

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses adopsi produk perbankan syariah pada masyarakat tradisional di Kecamatan Grabag. Produk syariah merupakan suatu hal yang baru di daerah pedesaan sehingga dalam mengenalkan produk perbankan syariah ini tidak mudah. Perlu usaha untuk mengenalkannya kepada masyarakat. Masyarakat Grabag adalah masyarakat tradisional. Penelitian ini menggunakan teori difusi inovasi yang dikemukakan oleh Everett M. Rogers. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi di lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pegawai mengenalkan produk perbankan syariah melalui berbagai strategi diantaranya; sosialisasi, penggunaan media promosi, melakukan kunjungan berulang, dan peneguhan testimoni nasabah lain. Berdasarkan data lapangan informan termasuk ke dalam kategori inovator (satu orang), penerima awal (dua orang), dan pengikut dini (tiga orang). Tidak ada informan yang termasuk pada kategori pengikut akhir dan kelompok tradisional. Alasan penerimaan produk perbankan syariah pada masyarakat tradisional Grabag menunjukkan bukan karena sistem syariah melainkan fasilitas dan pelayanan Bank BTPN Syariah MMS Grabag.

Kata Kunci: Difusi Inovasi, Adopsi Produk Syariah, Bank BTPN Syariah

ABSTRACT

This study aims to determine the adoption process of Islamic banking products in traditional communities in Grabag District. Sharia products are new in rural areas so introducing Islamic banking products is not easy. It takes effort to introduce it to the community. Grabag community is a traditional community. This research uses the theory of diffusion of innovation proposed by Everett M. Rogers. The method used in this research is descriptive qualitative method by conducting interviews, observation, and documentation in the field. The results showed that employees introduce Islamic banking products through various strategies including; socialization, use of promotional media, repeat visits, and confirmation of other customers' testimonials. Based on field data, informants fall into the category of innovators (one person), early receivers (two people), and early followers (three people). There are no informants who fall into the late follower and traditional group categories. The reason for accepting Islamic banking products in the traditional Grabag community shows that it is not the sharia system but the facilities and services of Bank BTPN Syariah MMS Grabag.

Keywords: *Diffusion of Innovation, Adoption Sharia Products, Bank BTPN Syariah*