

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA
FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH**

SKRIPSI



Oleh:

**Ahmad Saiful Rifa'i
NIM 402180114**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Ahmad Saiful Rifa'i

NIM : 402180114

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA
ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 8 November 2022

Pembuat Pernyataan



Ahmad Saiful Rifa'i

NIM 402180114

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Ahmad Saiful Rifa'i	402180114	Perbankan Syariah	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Dalam Bertransaksi Di Bank Syariah

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi

Ponorogo, 8 November 2022

Menyetujui,



Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Muhtadin Amri, M.S.AK.
NIP 198907102018011001

Dr. Aji Damanuri, M.E.I
NIP 197506022002121003

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Faktor-Faktor Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri
Ponorogo Dalam Bertransaksi Di Bank Syariah
Nama : Ahmad Saiful Rifa'i
NIM : 402180114
Jurusan : Perbankan Syariah


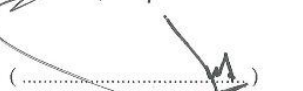

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua sidang
Dr. Amin Wahyudi, S.Ag,M.E.I
NIP 197502072009011007

Penguji I
Mansur Azis, Lc, M.S.I
NIDN 202006881

Penguji II
Dr. Aji Damanuri, M.E.I
NIP 197506022002121003

()
()
()

Ponorogo, 18 November 2022

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo


Dr. H. Lutfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005



SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Saiful Rifa'i

NIM : 402180114

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi/Tesis : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Institut

Agama Islam Negeri Ponorogo Dalam Bertransaksi Di Bank Syariah

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 29 November 2022

Penulis



AHMAD SAIFUL RIFA'I

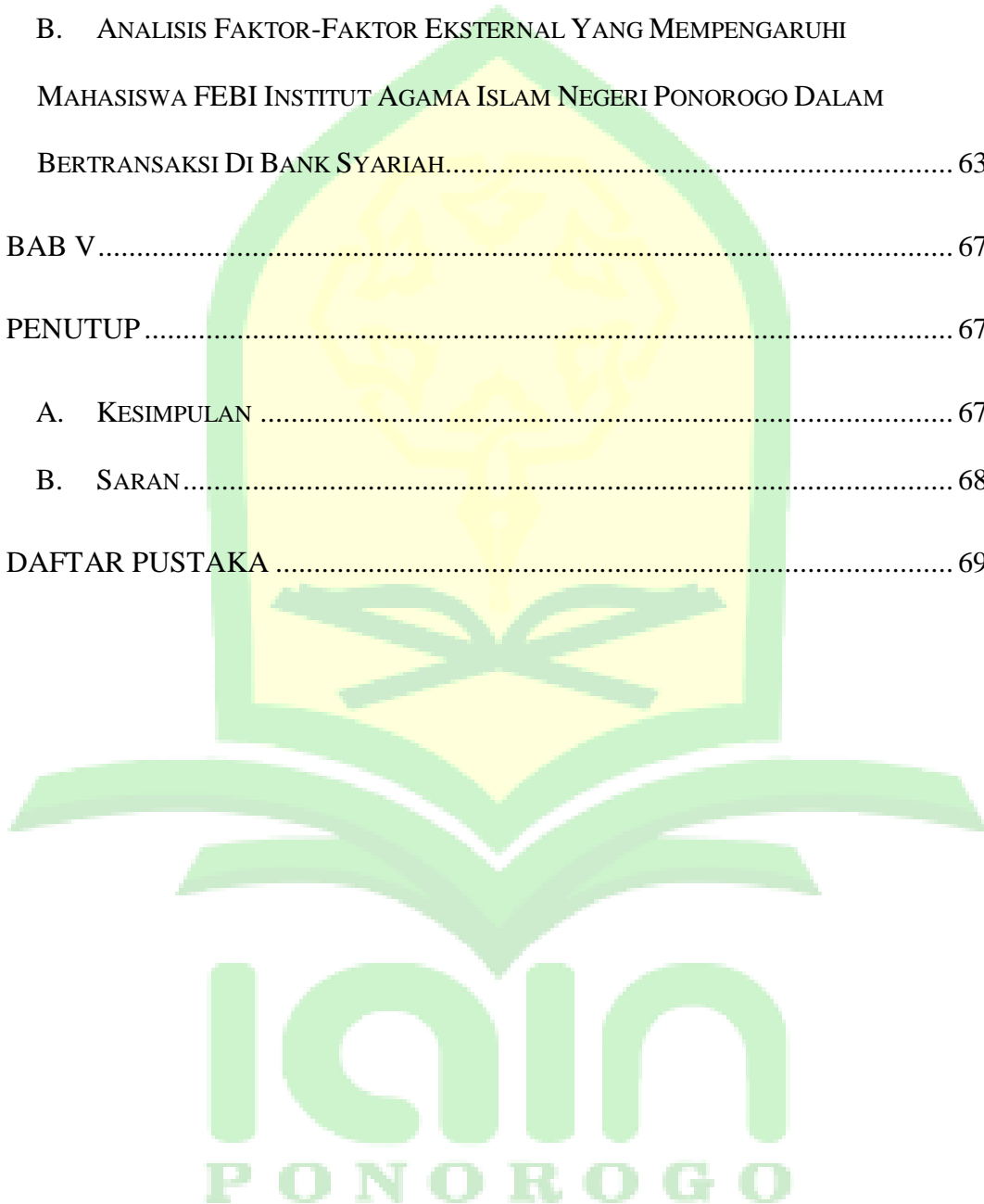
402180114

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	II
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	III
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	IV
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	V
DAFTAR ISI	VI
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. LATAR BELAKANG MASALAH	1
B. RUMUSAN MASALAH	7
C. TUJUAN PENELITIAN	7
D. MANFAAT PENELITIAN	8
E. STUDI PENELITIAN TERDAHULU	9
F. METODE PENELITIAN	20
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	20
2. Kehadiran Peneliti	20
3. Lokasi Penelitian	21
4. Data Dan Sumber Data.....	21
5. Teknik Pengumpulan Data.....	22
6. Teknik Pengolahan Data.....	24
7. Teknik Analisis Data	25

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	26
G. SISTEMATIKA PEMBAHASAN	28
BAB II.....	31
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH	31
A. PERBANKAN SYARIAH.....	31
B. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DALAM BERTRANSAKSI.....	42
BAB III.....	51
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH	51
A. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DALAM BERTRANSAKSI.....	51
B. FAKTOR-FAKTOR INTERNAL YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH	53
C. FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH	56
BAB IV	61
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH	61

A. ANALISIS FAKTOR-FAKTOR INTERNAL YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH	61
B. ANALISIS FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH.....	63
BAB V.....	67
PENUTUP	67
A. KESIMPULAN	67
B. SARAN.....	68
DAFTAR PUSTAKA	69



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank secara bahasa diambil dari bahasa Itali, yakni banco yang mempunyai arti meja. Penggunaan istilah ini disebabkan dalam realita kesehariannya bahwa setiap proses dan transaksi sejak dahulu dan mungkin di masa yang datang dilaksanakan di atas meja. Dalam bahasa arab, bank biasa disebut dengan mashrof yang bearti tempat berlangsung saling menukar harta, baik dengan cara mengambil ataupun menyimpan atau selain untuk melakukan muamalat.¹ Menurut UU Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998, tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan bahwa Bank umum merupakan bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedang pengertian prinsip syariah itu sendiri merupakan aturan berdasarkan hukum Islam.²

Menurut Karnaen Purwaatmadja, bank syariah merupakan bank yang beroperasi sejalan dengan prinsip-prinsip Islam, yaitu bank dengan tata cara dan operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Salah satu unsur yang harus di jauhi dalam muamalah Islam adalah praktik-praktik yang mengandung unsur riba (spekulasi dan tipuan).³ Pada umumnya, hal yang dimaksud dengan

¹ A. Djazuli dan Yadi Yanuari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat* (Sebuah Pengenalan), (Jakarta: Rajawali Press, 2001), 53.

² C.S.T Kamsil, dkk, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), cet. Ke-1, 311-313.

³ Muhammad Firdaus NH, dkk, *Konsep & Implentasi Bank Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), 18.

bank syariah ialah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberi layanan pembiayaan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam, mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada didalam Al-Quran dan Al-Hadist. Dengan mengacu kepada Al-Quran dan Al-Hadist, kemudian bank syariah diharapkan bisa menghindari kegiatan-kegiatan yang mengandung unsur riba serta segala hal yang bertentangan dengan syariat Islam.

Adapun perbedaan pokok diantara bank syariah dan bank konvensional terdiri dari beberapa hal. Bank syariah tidak menjalankan sistem bunga dalam seluruh aktivitasnya, sedang bank konvensional menggunakan sistem bunga. Hal ini mempunyai implikasi yang sangat dalam dan sangat berpengaruh pada aspek operasional serta produk yang dikembangkan oleh bank syariah. Bank syariah lebih menekankan sistem kerja dan partnership, kebersamaan terutama kesiapan semua pihak untuk berbagi termasuk dalam hal-hal keuntungan dan kerugian. Kehadiran bank syariah diharapkan bisa berpengaruh terhadap kehadiran suatu sistem ekonomi Islam yang menjadi keinginan bagi setiap negara Islam. Kehadiran bank syariah diharapkan bisa memberikan alternatif bagi masyarakat dalam memanfaatkan jasa perbankan yang selama ini masih didominasi oleh sistem bunga.

Mahasiswa bisa didefinisikan sebagai individu yang sedang menuntut ilmu ditingkat perguruan tinggi, baik negeri ataupun swasta atau lembaga lain

yang setingkat dengan perguruan tinggi.⁴ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), mahasiswa ialah mereka yang sedang belajar di perguruan tinggi. Mahasiswa merupakan status yang disandang oleh seseorang karena hubungannya dengan perguruan tinggi yang diharapkan bisa menjadi calon-calon intelektual atau bisa juga definisi mahasiswa ialah orang yang menuntut ilmu atau belajar di perguruan tinggi, baik itu di universitas, institut ataupun akademi. Menurut kamus besar bahasa indonesia, definisi mahasiswa ialah orang yang belajar di perguruan tinggi. Setelah menyelesaikan pendidikan di bangku sekolah, sebagian siswa yang menganggur, mencari pekerjaan, atau melanjutkan pendidikan ke tingkat perguruan tinggi. Mereka yang terdaftar sebagai murid di perguruan tinggi bisa disebut sebagai mahasiswa. Mahasiswa ialah seseorang yang sedang dalam proses menimba ilmu maupun belajar dan terdaftar sedang menjalani pendidikan pada salah satu bentuk perguruan tinggi yang terdiri dari akademik, politeknik, sekolah tinggi, institut dan universitas.

Bank dapat menghimpun dana masyarakat secara langsung dari nasabah. Bank merupakan lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dananya secara aman. Bank juga berperan menyalurkan dana kepada masyarakat. Bank dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Masyarakat dapat secara langsung mendapat pinjaman dari bank, sepanjang peminjam dapat memenuhi persyaratan yang diberikan oleh bank. Bank mempunyai peran dalam dua sisi, yaitu menghimpun dana secara langsung yang berasal dari masyarakat yang

⁴ Siswoyo, dkk, Ilmu Pendidikan (Yogyakarta : uny press, 2007).

sedang kelebihan dana, dan menyalurkan dana secara langsung kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya.⁵ Dengan adanya bank diharapkan bank bisa memperdayakan masyarakat dan mahasiswa adalah salah satu elemen masyarakat, memeperdayakan masyarakat dengan cara menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana kemudian menyalurkan dana kemasyarakat yang kekurangan dana dengan prinsip syariah seperti tugas bank yang semestinya.

Ada beberapa faktor dalam bertransaksi konsumen untuk mengambil keputusan yaitu, faktor internal dan faktor eksternal. Faktor Internal yaitu terdiri dari faktor psikologis dan faktor pribadi. Dalam Faktor Psikologis mencakup persepsi, motivasi, pembelajaran, dan sikap.⁶Sikap dan kepercayaan merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam situasi dan kondisi tertentu secara konsisten.Sikap mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan mempengaruhi sikap. Kepribadian merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi perilaku konsumen.Kepribadian adalah pola individu untuk merespon stimulus yang muncul dari lingkungannya. Termasuk di dalam kepribadian adalah opini, minat dan prakarsa.

Pembelajaran berdampak pada adanya perubahan seorang individu/konsumen dikatakan belajar jika ada perubahan kearah yang lebih baik dalam tiga aspek (kognitif,afektif dan psikomotor) yang bersifat relative

⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2011), 30.

⁶ Vinna Sri Yuniarti,*Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*,(Bandung:CV Pustaka Setia,2015), 25.

permanen. Konsumen akan belajar setelah mendapat pengalaman orang lain. Setelah membeli dan mengonsumsi produk, konsumen akan merasa puas atau tidak puas. Jika puas, konsumen akan melakukan pembelian ulang di lain waktu. Sebaliknya, jika tidak puas, konsumen tidak akan melakukan pembelian di lain waktu. Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik pribadi tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian, dan konsep diri pembeli.⁷

Faktor Eksternal yaitu terdiri dari faktor situasional dan faktor sosial, Faktor situasional mencakup keadaan sarana dan prasarana tempat belanja, waktu berbelanja, penggunaan produk dan kondisi saat pembelian.⁸ Keadaan sarana dan prasarana tempat belanja mencakup tempat parkir, gedung, eksterior dan interior toko, pendingin udara, penerangan, tempat ibadah dan sebagainya. Kondisi saat pembelian produk adalah sehat, senang, sedih, kecewa, atau sakit hati. Kondisi konsumen saat melakukan pembelian akan mempengaruhi pembuatan keputusan konsumen. Faktor sosial mencakup undang-undang/peraturan, keluarga, kelompok referensi, kelas sosial, dan budaya.⁹

Di Ponorogo terdapat salah satu perguruan tinggi negeri yaitu IAIN Ponorogo yang didalamnya mencakup berbagai fakultas, salah satunya fakultas ekonomi dan bisnis islam yang mempelajari tentang ekonomi islam yang berlandaskan prinsip syariah. Semua mahasiswa IAIN Ponorogo beragama islam yang seharusnya mengetahui pengetahuan tentang hukum bertransaksi dalam

⁷ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 84.

⁸ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen*, 25.

⁹ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 83.

islam salah satunya menghindari riba, tetapi kenyataannya mahasiswa IAIN Ponorogo khususnya fakultas ekonomi dan bisnis islam masih banyak yang bertransaksi melalui bank konvensional yang jelas-jelas di dalamnya terdapat riba.

Menurut wawancara awal dengan saudara Dima Maulika Sehany mahasiswi IAIN Ponorogo jurusan Perbankan Syariah beralamatkan Jl. Anjani pakunden Ponorogo, alumni SMA Darul Ulum 2 BPPT Jombang, melakukan transaksi melalui Bank Syariah Indonesia sebagai sarana untuk keperluan kuliah, namun seiring berjalannya waktu merasakan kemudahan menggunakan rekening bank syariah dan mobile bankingnya. Saudara Dima memutuskan untuk terus menggunakan bank syariah di setiap transaksi yang dilakukan.¹⁰

Namun pada nyatanya salah satu mahasiswa IAIN Ponorogo saudara Wisnu Aji Nugroho berpendapat Bank Syariah saat ini kinerjanya sudah bagus, akan tetapi dalam hal pemasaran, promosi dan sosialisasi terhadap masyarakat harus lebih ditingkatkan lagi supaya masyarakat luas mengenal bank syariah dan dapat membedakan peran dan fungsinya dengan bank konvensional, tetapi pada akhirnya lebih memilih transaksi menggunakan bank konvensional dengan alasan pelayanan, atm, dll lebih bagus di bank konvensional dimana tempat beliau tinggal di desa belum ada yang namanya atm bank syariah.¹¹

Disini peneliti memilih objek mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo karena sebagian besar mahasiswa IAIN Ponorogo masih banyak yang bertransaksi menggunakan bank konvensional, sangat disayangkan potensi

¹⁰ Dima Maulika Sehany, *Wawancara*, 3 Oktober 2022

¹¹ Wisnu Aji Nugroho, *Wawancara*, 3 Oktober 2022

mahasiswa yang begitu banyak terlebih mahasiswa yang menuntut ilmu di perguruan tinggi islam IAIN Ponorogo yang semuanya muslim yang semestinya mengetahui prinsip-prinsip syariah yang lebih memilih bertransaksi di bank konvensional dibanding bank syariah yang jelas-jelas berlandaskan prinsip-prinsip syariah. Adanya ragam faktor-faktor yang disampaikan mahasiswa FEBI IAIN Ponorogo terhadap bank syariah dengan belum minat bertransaksi di bank syariah sehingga memilih bank konvensional untuk bertransaksi. Hal ini kurang sesuai dan kurang selarasnya mahasiswa perguruan tinggi islam yang belum sepenuhnya menggunakan bank islam yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan alasan tersebut, maka peneliti mengangkat judul penelitian tentang **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Dalam Bertransaksi Di Bank Syariah”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana faktor-faktor internal mempengaruhi mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam bertransaksi di bank syariah?
2. Bagaimana faktor-faktor eksternal mempengaruhi mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam bertransaksi bertransaksi di bank syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis faktor-faktor internal yang mempengaruhi mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam bertransaksi di bank syariah.

2. Untuk menganalisis faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam bertransaksi di bank syariah.

D. Manfaat Penelitian

Berikut adalah manfaat yang bisa diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan dari penelitian ini kedepannya bisa dijadikan untuk penunjang dan kajian untuk penelitian selanjutnya dan untuk acuan sebagai referensi, diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan bagi pembaca. Juga untuk perbankan syariah supaya bisa memperbaiki perbankan syariah dimasa mendatang dari segi pelayanan maupun fasilitas.

2. Manfaat Praktis

Untuk akademisi menjadi acuan juga pertimbangan respon mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo terhadap perbankan syariah. Untuk perbankan syariah yang berada di Ponorogo untuk masukan juga evaluasi supaya lebih meningkatkan strategi dalam memberikan suatu promosi juga produk yang ditawarkan.

Selain itu juga diharapkan dapat menyuguhkan berbagai informasi untuk calon nasabah dalam memilih perbankan, juga faktor-faktor tentang berbagai hal dalam melakukan transaksi dalam perbankan utamanya bank syariah itu sendiri. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran bagi pihak perbankan syariah supaya dapat lebih mengembangkan produknya

serta memberikan pemahaman lebih terkait bank syariah. Menambah pengetahuan masyarakat tentang bank syariah serta pola suatu transaksi sehingga bisa disajikan untuk motivasi demi memahami dan memenuhi kebutuhan masyarakat terkait perbankan syariah.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Ana Maulida Sundari yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Mahasiswa Non-Muslim Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta)”, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil dari penelitian adalah Nilai signifikan pada uji F sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama dari variabel pengetahuan perbankan syariah, product, price, place, dan promotion bank syariah terhadap minat bertransaksi mahasiswa non-muslim pada bank syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bertransaksi di bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya meneliti mahasiswa muslim sedangkan penelitian ini meneliti mahasiswa non muslim.

Penelitian yang dilakukan oleh Uniyanti yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah”, jenis penelitian ini tergolong kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel religiusitas (X1) berpengaruh tidak signifikan terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN alauddin Makassar

menabung di bank syariah, dan variabel tingkat pendapatan/uang saku (X2) dan variable informasi produk bank syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN alauddin Makassar menabung di bank syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat nasabah menabung.

Penelitian yang dilakukan oleh Finka Agustia yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non muslim Untuk Menabung Di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung”, jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan yang dilakukan oleh peneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat non muslim menjadi nasabah pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung adalah faktor internal dan eksternal. Pada faktor eksternal terdapat faktor situasional dan sosial. Faktor situasional pada penelitian ini adalah masyarakat non muslim tertarik menabung di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Bandar Lampung karena produknya sesuai dengan kebutuhan mereka kemudian pelayanan dan tempat yang diberikan kepada nasabah juga memuaskan serta fasilitas yang menunjang bagi masyarakat non muslim ialah tidak adanya unsur riba, karena pada hasil wawancara, nasabah non muslim juga mengetahui bahwa bunga/riba itu memang dilarang oleh agama, tidak

hanya agama Islam, namun juga berbagai agama lainnya. Sedangkan faktor sosial yang mempengaruhi minat nasabah non muslim ialah ajakan dari teman maupun saudara dari nasabah non muslim tersebut. Adapula faktor internal yaitu faktor psikologis, pada faktor ini nasabah yang benar-benar ingin menabung di bank syariah dengan kehendak sendiri. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya meneliti mahasiswa muslim sedangkan penelitian ini meneliti nasabah non muslim.

Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Nurul Hamdani yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah Indonesia Sudirman Kc Tulungagung”, jenis penelitian yang dilakukan penulis dengan menggunakan metode kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner. Hasil penelitian diketahui bahwa 1) faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia Sudirman Kc. Tulungagung yaitu pertama faktor pelayanan dengan nilai eigenvalue sebesar 4,123, kedua faktor marketing mix dengan nilai eigenvalue sebesar 3,082, ketiga faktor fasilitas dengan nilai eigenvalue 1,948, keempat faktor motivasi dengan nilai eigenvalue sebesar 1,792, kelima faktor psikologis dengan nilai eigenvalue sebesar 1,523, keenam pengetahuan dengan nilai eigenvalue sebesar 1,158 dan ketujuh faktor kualitas produk dengan nilai eigenvalue sebesar 1,037. 2) faktor yang paling dominan terhadap minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia Sudirman Kc.

Tulungagung adalah faktor Pelayanan yang meliputi (X1.4) Ketanggapan, (X1.1) Keandalan, (X1.6) Jaminan, (X1.2) Keandalan, X1.10 Bentuk Fisik dan (X1.5) Ketanggapan. Karena faktor pelayanan memiliki nilai Percentage of varians sebesar 18,741 diantara faktor-faktor yang lainnya. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat nasabah menabung.

Penelitian yang dilakukan oleh M Khariska Afriadi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Komplek Perumahan Perumdam Kelurahan Kandang Mas Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu)”, jenis penelitian lapangan dengan pendekatan yang bersifat kualitatif argumentatif. Berdasarkan hasil wawancara dan hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat komplek perumdam untuk menjadi nasabah di bank syariah ialah faktor promosi, faktor produk, dan faktor lokasi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat menjadi nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Roose Hamidah Febriasti yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menabung Di

Bank Mandiri Syariah Yogyakarta”, jenis penelitian ini adalah penelitian survei dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan kuesioner. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa secara simultan, persepsi pelayanan, bagi hasil, dan kredibilitas pelayanan berpengaruh positif signifikan pada alpha 5% terhadap keputusan mahasiswa menabung. besarnya pengaruh yang bisa dijelaskan oleh seluruh variabel bebas terhadap variabel terikat sebesar 31,6%. Secara parsial, menyatakan variabel persepsi pelayanan berpengaruh positif signifikan pada alpha 5% terhadap keputusan mahasiswa menabung, persepsi bagi hasil berpengaruh positif signifikan pada alpha 5% terhadap keputusan mahasiswa menabung, dan persepsi kredibilitas karyawan tidak berpengaruh signifikan pada alpha lebih besar dari 10% terhadap keputusan mahasiswa menabung. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor keputusan menabung.

Penelitian yang dilakukan oleh Dian Rismayanti yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa UIN Mataram Jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2016)”, jenis penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan faktor Pemahaman tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap minat mahasiswa menabung di Bank Syariah, Faktor Produk dan faktor pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah

mahasiswa menabung di Bank Syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat menabung.

Penelitian yang dilakukan oleh Retno Juwita Ningrum faktor yang berjudul “Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa S1 Perbankan Syariah IAIN Metro Bertransaksi Dengan Bank Konvensional (Studi Kasus pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah Angkatan 2015)”, Penelitian ini termasuk kedalam penelitian lapangan (field research), sedangkan sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi mahasiswa S1 Perbankan Syariah IAIN metro memilih bertransaksi dengan Bank Konvensional didasari oleh dua faktor yakni faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal yang menjadi dasar dalam memilih jasa Bank Konvensional diantaranya adalah faktor sosial pelayanan, keluarga, lokasi, dan kelompok acuan. Sedangkan faktor internal yang menjadi dasar mahasiswa dalam memilih jasa perbankan konvensional adalah faktor gaya hidup dan persepsi. Sehingga pengetahuan dan ilmu yang telah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bertransaksi di bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi di bank syariah sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor bertransaksi di bank konvensional.

Penelitian yang dilakukan oleh Retno Fitria yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah STAIN Kediri)”, Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel budaya, sosial, pribadi dan psikologi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan mahasiswa menjadi nasabah bank syariah. Variabel yang paling berpengaruh adalah variabel psikologi dengan nilai regresi sebesar 0,593 dan nilai sig sebesar 0,000. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat menjadi nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Nur Fadhitah Safrillah yang berjudul “Analisis tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah Pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar”, Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada faktor-faktor yang mempengaruhi pilihan masyarakat untuk menjadi nasabah pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar. Dari studi ini menunjukkan bahwa faktor bagi hasil, penegakan terhadap prinsip syariah dan kualitas pelayanan menjadi faktor yang paling dominan mengapa seseorang atau masyarakat menjadi nasabah pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar. Persamaan penelitian ini dengan penelitian

yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor mahasiswa bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor masyarakat menjadi nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Bambang Sutoyo Hasibuan yang berjudul “Faktor Penentu Minat Dalam Menggunakan Internet Banking Bank Syariah”, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial variabel kemudahan tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan internet banking bank syariah, variabel kemanfaatan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan internet banking bank syariah. Berdasarkan hasil uji secara simultan bahwa variabel kemudahan dan kemanfaatan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat mahasiswa menggunakan internet banking bank syariah. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi dapat diketahui bahwa 29,0% variabel kemudahan dan kemanfaatan mampu mempengaruhi minat dan 71,0% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor minat menggunakan internet banking.

Penelitian yang dilakukan oleh Rofiq Kurnia Sandy yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Berkarir Di Perbankan

Syariah (Studi Empiris Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Muhammadiyah Magelang)”, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat empat faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa dalam memilih berkarir di perbankan syariah, diantaranya yaitu: 1) Faktor Persepsi Mahasiswa, 2) Faktor Pemahaman Agama, 3) Faktor Pertimbangan Pasar Kerja, dan 4) Faktor Internalisasi. Selain itu, Faktor Persepsi Mahasiswa dengan indikator Sesuai dengan kemampuan menjadi faktor paling dominan yang mempengaruhi minat mahasiswa dalam memilih berkarir di perbankan syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat berkarir di bank syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Arini Nur Izzati yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menabung Pada Bank Syariah”, jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data primer. Hasil penelitian ini menunjukkan secara simultan, variabel bagi hasil, pelayanan, dan aksesibilitas (lokasi dan jarak) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menabung pada bank syariah. Besarnya pengaruh yang dapat dijelaskan oleh variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 34.3 %. Secara parsial, variabel bagi hasil dan aksesibilitas (lokasi dan jarak) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menabung pada bank syariah. Sedangkan variabel pelayanan tidak berpengaruh

terhadap minat mahasiswa menabung pada bank syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat menabung.

Penelitian yang dilakukan oleh Wyska Mielanti Dana Saputri yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Untuk Menabung Di Bank Syariah”, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel literasi keuangan, bagi hasil, reigusitas, dan pendapatan secara simultan berpengaruh terhadap minat menabung di bank syariah. Variabel literasi keuangan, bagi hasil, religiusitas, dan pendapatan secara parsial berpengaruh terhadap minat menabung di bank syariah. kemampuan dari keempat variabel tersebut terhadap minat menabung dalam penelitian ini adalah 56,6%, sedangkan 43,4% dijelaskan oleh variabel lain di luar variabel dalam penelitian ini. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat menabung.

Penelitian yang dilakukan oleh Kartina Nur Melinnia yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Fakultas

Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro Menabung Di Bank Syariah”, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara simultan pendapatan, pengetahuan, religiusitas, bagi hasil dan kualitas pelayanan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan menabung mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro di bank syariah. Secara parsial pendapatan, pengetahuan dan bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro di bank syariah. Sedangkan religiusitas dan kualitas pelayanan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan menabung mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro di bank syariah. Koefisien determinasi menunjukkan bahwa keputusan menabung mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro di bank syariah dipengaruhi oleh pendapatan, pengetahuan, religiusitas, bagi hasil dan kualitas pelayanan sebesar 40,7%. Sisanya sebesar 59,3% dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama meneliti faktor-faktor mahasiswa terhadap bank syariah, perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah penelitian saya fokus pada faktor-faktor bertransaksi sedangkan penelitian ini fokus pada faktor-faktor minat menabung.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang bermakna mendeskripsikan suatu situasi mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang bersifat faktual secara sistematis dan akurat, untuk memotret fenomena individual, situasi, kelompok tertentu yang secara akurat dengan tujuan mendeskripsikan kegiatan serta transaksi mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang terjadi saat ini. Dalam penelitian deskriptif peneliti menggunakan wawancara, observasi tidak terstruktur, observasi berstruktur untuk mendeskripsikan fenomena yang diteliti.¹²

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti merupakan instrument yang paling penting dalam penelitian kualitatif.¹³ Dalam penelitian ini bertindak sebagai instrumen kunci, Partisipasi penuh sekaligus pengumpulan data sedangkan instrument lain sebagai penunjang.

Instrumen yang dimaksud ialah dokumen-dokumen yang bisa digunakan untuk menunjang keabsahan hasil penelitian seperti halnya data mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang diperoleh dari IAIN itu sendiri, namun itu hanya berfungsi sebagai instrument pendukung. oleh

¹² Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 169.

¹³ Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2001), 13.

karena itu kehadiran peneliti dilapangan sebagai patokan keberhasilan untuk memahami terkait judul yang diteliti, sehingga keterlibatan peneliti secara langsung, aktif dengan informan dengan sumber yang sangat diperlukan.

3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini saya lakukan di Institut Agama Islam Negeri Ponorogo karena di IAIN Ponorogo ada fakultas ekonomi dan bisnis islam yang mempelajari tentang ekonomi syariah, selain itu mahasiswa khususnya fakultas ekonomi dan bisnis islam mengetahui sedikit maupun banyak tentang bank syariah.

4. Data Dan Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif yaitu kata-kata dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.

Data berkaitan dengan sumbernya yaitu berupa :

a. Kata-kata dan Tindakan

Kata-kata dan tindakan mahasiswa IAIN Ponorogo yang diamati atau diwawancarai adalah data utama. Sumber data utama dicatat lewat catatan tertulis atau lewat perekaman video/audio, pengambilan foto, atau film. Pencatatan sumber data utama lewat wawancara atau pengamatan merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan mengamati, mendengar, dan bertanya.¹⁴

¹⁴ Ibid, 223.

b. Sumber Tertulis

Dilihat dari sumber data yang berasal dari sumber tertulis yaitu berupa majalah ilmiah, arsip, dokumen pribadi, buku, jurnal dan lain sebagainya sangat berharga guna menajaki keadaan seseorang atau mahasiswa IAIN Ponorogo.¹⁵

c. Foto atau Rekaman

Foto ataupun rekaman bisa dijadikan untuk salah satu data yang konkrit, dengan adanya suatu foto ataupun rekaman bisa dijadikan bukti bawasannya telah dilakukan penelitian berupa pengamatan maupun wawancara. Foto ataupun rekaman tersebut diambil langsung dari mahasiswa IAIN Ponorogo.

5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data bisa dilakukan dalam berbagai setting, berbagai cara, berbagai sumber. Jika dilihat settingnya data bisa dikumpulkan pada setting alamiah pada labolatorium dengan metode eksperimen, dirumah bersama berbagai responden, diskusi, pada seminar, dan lain sebagainya. Jika dilihat dari sumber datanya maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Selanjutnya bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data maka teknik dalam pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi, interview, dokumentasi.¹⁶ Dan pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *snowball sampling*.

121.

¹⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017),

¹⁶ Ibid., 137.

a. Observasi

Observasi yang dilakukan di IAIN Ponorogo merupakan dasar dari ilmu pengetahuan. Bawasannya para ilmuwan hanya bisa bekerja berdasarkan data yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh lewat observasi langsung di lapangan yaitu mahasiswa IAIN itu sendiri.¹⁷ Dengan terjun di lapangan peneliti akan lebih menguasai dalam hal memahami konteks data keseluruhan dalam situasi sosial, jadi akan bisa didapat pandangan yang holistic ataupun menyeluruh. Selain itu peneliti dapat melihat hal-hal yang belum ataupun tidak diamati orang lain terkhusus orang yang ada dalam lingkungan tersebut karena telah dianggap biasa dan karena itu tidak bisa terungkap.

b. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide lewat tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan pembahasan yang harus diteliti, tetapi apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari informan yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report* atau setidaknya-tidaknya pada pengetahuan atau keyakinan

¹⁷ Ibid, 145.

pribadi. Disini peneliti mewawancarai secara langsung mahasiswa IAIN Ponorogo.¹⁸

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan catatan-catatan yang di peroleh dari data pribadi responden atau narasumber yang di peroleh dilapangan yang dapat mendukung dari data penelitian.

6. Teknik Pengolahan Data

a. *Data Collection* (Pengumpulan Data)

Pada penelitian kualitatif dilakukan observasi untuk pengumpulan data, wawancara mendalam, dan dokumentasi atau gabungan ketiganya (triangulasi). Dalam kurun waktu beberapa hari akan dilakukan pengumpulan data, bahkan hingga beberapa bulan, agar memperoleh banyak data untuk diteliti.

b. *Data Reduction* (reduksi data)

Reduksi data yaitu tindakan merangkum, mendapatkan hal pokok, memfokuskan pada hal yang dirasa penting, untuk mendapatkan pola dan temanya. Dalam penelitian penulis melakukan reduksi data melalui bentuk analisis yang menjelaskan, digolongkan, diarahkan, menyingkirkan sesuatu yang dirasa tidak perlu. Dapat disimpulkan serta dapat ditarik dan dijelaskan. Reduksi data dilakukan dengan menggabungkan data-data penting

¹⁸ Ibid, 137.

c. *Data Display* (penyajian data)

Menyajikan data merupakan aktivitas yg melibatkan pengeditan deretan informasi, membangun peluang buat menarik konklusi tindakan. Format penyajian data kualitatif bisa berupa teks deskriptif berupa catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan & diagram.

d. *Conclusion Drawing/ verification*

Setelah mendisplaykan data, maka dilakukan penarikan kesimpulan. Kesimpulan berasal dari hasil reduksi data serta penyajian data yang telah di interpretasikan. Interpretasi dilakukan ketika beberapa data telah disajikan maka langkah selanjutnya akan melalui proses pemahaman makna atau penafsiran dan setelah mendapatkan hasil implementasi maka data tersebut akan disampaikan secara objektif dengan fakta yang ada, sehingga hasil penelitian dapat ditemukan dan dapat dilakukan penarikan kesimpulan.

7. Teknik Analisis Data

Setelah data yang dikumpulkan dirasa cukup untuk memahami aspek-aspek lingkungan mahasiswa yang ada di IAIN Ponorogo maka pengamat meninggalkan lapangan untuk memasuki tahap analisis data secara intensif. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman yang mana analisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung di IAIN Ponorogo dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara mahasiswa IAIN Ponorogo peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai, bila jawaban yang

diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu diperoleh data yang dianggap kredibel. Setelah peneliti melakukan pengumpulan data maka peneliti melakukan anticipatory sebelum melakukan reduksi data.

- a. Data Reduction adalah merangkum, memilih data data yang pokok, memfokuskan pada hal hal yang penting dicari tema dan polanya, Yang mana data-data umum yang diperoleh selama penelitian pada mahasiswa IAIN Ponorogo. Data-data penelitian dirangkum dan diambil bagian yang pokok supaya dapat memberikan gambaran yang jelas. Sehingga mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data selanjutnya.
- b. Data display adalah menyajikan data dalam bentuk uraian singkat mengenai mahasiswa IAIN Ponorogo atau sekumpul informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan dan pengambilan tidakan.
- c. Conclousion Drawing (penarikan kesimpulan) adalah analisis data untuk terus menerus baik selama maupun sesudah pengumpulan data untuk menarik kesimpulan yang dapat menggambarkan hal yang terjadi pada mahasiswa IAIN Ponorogo terhadap minat mereka bertransaksi dibank syariah maupun konvensional.

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam suatu penelitian teknik pengecekan keabsahan data merupakan hal yang harus dilakukan yang mana hasil dari penelitian tersebut bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya. Tehnik *Triangulasi Data* digunakan untuk keabsahan data dalam penelitian ini. Triangulasi dimaksudkan sebagai

teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari beberapa teknik pengumpulan data mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dan sumber data yang telah ada, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapat data dari sumber yang sama.¹⁹

- a. Observasi meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek teknik ini dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara teliti. Peneliti terlibat secara langsung sebagai pengamat dilapangan, dalam penelitian ini peneliti mengamati aktivitas mahasiswa IAIN Ponorogo untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa IAIN Ponorogo dalam bertransaksi di bank syariah maupun konvensional.
- b. Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk menggali informasi lewat tanya jawab sehingga dapat di kontruksikan arti dalam suatu topik. Wawancara dilakukan secara mendalam dan terstruktur kepada mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dengan pedoman yang telah di buat. setiap mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo diberi pertanyaan yang sama lalu peneliti mencatatnya.
- c. Dokumentasi ialah mencari data mengenai hal-hal yang berupa buku, transkrip, catatan , foto dan sebagainya. Dokumentasi merupakan

¹⁹ Sudarmawan Damin, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung: CV.Pustaka Setia, 2002),

pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.²⁰

G. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Untuk member sebuah gambar mengenai penelitian ini maka disusunlah sistematika pembahasan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Meliputi Latar belakang yang berisi tentang alasan peneliti dalam memilih penelitian faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam bertransaksi di perbankan syariah. Rumusan masalah sebagai implementasi serta pertanyaan-pertanyaan yang muncul dalam pikiran peneliti sehingga memutuskan untuk mengambil suatu penelitian terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam bertransaksi di bank syariah, supaya penelitian ini lebih fokus dan terarah. Tujuan dari penelitian ini sendiri adalah supaya dapat menjawab rumusan masalah yang telah ada yaitu untuk menganalisis respon, kendala, dan faktor yang mempengaruhi mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam bertransaksi di bank syariah. Manfaat penelitian ini supaya berguna bagi peneliti sendiri, praktisi, dan khalayak umum supaya dapat mengetahui kegiatan mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dalam hal transaksi keuangan. Studi penelitian terdahulu

²⁰ Ibid, 192–193.

berguna untuk pembandingan dengan penelitian yang akan dilakukan supaya lebih fokus dan terarah, metode penelitian adalah berupa perencanaan dan arah didalam penelitian agar lebih terstruktur sehingga penelitian yang dilakukan sesuai dengan kenyataan yang ada dalam masyarakat utamanya mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

BAB II FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH

Bab yang membahas paparan teori-teori tentang bank syariah yang berupa pengertian bank syariah dan juga prinsip bank syariah yang mencakup semua ringkasan yang berhubungan dengan landasan-landasan syariah. Faktor-faktor membahas tentang teori-teori mengenai faktor baik pengertian hingga sesuatu yang mendasari mahasiswa dalam bertransaksi di perbankan baik bank konvensional ataupun bank syariah tersebut.

BAB III FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI IAIN PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH

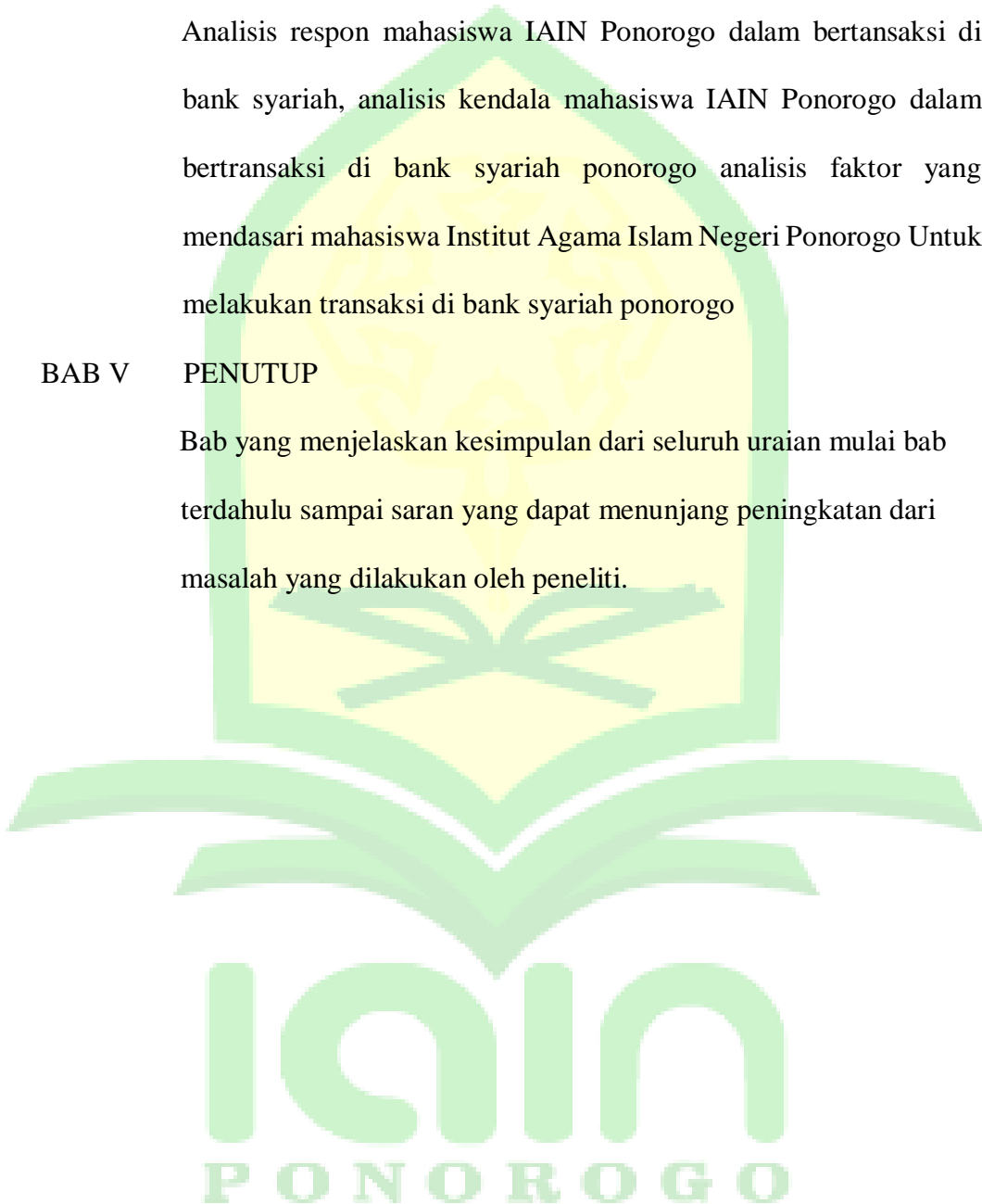
Berisi faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa dalam bertransaksi di bank syariah yang dinyatakan layak dan mampu mewakili mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam se Ponorogo.

BAB IV ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI IAIN PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH

Analisis respon mahasiswa IAIN Ponorogo dalam bertansaksi di bank syariah, analisis kendala mahasiswa IAIN Ponorogo dalam bertransaksi di bank syariah ponorogo analisis faktor yang mendasari mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Untuk melakukan transaksi di bank syariah ponorogo

BAB V PENUTUP

Bab yang menjelaskan kesimpulan dari seluruh uraian mulai bab terdahulu sampai saran yang dapat menunjang peningkatan dari masalah yang dilakukan oleh peneliti.



BAB II

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH

A. Perbankan Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank secara bahasa diambil dari bahasa Itali, yakni banco yang mempunyai arti meja. Penggunaan istilah ini disebabkan dalam realita kesehariannya bahwa setiap proses dan transaksi sejak dahulu dan mungkin di masa yang datang dilaksanakan di atas meja. Dalam bahasa arab, bank biasa disebut dengan mashrof yang bearti tempat berlangsung saling menukar harta, baik dengan cara mengambil ataupun menyimpan atau selain untuk melakukan muamalat. Menurut UU Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998, tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan bahwa Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedang pengertian prinsip syariah itu sendiri adalah aturan berdasarkan hukum Islam.¹

Menurut Karnaen Purwa atmadja, bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, yakni bank dengan tata cara dan operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Salah satu

¹ C.S.T Kamsil, dkk, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), cet. Ke-1, 311-313.

unsur yang harus dihindari dalam muamalah Islam adalah praktik-praktik yang mengandung unsur riba (spekulasi dan tipuan).²

Pada umumnya, hal yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberi layanan pembiayaan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam, mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam Al-Quran dan Al-Hadist. Dengan mengacu kepada Al-Quran dan Al-Hadist, maka bank syariah diharapkan dapat menghindari kegiatan-kegiatan yang mengandung unsur riba dan segala hal yang bertentangan dengan syariat Islam.

Adapun perbedaan pokok antara bank syariah dengan bank konvensional terdiri dari beberapa hal. Bank syariah tidak melaksanakan sistem bunga dalam seluruh aktivitasnya, sedang bank konvensional memakai sistem bunga. Hal ini memiliki implikasi yang sangat dalam dan sangat berpengaruh pada aspek operasional dan produk yang dikembangkan oleh bank syariah. Bank syariah lebih menekankan sistem kerja serta partnership, kebersamaan terutama kesiapan semua pihak untuk berbagi termasuk dalam hal-hal keuntungan dan kerugian.

Kehadiran bank syariah diharapkan dapat berpengaruh terhadap kehadiran suatu sistem ekonomi Islam yang menjadi keinginan bagi setiap

² Muhammad Firdaus NH, dkk, *Konsep & Implementasi Bank Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), 18.

negara Islam. Kehadiran bank syariah diharapkan dapat memberikan alternatif bagi masyarakat dalam memanfaatkan jasa perbankan yang selama ini masih didominasi oleh sistem bunga.

2. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan fungsi intermediasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam. Peran dan fungsi bank syariah, di antaranya sebagai berikut:³

- a. Sebagai tempat menghimpun dana dari masyarakat atau dunia usaha dalam bentuk tabungan (*mudharabah*), dan giro (*wadiah*), serta menyalurkannya kepada sektor riil yang membutuhkan.
- b. Sebagai tempat investasi bagi dunia usaha (baik dana modal maupun dana rekening investasi) dengan menggunakan alat-alat investasi yang sesuai dengan syariah.
- c. Menawarkan berbagai jasa keuangan berdasarkan upah dalam sebuah kontrak perwakilan atau penyewaan.
- d. Memberikan jasa sosial seperti pinjaman kebajikan, zakat dan dana sosial lainnya yang sesuai dengan ajaran Islam.

3. Tujuan Bank Syariah

Upaya pencapaian keuntungan yang setinggi-tingginya (profit maximization) adalah tujuan yang biasa dicanangkan oleh bank komersial, terutama bank konvensional. Berbeda dengan tujuan bank konvensional,

³ Imamul Arifin, *Membuka Cakrawala Ekonomi*, (Jakarta: Setia Purna Inves 2007), 14.

bank syariah berdiri untuk menggalakkan, memelihara dan mengembangkan jasa-jasa serta produk-produk perbankan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam. Bank syariah juga memiliki kewajiban untuk mendukung aktivitas investasi dan bisnis yang ada di lembaga keuangan sepanjang aktifitas tersebut tidak dilarang dalam Islam. Selain itu, bank syariah harus lebih menyentuh kepentingan masyarakat kecil.

4. Landasan Hukum Perbankan Islam

a. Landasan Hukum Islam

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا. (٢٧٥)

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) 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 riba. (QS. Al-Baqarah : 275)⁴

عَنْ جَابِرِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَ أَكِلَ الرِّبَا وَمُوكِلَهُ وَكَاتِبَهُ
وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ: هُمْ سَوَاءٌ - رَوَاهُ مُسْلِمٌ

⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* (Jakarta: Lajnah Pentashih Mushaf *al-Quraan*), 47.

Artinya:

Dari Ibnu Mas'ud ra bahwa Rasulullah SAW melaknat pemakan riba', yang memberi makan, kedua orang saksinya dan pencatatnya. (HR Muslim).⁵

b. Landasan Hukum Positif

1) Undang-undang No.7 Tahun 1992

Sejak diberlakukannya UU No.7 tahun 1992 yang memosisikan bank Syariah sebagai bank umum dan bank perkreditan rakyat, memberikan angin segar kepada sebagian umat muslim yang anti-riba, yang ditandai dengan mulai beroperasinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tanggal 1 Mei 1992 dengan modal awal Rp.106.126.382.000,00.

Meskipun UU No.7 Tahun 1992 tersebut tidak secara eksplisit menyebutkan pendirian bank syariah atau bank bagi hasil dalam pasal-pasal, kebebasan yang diberikan oleh pemerintah melalui deregulasi tersebut telah memberikan pilihan bebas kepada masyarakat untuk merefleksikan pemahaman mereka atas maksud dan kandungan peraturan tersebut.

2) Undang-undang No.10 Tahun 1998

UU No.10 Tahun 1998 tentang perubahan atas undangundang No.7 Tahun 1992 hadir untuk memberikan kesempatan meningkatkan peranan bank syariah untuk menampung aspirasi dan kebutuhan masyarakat. Arah kebijakan regulasi ini dimaksudkan agar ada

⁵ Kitab *az-Zuhud war-Raqaiq*), no.5245.

peningkatan peranan bank nasional sesuai fungsinya dalam menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dengan prioritas koperasi, pengusaha kecil, dan menengah serta seluruh lapisan masyarakat tanpa diskriminasi. Dalam UU No.10 Tahun 1998 ini pun memberi kesempatan bagi masyarakat untuk mendirikan bank yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah, termasuk pemberian kesempatan kepada Bank Umum Konvensional untuk membuka kantor cabangnya yang khusus menyelenggarakan kegiatan berdasarkan Prinsip Syariah.

3) Undang-undang No.23 Tahun 2003

UU No.23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia telah menugaskan kepada BI untuk mempersiapkan perangkat aturan dan fasilitas-fasilitas penunjang lainnya yang mendukung kelancaran operasional bank berbasis Syariah serta penerapan *dual bank system*.

4) Undang-undang No.21 Tahun 2008

Beberapa aspek penting dalam UU No.21 Tahun 2008:

- a. *Pertama*, adanya kewajiban mencantumkan kata “syariah” bagi bank syariah, kecuali bagi bank-bank syariah yang telah beroperasi sebelum berlakunya UU No.21 Tahun 2008 (pasal 5 no.4). Bagi bank umum konvensional (BUK) yang memiliki unit usaha syariah (UUS) diwajibkan mencantumkan nama syariah setelah nama bank (pasal 5 no.5).

- b. *Kedua*, adanya sanksi bagi pemegang saham pengendali yang tidak lulus *fit and proper test* dari BI (pasal 27).
- c. *Ketiga*, satu-satunya pemegang fatwa syariah adalah MUI. Karena fatwa MUI harus diterjemahkan menjadi produk perundang-undangan (dalam hal ini Peraturan Bank Indonesia / PBI), dalam rangka penyusunan PBI, BI membentuk komite perbankan syariah yang beranggotakan unsur-unsur dari BI, Departemen agama, dan unsur masyarakat dengan komposisi yang berimbang dan memiliki keahlian di bidang syariah (pasal 26).
- d. *Keempat*, adanya definisi baru mengenai transaksi murabahah. Dalam definisi lama disebutkan bahwa murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Menurut UU No.21 Tahun 2008 disebutkan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Diubahnya kata “jual beli” dengan kata “pembiayaan”, secara implisit UU No.21 Tahun 2008 ini ingin mengatakan bahwa transaksi murabahah tidak termasuk transaksi yang dikenakan pajak sebagaimana yang kini menjadi masalah bagi bank syariah.

- 5) Beberapa Peraturan Bank Indonesia mengenai Perbankan syariah
- a. PBI No.9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah.
 - b. PBI No.7/35/PBI/2005 tentang perubahan atas peraturan bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
 - c. PBI No.6/24/PBI/2004 tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.⁶

5. Produk Perbankan Syariah

Produk perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu: (I) Produk Penyaluran Dana, (II) Produk Penghimpunan Dana, dan (III) Produk yang berkaitan dengan jasa yang diberikan perbankan kepada nasabahnya.

a. Produk Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yaitu:⁷

1) Prinsip Jual Beli (*Bay'*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*).

Prinsip ini dapat dibagi sebagai berikut:

⁶ <http://pdfsearchpro.com/bank-syariah-pdf.html>, (diakses pada tanggal 9 Oktober 2022, jam 00.28).

⁷ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), 98.

a) Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Rusyd bahwa pengertian *murabahah* yaitu: Bahwa pada dasarnya *murabahah* tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi si penjual dengan memperhatikan dan memperhitungkannya dari modal awal si penjual.⁸

b) Pembiayaan *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada.⁹

c) Pembiayaan *Istisna*

Produk *Istisna* menyerupai produk *salam*, tapi dalam *Istisna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *Istisna* dalam Bank Syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.¹¹

2) Prinsip Sewa (*I*)

Transaksi *Ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *Ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli. Namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *Ijarah* objek transaksinya adalah jasa.¹⁰

⁸ Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Rusyd (Beirut: Bidayatul Mujtahid Wa Nihayatul Muqtashid Darul Qalam, 1988), 216.

⁹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, 99.

¹⁰ Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PKES Publishing, 2008), 36

3) Prinsip Bagi Hasil (*Shirkah*)

a) Pembiayaan *Musharakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *Musharakah* (*shirkah* atau *sharikah* atau serikat atau kongsi). Dalam artian semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek *Musharakah* dan dikelola bersama-sama.¹¹

b) Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudarib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.¹²

4) Akad Pelengkap

a) *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)

Tujuan fasilitas *Hiwalah* adalah untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya.

b) *Rahn* (Gadai)

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

c) *Qard* (Pinjaman Uang)

Qard adalah pinjaman uang. Aplikasi *qard* dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu: *pertama*, sebagai pinjaman talangan haji, *kedua*, sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*),

¹¹ T.M. Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Mu'amalah, cet. II* (Jakarta: Bulan Bintang, 1984), 24.

¹² Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, *Perbankan Syariah*, 37-39.

ketiga, sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, *keempat*, sebagai pinjaman kepada pengurus bank.

d) *Wakalah* (Perwakilan)

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkasi dan transfer uang.

e) *Kafalah* (Garansi Bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran.¹³

b. Produk Penghimpunan Dana

Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *Wadiah* dan *Mudharabah*.¹⁴

c. Produk Jasa

1) *Sharf* (*Jual Beli Valuta Asing*)

Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*).

2) *Ijarah* (*Sewa*)

Menurut bahasa *ijarah* adalah (menjual mafaat). Sedangkan menurut istilah syarak menurut pendapat ulama Hanafiyah: *Ijarah* adalah akad atas suatu kemanfaatan dengan pengganti.¹⁵

¹³ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam*, 105-107

¹⁴ Moh. Zuhri, *Terjemah Fiqh Empat Madzab*, (Semarang: Asy-Syifa, 1993), 169.

¹⁵ Alaudin Al-Kasani, *Badai'ash-Shanai'fi Tartib Asy-Syara'i*, IV: 174

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Bertransaksi

Ada beberapa faktor dalam bertransaksi konsumen untuk mengambil keputusan yaitu, faktor internal dan faktor eksternal.

1. Faktor Internal yaitu terdiri dari faktor psikologis dan faktor pribadi.

a. Faktor Psikologis

Dalam faktor ini mencakup persepsi, motivasi, pembelajaran, dan sikap.¹⁶ Sikap dan kepercayaan merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam situasi dan kondisi tertentu secara konsisten. Sikap mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan mempengaruhi sikap. Kepribadian merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi perilaku konsumen. Kepribadian adalah pola individu untuk merespon stimulus yang muncul dari lingkungannya. Termasuk di dalam kepribadian adalah opini, minat dan prakarsa. Pembelajaran berdampak pada adanya perubahan seorang individu/konsumen dikatakan belajar jika ada perubahan kearah yang lebih baik dalam tiga aspek (kognitif, afektif dan psikomotor) yang bersifat relative permanen. Konsumen akan belajar setelah mendapat pengalaman orang lain. Setelah membeli dan mengonsumsi produk, konsumen akan merasa puas atau tidak puas. Jika puas, konsumen akan melakukan pembelian ulang di lain waktu. Sebaliknya, jika tidak puas, konsumen

¹⁶ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 25.

tidak akan melakukan pembelian di lain waktu. Dalam faktor psikologis ini dipengaruhi oleh empat faktor utama, yaitu:¹⁷

1) Motivasi

Konsumen memiliki banyak kebutuhan. Beberapa kebutuhan tersebut bersifat biogenic, yaitu kebutuhan tersebut muncul dari tekanan biologis, seperti lapar, haus, tidak nyaman, sedangkan yang lainnya bersifat psychogenic, yaitu kebutuhan yang muncul dari tekanan psikologis seperti kebutuhan akan pengakuan, penghargaan, atau rasa keanggotaan kelompok.¹⁸ Kebutuhan akan menjadi motif jika ia didorong mencapai level intensitas yang memadai. Motif adalah kebutuhan yang mendorong konsumen untuk bertindak. Setiap konsumen memiliki motivasi yang berbeda karena mereka memiliki keinginan yang berbeda-beda.

2) Persepsi

Konsumen yang termotivasi siap bertindak. Bagaimana tindakan sebenarnya konsumen yang termotivasi akan dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi tertentu. Persepsi adalah proses yang digunakan oleh konsumen untuk memilih, mengorganisasi atau menginterpretasikan masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik, namun juga rangsangan yang berhubungan dengan

¹⁷ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 86.

¹⁸ Sudaryono, *Perilaku Konsumen dalam Prespektif Pemasaran*, (Jakarta Pusat: Lentera Ilmu Cendekia, 2014), 170.

lingkungan sekitar dan keadaan individu konsumen tersebut.¹⁹Persepsi konsumen terhadap promosi suatu produk barang atau jasa tidak selamanya dianggap benar, karena konsumen masih mempersepsikan bahwa promosi tersebut dianggap berlebihan.

3) Pembelajaran

Pembelajaran meliputi perubahan perilaku konsumen yang timbul dari pengalaman. Sebagian besar perilaku manusia adalah hasil belajar. Pembelajaran dihasilkan melalui perpaduan antara pendorong rangsangan, isyarat bertindak, tanggapan, dan penguatan. Pendorong adalah rangsangan internal yang kuat dan mendorong tindakan. Isyarat adalah rangsangan kecil yang menentukan kapan, dimana, dan bagaimana tanggapan seseorang. Teori pembelajaran mengajarkan para pemasar bahwa mereka dapat membangun permintaan atas sebuah produk dengan mengaitkannya kepada dorongan atau motivasi, dan memberikan penguatan yang positif.²⁰

4) Keyakinan dan Sikap

Melalui bertindak dan belajar, konsumen mendapatkan keyakinan dan sikap. Keduanya kemudian mempengaruhi perilaku pembelian mereka

¹⁹ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Prespektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta CV, 2013), 66.

²⁰ *Ibid*, 74.

a. Keyakinan (Belief)

Gambaran pemikiran yang dianut konsumen tentang gambaran sesuatu. Keyakinan konsumen tentang produk atau merek mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Keyakinan mungkin berdasarkan pengetahuan dan pendapat. Kesemuanya itu mungkin atau tidak mungkin mengandung factor emosional.²¹ Tentu saja, perusahaan sangat tertarik pada keyakinan yang ada dalam pikiran konsumen tentang produk yang mereka hasilkan. Keyakinan tersebut membentuk citra merek di benak konsumen, dimana konsumen akan bertindak berdasarkan citra tersebut. Jika beberapa keyakinan keliru dan menghambat pembelian, maka perusahaan akan meluncurkan kampanye untuk mengoreksi keyakinan-keyakinan tersebut. Bagi perusahaan dengan skala pemasaran global, fakta bahwa konsumen sering mempertahankan keyakinan yang mudah dilihat tentang merek atau produk berdasarkan negara asal mereka, merupakan hal yang paling untuk diperhatikan.

b. Sikap (Attitude)

Sikap adalah evaluasi, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama dari konsumen terhadap suatu obyek atau gagasan.³⁴ Jadi, perusahaan sebaliknya menyesuaikan produk yang dihasilkannya dengan sikap yang telah ada daripada

²¹ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 87.

berusaha untuk mengubah sikap konsumen. Tentu saja terdapat beberapa pengecualian, dimana biaya besar untuk mengubah sikap konsumen akan memberikan hasil.

b. Faktor Pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik pribadi tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian, dan konsep diri pembeli.²²

1) Usia dan tahap Siklus Hidup

Konsumen mengkonsumsi produk yang berbeda-beda sepanjang hidupnya. Konsumsi juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga. Perusahaan sering memilih kelompok-kelompok berdasarkan siklus hidup sebagai pasar sasaran mereka. Namun, rumah tangga yang menjadi sasaran tidak selalu berdasarkan konsep atas keluarga.

2) Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi

Pekerjaan konsumen juga mempengaruhi pola konsumsinya. Perusahaan pada umumnya berusaha mengidentifikasi kelompok profesi yang memiliki minat di atas rata-rata atas produk mereka. Perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produknya untuk kelompok profesi tertentu.³⁶ Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang, misalnya penghasilan yang dapat dibelanjakan (level, kestabilan, pola waktu), tabungan, dan aktiva

²² Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 84.

termasuk persentase aktiva yang lancar/likuid), utang, kemampuan untuk meminjam, dan sikap terhadap belanja atau menabung.²³ Perusahaan yang peka terhadap harga terus-menerus memperhatikan kecenderungan penghasilan pribadi, tabungan dan tingkat suku bunga. Jika indikator ekonomi menandakan resesi, maka perusahaan dapat mengambil langkah-langkah untuk merancang ulang, melakukan penempatan ulang, dan menerapkan kembali harga produk sehingga perusahaan dapat terus menerus menawarkan nilai ke konsumen sasaran.

3) Gaya Hidup

Konsumen yang berasal dari sub budaya, kelas sosial, dan pekerjaan yang sama dapat memiliki gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup adalah pola seserang di dunia yang terungkap pada aktivitas, minat, dan opininya.²⁴ Gaya hidup menggambarkan keseluruhan diri konsumen yang berinteraksi dengan lingkungannya. Perusahaan mencari hubungan antara produk mereka dan kelompok gaya hidup. Dengan demikian, perusahaan dapat dengan lebih jelas mengarahkan mereknya ke gaya hidup orang yang berprestasi.

4) Kepribadian dan Konsep Diri

Konsumen memiliki karakteristik kepribadian yang berbeda mempengaruhi perilaku pembeliannya. Kepribadian adalah ciri bawaan psikologi manusia yang menghasilkan tanggapan yang relative

²³ Sudaryono, *Perilaku Konsumen*, 104.

²⁴ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen* ,h. 85

konsisten dan bertahan lama terhadap rangsangan lingkungannya. Kepribadian biasanya digambarkan dengan menggunakan ciri bawaan seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan bersosialisasi, pertahanan diri, dan kemampuan beradaptasi.²⁵ Kepribadian dapat menjadi variabel yang sangat berguna dalam menganalisis perilaku konsumen, asalkan jenis kepribadian tersebut dapat diklasifikasikan dengan akurat asalkan terdapat korelasi yang kuat antar jenis kepribadian tertentu dengan pilihan produk atau merk gagasannya adalah bahwa juga mempunyai kepribadian, bahwa mungkin memilih merek yang kepribadiannya sesuai dengan kepribadian dirinya.

Konsep diri atau sering disebut dengan citra pribadi merupakan bagian dari kepribadian konsumen. Pemasar berusaha mengembangkan citra merek yang sesuai dengan citra pribadi konsumen. Mungkin saja konsep diri aktual konsumen (bagaimana ia memandang dirinya) konsep diri mana yang mau dipuaskannya dalam melakukan suatu pembelian.

²⁵ Sudaryono, *Perilaku Konsumen*, 30.

2. Faktor Eksternal yaitu terdiri dari faktor situasional dan faktor sosial

a. Faktor Situasional

Faktor situasional mencakup keadaan sarana dan prasarana tempat belanja, waktu berbelanja, penggunaan produk dan kondisi saat pembelian.²⁶ Keadaan sarana dan prasarana tempat belanja mencakup tempat parkir, gedung, eksterior dan interior toko, pendingin udara, penerangan, tempat ibadah dan sebagainya. Kondisi saat pembelian produk adalah sehat, senang, sedih, kecewa, atau sakit hati. Kondisi konsumen saat melakukan pembelian akan mempengaruhi pembuatan keputusan konsumen.

b. Faktor Sosial

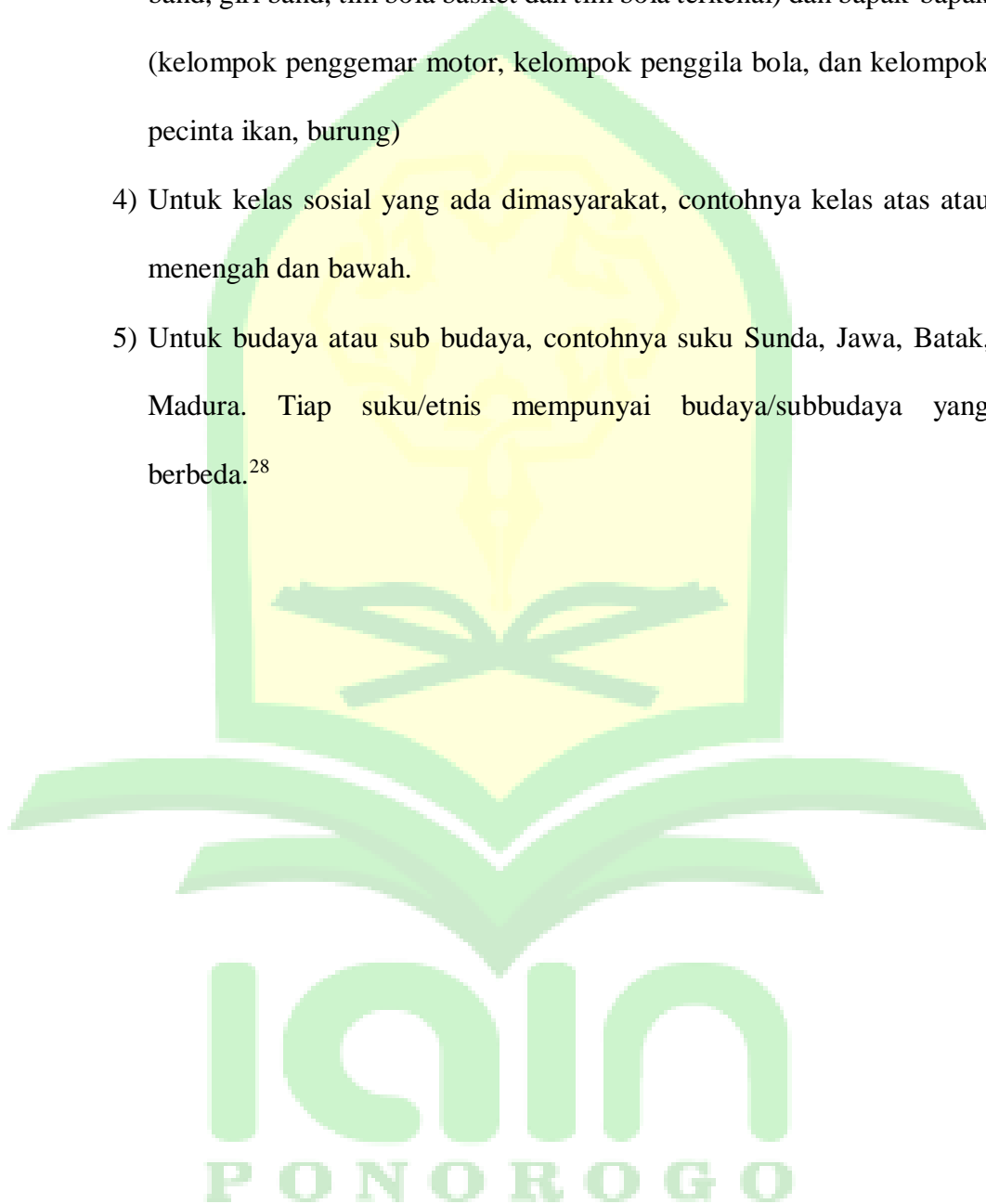
Faktor sosial mencakup undang-undang/peraturan, keluarga, kelompok referensi, kelas sosial, dan budaya.²⁷

- 1) Sebelum memutuskan akan membeli produk, konsumen akan mempertimbangkan apakah pembelian produk tersebut diperbolehkan atau tidak dalam aturan/undang-undang yang berlaku. Jika diperbolehkan, konsumen akan melakukan pembelian. Namun jika dilarang oleh undang-undang atau peraturan daerah, regional, nasional, bahkan internasional, konsumen tidak akan melakukan pembelian.
- 2) Keluarga terdiri atas ayah, ibu, dan anak. Anak yang baik tertentu akan melakukan pembelian produk jika ayah atau ibunya menyetujui.

²⁶ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen*, 25.

²⁷ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 83.

- 3) Untuk kelompok referensi, contohnya kelompok referensi untuk ibu-ibu (kelompok pengajian, PKK, dan arisan), remaja (kelompok boy band, girl band, tim bola basket dan tim bola terkenal) dan bapak-bapak (kelompok penggemar motor, kelompok penggemar bola, dan kelompok pecinta ikan, burung)
- 4) Untuk kelas sosial yang ada dimasyarakat, contohnya kelas atas atau menengah dan bawah.
- 5) Untuk budaya atau sub budaya, contohnya suku Sunda, Jawa, Batak, Madura. Tiap suku/etnis mempunyai budaya/subbudaya yang berbeda.²⁸



²⁸ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen*, 24.

BAB III

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH

A. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Bertransaksi

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi dalam bertransaksi konsumen untuk mengambil keputusan yaitu, faktor internal dan faktor eksternal.

1. Faktor Internal yaitu terdiri dari faktor psikologis dan faktor pribadi.

a. Faktor Psikologis

Dalam faktor ini mencakup persepsi, motivasi, pembelajaran, dan sikap.¹ Sikap dan kepercayaan merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam situasi dan kondisi tertentu secara konsisten. Sikap mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan mempengaruhi sikap. Kepribadian merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi perilaku konsumen. Kepribadian adalah pola individu untuk merespon stimulus yang muncul dari lingkungannya. Termasuk di dalam kepribadian adalah opini, minat dan prakarsa. Pembelajaran berdampak pada adanya perubahan seorang individu/konsumen dikatakan belajar jika ada perubahan kearah yang lebih baik dalam tiga aspek (kognitif, afektif dan psikomotor) yang bersifat relative

¹ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015)

permanen. Konsumen akan belajar setelah mendapat pengalaman orang lain. Setelah membeli dan mengonsumsi produk, konsumen akan merasa puas atau tidak puas. Jika puas, konsumen akan melakukan pembelian ulang di lain waktu. Sebaliknya, jika tidak puas, konsumen tidak akan melakukan pembelian di lain waktu.

b. Faktor Pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik pribadi tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian, dan konsep diri pembeli.²

2. Faktor Eksternal yaitu terdiri dari faktor situasional dan faktor sosial

a. Faktor Situasional

Faktor situasional mencakup keadaan sarana dan prasarana tempat belanja, waktu berbelanja, penggunaan produk dan kondisi saat pembelian.³Keadaan sarana dan prasarana tempat belanja mencakup tempat parkir, gedung, eksterior dan interior toko, pendingin udara,

penerangan, tempat ibadah dan sebagainya. Kondisi saat pembelian produk adalah sehat, senang, sedih, kecewa, atau sakit hati. Kondisi konsumen saat melakukan pembelian akan mempengaruhi pembuatan keputusan konsumen.

² Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 84.

³ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen*, 25.

b. Faktor Sosial

Faktorsosial mencakup undang-undang/peraturan, keluarga, kelompok referensi, kelas sosial, dan budaya.⁴

B. Faktor-Faktor Internal Yang Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Dalam Bertransaksi Di Bank Syariah

Faktor internal adalah faktor yang asalnya dari dalam diri seseorang atau individu itu sendiri. Faktor ini mencakup persepsi, motivasi, pembelajaran, dan sikap yang kemudian menghasilkan keputusan untuk melakukan sesuatu hal atau memilih sesuatu berdasarkan yang menurutnya baik untuk diri seseorang salah satunya adalah keputusan untuk melakukan transaksi di suatu perbankan.

Disini saudari Dima Maulika Sehandy mahasiswi IAIN Ponorogo jurusan Perbankan Syariah beralamatkan Jl. Anjani pakunden Ponorogo, alumni SMA Darul Ulum 2 BPPT Jombang, dengan pengalamannya bertransaksi di bank syariah yang mudah dan nyaman, motivasi sebagai muslim yang tinggi, gaya hidup halal yang memunculkan persepsi yang baik terhadap bank syariah, akhirnya beliau memilih melakukan transaksi melalui Bank Syariah Indonesia

“Nama saya Dima Maulika S, berumur 23 thn, beralamat Jl. Anjani pakunden Ponorogo, alumni SMA Darul Ulum 2 BPPT Jombang. Iya, saya memiliki rekening bank syariah, Saya menjadi nasabah bank syariah sejak tahun 2018, Sebagai seorang muslim dan alumni yang mengambil jurusan perbankan syariah saya lebih memilih “menggunakan bank syariah di setiap transaksi yang saya lakukan, selain halal, mudah, dan nyaman bank syariah memberikan kemudahan bagi nasabahnya dalam melakukan pembiayaan dan angsurannya, Awalnya hanya untuk keperluan kuliah, namun seiring

⁴ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 83.

berjalannya waktu saya merasakan kemudahan menggunakan rekening bank syariah dan mobile bankingnya. Saya memutuskan untuk terus menggunakan bank syariah di setiap transaksi yang saya lakukan, dll.”⁵

Saudara Dadang Aji Aldiansyah jurusan perbankan syariah, dengan menerapkan gaya hidup halal dan persepsi beliau terhadap bank syariah baik akhirnya beliau memilih Bank Syariah Indonesia untuk bertransaksi.

“Nama saya Dadang aji Aldinsah saya berumur 22 tahun alamat saya Ds wotan kec pulung kab Ponorogo saya menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia Sejak tahun 2022, saya memilih bertransaksi di bank syariah karena terjamin kehalalannya, Menurut saya bank bsi adalah solusi terbaik bagi umat muslim yang takut akan adanya praktik riba pada perbankan, saya bertransaksi di BSI untuk keperluan Menabung.”⁶

Saudari Aina Wakhidatul Khumairoh berumur 22 tahun alamat Rt.02 rw 01 tirak kwadungan ngawi saya lulusan Man 1 ngawi saya mempunyai rekening bank syariah sejak tahun 2018, awalnya membuka rekening bank syariah untuk keperluan praktikum di IAIN tapi pada akhirnya saya memilih bertransaksi menggunakan bank syariah, menurut saudari Aina bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha atau transaksi apapun berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum islam. Alasan saya memilih bank syariah adanya dorongan diri sendiri yaitu gaya hidup halal dan dengan pengetahuan yang memunculkan persepsi yang baik terhadap bank syariah, sehingga beliau tertarik untuk bertransaksi di bank syariah.

⁵ Dima Maulika Sehany, *Wawancara*, 3 Oktober 2022

⁶ Dadang Aji Aldiansah, *Wawancara*, 3 Oktober 2022

“Saya Aina Wakhidatul Khumairoh umur saya sekarang 22 tahun alamat saya Rt.02 rw 01 tirak kwadungan ngawi saya lulusan Man 1 ngawi saya mempunyai rekening bank syariah sejak tahun 2018 awalnya saya membuka rekening bank syariah untuk keperluan praktikum di IAIN tapi pada akhirnya saya memilih bertransaksi menggunakan bank syariah untuk jual beli online, sedikit banyak saya mengetahui produk-produk bank syariah, setahu saya perbedaan Antara Bank konvensional dan bank syariah adalah kalau bank konvensional terdapat bunga didalam transaksinya sehingga mengandung riba kalau bank syariah , tidak ada bunga melainkan bagi hasil, menurut saya bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha atau transaksi apapun berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum islam. Alasan saya memilih bank syariah adanya dorongan dri diri sendiri dan lingkungan sehingga saya tertarik untuk bertransaksi dengan bank syariah.”⁷

Saudara Rio Rivaldi dengan, umur 20 tahun alamat rumah desa Gandul Kecamatan Pilangkenceng Kabupaten Madiun alumni SMA Negeri Pilangkenceng, kalau bank konvensional itu menurutnya ada ribanya sedangkan bank syariah sebenarnya juga ada namun namanya berbagi hasil itu sepengetahuannya, untuk saat ini tidak memiliki rekening bank syariah tapi mempunyai bank konvensional yaitu bank BRI, selanjutnya beliau lebih memilih bank konvensional karena memang keinginan diri sendiri.

“Nama saya Rio Rivaldi umur 20 tahun Alamat rumah desa Gandul Kecamatan Pilangkenceng Kabupaten Madiun alumni SMA Negeri Pilangkenceng, satahu saya kalau bank konvensional itu menurut saya ada ribanya sedangkan bank syariah sebenarnya juga ada namun namanya berbagi hasil itu sepengetahuan saya, untuk saay ini saya tidak memiliki rekening bank syariah tapi saya mempunyai bank konven yaitu bank BRI untuk produk-produk bank syariah saya belum mengetahui,selanjutnya saya lebih memilih bank konven karena memang keinginan diri sendiri kalau mau memakai bank syariah belum mengetahui bagaimana itu sistem dan produk bank syariah.”⁸

⁷ Aina Wakhidatul Khumairoh, *Wawancara*, 3 Oktober 2022

⁸ Rio Rivaldi, *Wawancara*, 4 Oktober 2022.

C. Faktor-Faktor Eksternal Yang Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Dalam Bertransaksi Di Bank Syariah

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar diri seseorang atau individu, faktor ini meliputi faktor situasional dan faktor sosial yang selanjutnya mempengaruhi keputusan dalam diri seseorang untuk melakukan sesuatu atau memilih sesuatu yang menurutnya baik untuk dirinya salah satunya memilih suatu perbankan.

Saudara Akmal Rifqi Muwaffiq berumur 21 tahun bertempat di Dukuh Kandangan RT 12 RW 3 Kelurahan Takeran Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan alumni dari Man 2 Kota Madiun untuk sekarang tidak memilikinya namun memiliki rekening bank BRI. Menurut saudara Akmal bank konvensional itu menggunakan sistem yang digunakan oleh kaum-kaum kapitalisme yang hanya mencari keuntungan seperti itu kalau bank syariah itu menurut saya itu bank yang berlandaskan atas kemaslahatan umat jadi bank syariah itu digunakan untuk digunakan untuk kemaslahatan umat khususnya untuk umat Islam agar tetap pada jalannya. Sangat disayangkan dengan pengetahuan yang banyak tentang bank syariah yang memunculkan persepsi beliau terhadap bank syariah baik, namun pada akhirnya saudara Akmal memilih bank konvensional dikarenakan faktor sosial yaitu keluarganya.

“Nama saya Akmal Rifqi Muwaffiq Umur saya sekarang itu 21 tahun rumah saya itu bertempat di Dukuh Kandangan RT 12 RW 3 Kelurahan Takeran Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan untuk alumni saya alumni dari Man 2 Kota Madiun kalau ditanya saya memiliki rekening bank syariah ya sekarang saya tidak memilikinya namun saya memiliki rekening bank BRI. Jadi kalau

menurut saya itu bank konvensional itu menggunakan sistem yang digunakan oleh kaum-kaum kapitalisme yang hanya mencari keuntungan seperti itu kalau bank syariah itu menurut saya itu bank yang berlandaskan atas kemaslahatan umat jadi bank syariah itu digunakan untuk digunakan untuk kemaslahatan umat khususnya untuk umat Islam agar tetap pada jalannya, yang saya ketahui tentang produk-produk bank syariah itu yang pertama itu ada murabahah dimana itu menurut sistem itu sistem jual beli di mana bank itu menjadi perantara seseorang Katakanlah nasabah yang ingin mencari sebuah barang jadi ada nasabah ingin mencari barang bisa melalui bank nanti bank itu akan mencarikan barangnya lalu kemudian hal tersebut akan menentukan harga harga lebih dan juga harga pokok dari barang itu kemudian akan disetujui oleh peminjam/nasabah dan akhirnya terjadilah jual beli itu kemudian yang kedua itu mudharabah jadi mudharabah itu konsepnya Bank itu sebagai istilahnya itu sebagai Pemodal kemudian nasabah yang meminjam yang meminjam uang ke bank itu sebagai penggarap dari model tersebut. Kalau menurut saya bank syariah ini bagus sebenarnya bagus namun dikarenakan karena kita itu kalah start dengan bank konvensional yang lainnya bank syariah ini menjadi imagenya itu menjadi kelam gimana Bank konvensional menerapkan riba menerapkan riba ini sehingga ini di apa ya pikiran masyarakat bank syariah ini akan seperti bank konvensional padahal nyatanya dalam pelaksanaannya ini bank syariah ini tidak seperti bank konvensional pada umumnya yang sudah beredar di masyarakat jadi perlu adanya apa ya pemasaran yang lebih intens untuk mengenalkan Bank Syariah ini loh Yang seperti telah dicontohkan apa ya panutan kita, inilah modelnya inilah bentuk dari perwujudan dari konsep-konsep yang telah di apa ya diberikan arahan oleh Rasulullah, Kenapa kok saya memilih bank konvensional karena saya dulu itu dikenalkan sama orang tua saya itu ya hanya bank itu dan belum dikenalkan dengan bank bank syariah yang ada itu menjadi apa ya akhirnya mau nggak mau ya harus saya terima karena kan orang tua juga lebih nyaman di bank itu seperti itu mungkin nanti bisa beralih.”⁹

Sama seperti Saudara Akmal, saudara Wisnu Aji Nugroho berumur 23 tahun beralamatkan Wotan, pulung alumni SMAN 1 Pulung beliau mempunyai rekening bank syariah sejak tahun 2019, menurut saudara Wisnu Bank Syariah tidak menerapkan hutang dan bunga akan tetapi menerapkan akad dan bagi hasil, sedangkan bank konvensional menerapkan hutang dan bunga, Saudara wisnu mengetahui produk-produk bank syariah seperti mudharabah dan murabahah,

⁹ Akmal Rifqi Muwaffiq, *Wawancara*, 4 Oktober 2022

persepsi saudara Wisnu Bank Syariah saat ini kinerjanya sudah bagus, akan tetapi dalam hal pemasaran, promosi dan sosialisasi terhadap masyarakat harus lebih ditingkatkan lagi supaya masyarakat luas mengenal bank syariah dan dapat membedakan peran dan fungsinya dengan bank konvensional, tetapi pada akhirnya lebih memilih transaksi menggunakan bank konvensional dikarenakan faktor situasional bank syariah kurang memadai yaitu sarana dan prasarana meliputi pelayanan, atm, dll lebih bagus di bank konvensional dan dimana tempat beliau tinggal belum ada atm bank syariah.

“Wisnu Aji Nugroho umur saya sekarang 23th beralamatkan Wotan, pulung, Ponorogo saya alumni SMAN 1 Pulung saya mempunyai rekening bank syariah sejak tahun 2019, menurut saya Bank Syariah tidak menerapkan hutang dan bunga akan tetapi menerapkan akad dan bagi hasil, sedangkan bank konvensional menerapkan hutang dan bunga saya mengetahui tentang Produk-produk bank syariah seperti mudharabah dan murabahah, menurut saya saat ini Bank Syariah saat ini kinerjanya sudah bagus, akan tetapi dalam hal pemasaran, promosi dan sosialisasi terhadap masyarakat harus lebih ditingkatkan lagi supaya masyarakat luas mengenal bank syariah dan dapat membedakan peran dan fungsinya dengan bank konvensional, tetapi untuk saat ini saya lebih memilih transaksi menggunakan bank konvensional. Alasan saya memilih konvensional dibandingkan dengan bank syariah yang pertama adalah pelayanan atm. Dimana tempat saya di desa belum ada yang namanya atm bank syariah, dll”¹⁰

Hampir sama dengan saudara Wisnu, saudara Miftahul Huda umur 21 tahun jurusan ekonomi syariah beralamatkan Desa randualas Kecamatan kare Kabupaten Madiun alumni SMA IT Imam Syafi’I, menurutnya bank syariah merupakan produk perbankan yang baru dan belum bisa mengimbangi bank konvensional dari segi pelayanan dan fasilitas, pada akhirnya memilih bertransaksi di bank konvensional karena faktor situasional yaitu sarana bank konvensional lebih mudah dibanding bank syariah.

¹⁰ Wisnu Aji Nugroho, *Wawancara*, 4 Oktober 2022.

“Saya Miftahul Huda umur 21 tahun jurusan ekonomi syariah beralamatkan Desa randualas Kecamatan kare Kabupaten Madiun alumni SMA IT Imam Syafi’i saya untuk sekarang tidak memiliki rekening bank syariah menurut saya sistem bunga untuk konvensional dan bagi hasil untuk bank syariah produk-produk bank syariah menggunakan syariat Islam saya mengetahui sedikit tentang produk-produk bank syariah seperti akad mudharabah, bank syariah merupakan produk perbankan yang baru dan belum bisa mengimbangi bank konvensional dari segi pelayanan dan fasilitas Saya memilih.”¹¹

Disini saudara Andung Ardiansyah umur 18 tahun jurusan perbank syariah beralamatkan Desa Sugihwaras Kecamatan Saradan Kabupaten Madiun alumni Madrasah Aliyah unggulan Kyai Haji Wahab Hasbullah tambakberas sekarang tidak memiliki rekening bank syariah, menurutnya bank syariah mungkin baik, cuman dari segi pelayanan itu memang kalah dibanding bank konvensional bahwasanya bank syariah itu jarang sekali di pedesaan jadi dari segi pelayanan kalah tapi kalau dari segi manfaat untuk mencapai Falah lebih baik di bank syariah, alasan saudara Andung memilih bank konvensional karena faktor situasional yaitu sarana prasarana bank syariah di kecamatan Saradan tempat beliau tinggal itu jarang sekali bahkan tidak ada, makanya saudara andung lebih memilih bank konvensional di mana nanti ketika mengambil atau menyimpan uang mudah pelayanannya dan juga dari faktor sosial dimana orang tua dari beliau menggunakan bank konvensional.

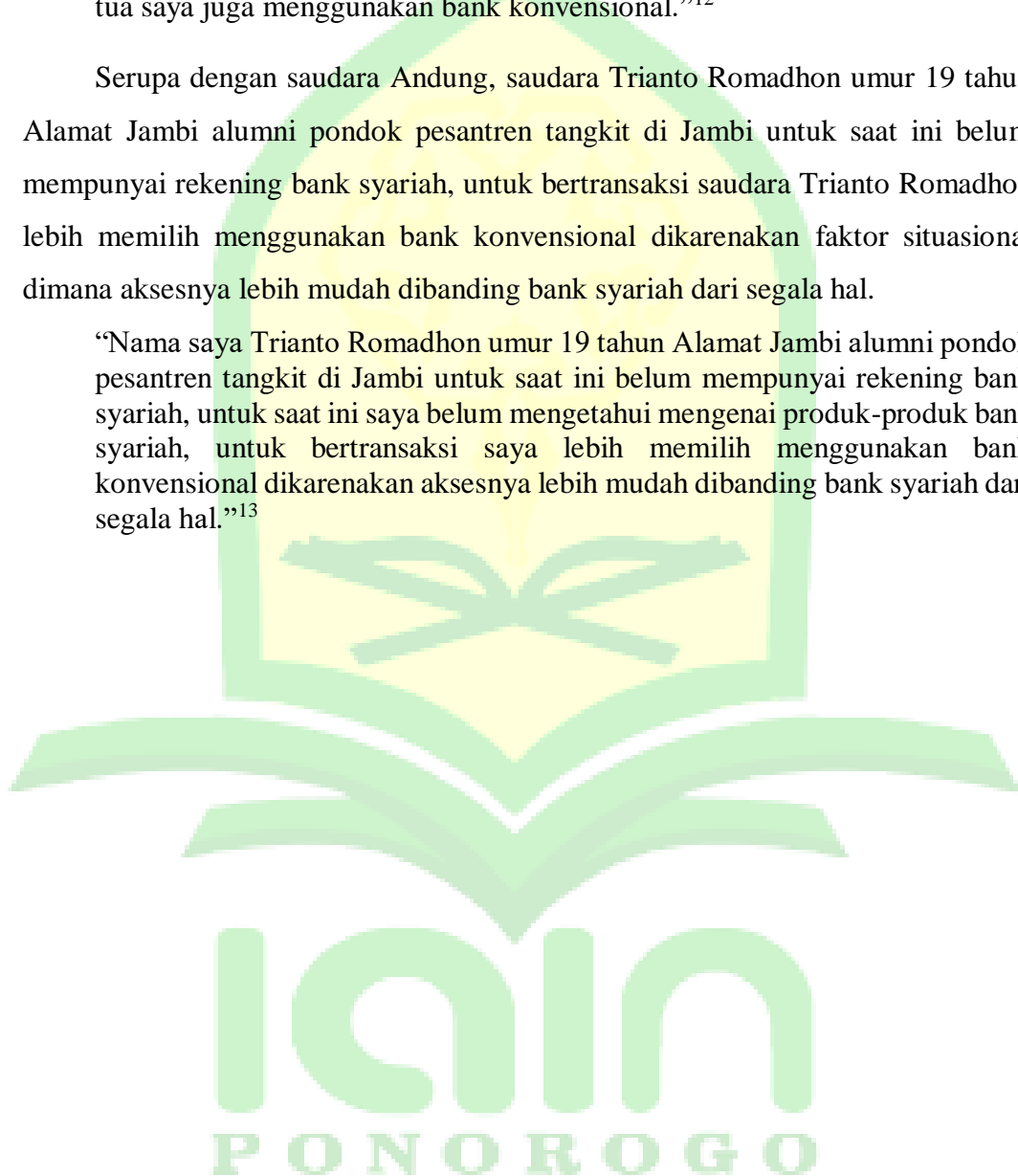
“Saya Andung Ardiansyah umur 18 tahun jurusan bank syariah beralamatkan Desa Sugihwaras Kecamatan Saradan Kabupaten Madiun alumni Madrasah Aliyah unggulan Kyai Haji Wahab Hasbullah tambakberas untuk sekarang saya tidak memiliki rekening bank syariah kalau dari saya sendiri sih belum tahu mengenai produk-produk bank syariah Soalnya dari mata kuliah saya sendiri belum membahas mengenai produk-produk dan saya sendiri belum mempunyai rekening bank syariah kalau rekening bank konvensional saya punya, menurut saya bank syariah mungkin baik cuman dari segi pelayanan itu memang kalah dibanding bank konvensional kita bisa lihat sendiri bahwasanya bank syariah itu jarang sekali di pedesaan jadi dari segi pelayanan kalah tapi kalau dari segi manfaat untuk mencapai Falah lebih baik

¹¹ Miftahul Huda, *Wawancara*, 4 Oktober 2022.

di bank syariah, Alasan saya memilih bank konvensional pertama di kecamatan saya Saradan itu jarang sekali bahkan tidak ada bank syariah maka dari itu saya memilih bank konvensional di mana Nanti ketika mengambil atau menyimpan uang mudah pelayanannya begitu menurut saya dan orang tua saya juga menggunakan bank konvensional.”¹²

Serupa dengan saudara Andung, saudara Trianto Romadhon umur 19 tahun Alamat Jambi alumni pondok pesantren tangkit di Jambi untuk saat ini belum mempunyai rekening bank syariah, untuk bertransaksi saudara Trianto Romadhon lebih memilih menggunakan bank konvensional dikarenakan faktor situasional dimana aksesnya lebih mudah dibanding bank syariah dari segala hal.

“Nama saya Trianto Romadhon umur 19 tahun Alamat Jambi alumni pondok pesantren tangkit di Jambi untuk saat ini belum mempunyai rekening bank syariah, untuk saat ini saya belum mengetahui mengenai produk-produk bank syariah, untuk bertransaksi saya lebih memilih menggunakan bank konvensional dikarenakan aksesnya lebih mudah dibanding bank syariah dari segala hal.”¹³



¹² Andung Ardiansyah, *Wawancara*, 4 Oktober 2022.

¹³ Trianto Romadhon, *Wawancara*, 4 Oktober 2022.

BAB IV

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MAHASISWA FEBI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO DALAM BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH

A. Analisis Faktor-Faktor Internal Yang Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Dalam Bertransaksi di Bank Syariah

Faktor Internal yaitu terdiri dari faktor psikologis dan faktor pribadi. Dalam faktor psikologis mencakup persepsi, motivasi, pembelajaran, dan sikap.¹ Sikap dan kepercayaan merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam situasi dan kondisi tertentu secara konsisten. Sikap mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan mempengaruhi sikap. Kepribadian merupakan faktor psikologis yang mempengaruhi perilaku konsumen. Kepribadian adalah pola individu untuk merespon stimulus yang muncul dari lingkungannya. Termasuk di dalam kepribadian adalah opini, minat dan prakarsa. Pembelajaran berdampak pada adanya perubahan seorang individu/konsumen dikatakan belajar jika ada perubahan kearah yang lebih baik dalam tiga aspek (kognitif,afektif dan psikomotor) yang bersifat relative permanen. Konsumen akan belajar setelah mendapat pengalaman orang lain. Setelah membeli dan mengonsumsi produk, konsumen akan merasa puas atau tidak puas. Jika puas, konsumen akan melakukan pembelian ulang di lain waktu. Sebaliknya, jika tidak

¹ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015)

puas, konsumen tidak akan melakukan pembelian di lain waktu. Faktor Pribadi Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik pribadi tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian, dan konsep diri pembeli.²

Hasil wawancara dengan mahasiswa menunjukkan bahwa dengan pembelajaran setelah bertransaksi di bank syariah yang mudah dan nyaman salah satunya pelayanan mobile bankingnya yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun melalui android maupun IOS. Dengan fitur-fitur yang ditawarkan seperti pengecekan saldo, transfer saldo, pembiayaan, dan pembayaran angsuran. motivasi sebagai muslim yang tinggi yang menuntut ilmu di perguruan islam fakultas ekonomi yang mempelajari tentang ekonomi islam dan sebagai muslim yang mengharuskan menghindari hal hal atau transaksi yang dilarang oleh agama salah satunya adalah menghindari riba dalam suatau transaksi. Gaya hidup halal yang memngharuskan pada setiap muslim untuk menghindari hal-hal yang dilarang oleh ajaran islam salah satunya melarang adanya riba. Dari faktor-faktor diatas akhirnya memunculkan persepsi mahasiswa yang baik terhadap bank syariah, akhirnya sebagian mahasiswa memilih melakukan transaksi melalui Bank Syariah.

² Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 84.

B. Analisis Faktor-Faktor Eksternal Yang Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Dalam Bertransaksi Di Bank Syariah

Faktor Eksternal yaitu terdiri dari faktor situasional dan faktor sosial, Faktor situasional mencakup keadaan sarana dan prasarana tempat belanja, waktu berbelanja, penggunaan produk dan kondisi saat pembelian.³Keadaan sarana dan prasarana tempat belanja mencakup tempat parkir, gedung, eksterior dan interior toko, pendingin udara, penerangan, tempat ibadah dan sebagainya. Kondisi saat pembelian produk adalah sehat, senang, sedih, kecewa, atau sakit hati. Kondisi konsumen saat melakukan pembelian akan mempengaruhi pembuatan keputusan konsumen. Faktor sosial mencakup undang-undang/peraturan, keluarga, kelompok referensi, kelas sosial, dan budaya.⁴

Di Ponorogo kebanyakan mesin ATM yang berjamuran adalah milik bank konvensional, paling banyak mesin ATM yang berjamuran adalah mesin ATM milik Bank BRI mungkin ini juga berlaku di seluruh Indonesia, dengan kurang tersebar mesin ATM bank syariah menjadi salah satu kendala untuk bertransaksi di bank syariah, seperti di pusat perbelanjaan masih jarang mesin *Electronic Data Capture* bank syariah yang tersebar, kebanyakan yang tersebar di pusat perbelanjaan adalah mesin *Electronic Data Capture* milik bank konvensional, dan mesin ATM milik bank syariah masih jarang ada di pingiran-pinggiran kota yang membuat nasabah harus menempuh jarak lebih jauh untuk mengakses mesin ATM,

³ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen*, 25.

⁴ Donny Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, 83.

bebeda dengan bank konvensional yang mesin ATM banyak tersebar di pinggiran-pinggiran kota yang memudahkan nasabahnya untuk bertransaksi, hal ini menyebabkan kurangnya minat seseorang untuk bertransaksi di bank syariah dan kemudian lebih memilih menggunakan bank konvensional untuk bertransaksi.

Kemudian kantor unit yang masih sangat jarang di Ponorogo kebanyakan kantor unit bank syariah di Ponorogo berada di area kota saja berbeda dengan bank konvensional yang kantor unitnya banyak tersebar di pinggiran-pinggiran kota di Ponorogo, ini menjadi salah satu yang menyebabkan seseorang lebih memilih bank konvensional dibanding bank syariah, biasanya seseorang datang ke kantor unit maupun kantor pusat bank untuk melakukan pembiayaan yang mana harus disetujui oleh kepala unit bank dengan persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan oleh bank masing-masing, juga biasanya orang datang ke kantor bank untuk pembukaan rekening yang biasanya dengan persyaratan : KTP, KK, dll, selain itu biasanya nasabah datang ke kantor bank untuk mengatasi permasalahan dengan rekeningnya maupun kartu ATMnya seperti : rekening keblokir, kartu ATM keblokir, kartu ATM ketelan, lupa sandi kartu ATM, Dst.

Selain itu masih jarang nya nasabah bank syariah yang masih jarang, hal ini menyebabkan apabila seseorang ingin bertransaksi menggunakan rekening bank bank berbeda, maka akan dikenakan biaya tambahan, inilah salah satu seseorang lebih memilih bank konvensional dibanding bank syariah untuk menghindari adanya biaya tambahan transfer antar bank.

Bank konvensional itu sendiri merupakan bank yang melakukan aktivitas perputaran uang sesuai kesepakatan nasional dan internasional, berdasarkan hukum formil suatu negara. Bank konvensional memiliki beberapa kegiatan, seperti menerima dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, deposito dan juga giro. Selain itu, juga menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman atau kredit. Inilah beberapa alasan mengapa masyarakat masih lebih memilih untuk menggunakan bank konvensional:

Memiliki Kebebasan dalam Melakukan Transaksi salah satu kelebihan Bank konvensional adalah fitur-fitur yang lengkap untuk para nasabahnya. Dimana para nasabah bank konvensional tidak hanya bisa menyimpan uangnya di bank saja tetapi juga memiliki kesempatan untuk melakukan berbagai transaksi lainnya. Fitur transaksi yang ditawarkan sangat banyak, seperti transaksi transfer dan penarikan uang melalui ATM, *mobile banking*, *internet banking* ataupun SMS. Keberadaan fitur tersebut memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi kapan dan dimana saja.

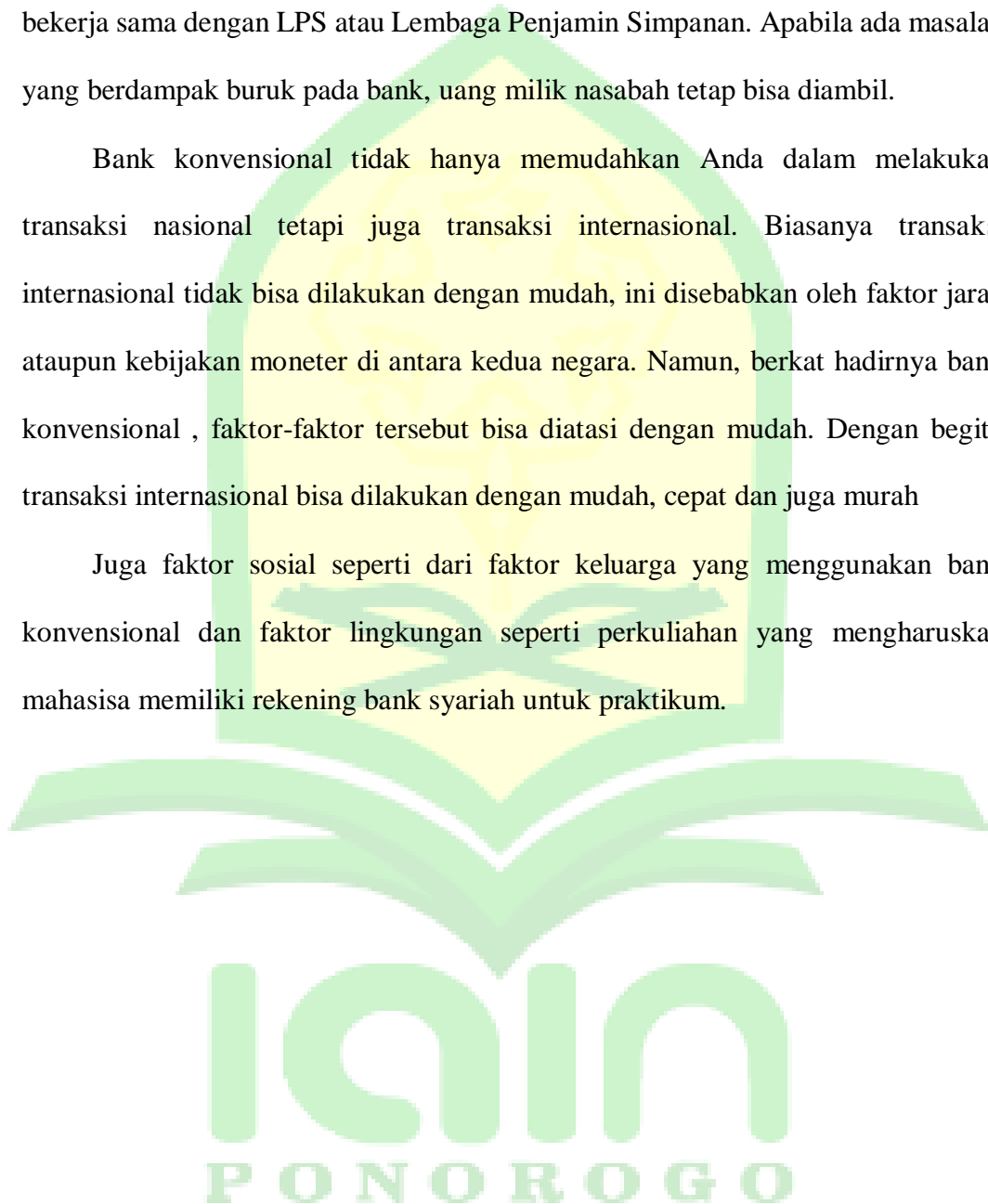
Uang yang Disimpan Mudah Diambil Ketika Anda sedang membutuhkan dana dengan cepat, uang yang disimpan di bank bisa diambil kapan saja. Uang tersebut bisa diambil melalui teller ataupun ATM. Namun, jika Anda memilih tabungan berjangka maka uang tidak bisa diambil mendadak. Ini dikarenakan sudah ditentukan sejak awal kapan uang bisa diambil.

Salah satu alasan masyarakat memilih bank konvensional karena faktor keamanan. Anda tidak perlu khawatir uang yang disimpan akan dicuri oleh maling

karena pihak bank akan memberikan sistem keamanan berlapis. Sistem keamanannya bersifat fisik dan nonfisik. Untuk sistem keamanan non fisik, bank bekerja sama dengan LPS atau Lembaga Penjamin Simpanan. Apabila ada masalah yang berdampak buruk pada bank, uang milik nasabah tetap bisa diambil.

Bank konvensional tidak hanya memudahkan Anda dalam melakukan transaksi nasional tetapi juga transaksi internasional. Biasanya transaksi internasional tidak bisa dilakukan dengan mudah, ini disebabkan oleh faktor jarak ataupun kebijakan moneter di antara kedua negara. Namun, berkat hadirnya bank konvensional, faktor-faktor tersebut bisa diatasi dengan mudah. Dengan begitu transaksi internasional bisa dilakukan dengan mudah, cepat dan juga murah

Juga faktor sosial seperti dari faktor keluarga yang menggunakan bank konvensional dan faktor lingkungan seperti perkuliahan yang mengharuskan mahasiswa memiliki rekening bank syariah untuk praktikum.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Faktor internal merupakan salah satu alasan mahasiswa FEBI IAIN Ponorogo bertransaksi menggunakan bank syariah dengan pengalamannya bertransaksi di bank syariah yang mudah dan nyaman, motivasi sebagai muslim yang tinggi, gaya hidup halal yang memunculkan persepsi yang baik terhadap bank syariah, akhirnya ada beberapa mahasiswa memilih melakukan transaksi melalui Bank Syariah Indonesia, tetapi masih banyak mahasiswa yang memilih bertransaksi menggunakan bank konvensional karena faktor eksternal, dapat disimpulkan dari penelitian ini bahwa faktor eksternal menjadi salah satu kendala mahasiswa dalam bertransaksi di bank syariah.
2. Faktor internal menjadi alasan sebagian besar mahasiswa FEBI IAIN Ponorogo memilih bertransaksi menggunakan bank konvensional, dapat disimpulkan dari penelitian ini bahwa sarana prasarana bank syariah masih kalah jauh dibandingkan bank konvensional yang menyebabkan sebagian besar mahasiswa lebih memilih bertransaksi di bank konvensional, juga dari faktor keluarga yang menggunakan bank konvensional untuk bertransaksi.

B. Saran

1. Diharapkan untuk bank syariah untuk lebih meningkatkan kualitas pelayanan agar calon nasabah dan nasabah bisa merasakan kepuasan pelayanan dari bank syariah sehingga memilih bank syariah untuk bertransaksi juga memperbaiki dan menambah fasilitas-fasilitas yang ada di bank syariah sehingga memudahkan nasabah dan calon nasabah dalam melakukan transaksi Selain itu melakukan promosi agar calon nasabah mengetahui produk-produk di bank syariah dan mengetahui bahwasanya bank syariah berlandaskan prinsip-prinsip syariah yang terhindar dari riba tidak seperti pada bank umumnya
2. Bagi mahasiswa iain ponorogo diharapkan lebih banyak belajar agar mengetahui produk-produk yang ada di bank syariah agar tidak salah memilih suatu perbankan untuk melakukan transaksi supaya terhindar dari transaksi yang tidak berlandaskan dengan prinsip-prinsip syariah
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar bisa meneliti yang lebih luas dan cermat dibandingkan penelitian ini terhadap permasalahan perbankan syariah dan terhadap objek dan lokasi penelitian.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Vinna Sri Yuniarti. *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2015.
- Etta Mamang Sangadji dan Sopiah. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: CV Andi Offset. 2013.
- Basrowi dan Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta. 2008.
- A. Djazuli dan Yadi Yanuari. *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan*. Jakarta: Rajawali Press. 2001.
- C.S.T Kamsil. Dkk. *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika. 2002.
- Siswoyo. Dkk. *Ilmu Pendidikan*. Yogyakarta : uny press. 2007.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup. 2011.
- Donny Juni Priansa. *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Lexy j. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2001.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kualitatif. Kuantitatif. dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Imamul Arifin. *Membuka Cakrawala Ekonomi*. Jakarta: Setia Purna Inves 2007.
- Muhammad Firdaus NH. dkk. *Konsep & Implentasi Bank Syariah*. (Jakarta: Renaisan. 2005.
- Sudarmawan Damin. *Menjadi Peneliti Kualitatif* Bandung: CV.Pustaka Setia. 2002.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Quran dan Terjemah* Jakarta: Lajnah Pentashih Mushaf al-Quraan.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo. 2004.
- Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Rusyd Beirut: Bidayatul Mujtahid Wa Nihayatul Muqtashid Darul Qalam. 1988.
- Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PKES Publishing. 2008.
- T.M. Hasbi Ash-Shiddieqy. *Pengantar Fiqh Mu'amalah. cet. II* Jakarta: Bulan Bintang. 1984.
- Moh. Zuhri. *Terjemah Fiqh Empat Madzab*. Semarang: Asy-Syifa. 1993.
- Alaudin Al-Kasani. *Badai'ash-Shanai'fi Tartib Asy-Syara'i*. IV.
- Sudaryono. *Perilaku Konsumen dalam Prespektif Pemasaran*. Jakarta Pusat: Lentera Ilmu Cendekia. 2014.
- Mulyadi Nitisusastro. *Perilaku Konsumen Dalam Prespektif Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta CV.2013.

WAWANCARA

Andung Ardiansyah. *Wawancara*. 4 Oktober 2022.
Trianto Romadhon. *Wawancara*. 4 Oktober 2022
Akmal Rifqi Muwaffiq. *Wawancara*. 4 Oktober 2022
Miftahul Huda. *Wawancara*. 4 Oktober 2022.
Wisnu Aji Nugroho. *Wawancara*. 4 Oktober 2022.
Aina Wakhidatul Khumairoh. *Wawancara*. 3 Oktober 2022
Rio Rivaldi. *Wawancara*. 4 Oktober 2022.
Dima Maulika Sehany. *Wawancara*. 3 Oktober 2022
Dadang Aji Aldiansah. *Wawancara*. 3 Oktober 2022

AL-QURAN

QS. Al-Maidah: 88. diterjemahkan oleh KH.Muhammad Quraish Shihab

WEBSITE

<http://pdfsearchpro.com/bank-syariah-pdf.html>, (diakses pada tanggal 9 Oktober 2022, jam 00.28).

KITAB

Kitab *az-Zuhud war-Raqaiq*

