

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. PENYAJIAN DATA

1. Responden ke-1

a. Identitas Responden

Nama : Leny Rahmah
Jurusan : Perbankan Syariah
Lokal : A
Angkatan : 2014

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Leny Rahmah adalah mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin jurusan perbankan syariah angkatan 2014 yang menggunakan produk tabungan di Bank konvensional. Awal mula leny menggunakan produk tabungan bank konvensional pada saat mendapatkan beasiswa kurang mampu pada semester 3, pada saat itu lah Leny Rahmah menggunakan produk tabungan Bank konvensional. Leny sendiri pertama kali mengenal produk tabungan Bank konvensional dari orang-orang terdekatnya seperti teman satu lokal dan teman satu kost.

Menurut Leny Rahmah tentang produk tabungan Bank Konvensional sangat lah berbeda dengan Bank syariah, karena dia sendiri sudah mengenal sedikit banyaknya tentang produk bank syariah dari mata kuliah yang di ajarkan, dan menurut nya produk tabungan Bank Syariah lebih menguntungkan karena sepengetahuan leny, bahwa di Bank Syariah

setiap bulan nya tidak dikenakan biaya administrasi beda dengan Bank Konvensional.

Leny mengatakan bahwa dia menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena di kampung nya orang-orang lebih banyak menggunakan produk tabungan Bank Konvensional dan untuk Bank Syariah sulit ditemui karena leny tinggal di Puruk Caho, dan katanya juga di sana sulit menemukan Bank Syariah. Leny sendiri menggunakan tabungan Bank BRI Konvensional.

Dia berpendapat tentang produk yang di gunakan nya yaitu produk tabungan Bank BRI Konvensional bahwa kata nya Bank BRI mudah di temui sehingga mempermudahnya dalam mengambil uang nya., dan hampir dari keluarganya menggunakan produk tabungan BRI Konvensional, kata leny bahwa kelebihan dari Bank Konvensional atau yang jelasnya bahwa produk tabungan Bank BRI yaitu jaringan-jaringan nya tersebar luas dan itu memudahkan para nasabahnya untuk bertransaksi.

Leny Rahmah setuju bahwa membuka rekening di Bank Konvensional itu murah dan itu yang membuat dia tertarik untuk menggunakan produk tersebut tetapi dia mengatakan juga bahwa produk Syariah juga murah untuk pembukaan rekening. Dari segi pelayanan, leny juga setuju jika pelayanan yang baik itu membuat dia tertarik untuk menggunakan produk Bank Konvensional karena pelayanan itu sangat di utamakan, di Bank BRI Konvensional sendiri menurut Leny pelayanan nya sangat baik terhadap nasabahnya, dan dia setuju juga bahwa letak tempat yang strategis membuat dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional, dari segi fasilitas yang diberikan Bank Konvensional, leny mengatakan setuju

apabila suatu Bank memberikan fasilitas yang baik dan nyaman, itu akan mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk atau jasa dari Bank.

leny Rahmah menyatakan bahwa dia menyadari bahwa produk Syariah lebih baik dari produk Bank Konvensional, akan tetapi karena beberapa alasan seperti kemudahan dalam bertransaksi lebih mudah Bank Konvensional maka leny Rahmah menggunakan tabungan Bank konvensional, sebenarnya dia ingin pindah ke produk tabungan Bank Syariah tetapi karena di kampung nya sulit di temui Bank Syariah sehingga dia memutuskan menggunakan produk tabungan Bank Konvensional.

2. Responden ke-2

a. Identitas Responden

Nama : Ramadani

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : B

Angkatan : 2014

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Ramadani adalah mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin Jurusan Perbankan Syariah angkatan 2014 yang menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Awal mula Ramadani menggunakan produk tabungan Bank Konvensional pada awal masuk perkuliahan, dia menggunakan produk tabungan Bank BRI Konvensional. Pertama kali Ramadani mengenal tabungan Bank Konvensioanl dari orang tuanya dan dari teman-teman nya, Ramadani berpendapat tentang produk tabungan yang dia gunakan, yaitu produk tabungan Bank BRI Konvensional, dia

berpendapat bahwa tabungan Bank BRI Konvensional lumayan baik dan bagus dibandingkan dengan Bank Konvensional yang lain, alasan dia menggunakan produk tabungan Bank BRI Konvensional karena fasilitas yang ditawarkan Bank BRI Konvensional lengkap dan jaringan-jaringannya sangat luas dan letak Bank maupun mesin ATMnya Strategis, sehingga mempermudah dia dalam bertransaksi ataupun mengambil uang, bahkan hampir semua keluarganya menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Untuk kelebihan dari produk tabungan Bank BRI Konvensional adalah biaya administrasi yang lebih murah dibandingkan bank Konvensional lainnya yakni sekitar Rp 5.500.

Ramadani tinggal di Kuala Kapuas dan di sana sedikit sulit menemukan Bank Syariah, sehingga dia lebih memilih Bank Konvensional yang tempatnya mudah di temui. Ramadani setuju jika yang membuat dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena biaya administrasi yang murah, tetapi jika dibandingkan dengan Bank Syariah lebih murah, tetapi karena Bank Syariah sulit di temui maka dani pun lebih memilih Bank Konvensional, dari segi pelayanan dan fasilitas yang di berikan Bank sangat mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk tabungan, Ramadani setuju jika pelayanan dan fasilitas yang di berikan baik dan nyaman itu akan mempengaruhi keputusan dalam menggunakan produk tabungan.

Ramadani sebenarnya menyadari bahwa produk tabungan Syariah lebih baik dari pada produk tabungan Bank Konvensional, akan tetapi keputusannya dalam menggunakan produk tabungan Bank Konvensional, karena Bank Konvensional mudah di temui di kampung halamannya sehingga memutuskan

menggunakan produk tabungan Bank Konvensional, ramadani sendiri ingin pindah ke produk Bank Syariah akan tetapi karena kurangnya jaringan-jaringan Bank Syariah yang sangat kurang membuat dia tidak menggunakan produk tabungan Bank Syariah.

3. Responden ke-3

a. Identitas Responden

Nama : Rosana Fithri

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : C

Angkatan : 2014

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Rosana Fithri merupakan mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin jurusan perbankan Syariah angkatan 2014 yang menggunakan produk tabungan Bank Konvensional, dan dia kuliah sekaligus bekerja juga. Awal mula Rosana Fithri mengenal produk tabungan Bank Konvensional pada pertengahan 2017 tepatnya pada saat dia mulai bekerja, karena tempat dia bekerja diharuskan menggunakan produk tabungan Bank BCA yakni Bank Konvensional. Menurut Rosana produk tabungan Bank Konvensional yang ia gunakan khususnya BCA, sangat bagusnya, akan tetapi pada saat momen KKN kemarin dia sangat kesulitan dalam mencari ATM BCA karena KKN kemarin ditempatkan di daerah-daerah desa terpencil, sehingga dia kesulitan dalam mengambil uang di ATM nya, lain halnya seperti Bank BRI yang mudah di temukan. Menurut Rosana tentang produk tabungan

yang dia gunakan sangatlah baik, dan dia menilai pelayanannya juga baik sehingga dia tertarik menggunakan produk Bank Konvensional.

Alasan mengapa Rosana memilih menggunakan produk tabungan BCA yakni adalah karena tuntutan pekerjaan, dia sempat bekerja di promotor VIVO di bagian gadget mart Banjarmasin. Dia mengatakan juga bahwa di keluarganya juga banyak yang menggunakan produk tabungan Bank Konvensional tetapi beda Bank. Dan untuk kelebihan produk tabungan yang ia gunakan ialah kartu ATM nya mempunyai gambar atau karakter kartun sehingga membuat kartu ATM nya menarik. Rosana tidak setuju jika dia tertarik dengan produk tabungan Bank Konvensional khususnya BCA membuka rekening dengan biaya murah, karena pada saat dia mau membuka rekening dia diberi pilih jika setoran awal dengan biaya 500 itu dapat buku rekening tetapi jika tidak ingin buku rekening cuman 150 saja katanya.

Rosana sangat setuju jika pelayanan yang baik itu membuat dia tertarik dalam memilih menggunakan produk tabungan Bank Konvensional, dan menurutnya apabila pelayanan yang baik itu akan membuat nasabah loyal dalam menggunakan produk perbankan. Dia setuju jika yang membuat dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena letak Bank dan ATM nya yang strategis, tetapi untuk produk tabungan yang ia gunakan yaitu BCA tidak terlalu tersebar luas untuk mesin ATM mau pun Bank nya, jika di bandingkan dengan Bank BRI. Menurut Rosana, dia tidak setuju jika fasilitas yang di berikan oleh Bank Konvensional membuatnya tertarik, karena dia pernah terlambat dalam

transfer uang karena fasilitas yang kurang baik, karena pada saat itu sering ada gangguan jaringan katanya

Dan Rosana Fithri menyadari bahwa produk tabungan Bank Syariah lebih baik dari produk Bank Konvensional, akan tetapi karena tuntutan pekerjaan dia di haruskan menggunakan produk Bank Konvensional. Sebenarnya Rosana ingin pindah ke Bank Syariah akan tetapi jika dia memiliki usaha sendiri katanya.

4. Responden ke- 4

a. Identitas Responden

Nama : Maulana

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : D

Angkatan : 2014

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Maulana adalah mahasiswa jurusan perbankan Syariah di UIN Antasari Banjarmasin angkatan 2014 yang menggunakan produk tabungan Bank Konvensional yakni Bank BNI. Pertama kali menggunakan produk tabungan Bank Konvensional pada semester 2 perkuliahan katanya pada tahun 2015. Awal mula mengenal produk tabungan itu cuma melihat-lihat di sekitar jalan yang sering Maulana lalui, dan melihat Bank BNI yang dekat rumah nya katanya yaitu di sekitar Pekapuran, Maulana sendiri sebenarnya kurang mengenal tentang produk yang dia gunakan, dia hanya menggunakan saja katanya, untuk transfer dan menabung saja. Alasan Maulana menggunakan produk tabungan Bank Konvensional BNI pertama

katanya karena dekat dengan rumahnya, kedua karena mesin ATM lumayan mudah di temui, dan setelah menggunakan produk tabungan Bank Konvensional yakni BNI kata Lana lumayan baik. Bahkan setiap keluarga Maulana kebanyakan menggunakan produk tabungan Bank Konvensional tetapi beda nama Banknya,

Menurut Maulana kelebihan dari produk tabungan BNI yang digunakannya yakni dipermudah menabungnya dan pelayanannya juga bagus. Maulana tidak terlalu setuju dengan pembukaan rekening di Bank Konvensional yang murah membuat dia tertarik, karena pada setiap Bank biaya administrasi ada yang mahal dan murah, karena yang membuat Maulana tertarik menabung di Bank BNI karena dekat dengan rumahnya. Maulana setuju jika yang membuat dia tertarik menabung di Bank BNI karena letak tempat yang strategi, fasilitas dan pelayanan yang baik membuat dia tertarik.

Maulana sebenarnya mengetahui bahwa menggunakan produk Bank Syariah lebih baik daripada produk Bank Konvensional, Maulana sebenarnya berkeinginan pindah ke produk Bank Syariah akan tetapi minimnya ATM Bank Syariah, sehingga dia terpaksa menggunakan produk Bank Konvensional.

5. Responden ke-5

a. Identitas Responden

Nama : Aslamiah

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : E

Angkatan : 2014

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Aslamiah mahasiswi adalah UIN Antasari Banjarmasin jurusan perbankan Syariah angkatan 2014 yang menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional yaitu Bank Kalsel, Aslamiah sudah menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional Bank Kalsel sejak tahun 2014 pada saat duduk di bangku SMA. Awal mula dia mengetahui atau pun mengenal produk tabungan Bank Konvensional dari diri sendiri. Aslamiah mengetahui sendiri sebab di kampung halaman nya di Nagara lebih banyak Bank Konvensional sehingga dia mudah mengetahui dan mengenal, dan rekomendasi dari teman nya juga.

Menurut nya tentang produk tabungan di Bank Konvensional yang dia gunakan lumayan baik, karena menurut nya tidak ada perbandingan dengan Bank Syariah di kampung halaman nya. Alasan Aslamiah mengapa menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional, karena di kampung halamannya Cuma ada Bank Konvensional. Menurut Aslamiah tentang produk Bank Konvensional yang digunakan nya lumayan baik dan biaya bulanan yang juga murah. Keluarga Aslamiah juga menggunakan produk tabungan Bank Konvensional tapi beda Bank, sebenarnya Aslamiah belum tahu secara signifikan tentang kelebihan atau pun kekurangan dari produk yang di gunakan nya, tetapi katanya di bandingkan dengan Bank yang lain, karena untuk setoran awal lebih murah di bandingkan yang lain yakni 100 ribu.

Aslamiah setuju jika yang membuat tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena membuka rekening dikarenakan biaya yang murah. Dari segi fasilitas dan pelayanan, Aslamiah setuju jika fasilitas dan pelayanan dari Bank

baik dan nyaman membuat dia tertarik untuk menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Alasan mengapa Aslamiah menggunakan produk tabungan Bank Konvensional ialah karena tempat letak Bank nya yang Strategis dan tersebar luas, karena letak Bank yang dia gunakan strategi yakni di pasar. Aslamiah setuju dengan fasilitas dan pelayanan yang baik membuat dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional Kalsel.

Aslamiah menyadari bahwa produk Bank Syariah lebih baik dari pada Bank Konvensional akan tetapi karena Bank Syariah tidak ada di kampung halaman nya yaitu di nagara, maka dia memilih produk Bank Konvensional. Aslamiah tertarik menambah rekening nya bukan pindah tabungan katanya, Cuma ingin menambah tabungan nya ke tabungan Bank Syariah katanya.

6. Responden ke-6

a. Identitas Responden

Nama : Chairil Ahmad Kasyan

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : A

Angkatan : 2015

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Chairil Ahmad Kasyan adalah mahasiswa perbankan Syariah angkatan 2015 UIN Antasari Banjarmasin, biasa dipanggil Chairil. Charil adalah pengguna produk tabungan Bank Konvensional yakni BRI Konvensional. Awal mula Chairil menggunakan produk tabungan Bank Konvensional pada tahun 2014 pada kelas 3

Aliyah. Pertama kali Chairil mengenal produk tabungan Bank BRI dari kedua orang tua. Menurut Chairil sendiri tentang produk yang dia gunakan sangat baik karena Bank BRI mudah di temui dan biaya di Bank BRI tidak besar menurut Chairil. Alasan mengapa Chairil menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena faktor orang tua katanya, jadi dia memilih menggunakan produk tabungan Bank Konvensional.

Pendapat Chairil tentang setelah menggunakan produk tabungan Bank Konvensional ialah Chairil merasa nyaman menggunakan produk tabungan BRI, apa lagi katanya kalangan anak perantauan karena mesin-mesin ATM BRI mudah di temui. Dan di kalangan keluarga Chairil semua nya menggunakan produk tabungan yang sama yakni BRI Konvensional. Untuk kelebihan produk tabungan BRI yang di gunakan Chairil, Chairil sendir belum tahu betul tentang kelebihan nya akan tetapi karena banyak yang menggunakan produk tabungan BRI, maka Chairil sendiri tertarik menggunakan nya juga.

Chairil sendiri setuju dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena membuka rekening, dikarenakan biaya yang murah. Saat penulis bertanya tentang pelayanan dan fasilitas dari Bank kepada Chairil, Chairil menjawab bahwa pelayanan dari Bank yang dia gunakan sangat bagus dan fasilitas yang diberikan Bank cukup nyaman dan itu membuat dia tertarik.

Chairil sendiri sebenarnya mengetahui bahwa produk Syariah lebih baik dari pada produk Bank Konvensional, tetapi karena faktor orang tua menggunakan produk tabungan Bank Konvensional maka Chairil sendiri mengikuti orang tuanya. Tanggapan Chairil tentang apakah mau pindah ke tabungan Bank Syariah, dia

mengatakan nanti jika sudah mempunyai penghasilan sendiri dan bisa membina rumah tangga, mungkin akan pindah ke Bank Syariah.

7. Responden ke-7

a. Identitas Responden

Nama : Fatmawati

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : B

Angkatan : 2015

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Fatmawati adalah mahasiswi UIN Antasari Banjarmasin fakultas ekonomi dan bisnis jurusan perbankan Syariah angkatan 2015 yang menggunakan produk tabungan Bank Konvensional yaitu Bank BRI Konvensional, biasa di panggil Fatma. Awal mula Fatma menggunakan produk tabungan Bank Konvensional pada semester 4 perkuliahan, Fatma pertama kali mengenal produk tabungan Bank BRI Konvensional dari temannya. Menurut Fatma tentang produk yang dia gunakan lumayan bagus katanya. Alasan mengapa Fatma menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena di tempat nya hanya ada Bank Konvensional, akan tetapi sekarang sudah ada Bank Syariah, Fatma sendiri tinggal di Kuala Kapuas. Pendapat Fatma tentang produk yang ia gunakan lumayan bagus dan juga pelayanan yang baik.

Dari keluarga Fatma sendiri juga lumayan banyak yang menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Kelebihan dari produk tabungan Fatma

sendiri mudah di gunakan dan biaya yang murah katanya. Dari segi harga Fatma sendiri tidak setuju jika yang membuat ia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional dikarenakan membuka rekening dengan biaya yang murah, karena jika di bandingkan dengan Bank Syariah, maka lebih baik Bank Syariah karena Bank Syariah lebih murah di bandingkan dengan Bank Konvensional, dan jika mencak saldo lewat aplikasi Bank Konvensional dikenakan biaya, beda dengan Bank Syariah tidak dikenakan biaya. Dari segi pelayanan dan Pelayanan, Fatma sendiri setuju itu yang membuat dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Dari segi tempat Fatma sangat setuju itu juga yang membuat dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena letak Bank maupun ATM nya yang strategis.

Fatma sendiri sangat menyadari bahwa menggunakan produk tabungan Syariah lebih baik dari pada produk tabungan Bank Konvensional, tetapi karena Bank Konvensional lebih mudah di temui sehingga dia lebih memilih Bank Konvensional. Fatmawati sendiri ingin pindah ke Bank Syariah akan tetapi nanti saat mempunyai penghasilan sendiri katanya.

8. Responden ke-8

a. Identitas Responden

Nama : Muna Abdat

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : C

Angkatan : 2015

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Muna Abdat adalah mahasiswi UIN Antasari Banjarmasin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan perbankan Syariah angkatan 2015 yang menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional yakni BNI, Muna panggilan akrab nya sudah menggunakan produk tabungan Bank Konvensional BNI sejak berumur 17 tahun. Pertama kali Muna mengenal produk tabungan Bank Konvensional dari keluarga yaitu mama katanya. Menurut Muna tentang produk tabungan Bank Konvensional lumayan bagus.

Alasan mengapa Muna menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena dekat dengan rumahnya. Menurut Muna sendiri menggunakan produk tabungan Bank Konvensional BNI, gampang dan mudah, apalagi mengambil atau pun transfer karena mesin ATM dekat dengan rumahnya. Dan semua keluarga Muna Abdat menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Untuk kelebihan produk tabungan yang Muna gunakan sekarang yakni BNI tidak ada potongan tiap bulan, karena di BNI ada tabungan anak di bawah umur 17 tahun yang tidak dikenakan biaya bulanan, karena muna sendiri menggunakan tabungan BNI pada saat umur 17 tahun.

Muna Abdat setuju jika membuka rekening dengan biaya murah membuatnya tertarik menggunakan produk tabungan Bank konvensional dan dari segi pelayanan dan juga fasilitas yang baik membuat dia tertarik, dari segi tempat yang strategis Muna sangat setuju bahwa itu membuat dia tertarik dalam menggunakan produk tabungan Bank Konvensional.

Muna menyadari bahwa produk tabungan Bank Syariah lebih baik dari pada produk tabungan Bank Konvensional, Muna sendiri ingin pindah ke produk tabungan Syariah tetapi karena faktor keluarga yang mana muna sendiri masih di biayai oleh orang tua maka muna menggunakan tabungan Bank Konvensional, mungkin nanti kalo mempunyai penghasilan sendiri akan pindah ke Bank Syariah.

9. Responden ke-9

a. Identitas Responden

Nama : Husnul Khotimah

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : D

Angkatan : 2015

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Husnul Khotimah adalah mahasiswi UIN Antasari Banjarmasin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah angkatan 2015 yang menggunakan produk tabungan Bank Konvensional yakni BRI Konvensional. Biasa di panggil Husnul, dia penggunaan produk tabungan Bank Konvensional BRI sejak tahun 2012. Pertama kali Husnul mengenal produk tabungan Bank Konvensional khususnya BRI dari teman. Husnul berpendapat tentang produk tabungan Bank Konvensional yang dia gunakan, katanya lumayan bagus.

Alasan mengapa Husnul memilih menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional karena di tempatnya cuma ada Bank Konvensional tetapi itu dulu sekarang sudah ada Bank Syariah, karena Husnul sendiri tinggal di Kuala Kapuas. Husnul berpendapat tentang produk yang dia gunakan yakni cukup bagus karena

biaya administrasi bulanan nya lebih murah di bandingkan produk tabungan Bank Konvensional lainnya jadi lebih memilih Bank BRI, Bahkan kebanyakan keluarganya menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Untuk kelebihan dari produk Bank yang Husnul gunakan yaitu biaya administrasi yang murah di bandingkan dengan Bank konvensional lainnya.

Sebenarnya Husnul tidak setuju jika dia tertarik karena membuka rekening di Bank Konvensional karena biaya murah, kenapa tidak setuju karena untuk sekarang biaya yang murah itu adalah produk Bank Syariah, tetapi di bandingkan dengan bank konvensional lainnya menurut Husnul produk Bank BRI lebih murah. Contohnya saja pada saat cek saldo lewat aplikasi Bank Konvensional dikenakan biaya sedangkan untuk Bank Syariah tidak dikenakan biaya menurut teman-temannya yang menggunakan produk Bank Syariah katanya, dari segi pelayanan dan fasilitas yang di berikan Bank Konvensional, menurut Husnul dia setuju jika pelayanan dan fasilitas yang baik dan nyaman membuat dia tertarik menggunakan produk dari Bank Konvensional, Husnul setuju jika dia tertarik menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena letak Bank dan ATM nya strategis dan tersebar luas dan mudah di temui.

Husnul Khotimah sebenarnya sangat mengetahui bahwa produk tabungan Syariah lebih baik dari pada produk tabungan Bank Konvensional, tetapi karena sulit menemukan bank syariah maka Husnul memilih bank Konvensional karena mudah di temui sehingga lebih mudah juga dalam transaksi. Husnul sendiri berkeinginan pindah ke Bank Syariah tapi belum sempat.

10. Responden ke-10

a. Identitas Responden

Nama : Nadia Elfira

Jurusan : Perbankan Syariah

Lokal : E

Angkatan : 2015

b. Hasil Deskripsi Wawancara

Nadia Elafira adalah mahasiswi UIN Antasari Banjarmasin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah yang menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional yakni Bank Mandiri. Awal mula Nadia menggunakan produk tabungan Bank mandiri pada tahun 2015 awal mula masuk kuliah. Pertama kali Nadia mengenal produk tabungan Bank mandiri dari orang tua. Menurut nya produk tabung Bank Konvensional lumayan baik. Alasan mengapa Nadia menggunakan produk tabungan Bank Konvensional karena orang tua mentransfer ke rekening Bank Mandiri, karena orang tua Nadia menggunakan produk tabungan Bank Mandiri, Nadia sendiri tinggal di Banjarmasin.

Nadia berpendapat tentang produk yang dia gunakan lumayan bagus, akan tetapi jika saldo 80 ribu tidak bisa lagi transfer karena untuk saldo minimal nya harus 50 ribu. Di keluarga Nadia rata-rata menggunakan Bank Konvensional tetapi benda-beda nama Bank. Untuk kelebihan produk yang digunakan Nadia yaitu biaya administrasi nya yang terjangkau terus lebih mudah menabungnya katanya. Saat di tanya oleh penulis, Nadia setuju dia tertarik menggunakan produk Bank Konvensional karena biaya yang murah. Dan Nadia sendiri sangat setuju jika

pelayanan yang baik membuat ia tertarik untuk menggunakan produk tabungan Bank Konvensional, dan juga kalo letak Bank maupun mesin ATM yang strategis membuat ia tertarik. Dari segi fasilitas juga mempengaruhi keputusan Nadia menggunakan produk tabungan Bank Konvensional.

Sebenarnya untuk pengetahuan tentang Bank Syariah kata Nadia itu baru pada saat kuliah., dan Nadia menyadari memang produk Bank Syariah lebih baik dari pada produk Bank Konvensional tetapi kembali lagi ke faktor orang tua yang dimana orang tua menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Nadia berkeinginan pindah ke Bank Syariah tetapi belum mempunyai penghasilan sendiri, mungkin nanti pada saat mempunyai penghasilan sendiri.

B. Analisis Data

Analisis data merupakan kelanjutan dari pengolahan data.¹ Berdasarkan dari deskripsi di atas maka penulis dapat merangkup hasil jawaban dari para Responden tentang alasan keputusan mahasiswa jurusan perbankan syariah menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional

Dari uraian di atas penulis dapat menganalisis jawaban dari para Responden berdasarkan dari teori yang ada bahwa terdapat beberapa alasan dan faktor yang memengaruhi keputusan mahasiswa jurusan perbankan Syariah angkatan 2014 dan 2015 UIN Antasari Banjarmasin terhadap menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional yaitu

¹Suharmi Arikunto, *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 54.

a. Alasan keputusan mahasiswa menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional

Berdasarkan data di atas didapat bahwa kebanyakan faktor yang menjadi alasan keputusan para responden memilih Bank Konvensional adalah karena faktor place (tempat) dengan alasan lebih mudah ditemui sehingga itu menjadi alasan utama dalam mengambil keputusan menggunakan produk tabungan di Bank Konvensional, karena Bank Syariah masih kurang dalam memperluas cabang-cabangnya, sehingga Bank Syariah kalah bersaing dengan Bank Konvensional dari segi perluasan cabang. Tapi jika dari segi produk yang di tawarkan yakni produk tabungan, Bank Syariah lebih unggul dari Bank Konvensional. Dari keunggulan produk tabungan Bank Syariah tidak ada dikenakan biaya bulanan sedangkan dari Bank Konvensional di kenakan biaya mulai dari Rp 5.500 – Rp 12.000 tiap bulan.

Padalah dari segi promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah maupun Bank Konvensional bagus dan baik dalam mempromosikan produk tabungannya dari spanduk-spanduk dan baliho yang tersebar di pinggir-pinggir jalan. Sebelum para mahasiswa memutuskan produk tabungan apa yang akan di gunakan mereka akan mencari dulu informasi tentang produk yang akan di gunakan sesuai dengan tahap-tahap teori pengambilan keputusan yakni pertama *Intelligence* adalah proses pengumpulan informasi yang bertujuan mengidentifikasi permasalahan, dalam mengumpulkan informasi mahasiswa lebih banyak bertanya kepada teman-teman dan orang tua nya tentang produk tabungan yang akan di gunakannya, kedua *Design* adalah tahap perancangan solusi terhadap masalah. Biasanya pada tahap ini dikaji berbagai macam alternatif pemecahan masalah, mahasiswa akan memikirkan

lagi dari pilihan-pilihan yang di dapat tentang produk tabungan apa yang sesuai dengan kebutuhannya, ketiga *Choice* adalah tahap mengkaji kelebihan dan kekurangan dari berbagai macam alternatif yang ada dan memilih yang terbaik., di tahap ketiga mahasiswa akan mengkaji lagi pilihan nya apakah sesuai dengan kebutuhannya. Dan yang terakhir *Implementasi* ialah tahap mengambil keputusan dan melaksanakannya², tahap ini merupakan tahap mengambil keputusan dan melaksanakan keputusan yang diambil.

Tetapi menurut peneliti tentang keputusan mahasiswa jurusan perbankan syariah angkatan 2014 dan 2015 menggunakan produk tabungan di bank konvensional di kategorikan keputusan dalam kondisi ketidak pastian, karena dari segi religius mahasiswa mengkhawatirkan tentang halal dan haramnya, karena mereka mengetahui jika di Bank Konvensional itu ada riba yang di larang oleh islam, Karena Dalam Islam terletak titik letaknya pada halal, haram, serta berkah tidaknya barang yang akan dikonsumsi sehingga jika individu dihadapkan pada dua pilihan A dan B maka seseorang muslim (orang yang mempunyai prinsip keislaman) akan memilih barang yang mempunyai tingkat kehalalan dan keberkahan yang lebih tinggi, walaupun barang lainnya secara fisik lebih disukai.³

Peneliti menyadari bahwa semua responden dalam penelitian ini sadar akan pentingnya menggunakan produk bank Syariah karena seperti yang di sampaikan oleh beberapa responden bahwa mereka menyadari produk Bank Syariah lebih baik daripada produk Bank Konvensional, namun karena disebabkan oleh kalahnya

²Stepens .P Robbin & Mery Coulter, *manajemen, jilid 1*, (Jakarta: PT. Prehallindo, 1999), hlm. 230.

³ Eko Suprayito, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, (Malang: UIN-Malang Press, 2008), hlm. 109.

Bank Syariah dalam segi bauran pemasaran oleh karena itu terpaksa para responden tersebut menggunakan bank konvensional.

Namun peneliti juga menangkap dari sebagian responden bahwa kesadaran akan menggunakan Bank Syariah kurang lah tepat dikarenakan sebagian responden ini menyatakan bahwa produk Bank Syariah lebih baik dari Bank Konvensional hanya melihat dari segi fisiknya saja tidak ke arah religiusitasnya, hal ini seperti yang di ungkapkan responden menurut nya produk tabungan Bank Syariah lebih menguntungkan karena sepengetahuannya, bahwa di Bank Syariah setiap bulan nya tidak di kenakan biaya administrasi beda dengan Bank Konvensional.

Padalah dalam Alquran dijelaskan pentingnya untuk memilih produk yang halal yang terkandung dalam Q.S Al Baqarah/2: 168

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ
لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ١٦٨

“Wahai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syetan, karena sesungguhnya syetan itu adalah musuh yang nyata bagimu”.

Oleh karena itu pentinglah menurut peneliti bagi para nasabah yang menggunakan Bank syariah tidak hanya melihat produk Bank Syariah dari segi fisiknya saja namun lihatlah dari segi religiusitasnya juga agar kita semua bisa mendapatkan berkah yang lebih dari Allah swt.

b. Faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa jurusan perbankan syariah menggunakan produk tabungan di bank konvensional

Dari uraian para responden peneliti menyimpulkan ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa jurusan perbankan syariah angkatan 2014 dan 2015 dalam menggunakan produk tabungan di bank konvensional yaitu

1. Promotion (Promosi)

Promosi dalam bentuk apa pun merupakan suatu usaha untuk memengaruhi pihak lain. Secara lebih spesifik, promosi adalah salah satu elemen bauran pemasaran sebuah perusahaan. Kinnear dan Kenneth, mendefinisikan sebagai sebuah mekanisme komunikasi pemasaran, pertukaran informasi antara pembeli dan penjual. Promosi berperan menginformasikannya sebagai (*to inform*), membujuk (*to persuade*), dan mengingatkan (*to remind*) konsumen agar menanggapi (*respond*) produk atau jasa yang ditawarkan. Tanggapan yang diinginkan dapat berbagai bentuk, dari kesadaran (*awareness*) akan keberadaan produk dan jasa sampai pembelian yang sebenarnya.⁴

Faktor ini didapat dari 1 orang responden yaitu Maulana. Berdasarkan penjelasan responden, awal mula mengenal produk tabungan itu cuma melihat-lihat di sekitar jalan yang sering Lana lalui, dan melihat Bank BNI yang dekat rumahnya katanya yaitu di sekitar Pekapuran, menurut pengamatan penulis promosi yang dilakukan Bank BNI dengan cara membagi brosur di sekitar Pekapuran dan meletakkan baliho yang berisi tentang produk BNI sendiri.

⁴Ari Setiyaningrum, Jusuf Udaya & Efendi, *Prinsip-prinsip Pemasaran pengenalan Plus Trend Terkini tentang Pemasaran Global, Pemasaran jasa, Green Marketing, Entrepreneurial Marketing dan E-Marketing*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2015), hlm. 128.

Menurut penulis faktor ini memang berpengaruh terhadap keputusan menggunakan produk tabungan Bank Konvensional tetapi tidak terlalu signifikan, hal ini dikarenakan Bank-Bank lain, baik itu Bank Syariah maupun Bank Konvensional juga melakukan promosi dengan cara yang serupa, baik melalui brosur, baliho maupun promosi lainnya.

2. Product (Produk)

Produk diartikan suatu kumpulan atribut psikis, fisik jasa dan simbolik yang dibuat untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Sebuah produk terdiri atas atribut-atribut, baik yang berwujud maupun tidak berwujud, termasuk kemasan, warna, harga, kualitas, dan merek tambahan jasa layanan dari penjual dan reputasi. Sehingga dapat diartikan sebuah produk dapat berbentuk, tempat, orang, atau gagasan.

Dwyer dan Tanner mendefinisikan *a product is a collection of features, or physical characteristics of the tangible item or service.*⁵

Sedangkan Nelly menyimpulkan bahwa *a product is a good that satisfies the needs of the consumer and is serving the objective of the existence of an organization. For a business corporation, a product has to have value to be financially profitable. A product is tangible in the nature.*⁶

Faktor ini penulis temukan hanya ada 3 orang dari 10 responden yaitu Rosana Fithri, Fatmawati dan Muna Abdat. Alasan pertama diungkapkan oleh Rosana Fithri bahwa ketertarikannya pada produk tabungan BCA yang merupakan

⁵F. Robert Dwyer & John F. Tanner, *Marketing Connecting Strategy, Relationships and Learning*, (New York: McGraw-Hill Companies, 2002), hlm. 236.

⁶ Nelly Nailatie & Ma'arif, *The Power of Marketing Practitioner Perspectives in Asia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 114.

Bank Konvensional karena kebijakan Bank membuat kartu ATM lebih menarik dengan cara mengubah tampilan kartu ATM dengan gambar kartun dan gambar pribadi. Hal ini menurut penulis merupakan suatu inovasi baru dan unik yang bisa meningkatkan pemasaran produk Bank. Kedua dari ungkapan Fatmawati bahwa produk yang ia gunakan lebih mudah, dan ketiga Muna Abdat mengungkapkan bahwa produk tabungan yang digunakannya yaitu BNI tidak ada potongan bulanan.

3. Pekerjaan

Setiap manusia pasti memiliki kebutuhan masing-masing, dan guna memenuhi kebutuhan itu salah satu jalannya adalah dengan cara bekerja, hal ini juga dilakukan oleh salah satu responden yang bekerja sambil kuliah guna meringankan biayanya yang dibutuhkan dalam menjalani kuliah yaitu saudari Rosana Fithri. Hubungannya pekerjaan dengan keputusan menggunakan produk seperti yang dia ungkapkan karena pihak perusahaan tempat dia bekerja menyalurkan gaji kepada para pegawai menggunakan Bank Konvensional. Rosana sendiri di haruskan menggunakan produk tabungan Bank Konvensional.

Menurut penulis tidak jarang di temukan di kota Banjarmasin perusahaan-perusahaan menggaji para karyawannya menggunakan Bank Konvensional seperti karyawan PNS dengan Bank Kal-Sel dan karyawan Mitra Suzuki dengan Bank BRI.

4. Keadaan Ekonomi

Keadaan ekonomi, yaitu terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan (tingkatnya, stabilitasnya, dan polanya), tabungan dan hartanya, kemampuan untuk meminjam.⁷

Sebagai bentuk kepedulian terhadap mahasiswa atau mahasiswi yang kurang mampu sering sekali universitas di Indonesia menyalurkan beasiswa guna membantu mahasiswa atau mahasiswi kurang mampu tersebut, salah satunya universitas UIN Antasari Banjarmasin. Salah satu beasiswa yang di salurkan itu adalah beasiswa DIVA yakni beasiswa kurang mampu seperti yang didapat oleh Leny Rahmah yang merupakan responden penelitian ini.

Keputusannya menggunakan Bank Konvensional dikarenakan mendapatkan beasiswa DIVA, karena beasiswa tersebut disalurkan oleh Bank Konvensional.

5. Kelompok referensi

Di dalam kehidupan manusia tidak terlepas dari hubungan dengan sesamanya karena manusia merupakan makhluk sosial. Selain dari pada bauran pemasaran yang dilakukan perusahaan juga terdapat kelompok referensi yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih suatu produk.

Kelompok referensi merupakan kelompok yang memiliki pengaruh baik langsung maupun tidak langsung terhadap sikap maupun perilaku konsumen. Salah satu kelompok referensi yang penulis dapatkan dari ungkapan dari 4 orang

⁷ Daryanto & Ismanto Setyobudi, *Konsumen dan Pelayanan Prim*, (Malang: penerbit gava media, 2014), hlm. 88.

responden adalah teman dekatnya. Para teman dekat responden tersebut mempengaruhi keputusan responden dalam memilih produk Bank Konvensional melalui ajakan mereka. Hal ini menurut penulis juga merupakan salah satu bentuk promosi yang dilakukan Bank Konvensional dalam bentuk promosi dari mulut ke mulut dan lebih kuat pengaruhnya dari pada promosi yang dilakukan dengan spanduk atau media sosial lainnya.

6. Keluarga

Selain faktor referensi ada hubungan lain yang jauh lebih dekat dan lebih kuat pengaruhnya terhadap keputusan pembelian seseorang yakni keluarga. Keluarga ini akan membentuk sebuah referensi yang sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Peran suami dan istri dalam penelitian sangat bervariasi sesuai kategori produk/jasa yang dibeli.

Faktor ini terdapat pada 6 responden yang mengatakan pertama kali mengenal produk tabungan dari orang tuanya. Tentunya menurut penulis responden akan sangat mudah terpengaruh untuk memilih produk tabungan Bank Konvensional dikarenakan saran orang tua atau keinginan mereka sendiri untuk memilih Bank yang sesuai dengan Bank yang sama dengan orang tua mereka pakai, dengan alasan sebagai mana diungkapkan oleh Nadia Elafira bahwa orang tuanya selalu mentransfer ke Bank Konvensional.

Menurut penulis faktor ini sangat besar pengaruhnya terhadap mahasiswa dan mahasiswi karena kebanyakan mahasiswa belum bekerja dan penghasilan mereka masih dari orang tua mereka sendiri.

7. Fasilitas

Sudah semestinya Bank sangat menjaga loyalitas dan kenyamanan nasabahnya. Hal itu bisa diwujudkan dengan kebijakan-kebijakan yang dilakukan oleh Bank dari segi harga pelayanan dan tentunya fasilitas yang diberikan.

Fasilitas merupakan segala sesuatu yang dapat memudahkan dan melancarkan pelaksanaan suatu usaha. Fasilitas dapat pula berupa segala sesuatu yang memudahkan konsumen dalam memperoleh kepuasan. Karena suatu bentuk jasa tidak bisa dilihat, tidak bisa dicium dan tidak bisa diraba maka aspek wujud fisik menjadi penting sebagai ukuran dari pelayanan. Pelanggan akan menggunakan indera penglihatan untuk menilai suatu yang diberikan oleh Bank dalam hal ini fasilitas-fasilitas.⁸

Dalam penelitian ini faktor fasilitas merupakan faktor yang berpengaruh, hampir dari seluruh responden yaitu 7 dari 10 orang responden menyatakan fasilitas yang berikan Bank Konvensional membuat mereka tertarik dan memutuskan untuk memilih Bank Konvensional, namun penulis berpendapat lain fasilitas yang diberikan Bank Syariah juga tidak kalah bagusnya dengan Bank Konvensional. Menurut penulis alasan yang mereka utarakan dikarenakan mereka belum pernah merasakan fasilitas dari Bank Syariah karena sejak awal mereka hanya menggunakan produk tabungan Konvensional.

⁸ Palenewen Pieter, et.al "" . Jurnal EMBA, Vol. 2 No. 3 (September 2014), Kualitas Layanan dan fasilitas Terhadap Loyalitas Nasabah Bank BRI Cabang Pembantu Palu, hlm. 187

8. *Price* (Harga)

Tentu saja harga merupakan faktor yang sangat mempengaruhi dalam menggunakan suatu produk atau jasa. Setiap konsumen atau nasabah tentunya selalu mempertimbangkan harga sebelum membeli suatu produk, harga yang terlalu mahal tentunya akan mengurangi minat konsumen sebaliknya harga yang terlalu murah akan merugikan perusahaan, di sinilah letak kebijakan manajer tentang harga dibutuhkan.

Kotler dan Armstrong mendefinisikan harga sebagai sejumlah uang yang diminta untuk suatu produk atau suatu jasa. Secara lebih luas dapat dikatakan bahwa harga ialah jumlah semua nilai yang diberikan oleh konsumen untuk memperoleh keuntungan (*benefit*) atas kepemilikan atau pengguna suatu produk atau jasa. Secara historis, harga menjadi faktor utama yang memengaruhi pilihan seorang pembeli. Namun, pada dekade ini faktor-faktor non harga dinilai penting. Meskipun demikian, harga masih merupakan salah satu elemen terpenting yang menentukan pangsa pasar dan tingkat keuntungan.⁹

Besarnya pengaruh faktor harga dibuktikan dengan didapatnya pengakuan ini dari 8 orang responden yang beralasan sama bahwa Bank Konvensional lebih murah biaya administrasinya dibandingkan dengan Bank Syariah.

9. *Pelayanan*

Pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak

⁹Ari Setiyaningrum, Jusuf Udaya & Efendi, *Prinsip-prinsip Pemasaran pengenalan Plus Trend Terkini tentang Pemasaran Global, Pemasaran jasa, Green Marketing, Entrepreneurial Marketing dan E-Marketing*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2015), hlm. 85.

mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan dengan suatu produk fisik. Bahwa pelayanan hanya dapat dirasakan oleh konsumen.

Dalam dunia perbankan salah satu kompetensi yang sangat penting harus dimiliki oleh Bank ialah pelayanan prima, hal ini dikarenakan pelayanan prima sangat diperlukan untuk memberikan rasa puas terhadap nasabah sehingga nasabah merasa dirinya dipentingkan atau diperhatikan sebagai mana mestinya. Jika nasabah merasa puas maka mereka akan loyal dan terus menggunakan produk atau jasa yang diberikan.

Oleh karena itu, dalam penelitian ini faktor pelayanan menduduki peringkat kedua yang memiliki pengaruh terbesar terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Menurut penulis pelayanan yang prima juga merupakan suatu saluran promosi karena nasabah akan membicarakan hal baik tentang pelayanan Bank yang diperolehnya beserta dengan produknya kepada orang lain, oleh karena itu, pelayanan prima terhadap pelayanan nasabah sangat penting karena merupakan strategi untuk memenangkan persaingan.

10. *Place* (Pendistribusian/tempat)

Dalam penelitian ini faktor *place* merupakan faktor yang paling dominan yang memiliki pengaruh terbesar pada keputusan menggunakan produk tabungan Bank Konvensional. Bowersox dan Cooper menjelaskan saluran distribusi atau saluran pemasaran adalah sebuah struktur bisnis yang terdiri atas organisasi-organisasi yang saling berkaitan, dimulai dari tempat asal mula produk dibuat

sampai penjual terakhir dengan maksud memindahkan produk serta kepemilikan ke pemakai terakhir, yaitu konsumen pribadi atau pengguna bisnis.

Kuatnya pengaruh faktor ini dibuktikan dengan didapatnya pengakuan faktor ini pada semua responden dalam penelitian ini. Alasan yang mereka utarakan kebanyakan adalah mudahnya ditemui Bank-Bank Konvensional baik berupa kantornya ataupun mesin-mesin ATM nya, selain itu Bank Syariah yang masih sulit di temukan hal ini menunjukkan besarnya pendistribusian jasa yang dilakukan oleh Bank Konvensional melebihi dari Bank Syariah dan sampai pada ke pelosok-pelosok desa.

Seperti yang diungkapkan oleh saudari Aslamiah bahwa di desanya sulit sekali ditemukan Bank Syariah dan banyaknya Bank Konvensional yang berdiri, padahal dirinya sendiri ingin sekali memiliki tabungan Bank Syariah. Menurut penulis faktor ini lah yang sangat penting yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah, karena meskipun mereka menginginkan tabungan Syariah mereka tetap tidak bisa mendapatkannya karena Bank Syariah kalah dalam hal pendistribusian dengan Bank Konvensional.