalan dengan yang dinyatakan Rogers dalam bukunya, bahwa adopsi terhadap produk baru sangat bergantung pada tingkat pengetahuan, persuasi, dan keputusan masyarakat

⁴² Muhammad Yassir Akbar Ramadhan, Yuliana, And Helmi Kamal, "Sistem Akad Mudharabah Produk Deposito Pada Bank Muamalat Kcp Palopo," *Al-Amwal: Journal Of Islamic Economic Law* 8, No. 2 (2023): 33–57.

terhadap produk tersebut. Jika inovasi produk syariah tidak disampaikan dengan baik dan tidak mampu menyentuh kebutuhan nasabah secara relevan, maka tingkat adopsinya akan rendah.⁴³ Selain itu, menurut Fatimah dan Kurniawan, faktor ekonomi makro seperti tingkat suku bunga acuan Bank Indonesia, inflasi, serta kenaikan biaya hidup juga berkontribusi terhadap penurunan minat masyarakat dalam menempatkan dana pada instrumen berjangka seperti deposito.⁴⁴ Ketika biaya kebutuhan pokok meningkat, masyarakat cenderung mengalihkan simpanan jangka panjang ke instrumen yang lebih cair.

Dengan demikian, diperlukan evaluasi menyeluruh terhadap strategi pemasaran, inovasi produk, dan program literasi keuangan syariah yang dijalankan oleh BPD Sulselbar Cabang Palopo, agar tren penurunan jumlah deposito ini dapat diatasi. Dalam jangka panjang, penguatan aspek edukatif dan pelayanan berbasis nilai-nilai syariah akan menjadi kunci dalam mengembalikan kepercayaan dan loyalitas nasabah.

D. Pembahasan

Pembahasan hasil penelitian bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mendorong minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan yang inovatif dan bagaimana dampaknya pada pertumbuhan deposito pada bank pembangunan daerah sulselbar cabang palopo. Maka itu telah dilakukan proses wawancara, observasi dan dokumentasi terhadap enam orang informan, diantaranya satu informan karyawan bank pembangunan daerah sulselbar cabang palopo, dan lima orang informan nasabah pengguna deposito pada Bank

⁴³ Everett M Rogers, *Diffusion of Innovation*, 4 th (New York: Free Press, 2010).

⁴⁴ Salsabila Fatima and Dede Kurniawan, "Dampak Ekonomi Makro Terhadap Minat Deposito Di Bank Syariah," *Jurnal Ekonomi Islam Nusantara* 14, No. 1 (2024): 66–79.

Pembangunan Daerah Sulselbar Cabang Palopo dengan menggunakan beberapa pertanyaan.

1. Faktor-faktor yang Mendorong Nasabah untuk Memilih Produk Tabungan Syariah yang Inovatif

Produk tabungan syariah yang inovatif pada hakikatnya tidak hanya berfungsi sebagai instrumen keuangan, tetapi juga sebagai wujud aktualisasi nilai-nilai spiritual, sosial, dan ekonomi Islam dalam kehidupan sehari-hari. Dalam praktiknya, pemilihan produk ini oleh nasabah lebih dari sekadar pertimbangan rasional ekonomi. Ada dimensi keyakinan, kepercayaan, kenyamanan emosional, dan ikatan sosial yang menjadi pertimbangan mendalam.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam terhadap nasabah dan pegawai BPD Sulselbar Cabang Palopo, ditemukan bahwa terdapat beberapa faktor dominan yang menjadi pendorong utama nasabah dalam memilih produk tabungan syariah yang inovatif. Faktor-faktor ini tidak berdiri sendiri, tetapi saling berkaitan dan berkontribusi secara bersamaan dalam membentuk preferensi dan keputusan nasabah. Berikut adalah uraian dari masing-masing faktor:

1) Aspek kepatuhan syariah

Faktor utama yang menjadi landasan pemilihan tabungan syariah adalah keinginan nasabah untuk menempatkan dananya pada sistem keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dalam konteks masyarakat muslim, sistem ekonomi syariah tidak hanya dianggap sebagai alternatif dari sistem konvensional, tetapi juga sebagai bentuk aktualisasi nilai-nilai keimanan dalam ranah keuangan. Prinsip dasar seperti larangan riba (bunga), gharar (ketidakjelasan), dan maisir

(spekulasi) mendorong umat Islam untuk lebih selektif dalam memilih lembaga dan produk keuangan.

Produk tabungan syariah menjawab kebutuhan ini dengan sistem yang menghindari praktik riba dan menggantikannya dengan akad yang adil dan transparan seperti mudharabah (bagi hasil) dan wadiah (titipan). Dalam perspektif ini, keuangan syariah tidak hanya menyentuh sisi ekonomi, tetapi juga menumbuhkan rasa aman spiritual karena dana dikelola secara halal, nasabah merasa lebih aman secara spiritual karena tidak terlibat dalam transaksi yang mengandung riba. Temuan ini sejalan dengan teori perilaku konsumen oleh Swastha dan Handoko, yang menjelaskan bahwa keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh nilai budaya, sosial, dan pribadi. Pilihan terhadap produk syariah yang inovatif tidak hanya menjadi bentuk kebutuhan finansial, tetapi juga menjadi ekspresi keyakinan, nilai, dan identitas keagamaan para nasabah.⁴⁵

Prinsip ini sesuai dengan firman Allah swt. dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبَطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahannya: *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba⁴⁶.*

⁴⁵ Basu Swastha Dharmmesta and T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: BP FE, 2000).

⁴⁶ Qur'an Kemenag, "QS. Al-Baqarah' Ayat 257," n.d., <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/2?from=275&to=275>.

Ayat di atas menjelaskan bahwa orang yang memakan riba akan dibangkitkan pada hari kiamat dalam keadaan seperti orang yang kerasukan setankarena gila, sebagai bentuk balasan atas perbuatannya yang zalim. Hal ini disebabkan karena mereka menyamakan riba dengan jual beli, padahal keduanya sangat berbeda secara prinsipil⁴⁷. Dalam ayat ini, juga dengan jelas membedakan transaksi yang diperbolehkan dan yang diharamkan. Riba sebagai praktik pengambilan keuntungan tanpa risiko dan tanpa kerja dianggap zalim dan merusak tatanan ekonomi yang berkeadilan. Maka dari itu, memilih tabungan syariah tidak hanya menjadi opsi finansial, tetapi juga bentuk ketaatan dan kesadaran akan tanggung jawab moral dalam pengelolaan harta. Penelitian yang dilakukan oleh Hasyim, Marwing, dan Ramadhani turut menguatkan pandangan ini, bahwa akad wadiah yang diterapkan pada produk simpanan syariah terbukti memberikan rasa aman dan nilai keberkahan, sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat muslim dalam menempatkan dana secara syar'i.⁴⁸ Selain itu, penelitian Tahmid Nur dkk juga menunjukkan bahwa kepatuhan syariah dalam praktik ekonomi lokal menjadi fondasi utama yang membangun kepercayaan masyarakat, sehingga relevan dengan minat terhadap tabungan syariah.⁴⁹

⁴⁷ Ibnu Katsir, Tafsir Al-Qur'an al-Adzhim, Juz 1 (Beirut: Daar al-Fikr, 1923), <https://archive.org/details/tafsir-ibn-katsir>.

⁴⁸ Aprilia Hasyim, Anita Marwing, and Yassir Akbar Ramadhani, "Penerapan Akad Wadiah Yad Dhamanah Pada Simpanan Giro Di BSI KCP Belopa," *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law* 8, No. 1 (2023): 111–130, <https://ejournal-iainpalopo.ac.id/al-amwal/article/view/3539>.

⁴⁹ Muhammad Tahmid Nur et al., "Halal Product Assurance at Traditional Markets in Luwu Raya Based on Halal Supply Chain Traceability," *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah* 8, No. 2 (2024): 224–40.

Lebih jauh lagi, sesuai dengan teori psikologi minat dari Abdul Rahman Shaleh dalam bukunya, terdapat beberapa faktor yang memengaruhi terbentuknya minat seseorang, yaitu faktor internal (seperti kebutuhan, perhatian, sikap, dan pengalaman pribadi) serta faktor eksternal (seperti lingkungan sosial, kebudayaan, dan pengaruh informasi). Jika dikaitkan dengan minat masyarakat terhadap tabungan syariah, faktor internal terlihat pada kebutuhan mereka untuk menabung secara aman sekaligus sesuai syariat, serta adanya pengalaman spiritual yang meneguhkan keyakinan bahwa dana yang disimpan secara halal akan membawa keberkahan. Sedangkan faktor eksternal tampak dari pengaruh lingkungan sosial muslim di Palopo, budaya religius masyarakat, serta promosi dan edukasi yang dilakukan pihak bank mengenai keunggulan produk syariah.⁵⁰

Dengan demikian, minat masyarakat untuk memilih tabungan syariah pada dasarnya tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan finansial semata, melainkan juga lahir dari interaksi antara faktor internal dan eksternal yang membentuk keyakinan serta preferensi mereka. Hal ini menjelaskan mengapa kepatuhan syariah menjadi aspek dominan dalam menarik minat nasabah, karena sesuai dengan kebutuhan batiniah sekaligus dipengaruhi oleh lingkungan sosial religius yang kuat.

2) Keunggulan Fitur Produk

Di samping aspek spiritual, keunggulan teknis dalam fitur produk juga menjadi faktor utama dalam menarik minat nasabah. Salah satu keunggulan utama dari produk tabungan syariah adalah sistem bagi hasil yang bersifat transparan dan

⁵⁰ Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi: Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Prenada Media Grup (Kencana), 2008).

partisipatif. Berbeda dengan bunga tetap pada sistem konvensional, nisbah bagi hasil pada sistem syariah disesuaikan dengan kinerja bank, sehingga memungkinkan nasabah turut merasakan dampak dari perkembangan usaha. Hal serupa ditemukan dalam studi oleh Latifah & Maulida, yang menyatakan bahwa sistem nisbah yang transparan dan pemahaman akan manfaat spiritual serta finansial dari menabung di bank syariah mendorong peningkatan intensitas menabung di kalangan rumah tangga muslim.⁵¹

Hasil penelitian ini juga diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Aisyah, yang menyatakan bahwa persepsi terhadap keadilan distribusi keuntungan (*profit-sharing fairness*) berpengaruh positif terhadap perilaku keuangan nasabah, terutama dalam memilih produk simpanan syariah jangka menengah dan panjang.⁵² Nasabah merasa bahwa ketika mereka dilibatkan secara tidak langsung dalam kinerja bank melalui sistem bagi hasil, maka loyalitas mereka terhadap produk juga meningkat. Kepercayaan dan keterlibatan emosional nasabah dalam sistem yang dijalankan

Selain itu, inovasi dalam bentuk fleksibilitas waktu simpanan, pilihan akad, serta kemudahan akses layanan, juga menjadi daya tarik tersendiri. Nasabah diberikan keleluasaan untuk memilih jangka waktu simpanan sesuai kebutuhan, mulai dari bulanan hingga tahunan, tanpa merasa terikat secara kaku seperti pada produk konvensional. Dengan adanya pilihan tenor simpanan yang bervariasi, nasabah dapat menyesuaikan dengan tujuan keuangannya masing-masing tanpa

⁵¹ Anita Latifah dan Rina Maulida, “Faktor Penentu Perilaku Menabung pada Bank Syariah: Studi Kasus Rumah Tangga Muslim di Sulawesi Selatan”, *Jurnal Perbankan dan Keuangan Syariah* 14, No. 2 (2023): 97–109.

⁵² Lia Aisyah, “Pengaruh Persepsi Keadilan Sistem Bagi Hasil terhadap Loyalitas Nasabah Produk Simpanan Syariah”, *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam* 15, No. 1 (2024): 23–37.

merasa terbebani. Inovasi ini menjadikan tabungan syariah tidak hanya bernilai religius, tetapi juga adaptif dan solutif terhadap kebutuhan riil masyarakat. Dengan kata lain, inovasi dalam tabungan syariah tidak hanya menyentuh dimensi religius, tetapi juga mengadopsi standar layanan modern yang memudahkan aktivitas nasabah.

Berdasarkan teori minat menurut Abdul Rahman Shaleh, keunggulan fitur produk ini termasuk dalam faktor eksternal yang memengaruhi terbentuknya minat.⁵³ Faktor eksternal meliputi lingkungan sosial, budaya, serta kondisi yang datang dari luar diri individu, termasuk di dalamnya fasilitas, layanan, dan sistem yang ditawarkan. Dalam konteks ini, transparansi nisbah, fleksibilitas akad, serta kemudahan layanan digital merupakan stimulus eksternal yang memengaruhi persepsi positif nasabah terhadap produk tabungan syariah. Ketika faktor eksternal tersebut mampu memenuhi kebutuhan dan memberikan kenyamanan, maka minat nasabah untuk menggunakan dan mempertahankan produk syariah akan semakin kuat.

3) Pelayanan dan Kepercayaan terhadap Bank

Faktor lain yang tidak kalah penting adalah kualitas layanan yang diberikan oleh pihak bank. Dalam ekonomi syariah, pelayanan yang baik bukan hanya sebatas kecepatan atau kemudahan teknis, tetapi mencakup kejujuran, keterbukaan informasi, empati, dan akhlak profesional petugas. Hal ini selaras dengan prinsip *ta'awun* (tolong-menolong) dan *amanah* (kepercayaan), yang menjadi nilai inti dalam muamalah Islam.

⁵³ Abdul Rahman Shaleh, Psikologi Suatu Pengantar (Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), 233.

Pelayanan yang responsif, edukatif, dan komunikatif menciptakan suasana interaksi yang menyenangkan dan memberikan rasa dihargai kepada nasabah. Ketika petugas bank mampu menjelaskan produk dengan jelas, menjawab keraguan secara informatif, serta memperlakukan nasabah dengan empati, maka kepercayaan terhadap bank akan terbentuk secara natural. Kepercayaan inilah yang menjadi pondasi hubungan jangka panjang antara nasabah dan institusi keuangan. Dalam konteks ini, inovasi bukan hanya menyangkut produk, tetapi juga mencakup inovasi layanan berbasis nilai-nilai etika Islam, yang membedakan bank syariah dari bank konvensional.

Selain pelayanan yang cepat dan ramah, kepercayaan terhadap bank juga menjadi pertimbangan besar. Bagi nasabah, kejelasan sistem, keterbukaan dalam informasi, dan jaminan bahwa produk diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) membuat mereka merasa aman.

Kepercayaan ini sangat penting karena dalam sistem keuangan syariah, kepercayaan merupakan fondasi utama yang menjaga hubungan jangka panjang antara nasabah dan lembaga keuangan. Artinya, semakin tinggi tingkat kepercayaan yang dirasakan oleh nasabah, semakin besar pula minat dan loyalitas mereka untuk terus menggunakan produk tabungan syariah. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Iskandar & Podo, yang menemukan bahwa kualitas layanan yang mencakup dimensi wujud fisik, empati, keandalan, daya tanggap, dan jaminan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap loyalitas

nasabah bank syariah di Kota Palopo.⁵⁴ Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Amiruddin, Try Astuti dan Mujahidin, turut mendukung temuan ini, bahwa kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) memiliki peran penting dalam membentuk persepsi *masalah* (manfaat dan keberkahan), yang pada gilirannya mendorong keputusan pembelian. Dalam konteks perbankan syariah, pelayanan yang baik dan transparan akan melahirkan rasa *masalah* bagi nasabah, sehingga kepercayaan mereka semakin kuat.⁵⁵

Engel, Blackwell & Miniard menjelaskan bahwa perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor psikologis (persepsi, motivasi, sikap) dan faktor sosial (lingkungan, interaksi).⁵⁶ Dalam hal ini, pelayanan masuk dalam kategori faktor sosial eksternal yang memberi stimulus dari luar, sedangkan kepercayaan termasuk faktor psikologis internal yang membentuk persepsi positif nasabah. Pandangan ini dipertegas oleh Morgan & Hunt melalui *Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing* yang menekankan bahwa hubungan jangka panjang antara lembaga dan konsumen hanya bisa bertahan apabila trust terbangun dengan kuat.⁵⁷ Sejalan dengan teori yang di jelaskan oleh Abdul Rahman Shaleh dalam bukunya pelayanan dan kepercayaan jelas masuk dalam kategori faktor eksternal

⁵⁴ Faisal Podo, Ahmad Syarief Iskandar, "Layanan dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Palopo," *Journal Of Institution And Sharia Finance* 3, No. 1 (2020): 1–20, <https://doi.org/10.24256/joins.v3i1.1441>.

⁵⁵ K. Amiruddin, An Ras Try Astuti, and Mujahidin, "The Impact of Word of Mouth and Customer Satisfaction on Purchase Decisions: The Role of *Maslahah* as an Intervening Variable in the Cosmetic Products Industry in Indonesia," *Journal of Ecohumanism* 3, No. 7 (2024): 1525–40, <https://doi.org/10.62754/joe.v3i7.4307>.

⁵⁶ Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard, and James F. Engel, *Consumer Behavior 010 Edition* (Mason: South-Western College Pub, 2005).

⁵⁷ Robert M. Morgan and Shelby D. Hunt, "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing," *Journal of Marketing* 58, No. 3 (1994): 20–38.

yang sangat menentukan minat seseorang.⁵⁸ Faktor eksternal ini meliputi stimulus lingkungan seperti interaksi sosial, sistem, dan kejelasan informasi. Dalam konteks perbankan syariah, pelayanan yang humanis dan pengawasan DPS menjadi stimulus eksternal yang membentuk persepsi aman, yang kemudian melahirkan kepercayaan. Dari sinilah muncul minat, bahkan loyalitas, untuk terus menggunakan tabungan syariah. Dalam hal ini berarti bahwa dengan pandangan bahwa minat seseorang tidak lahir begitu saja, tetapi merupakan hasil dari akumulasi pengalaman, kebutuhan, dan pengaruh eksternal.⁵⁹

4) Pengaruh Sosial dan Informasi

Selain pertimbangan internal, faktor eksternal berupa pengaruh sosial dan informasi dari keluarga, teman, atau lingkungan kerja juga berperan dalam membentuk keputusan nasabah. Di masyarakat yang memiliki kultur kolektif seperti di wilayah Palopo dan sekitarnya, pendapat keluarga, teman, atau tokoh masyarakat dapat menjadi penentu penting dalam proses pengambilan keputusan. Rekomendasi dari orang-orang terdekat yang telah lebih dahulu menggunakan produk tabungan syariah bisa menciptakan efek kepercayaan berantai (*trust transfer*) yang kuat. Seperti yang dikatakan oleh Fishbein dan Ajzen dalam bukunya *Theory of Reasoned Action*, bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu tindakan dipengaruhi oleh sikap terhadap tindakan tersebut dan norma subjektif, yaitu tekanan sosial dari orang-orang yang penting bagi individu. Dalam hal ini, saran dari keluarga atau teman serta pendekatan petugas bank menjadi

⁵⁸ Shaleh, *Psikologi: Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*.

⁵⁹ Basu Swastha Dharmmesta and Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: BPFE, 2011).

bentuk norma subjektif yang mendorong individu untuk bertindak sesuai harapan sosial.⁶⁰

Selain itu, strategi sosialisasi dan komunikasi dari pihak bank juga memperkuat pengaruh informasi. Petugas bank yang mampu menyampaikan informasi secara komunikatif dan edukatif terbukti mempermudah proses adopsi produk oleh calon nasabah. Meskipun keputusan finansial tampak sebagai hal yang bersifat individual, namun dalam realitas sosial, preferensi seseorang sangat dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan informasi yang mereka akses.

Faktor ini juga sejalan dengan pandangan Kotler dan Keller yang menyatakan bahwa perilaku konsumen tidak hanya dipengaruhi oleh faktor psikologis individu, tetapi juga oleh faktor sosial, termasuk kelompok acuan (*reference group*), keluarga, dan peran sosial. Dalam kerangka teori perilaku konsumen, pengaruh sosial dikategorikan sebagai faktor eksternal yang memiliki pengaruh kuat terhadap minat dan keputusan seseorang dalam mengadopsi suatu produk atau layanan.⁶¹

Hal serupa juga dijelaskan oleh Basu Swastha dan T. Hani Handoko, yang menegaskan bahwa perilaku konsumen tidak hanya ditentukan oleh faktor individu, tetapi juga dipengaruhi oleh kelompok acuan (*reference group*), keluarga, serta peran dan status sosial. Dalam praktiknya, ketika seseorang melihat bahwa kelompok sosialnya cenderung memilih tabungan syariah, maka muncul dorongan psikologis untuk ikut menyesuaikan diri demi menjaga

⁶⁰ Martin Fishbein and Icek Ajzen, *Belief, Attitude, Intention and Behaviour: An Introduction to Theory and Research* (Reading, Mass. : Addison-Wesley Pub. Co., 1975).

⁶¹ Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Marketing Management, 15th Ed* (Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, 2014).

keharmonisan sosial.⁶² Dengan kata lain, pengaruh sosial bertindak sebagai faktor eksternal yang memperkuat niat konsumen dalam menentukan pilihan finansialnya.

Selain itu, akses terhadap informasi yang akurat dan komunikatif dari pihak bank juga menjadi penentu keberhasilan suatu inovasi. Sosialisasi produk yang dilakukan melalui brosur, media sosial, seminar, atau kunjungan ke komunitas keagamaan terbukti mampu memperluas pemahaman masyarakat terhadap sistem syariah. Inovasi produk tidak akan berdampak besar jika tidak disertai dengan komunikasi yang edukatif dan persuasif. Oleh karena itu, sinergi antara informasi eksternal dari lingkungan sosial dan edukasi internal dari pihak bank menjadi kunci dalam mendorong adopsi produk tabungan syariah.

2. Peran Inovasi Tabungan Syariah pada Pertumbuhan Deposito BPD Sulselbar Cabang Palopo

Salah satu tantangan yang dihadapi oleh BPD Sulselbar Cabang Palopo dalam beberapa tahun terakhir adalah tren penurunan jumlah deposito. Berdasarkan laporan resmi bank, terjadi penurunan signifikan sebesar 50,97% dari tahun 2022 ke 2023, dan 10,60% dari 2023 ke 2024. Penurunan ini mengindikasikan adanya pergeseran dalam pola perilaku simpanan masyarakat. Namun, temuan dari penelitian ini memberikan gambaran yang lebih dalam bahwa penurunan deposito tidak selalu berarti penurunan kepercayaan

Kotler menjelaskan dalam teori substitusi produk bahwa kehadiran produk baru yang lebih sesuai dengan kebutuhan dapat menggeser perhatian konsumen

⁶² Basu Swastha Dharmmesta and Handoko, *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*.

dari produk lama yang fungsinya mirip.⁶³ Inovasi tabungan syariah pada akhirnya menjadi substitusi bagi sebagian nasabah deposito, bukan pelengkap. Dengan kata lain, inovasi ini menjaga kepercayaan dan loyalitas, tetapi justru mengurangi intensi masyarakat untuk menempatkan dana pada deposito jangka panjang.

Fenomena ini juga sesuai dengan konsep manajemen aset dan liabilitas perbankan, yang menekankan adanya migrasi dana ketika terjadi perubahan preferensi masyarakat terhadap likuiditas.⁶⁴ Oleh karena itu, meskipun inovasi tabungan syariah berhasil menjaga hubungan bank dengan nasabah, tren pertumbuhan deposito tetap mengalami hambatan.

Dalam hal ini, inovasi tabungan syariah memberikan dampak positif terhadap loyalitas nasabah, meskipun tidak secara langsung meningkatkan jumlah nominal deposito. Transparansi hasil bagi, fleksibilitas akad, serta pelayanan yang cepat dan edukatif menjadikan nasabah tetap percaya dan memilih bank syariah sebagai mitra keuangan mereka. Hal ini sejalan dengan penelitian Iskandar, Muhajir, Erwin, dan Fasiha dalam *Customer Loyalty Model in Islamic Bank: Mosque Perspective*, yang menegaskan bahwa loyalitas nasabah dalam perbankan syariah tidak hanya dipengaruhi oleh produk, tetapi juga oleh dimensi kepercayaan, pengaruh sosial, dan kedekatan nilai religius. Dengan demikian, inovasi yang dilakukan bank perlu mengintegrasikan aspek sosial-keagamaan agar loyalitas tetap terjaga dan hubungan dengan nasabah semakin kokoh.⁶⁵ Kepercayaan ini menjadi aset jangka panjang, yang apabila dikembangkan melalui literasi keuangan dan strategi pemasaran yang tepat, dapat memberikan

⁶³ Philip Kotler, *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1997).

⁶⁴ Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2005).

⁶⁵ Ahmad Syarif Iskandar et al., "Customer Loyalty No. 2 (2025): 447–61, <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JIMA-11-2023-0349>.

kontribusi terhadap pertumbuhan simpanan secara bertahap dan berkelanjutan. Fenomena ini sejalan dengan pernyataan Everett Rogers dalam teori *Diffusion of Innovations*, bahwa keberhasilan inovasi sangat bergantung pada bagaimana produk tersebut disampaikan, dipahami, dan diterima oleh masyarakat.⁶⁶ Jika inovasi tidak dikomunikasikan dengan efektif, maka adopsinya akan rendah meskipun produknya baik. Oleh karena itu, BPD Sulselbar Cabang Palopo perlu mengevaluasi strategi komunikasi dan literasi keuangan syariah, khususnya dalam menyosialisasikan produk deposito syariah sebagai bagian dari instrumen keuangan jangka panjang. Penelitian ini memiliki relevansi dengan studi yang dilakukan oleh Melanda Kurnia Putri dan Bambang Budiantono dengan judul “Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Peningkatan Dana Pihak Ketiga pada Bank Syariah”. Dalam penelitian tersebut, ditemukan bahwa inovasi produk memiliki pengaruh langsung dan signifikan terhadap pertumbuhan deposito, terutama ketika inovasi dilakukan secara bersamaan pada aspek produk, layanan, dan digitalisasi.⁶⁷

Dengan ini, dapat disimpulkan bahwa inovasi memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan deposito, namun sifatnya bisa langsung ataupun tidak langsung, tergantung pada strategi implementasi inovasi, kondisi demografis nasabah, serta pendekatan komunikasi yang digunakan oleh bank.

Tabungan syariah dan deposito syariah merupakan bentuk kerja sama yang dilandasi nilai-nilai kebaikan dan keadilan. Ketika produk disampaikan dengan

⁶⁶ Rogers, *Diffusion of Innovations*.

⁶⁷ Melanda Kurnia Putri and Bambang Budiantono, “Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Peningkatan Dana Pihak Ketiga Pada Bank Syariah,” *JIEP (Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan)* 21, No. 1 (2021): 93–104.

jujur dan sesuai prinsip syariah, maka kepercayaan akan terbentuk, dan loyalitas akan meningkat.

Dengan demikian, meskipun tren deposito mengalami penurunan, hal itu lebih banyak disebabkan oleh pergeseran preferensi nasabah kepada produk yang lebih likuid, bukan karena melemahnya kepercayaan. Inovasi dalam tabungan syariah justru berperan penting dalam menjaga kesinambungan hubungan antara bank dan nasabah. Ke depan, strategi integratif antara edukasi, pelayanan digital, dan penguatan fitur syariah menjadi kunci untuk mengembalikan dan memperkuat pertumbuhan simpanan berjangka.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Faktor utama yang mendorong nasabah untuk memilih produk tabungan syariah adalah kesesuaian dengan prinsip Islam yang dapat dilihat dari aspek kepatuhan syariahnya, keunggulan fitur produk seperti nisbah bagi hasil dan transparansi, pelayanan yang baik dari pihak bank serta kepercayaan yang diberikan oleh nasabah serta pengaruh sosial dan informasi.
2. Inovasi produk tabungan syariah tidak secara langsung meningkatkan jumlah deposito, namun berdampak pada pola simpanan nasabah. Banyak nasabah yang memilih untuk menyimpan dana pada tabungan syariah daripada deposito karena alasan fleksibilitas dan kepercayaan terhadap sistem syariah. Penurunan nilai deposito di BPD Sulselbar Cabang Palopo tidak lepas dari perubahan preferensi tersebut, bukan semata karena lemahnya produk deposito itu sendiri.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis menyampaikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan konstruktif bagi pihak-pihak terkait, diantaranya:

1. BPD Sulselbar Cabang Palopo disarankan untuk terus meningkatkan inovasi produk tabungan syariah, termasuk pengembangan fitur digital seperti

pengingat jatuh tempo dan simulasi nisbah hasil bagi, untuk memberikan kemudahan dan transparansi lebih lanjut kepada nasabah.

2. Meskipun inovasi tabungan syariah menunjukkan pertumbuhan, BPD Sulselbar tetap harus memperhatikan strategi untuk menstabilkan produk deposito. Strategi ini dapat mencakup peningkatan keuntungan kompetitif deposito syariah, atau integrasi antara tabungan dan deposito dalam paket layanan terpadu.
3. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan fokus pada analisis perbandingan kinerja keuangan antara tabungan syariah dan deposito konvensional, untuk memberikan pandangan yang lebih luas terhadap pergeseran preferensi nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Syarief Iskandar, Faisal Podo. "Layanan dan Pengaruhnya terhadap Loyalitas Nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Palopo." *Journal Of Institution and Sharia Finance* 3, No. 1 (2020): 1–20. <https://doi.org/10.24256/joins.v3i1.1441>.
- Aidhi, Akhmad Al, M. Ade Kurnia Harahap, Arief Yanto Rukmana, Septianti Permatasari Palembang, and Asri Ady Bakri. "Peningkatan Daya Saing Ekonomi Melalui Peranan Inovasi." *Jurnal Multidisiplin West Science* 2, No. 02 (2023): 118–34. <https://doi.org/10.58812/jmws.v2i02.229>.
- Amiruddin, K., An Ras Try Astuti, and Mujahidin. "The Impact of Word of Mouth and Customer Satisfaction on Purchase Decisions: The Role of Masalahah as an Intervening Variable in the Cosmetic Products Industry in Indonesia." *Journal of Ecohumanism* 3, No. 7 (2024): 25–40. <https://doi.org/10.62754/joe.v3i7.4307>.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gemini Insani, 2001.
- Arno, Abd Kadir. "Preferensi Guru dan Dosen Dalam Menyimpan Dana Pada Bank Syariah Di Kota Palopo (Kajian Pada Lembaga Pendidikan Islam)" IV, No. 1 (2014): 87–106.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Edited by 1. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- B, Matthew, Miles, Michael Huberman, and Johnny Saldana. *Qualitative Data Analysis*. 3rd ed. Thousand Oaks, CA: SAGE, 2014.
- Basu Swastha Dharmmesta, and Hani Handoko. *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE, 2011.
- Basu Swastha Dharmmesta, and T. Hani Handoko. *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BP FE, 2000.
- Blackwell, Roger D., Paul W. Miniard, and James F. Engel. *Consumer Behavior 010 Edition*. Mason: South-Western College Pub, 2005.
- Bprs, P T, and H I K Parahyangan. "Pengaruh Rate Bagi Hasil Deposito terhadap Pertumbuhan Deposito" No.4 (2024): 4203–10.
- Caron, Justin, and James R Markusen. "Laporan Tahunan 2023," 2023, 1–23.
- Dewan Syariah Nasional MUI. "Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.

02/DSN-

- MUI/IV/2000 tentang Tabungan.” *Himpunan Fatwa DSN MUI*, 2000, hlm. 3-4.
<https://putusan3.mahkamahagung.go.id/peraturan/detail/11eae902a2281240bc5d313434363530.html>.
- Fatima, Salsabila, and Dede Kurniawan. “Dampak Ekonomi Makro terhadap Minat Deposito di Bank Syariah.” *Jurnal Ekonomi Islam Nusantara* 14, No. 1 (2024): 66–79.
- Febriani, Firda Izzati. “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil, Financing to Deposit Ratio (FDR) dan Tingkat Inflasi terhadap Deposito Mudharabah pada Bank Umum Syariah (BUS) Periode 2014 – 2017.” *Falah: Jurnal Ekonomi Syariah* 4, No. 1 (2019): 108. <https://doi.org/10.22219/jes.v4i1.8752>.
- Fishbein, Martin, and Icek Ajzen. *Belief, Attitude, Intention and Behaviour: An Introduction to Theory and Research*. Reading, Mass. : Addison-Wesley Pub. Co., 1975.
- Hanum, Siti, and Rizki Maulana. “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepercayaan dan Loyalitas Nasabah pada Bank Syariah.” *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 10, No. 2 (2022): 115–28.
- Hasyim, Aprilia, Anita Marwing, and Yassir Akbar Ramadhani. “Penerapan Akad Wadiah Yad Dhamanah pada Simpanan Giro Di BSI KCP Belopa.” *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law* 8, No. 1 (2023): 111–30. <https://ejournal-iainpalopo.ac.id/al-amwal/article/view/3539>.
- Hawoe, Danilson Johanis, Arman Maulana Rizqi, and I Putu Riski Suardiana Putra. “Pentingnya Inovasi dan Kreativitas dalam Peningkatan Hasil Penjualan pada Usaha Toko Bunga Anyelir di Kecamatan Denpasar Barat Tahun 2022: The Importance Of Innovation and Creativity In Increasing Sales Results In The Anyelir Flower Shop Business In West .” *Prospek* 2, No. 2 (2023): 79–83.
- Hult, G. Thomas M., Robert F. Hurley, and Gary A. Knight. “Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance.” *Industrial Marketing Management* 33, No. 5 (2004): 429–38. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2003.08.015>.
- Iskandar, Ahmad Syarif, Muhammad Nur Alam Muhajir, Erwin, and Fasiha. “Customer Loyalty Model in Islamic Bank: Mosque Perspective.” *Journal of Islamic Marketing* 16, No. 2 (2025): 447–61. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JIMA-11-2023-0349>.
- Ismail. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana, 2010.

- Kasmir. *Dasar Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014.
- . *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014.
- Kemenag, Qur'an. "QS. Al-Baqarah' Ayat 257," n.d.
<https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/2?from=275&to=275>.
- Kotler, Philip. *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1997.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. *Marketing Management, 15th Ed.* Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, 2014.
- Kurnia Putri, Melanda, and Bambang Budiantono. "Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan Dana Pihak Ketiga pada Bank Syariah." *JIEP (Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Pembangunan)* 21, No. 1 (2021): 93–104.
- Lestari, Yeti Dwi. "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah (Studi Desa Tarokan Kabupaten Kediri)," *Jurnal Ilmiah*, 2021.
- Mahendra, Iqbal, and Rina Suryani. "Efektivitas Komunikasi Internal terhadap Loyalitas dan Keputusan Nasabah di Lembaga Keuangan Syariah." *Jurnal Komunikasi Dan Ekonomi Syariah* 11, No. 1 (2024): 101–17.
- Morgan, Robert M., and Shelby D. Hunt. "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing." *Journal of Marketing* 58, No. 3 (1994): 20–38.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Edited by 2. Yogyakarta: STIM YKPN, 2018.
- Nazirah, Ainun. *Manajemen Perubahan Dan Inovasi*, 2022.
- Nur, Muhammad Tahmid, Ishak, Qisty Amalina Rusman Putri, and Peni Sarijuddin. "Halal Product Assurance at Traditional Markets in Luwu Raya Based on Halal Supply Chain Traceability." *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah* 8, No. 2 (2024): 224–40.
- Parasuraman, A., V. A. Zaithaml, and A. Berry L. L. "Servqual : A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality." *Jurnal Of Retailing* 64, No.9 (2008): 12–35.
- Putri, M K, and B Budiantono. "Analisis Perkembangan Deposito Ib Hijrah pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Kepanjen." *Jurnal Widyagama National Conference on Economics and Business (WNCEB 2021)*, No.2 (2021): 74–79.
- Putri Nugraha, Jefri, Dian Alfiah, Gairah Sinulingga, Umi Rojiati, Gazi Saloom,

- Rosmawati, Fathihani, et al. *Perilaku Perilaku Konsumen Teori*, 2021.
- Rogers, Everett M. *Diffusion of Innovations*. 5 th ed. New York: Free Press, 2003.
- . *Diffution of Innovation*. 4 th. New York: Free Press, 2010.
- Rumondang, A, A Sudirman, and S Sitorus. *Pemasaran Digital dan Perilaku Konsumen*, 2020.
- Setiamy, Arasy Ayu, and Etika Deliani. “Teori Inovasi: Sebuah Tinjauan Pustaka.” *Jurnal Valuta* 5, No. 2 (2019): 5–10.
- Shaleh, Abdul Rahman. *Psikologi: Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media Grup (Kencana), 2008.
- Siamat, Dahlan. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2005.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sugiyono, Prof. Dr. *Memahami Metode Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2005.
- Sulselbar, Bank. “Bank Sulselbar Buku Pedoman Merek Gambaran Umum,” n.d.
- Waruwu, Marinu. “Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method).” *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7, No. 1 (2023): 2896–2910.
- Wibawa, Komang Agus Ardi Ary, I Ketut Kirya, and I Wayan Suwendra. “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Iklan dan Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor.” *Bisma: Jurnal Manajemen* 4, No. 2 (2018): 121–27.
- Wulandari, Dwi, and Taufik Hidayat. “Pengaruh Kualitas Layanan dan Transparansi terhadap Loyalitas Nasabah pada Bank Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia* 12, No. 1 (2022): 45–49.
- Wulandari, Yulistina, and Ulfi Kartika Oktaviana. “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah pada Bank Umum Syariah di Indonesia.” *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam* 2, No. 2 (2022): 105–26. <https://doi.org/10.30739/jpsda.v2i2.1233>.
- Yassir Akbar Ramadhan, Muhammad, Yuliana, and Helmi Kamal. “Sistem Akad Mudharabah Produk Deposito pada Bank Muamalat KCP Palopo.” *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law* 8, No. 2 (2023): 33–57.

Zuchri, Abdussamad. *Metode Penelitian Kualitatif*, n.d.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

**PEDOMAN WAWANCARA TERHADAP PIHAK BANK PADA BANK
PEMBANGUNAN DAERAH SULSELBAR CABANG PALOPO**

Nama :

Jabatan :

Rumusan masalah 1: Faktor-faktor apa saja yang mendorong nasabah dalam memilih produk tabungan syariah yang inovatif?

1. Apa saja jenis tabungan yang di tawarkan BPD Sulselbar dan Apa yang membedakan masing masing produk tersebut?
2. Apakah ada produk tabungan yang khusus ditujukan untuk segmen tertentu (misal pelajar, pegawai negeri atau pengusaha)?
3. Produk syariah apa yang menjadi unggulan BPD Sulsebar Palopo?
4. Bagaimana Bank memastikan bahwa semua produk syariah sesuai dengan prinsip syariah?
5. Apa saja kebutuhan dan ekspetasi nasabah terhadap produk dan layanan bank yang di berikan BPD Sulselbar Palopo?
6. Bagaimana bank mengukur tingkat kepuasan nasabah?
7. Apakah ada program yang telah dilakukan dalam meningkatkan kepuasan nasabah?
8. Adakah rencana yang disusun untuk mengembangkan produk dan layanan yang lebih inovatif di masa yang akan datang?

Rumusan masalah 2: Bagaimana inovasi tabungan syariah berperan pada pertumbuhan deposito pada BPD Sulselbar cabang Palopo

1. Apakah ada evaluasi berkala terhadap produk yang dilakukan oleh Bank?
2. Bagaimana inovasi tabungan syariah berkontribusi terhadap pertumbuhan deposito secara langsung?

**PEDOMAN WAWANCARA TERHADAP NASABAH PADA BANK
PEMBANGUNAN DAERAH SULSELBAR CABANG PALOPO**

Nama :

Pekerjaan :

Produk yang digunakan :

Rumusan masalah 1: Faktor-faktor apa saja yang mendorong nasabah dalam memilih produk tabungan syariah yang inovatif?

1. Mengapa anda memilih produk tabungan syariah yang inovatif ini dibandingkan dengan produk tabungan lain?
2. Apa yang paling menarik anda dari fitur fitur inovatif yang ditawarkan produk tabungan yang anda gunakan?
3. Seberapa penting aspek syariah dalam keputusan anda dalam memilih produk yang anda gunakan?
4. Bagaimana anda pertama kali mengetahui tentang produk tabungan syariah yang anda gunakan?
5. Sejauh mana produk ini memenuhi ekpetasi anda?
6. Apa yang membedakan produk tabungan syariah ini dengan produk tabungan lain yang pernah anda gunakan?
7. Apakah ada peran orang lain dalam keputusan anda dalam memilih produk tabungan? Jika ya, peran apa yang dimainkan keluarga, teman, atau komunitas dalam keputusan anda memilih tabungan syariah anda?
8. Apakah informasi dari media sosial atau sumber online lainnya mempengaruhi keputusan Anda?

9. Fitur apa lagi yang menurut anda perlu ditambahkan atau ditingkatkan pada produk ini?
10. Bagaimana bank bisa lebih baik lagi dalam mempromosikan produk tabungan syariah yang inovatif ini?

Rumusan Masalah 2: Bagaimana inovasi tabungan syariah berperan pada pertumbuhan deposito pada bank pembangunan daerah Sulselbar?

1. Seberapa besar pengaruh inovasi tabungan syariah terhadap keputusan anda untuk menabung di BPD Sulselbar Palopo?
2. Apakah anda merasa inovasi tabungan syariah telah memenuhi ekspektasi anda ?
3. Apakah inovasi tabungan syariah telah mendorong anda untuk meningkatkan jumlah tabungan?
4. Bagaimana inovasi tabungan syariah ini telah mempengaruhi perilaku menabung anda secara keseluruhan?

Lampiran 2: Surat Izin Penelitian



PEMERINTAH KOTA PALOPO DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. K. H. M. Hasyim, No. 5, Kota Palopo, Kode Pos: 91921
Telp/Fax : (0471) 326048, Email : dpmpstpp@palopokota.go.id, Website : <http://dpmpstpp.palopokota.go.id>

SURAT KETERANGAN PENELITIAN NOMOR : 500.16.7.2/2024.1214/IP/DPMPTSP

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Mendagri Nomor 3 Tahun 2008 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Wali Kota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Wali Kota Palopo Nomor 31 Tahun 2023 tentang Polimpahan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Diberikan Wali Kota Palopo Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama : RIRIN MARDIANI
Jenis Kelamin : P
Alamat : Jl. Rusunawa Sumasang 3 Sorowako Kab. Luwu Timur
Pekerjaan : Mahasiswa
NIM : 2004020120

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

ANALISIS DAMPAK INOVASI TABUNGAN SYARIAH TERHADAP PERTUMBUHAN DEPOSITO PADA BANK PEMBANGUNAN DAERAH SULSEBAR

Lokasi Penelitian : Bank Sulselbar Cabang Palopo
Lamanya Penelitian : 9 Desember 2024 s.d. 9 Maret 2025

DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor kepada Wali Kota Palopo cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Keterangan Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo
Pada tanggal : 10 Desember 2024



Ditandatangani secara elektronik oleh :
Kepala DPMPSTP Kota Palopo
SYAMSURIADI NUR, S.STP
Pangkat : Pembina IV/a
NIP : 19850211 200312 1 002

Tembusan Kepada Yth :

1. Wali Kota Palopo;
2. Dandim 1403 SWG;
3. Kapolres Palopo;
4. Kepala Badan Kesbang Prov. Sul-Sel;
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo;
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo;
7. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian.

Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan Sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSRE) Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN)



Lampiran 3: Keterangan Penelitian Di Bank



Nomor : SR/ 204 /B/PL/II/2025
Lampiran : --
Perihal : Persetujuan Izin Penelitian

Palopo, 12 Februari 2025

Kepada Yth.
Institut Agama Islam Negeri Palopo
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di-
Palopo

Menunjuk surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo Nomor : B08/In.19/FEBI/HM.01/1/2025 Tanggal 09 Januari 2025 Perihal Permohonan Izin Meneliti, maka dengan ini disampaikan bahwa pada prinsipnya permohonan Bapak/Ibu disetujui untuk melakukan Penelitian mahasiswa a.n Ririn Mardiani, NIM 2004020120, Program Studi Perbankan Syariah, Tahun Akademik 2024/2025 dengan judul " *Analisa Dampak Inovasi Tabungan Syariah terhadap Pertumbuhan Deposito pada Bank Pembangunan Daerah Sulselbar* " pada PT. Bank Sulselbar Cabang Utama Palopo dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Yang bersangkutan harus mengikuti tata tertib dan disiplin dalam melaksanakan kegiatan sesuai yang berlaku di PT. Bank Sulselbar Cabang Utama Palopo.
2. Harus menjaga kerahasiaan bank dan nasabah sesuai undang-undang perbankan Nomor 10 tahun 1998.
3. Dalam menyusun laporan kegiatan, agar dikonsultasikan dengan pihak bank dan setelah laporan tersebut selesai kiranya dapat di sampaikan 1 (satu) rangkap ke PT. Bank Sulselbar Cabang Utama Palopo.
4. Waktu pelaksanaan pengambilan data ilmiah, mulai tanggal 13 Februari 2025 s/d 13 Maret 2025.
5. Yang bersangkutan diwajibkan untuk tetap mengedepankan protokol kesehatan

Demikian kami sampaikan atas kerjasamanya diucapkan terima kasih

PT. BANK SULSELBAR
Cabang Utama Palopo

Idham Halid, SE
Cabang Utama Palopo
Pemimpin

Tembusan : -Divisi Human Capital PT Bank Sulselbar
-Divisi Audit Internal & Anti Fraud PT. Bank Sulselbar
-Pertinggal

Lampiran 4: Uji Turnitin (Plagiasi)

ANALISIS DAMPAK INOVASI TABUNGAN SYARIAH TERHADAP
PERTUMBUHAN DEPOSITO PADA BANK PEMBANGUNAN
DAERAH SULSELBAR

ORIGINALITY REPORT

20%	20%	7%	%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	digilibadmin.unismuh.ac.id	3%
	Internet Source	
2	repository.up.ac.id	2%
	Internet Source	
3	repository.unibos.ac.id	2%
	Internet Source	
4	islamicmarkets.com	2%
	Internet Source	
5	repository.iainpalopo.ac.id	2%
	Internet Source	
6	j-innovative.org	2%
	Internet Source	
7	digilib.uinkhas.ac.id	1%
	Internet Source	
8	repository.iainkudus.ac.id	1%
	Internet Source	
9	repository.radenintan.ac.id	1%
	Internet Source	
10	download.garuda.ristekdikti.go.id	1%
	Internet Source	

Lampiran 5: Dokumentasi Penelitian



Wawancara Bapak Andy, Analis Gadai Bank Sulsebar Cabang Palopo



Wawancara Ibu Nilawati Nasabah Bank Sulsebar Cabang Palopo



Wawancara Ibu Herlina Nasabah Bank Sulselbar Cabang Palopo



Wawancara Ibu Mega Nasabah Bank Sulselbar Cabang Palopo



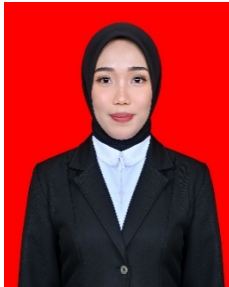
Wawancara Ibu Nuriska Nasabah Bank Sulselbar Cabang Palopo



Wawancara Ibu Marin Baso Nasabah Bank Sulselbar Cabang Palopo

Lampiran 6: Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP



Ririn Mardiani, lahir di Sorowako pada tanggal 11 Desember 2002. Penulis merupakan anak pertama dari pasangan seorang ayah bernama Masjid dan ibu Nurmiati. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Kabupaten Luwu Timur , Kec. Nuha,

Desa Sorowako, Provinsi Sulawesi Selatan. Penulis memulai Pendidikan dari TK BK MT An-Nur pada tahun 2006 dan selesai pada tahun 2007, di tahun yang sama Penulis melanjutkan Pendidikan di SDN 115 Benteng dan selesai pada tahun 2014, kemudian setelah itu penulis menempuh pendidikan di SMPN 1 Nuha dan selesai pada tahun 2017, dan di tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMAN 11 Luwu Timur dan selesai pada tahun 2020. Selanjutnya, pada tahun 2020 penulis melanjutkan Pendidikan di Universitas Islam Negeri Palopo, Penulis memilih Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Contact Person Penulis: 42064800166@iainpalopo.ac.id