

## **ANALISIS MINAT NASABAH DALAM MEMILIH TABUNGAN WADIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP SOETTA PONOROGO**

**Ratna Dewi Setyowati<sup>1</sup>, Nanda Mutiara Hanum<sup>2</sup>**

IAIN Ponorogo, Jawa Timur, Indonesia

[ratnadewisetyowati08@gmail.com](mailto:ratnadewisetyowati08@gmail.com)<sup>1</sup>, [nandahanum28@gmail.com](mailto:nandahanum28@gmail.com)<sup>2</sup>

### **ABSTRACT**

*Bank Syariah Indonesia is an Islamic bank that has just been formed as a result of the merger of three state-owned banks. The products offered at Bank Syariah Indonesia are contracts based on sharia principles. Bank Syariah Indonesia offers two types of savings products, namely wadiah and mudharabah savings. Wadiah savings products are in great demand by the public, especially Ponorogo. This study aims to determine customer interest in choosing wadiah savings at Bank Syariah Indonesia KCP Soetta Ponorogo and the mechanism for creating wadiah savings accounts. This study used a qualitative and descriptive case study approach, with a sample of Bank BSI KCP Soetta Ponorogo customers aged 19-50 years. Data collection techniques using the results of interviews and observations. The results of this study explain that there are two factors of interest in choosing wadiah savings, namely internally and externally. Internal factors that influence customer interest consist of personal factors, religiosity, knowledge and family, as well as external factors including work, social and cultural factors.*

**Keywords:** *Wadiah Savings, Internal, External, Indonesian Sharia Bank.*

### **ABSTRAK**

Bank Syariah Indonesia merupakan bank syariah yang baru saja dibentuk dari hasil merger tiga bank BUMN. Produk- produk yang ditawarkan di Bank Syariah Indonesia merupakan akad yang berlandaskan prinsip syariah. Pada Bank Syariah Indonesia menawarkan dua jenis produk tabungan yaitu tabungan *wadiah* dan *mudharabah*. Produk tabungan *wadiah* ternyata banyak diminati oleh masyarakat khususnya Ponorogo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat nasabah dalam memilih tabungan *wadiah* pada Bank Syariah Indonesia KCP Soetta Ponorogo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus dan deskriptif, dengan

sampel nasabah Bank BSI KCP Soetta Ponorogo yang berusia 19 – 50 tahun. Teknik pengumpulan data menggunakan hasil wawancara dan observasi. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor minat dalam memilih tabungan *wadiah* ada dua yaitu secara internal dan eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi minat nasabah terdiri dari faktor pribadi, religiusitas, pengetahuan dan keluarga, serta faktor eksternal diantaranya faktor pekerjaan, sosial dan budaya.

**Kata Kunci:** *Tabungan wadiah, Internal, Eksternal, Bank Syariah Indonesia.*

## A. PENDAHULUAN

Salah satu lembaga keuangan perbankan syariah adalah Bank BSI KCP Soetta Ponorogo yang baru saja berdiri tahun 2021. Bank BSI sendiri merupakan merger dari tiga bank BUMN, yaitu BRIS, BNIS, dan BMS. Penggabungan ini dilakukan untuk memperkuat kinerja perbankan syariah nasional dan bercita-cita menjadi pusat ekonomi dan keuangan syariah di dunia. Urgensi dilakukannya merger ini agar perbankan syariah menjadi inovatif, bermanfaat, dan lebih kuat sehingga menjadi penggerak pembangunan Indonesia dengan bekal potensi pasar syariah yang masih sangat besar sehingga tidak kalah bersaing dengan bank konvensional.<sup>1</sup> Untuk itu diperlukan adanya keberadaan bank syariah dengan aset yang cukup besar.

Banyak sekali berbagai produk - produk yang dimiliki Bank BSI KCP Soetta Ponorogo. Produk tersebut bisa memenuhi semua keinginan orang - orang yang biasanya tidak ada atau tersedia pada bank konvensional. Hal ini seperti ini dilaksanakan agar orang-orang dengan mudah bisa tertarik untuk menanamkan modalnya pada bank syariah salah satunya Bank BSI KCP Soetta ini. Disini produk yang cukup banyak peminatnya salah satunya adalah tabungan wadiah. Produk tabungan wadiah ini paling banyak diminati dikarenakan tabungan ini tidak dikenakan biaya tambahan atau administrasi setiap

---

<sup>1</sup> Choni Dwi Nurita Wardana, Linda Kusumastuti, "Analisis Komparasi Kinerja Keuangan PT. Bank Syariah Indonesia Sebelum Dan Setelah Merger," *JATI: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia* Vol 1, no. 1 (2022): 77–88.

bulannya.<sup>2</sup> Selain itu, juga memudahkan masyarakat bagi yang dananya tidak ingin diputar untuk pembiayaan perbankan, sehingga bisa diambil sewaktu – waktu ketika ada kondisi *urgent*.

Tentunya juga ini merupakan peluang besar bagi BSI. Akan tetapi, apakah hal itu saja cukup untuk menarik minat menabung nasabah, yang pastinya ada faktor lain yang mempengaruhinya. Minat nasabah atau konsumen sendiri artinya sesuatu yang berasal dari dalam diri dengan kata lain perilaku yaitu memiliki keinginan untuk memilih atau membeli sesuatu baik dalam bentuk produk ataupun jasa yang didasarkan pada peristiwa atau pengalaman dalam hal memilih, menginginkan dan memakai sesuatu jasa atau barang (produk). Upaya ini harus dilakukan pada bank syariah gunanya adalah agar menarik menarik minat nasabah serta dapat mempertahankan supaya perusahaan atau bank syariah tersebut terus maju dan berkembang hal ini menjadi suatu masalah utama dalam bagaimana mengatur strategi pemasarannya hal ini dikatakan oleh Philip Kotler dan Kevin Lane Keller.<sup>3</sup>

Minat merupakan perasaan ketertarikan yang timbul dari objek tertentu yang dapat membuat seseorang merasa senang dan mempunyai keinginan untuk ikut berkecimpung atau juga memiliki dalam objek tertentu, sehingga timbul keinginan. Ada beberapa faktor yang bisa mendorong minat antara lain faktor dari dalam seperti keluarga, diri sendiri dan pengetahuan, sedangkan dari luar yaitu dari sub budaya, sosial dll. Sedangkan akad wadiah sendiri merupakan simpanan pada bank syariah, dimana wadiah ini merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja jika si penitip menghendaki.<sup>4</sup> Selain itu juga dalam penelitian lain mengatakan bahwa faktor yang bisa mempengaruhi minat konsumen atau nasabah dalam memilih produk tabungan

---

<sup>2</sup> Bank Syariah Indonesia, “BSI Tabungan Easy Wadiah - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” dalam, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/bsi-tabungan-easy-wadiah>, (diakses pada tanggal 06 November 2022, jam 10.24).

<sup>3</sup> Safaruddin Muthé, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan,” *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan* Vol. 9, no. 1 (2020): 18–28.

<sup>4</sup> *Ibid*, 47.

wadiah. Ada beberapa faktor yang menjadi penguat minat nasabah atau konsumen dalam memilih produk tabungan wadiah antara lain, budaya, sosial, pribadi, ekonomi, agama, dan psikologis. Faktor budaya antara lain ada kebudayaan, sub budaya, serta kelas sosial.<sup>5</sup>

Pada penelitian ini terdapat perbedaan dengan penelitian sebelumnya, perbedaan yang terlihat antara lain pada tempat dan waktu penelitian yang terbilang masih belum ada yang meneliti pada BSI KCP Soetta Ponorogo pada akhir tahun 2022, serta rata-rata penelitian sebelumnya adalah penelitian kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Terdapat penelitian-penelitian terdahulu yang menjadi referensi pada penelitian ini seperti skripsi oleh Heni Juliana yang berjudul Analisis Faktor Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadiah Barokah Di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu Tahun 2021 membuktikan bahwa ada lima faktor yang mempengaruhi minat nasabah yaitu produk, promosi, pelayanan, dan reputasi.<sup>6</sup> Kemudian penelitian oleh Orin Orika dengan judul Pengaruh Profesi Masyarakat Terhadap Minat Menabung Pada PT BPR Syariah Al Wahliyah Medan Tahun 2017 membuktikan bahwa faktor profesi berpengaruh terhadap minat menabung dengan nilai  $sig. 0,033 < 0,05$ .<sup>7</sup> Penelitian oleh Abdul Haris Romdhoni dan Dita Ratnasari yang mengatakan bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk simpanan pada LKMS adalah faktor pengetahuan dan religiusitas.<sup>8</sup> Dari keempat penelitian diatas ternyata ditemukan berbagai macam faktor yang berbeda.

---

<sup>5</sup> Rosyidah, Muhammad Nizar, and Khoirul Huda, "Analisis Pengetahuan Nasabah Tentang Produk Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Muamalat KCP Malang Kepanjen)," *Malia (Terakreditasi)* Vol. 10, no. 2 (2019): 163–180.

<sup>6</sup> Heni Juliana, "Analisis Faktor Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadiah Barokah Di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu" Skripsi, (IAIN Bengkulu, 2021), 64.

<sup>7</sup> Orin Orika, "Pengaruh Profesi Masyarakat Terhadap Minat Menabung Pada PT. BPR Syariah Al-Washliyah Medan," *Skripsi* (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2017), 134.

<sup>8</sup> Abdul Haris Romdhoni and Dita Ratnasari, "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk, Dan Religiusitas Terhadap Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah," *JIEI: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4, no. 2 (2018): 136–147.

Hasil pada analisis ini nantinya juga bermanfaat pada hal penyusunan program promosi yang lebih bisa merujuk pada kebutuhan dan harapan konsumen. Bank BSI KCP Soetta Ponorogo juga dituntut agar menjaga hubungan yang baik dan harmonis dengan para nasabah atau konsumennya. Karena apabila hal tersebut tidak dilakukan dengan baik mungkin saja nasabahnya tersebut akan pindah ke bank pesaing.

## **B. METODE PENELITIAN**

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus dan deskriptif. Peneliti ini menggunakan pendekatan kualitatif didasarkan pertimbangan bahwa data yang diperoleh oleh peneliti pada penelitian ini berupa teks deskripsi. Sedangkan penelitian studi kasus adalah penelitian berdasarkan masalah yang timbul dalam lingkup suatu masyarakat itu sendiri, yang mana dalam penelitian ini dengan berpandang pada nasabah Bank BSI KCP Soetta Ponorogo. Sedangkan sumber data dari penelitian ini adalah sumber data primer, dimana sumber data primer kami menggunakan metode *sampling incidental* yaitu pengambilan sampel berdasarkan kebetulan bertemu dengan si peneliti.<sup>9</sup> Teknik pengumpulan data penelitian ini yaitu dari hasil wawancara dan observasi nasabah Bank Syariah Indonesia yang berusia 19 – 50 tahun.

## **C. PEMBAHASAN**

### **1. Faktor Internal Terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Tabungan *Wadiah***

#### **a. Faktor Pribadi**

Faktor pribadi yaitu faktor yang berasal dari dalam diri, tidak ada pengaruh dari luar.<sup>10</sup> Menurut narasumber yaitu Eka Ahnan seorang Mahasiswa Jurusan Hukum di IAIN Ponorogo seperti yang dia katakan yaitu:

---

<sup>9</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: CV Alfabeta, 2016), 85.

<sup>10</sup> Sri Maharsi and Yuliani Mulyadi, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 9, no. 1 (2007): 18–28.

“Pertama dari sendiri saya memiliki keinginan dalam diri saya sendiri untuk memilih tabungan wadiah ini dan mengandung unsur syariah, kalo eksternal ini berasal dari lingkungan yaitu ada rekomendasi teman saya, akhirnya saya tertarik.”<sup>11</sup>

Jadi yang menjadi dasar dalam memilih tabungan *wadiah* salah satunya adalah keinginan dalam diri sendiri atau faktor pribadi, dimana hal ini mendorong dirinya memilih tabungan *wadiah*. Dia juga mengatakan bahwa faktor diri sendiri merupakan faktor yang paling utama karena mulai dari kesadaran pribadi menjadi aspek yang paling berpengaruh terhadap keputusan seseorang dalam memilih sesuatu. Ahnan juga mengatakan bahwa diusianya yang masih muda, ia ingin bergabung dalam tabungan wadiah untuk menabung sedikit demi sedikit bagi masa depannya kelak.

Pada dasarnya hal ini juga berkaitan dengan pengetahuan diri terhadap sesuatu dan menjadi suatu alasan memilih sesuatu, dimana pengertian menurut Berger yaitu pengetahuan adalah kepastian bahwa fenomena - fenomena itu nyata (real) dan memiliki karakteristik - karakteristik yang spesifik. Kenyataan sosial adalah hasil (eksternalisasi) dari internalisasi dan obyektivasi manusia terhadap pengetahuan – dalam kehidupan sehari - sehari.<sup>12</sup> Jadi disini bisa juga atas dasar pengetahuan seseorang menjadi suatu alasan yang timbul dan mengakibatkan faktor pribadi tersebut.

Menurut responden bernama Niken Ayu, seorang guru les di Kecamatan Babadan, seperti yang dia katakan: “Faktor lain adalah lingkungan, dari diri sendiri karena ini juga menurut keinginan saya sendiri.”<sup>13</sup>

Dapat disimpulkan bahwa alasan dirinya memilih atau bergabung dalam tabungan wadiah di BSI ini karena keinginan dalam dirinya sendiri, melihat juga banyak yang

---

<sup>11</sup> Eka Ahnan Syahrul K. W, Wawancara, Ponorogo, 14 September 2022.

<sup>12</sup> Aimie Sulaiman, “Memahami Teori Konstruksi Sosial Peter L. Berger,” *Jurnal Society* 4, no. 1 (2016): 15–19.

<sup>13</sup> Niken Ayu W, Wawancara, Ponorogo, 24 September 2022.

seusia dirinya yang menggunakan tabungan *wadiah*. *Trend* usia tersebut juga dapat dikategorikan dalam faktor pribadi karena keinginan orang terhadap sesuatu juga berhubungan dengan usia, dirinya menggunakan tabungan *wadiah* juga karena adanya rasa percaya diri ketika menggunakan produk tersebut.

Alasan diatas ini selaras dengan penelitian yang dikemukakan oleh Deko Handika yang mengatakan bahwa faktor internal yang menjadi faktor masyarakat dalam memilih menabung pada Bank Syariah Indonesia diantaranya adalah kepribadian serta persepsi yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri.<sup>14</sup> Kepribadian setiap seseorang memiliki karakteristik yang berbeda – beda, yang hal ini akan mempengaruhi persepsi dalam memilih tabungan di Bank Syariah Indonesia. Sedangkan persepsi mengakibatkan seseorang akan memilih, mengorganisasi, dan atau menginterpretasikan masukan yang mereka dapatkan untuk dijadikan sebagai landasan dalam memilih jasa produk Bank Syariah Indonesia.

#### **b. Faktor Religiusitas**

Menurut Muhaimin mengatakan, religiusitas tidak hanya identik dengan agama saja, akan tetapi juga diartikan sebagai setiap orang yang beragama adalah yang mentaati perintah ajaran agamanya.<sup>15</sup> Faktor agama atau *religiusitas* pasti sudah melekat pada diri seseorang dalam hal memilih keputusan untuk dirinya. Dikarenakan agama menjadi faktor penting yang mana setiap keputusan yang kita ambil akan membawa kita akan pilihan yang akan dipertanggungjawabkan kelak diakhirat. Karena semakin tinggi tingkat religiusitas seseorang, maka semakin paham

---

<sup>14</sup> Deko Handika, "Analisis Faktor Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Memilih Tabungan Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Pada Mahasiswa FEBI Semester VII)" (UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, 2022).

<sup>15</sup> Anton Bawono and Milatunnikmah Finisia Rahajeng Oktaviani, "Analisis Pemahaman, Produk, Dan Tingkat Religiusitas Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Menjadi Nasabah Bank Syariah Cabang Salatiga," *Jurnal Muqtasid* 7, no. 1 (2016): 29–53.

mengenai batasan aturan – aturan mengenai halal – haram tentang riba, serta akan tunduk dan patuh akan peraturan agamanya yang kan mendorong keputusannya untuk menggunakan perbankan syariah.<sup>16</sup>

Dari pengertian pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa religiusitas adalah sikap seseorang yang diyakininya dalam kehidupan sehari - hari dalam rangka beribadah kepada Allah.<sup>17</sup> Lain hal tersebut juga dikatakan bahwa religiusitas akan mengakibatkan seseorang dalam melakukan sesuatu harus berdasarkan landasan agama yang dianutnya, yang hal ini seolah – olah aktivitas yang dilakukan akan membawa mereka dalam perbuatan yang akan dipertanggungjawabkan kelak diakhirat.

Seperti yang dikatakan oleh Reni seorang guru dia mengatakan sebagai berikut: “Alasan lainnya adalah ini juga sesuai dengan agama saya Islam dimana bank ini juga berlabel syariah jadi pastinya sesuai syariat Islam.”<sup>18</sup>

Hal ini menunjukkan bahwa nilai keagamaan juga sangat mempengaruhi minat dalam pemilihan produk dimana pada tabungan *wadiah* pada perbankan syariah melaksanakan kegiatannya sesuai dengan syariat Islam serta sesuai agama yang dianut nasabah. Alasan yang sama juga menguatkan yaitu seperti yang dikatakan oleh Dyah Ayu sebagai berikut: “Lebih ke lingkungan dan juga dekat dengan bank sendiri, dan kalau tentang agama pasti karena ini sesuai syariat agama islam dimana tidak ada riba.”<sup>19</sup>

Tentunya alasan tersebut menjadi alasan yang kuat mengapa seseorang akhirnya memilih tabungan *wadiah*, dimana selain juga sesuai syariat Islam kita juga bisa

---

<sup>16</sup> Desiana, Dewi Susilowati, and Nегina Kuncono Putri, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Di Kota Tasikmalaya,” *Akuntabilitas: Jurnal Ilmu Akuntansi* 11, no. 1 (2018): 23–34.

<sup>17</sup> Tita Octavina Fauzy et al., “Analisis Pengetahuan Tentang Perbankan Syariah Santri Pondok Pesantren Al-Ittihad Mojokerto Dan Pengaruhnya Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Pendahuluan” 4, no. 2 (2019): 181–206.

<sup>18</sup> Reni Setyawati, Wawancara, Ponorogo, 18 September 2022.

<sup>19</sup> Dyah Ayu S, Wawancara, Ponorogo, 23 September 2022.

bermuamalah, berguna bukan untuk duniawi saja tetapi juga untuk akhirat. Selayaknya yang dilakukan oleh mbak Rika Bella dalam menggunakan tabungan *wadiah* untuk kehidupan duniawi, yaitu: “Ada juga transaksi pribadi juga ada transaksi untuk kegiatan transaksi dagang saya. Karena untuk transaksi dagang saya agar bisa bertransaksi setiap hari.”<sup>20</sup>

Alasan yang dikemukakan oleh mbak Rika Bella membuktikan bukan hanya aktivitas tidak ditunjukkan semata – mata karena untuk kehidupan diakhirat saja, akan tetapi juga kehidupan duniawi juga perlu diperhitungkan. Karena dalam hal memilih kehidupan, kita tidak boleh condong sebelah, yang artinya kita harus seimbang dalam hal kehidupan diakhirat serta kehidupan duniawi.

### c. Faktor Pengetahuan

Menurut Susanto terdapat faktor yang dapat mempengaruhi minat masyarakat menabung di bank syariah yaitu pengetahuan dimana pada hal ini semakin tinggi tingkat pengetahuan seseorang maka, semakin besar minat menabung di bank syariah. Pengetahuan atau pemahaman dapat disebut juga dengan literasi dalam hal ini literasi yang dimaksud adalah literasi keuangan syariah.

Ketika konsumen memiliki pengetahuan lebih banyak, maka kemungkinan besar yang akan terjadi yaitu juga lebih baik atau tinggi tingkat mengambil keputusan, ia akan lebih efisien dan lebih tepat dalam mengolah informasi dengan baik. Pengetahuan sangat penting bagi manusia dengan pengetahuan yang dimiliki seseorang, manusia akan tahu mana yang benar dan mana yang salah, semakin luas pengetahuan manusia maka akan semakin luas pula pemikiran seseorang tentang suatu hal. Konsumen memilih tingkatan pengetahuan produk yang berasal dari yang

---

<sup>20</sup> Rika Bella R, Wawancara, Ponorogo, 20 September 2022.

berbeda, yang dapat dipergunakan untuk menerjahkan informasi baru serta membuat pilihan keputusan.<sup>21</sup>

Narasumber bernama mbak Niken Ayu yang mengatakan sebagai berikut :“Dulunya itu saya membuka rekening di BSI karena keharusan dari kampus lalu saya fikir ternyata enak juga karena tidak ada biaya admin, mendapat fasilitas *m-banking*, buku tabungan, ATM.”

Pada pernyataan diatas menunjukkan bahwa saudari Niken memiliki pengetahuan tentang BSI dimana saudari Niken Ayu mengatakan ia mengetahui mengenai kalau pada BSI tidak ada potongan atau biasa disebut dengan biaya admin pada bank syariah, hal ini tentu membuat mbak Niken Ayu merasa tertarik dan ingin bergabung dalam tabungan *wadiah*.

Dapat disimpulkan bahwa pengetahuan akan mempengaruhi tingkat keinginan atau minat seseorang. Ketika konsumen memiliki pengetahuan lebih banyak, maka akan terjadi lebih baik mengambil keputusan, ia akan lebih efisien dan lebih tepat dalam mengolah informasi dengan baik. Pengetahuan sangat penting bagi manusia dengan pengetahuan yang dimilikinya, manusia akan tahu mana yang benar mana yang salah, semakin luas pengetahuan manusia, maka semakin luas pula pemikiran seseorang tentang suatu hal.

#### **d. Faktor Keluarga**

Faktor yang kedua yaitu faktor dari keluarga. Hal ini juga dapat dikelompokan dalam faktor internal karena keluarga adalah orang yang terdekat dengan kita.<sup>22</sup> Selain itu, juga keluarga adalah lingkungan yang dapat membentuk kepribadian serta persepsi seseorang dalam hal memilih pilihan yang akan diambil. Narasumber dari mas Ahnan mengatakan yaitu:

---

<sup>21</sup> Muthe, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan.”

<sup>22</sup> Sri Maharsi and Yuliani Mulyadi, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah.”

“Pertama dari sendiri saya memiliki keinginan dalam diri saya sendiri untuk memilih tabungan wadiah ini, dan mengandung unsur Syariah, kalo eksternal ini berasal dari lingkungan yaitu ada rekomendasi keluarga juga teman saya, akhirnya saya tertarik.”<sup>23</sup>

Artinya bahwa keluarganya juga memberi pengaruh dan dorongan untuk memilih tabungan wadiah di BSI, karena melihat dengan berbagai aspek kelebihan serta kegunaan dari produk tabungan tersebut. Keluarga menjadi satu faktor yang sangat dominan, dimana jika ada salah satu keluarga yang sudah menikmati kelebihan atas sesuatu maka pastinya akan memberi sebuah dorongan atau memberi rekomendasi untuk anggota keluarganya yang lain agar memilih sesuatu hal tersebut.

Interaksi dengan keluarga sehari - hari ini sangat mempengaruhi responden, karena sering bertemu dan saling komunikasi dapat saling memberi pendapat dan sharing pengetahuannya kepada anggota keluarga lainnya, hal ini juga selaras dengan penjelasan yaitu tentang internalisasi yaitu *Common sense* adalah pengetahuan yang dimiliki individu bersama individu-individu lainnya dalam kegiatan rutin yang normal, dan sudah jelas dengan sendirinya, dalam kehidupan sehari-hari.<sup>24</sup> Jadi pada dasarnya individu lain ini bisa menjadi alasan mengapa responden memilih apa yang menjadi pilihannya.

## **2. Faktor Eksternal Terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Tabungan *Wadiah***

### **a. Faktor Pekerjaan**

Pekerjaan ialah kegiatan sosial dimana individu maupun kelompok menempatkan upaya sepanjang waktu dan ruang tertentu, kadang - kadang dengan mengharapkan penghargaan moneter (ataupun dalam wujud lain), atau dengan mengharapkan imbalan, namun dengan rasa

---

<sup>23</sup> Eka Ahnan Syahrul K. W, Wawancara, Ponorogo, 14 September 2022.

<sup>24</sup> Sulaiman, “Memahami Teori Konstruksi Sosial Peter L. Berger.” 17.

kewajiban kepada orang lain. Maka dapat diambil kesimpulan Pekerjaan ialah aktivitas sosial dimana individu atau kelompok menempatkan upaya sepanjang waktu dan ruang tertentu, terkadang dengan mengharapkan penghargaan moneter (ataupun dalam wujud lain), atau tanpa mengharapkan imbalan, namun dengan rasa kewajiban kepada orang lain.<sup>25</sup>

Dalam hal ini pekerjaan juga dapat mempengaruhi dalam hal memilih suatu produk. Pada saat disela - sela pekerjaan inilah kadang - kadang interaksi melalui komunikasi tidak hanya terbatas mengenai pekerjaan namun juga berkaitan dengan masalah sehari-hari termasuk dalam perilaku belanja, pemilihan merk, dan respon mengenai produk terkini di pasaran.<sup>26</sup>

Pekerjaan menjadi salah satu alasan seseorang dalam mengambil keputusan mengenai penggunaan produk tabungan. Baik digunakan dalam hal penggajian dari suatu perusahaan maupun pembayaran dari pihak lain dalam hal pembelian barang atau jasa. Selain itu juga, di era yang serba digital, akan lebih baik dalam hal pemberian gaji karyawan, karena dapat menghemat biaya pengeluaran lain, seperti pengeluaran amplop kertas, yang mana zaman ini juga gentar akan gerakan penggunaan kertas untuk hal yang tidak berguna.

Dalam hal pemberian gaji karyawan, hal ini telah dilakukan oleh yayasan dari tempat kerja mbak Reni Setyawati, diantaranya: "Alasannya ada keharusan dari sekolah karena untuk penggajian karyawan lewat BSI,"<sup>27</sup>

Perusahaan tempat kerja dari mbak Reni Setyawati ternyata telah melakukan gerakan pemberian gaji lewat Bank

---

<sup>25</sup> Nendy Cikal Khofifah, "Penggunaan Aplikasi NAS Guna Menunjang Proses Krja Staff Crewing PT. BJM Global Indonesia Pada Masa Pandemic Covid 19," *Diploma Tesis*, (Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang, 2022).

<sup>26</sup> Ni'matur Rochman, "Pengaruh Faktor Sosial Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih BMT Madani Sebagai Media Pembiayaan," *Skripsi*, (UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018).

<sup>27</sup> Reni Setyawati, Wawancara, Ponorogo, 18 September 2022.

Syariah Indonesia. Hal ini dikarenakan juga karena yayasan yang berlandaskan Islam, maka pihak yayasan memilih Bank Syariah Indonesia. Sehingga pihak yayasan melakukan kerja sama yang memberi keuntungan Bank Syariah Indonesia karena mendapatkan nasabah dari pihak yayasan.

Hal ini didukung dengan pernyataan dari mbak Niken Ayu, yaitu: “Mengenai dengan pekerjaan saya sendiri ada hubungannya untuk transaksi jika ada orangtua yang ingin membayar les nanti dikirim ke rekening BSI saya, jadi itu sangat membantu pekerjaan saya.”<sup>28</sup>

Mengenai pekerjaan mbak Niken Ayu selaku pemilik bimbingan les anak – anak, terkadang dari pihak orang tua yang mana pekerjaan orang tuanya sebagai tenaga kerja luar negeri memilih untuk memberikan pembayaran lewat transfer. Dikarenakan jikalau lewat langsung, mereka bingung untuk menitipkan ke siapa, sebab yang mendampingi anaknya adalah neneknya. Sedangkan nenek sang anak tidak tahu menahu tentang pembayaran yang disepakati.

Selain pemberian gaji lewat tabungan *wadi'ah*, dari keterangan mbak Rika Bella, beliau menggunakannya untuk pekerjaan sebagai pemilik *online shop* dalam pembayaran pembelian barang pelanggannya. “Ada juga transaksi pribadi juga ada transaksi untuk kegiatan transaksi dagang saya. Karena untuk transaksi dagang saya agar bisa bertransaksi setiap hari.”<sup>29</sup>

Penggunaan tabungan *wadi'ah* ternyata dapat digunakan karena pekerjaan nasabah. Hal ini dapat disimpulkan bahwa alasan nasabah memilih produk tabungan *wadi'ah* pada Bank Syariah Indonesia dikarenakan pekerjaan. Karena zaman serba digital, maka selayaknya kita juga memanfaatkan dengan sebaik – baiknya.

Hal ini juga sejalan dengan teori yang telah dijelaskan diawal yaitu tentang ekternalitas, dimana dalam dunia kerja

---

<sup>28</sup> Niken Ayu W, Wawancara, Ponorogo, 24 September 2022.

<sup>29</sup> Rika Bella R, Wawancara, Ponorogo, 20 September 2022.

pasti terdapat orang-orang yang saling berinteraksi atau sharing atas pengalamannya pada saat melakukan aktivitas kerja, disini faktor pekerjaan masuk kedalam kelompok eksternalitas uang atau disebut *pecuniary externalities*. Eksternalitas berupa uang menuju pada penaruh produksi atau sering disebut utilitas pada pihak ketiga dikarenakan perubahan permintaan.<sup>30</sup> Disini mbak Rika Bella memilih tabungan *wadiah* karena fungsinya adalah untuk keuangan dalam kegiatan berjualan jadi dia lebih mementingkan manfaat dari produk tersebut, produk tersebut dapat memudahkan kegiatan berdagang dirinya, memudahkan mengelola keuangan dan memudahkan bertransaksi.

b. **Faktor Sosial**

Faktor sosial ialah faktor yang terjadi atau dihasilkan dari interaksi sosial antara individu satu dengan individu lainnya dalam suatu lingkup masyarakat. Faktor sosial merujuk pada orang sekitar yaitu keberadaan teman untuk memilih suatu produk, keberadaan keluarga untuk memilih produk, hingga yang paling dekat yaitu keluarga untuk memilih produk dan keberadaan orang tua untuk memilih suatu produk.<sup>31</sup>

Disini kelompok acuan memiliki pengaruh besar dalam keputusan nasabah seperti halnya pada narasumber kami yang memilih keputusan memilih tabungan *wadiah* di BSI KCP Soetta Ponorogo, seorang guru les yang juga berkuliah di salah satu kampus yang ada di Ponorogo, ia menyatakan bahwa memilih tabungann *wadiah* karena anjuran dari kampus dan karena jurusannyapun adalah perbankan syariah. Maka diharuskan untuk membuka tabungan *wadiah* Bank Syariah Indonesia. Selain itu juga sebagai pembelajaran tentang bank syariah, yang mana termasuk mata ajar dalam perkuliahan.

---

<sup>30</sup> Prasetyia, "Teori Eksternalitas," 11.

<sup>31</sup> Yemi Puspitasari, "Pengaruh Faktor Sosial Dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu", *Skripsi*, (IAIN Bengkulu, 2017).

Seperti yang dijelaskan oleh mbak Niken Ayu pada saat wawancara sebagai berikut “Dulunya itu saya membuka rekening di BSI karena keharusan dari kampus lalu saya pikir ternyata enak juga karena tidak ada biaya admin, mendapat fasilitas *m-banking*, buku tabungan, ATM”<sup>32</sup>

Sama seperti yang dialami oleh mbak Rika Bella dan mas Ahnan yaitu: “.....ada juga temen yang mengajak gabung tabungan *wadiah* di BSI”. “Eksternal ini berasal dari lingkungan yaitu ada rekomendasi keluarga juga teman saya, akhirnya saya tertarik.”

Dapat kita lihat bahwa pada hal ini orang menggunakan tabungan wadiah pastinya dia akan mempengaruhi orang sekitarnya untuk memberikan saran agar membuka tabungan karena orang tersebut sudah merasakan kenyamanan dan keuntungan atas tabungan wadiah yang dia gunakan, efek ini masuk kedalam eksternalitas konsumen terhadap konsumen, jenis eksternalitas konsumen terhadap konsumen terjadi ketika kegiatan suatu konsumen mempengaruhi utilitas konsumen lain

Contoh jika ada pengguna tabungan *wadiah* yang sudah bergabung lebih dari 2 tahun pastinya dia akan memberikan saran kepada orang sekitarnya agar menggunakan produk tabungan *wadiah* seperti yang dirinya gunakan, dan dia akan memberikan gambaran keuntungan dan kenyamanan atas segala yang ada pada produk tabungan wadiah, jadi disini faktor sosial akan sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah karena secara langsung orang-orang sekitar akan saling sharing pengalamannya atas sesuatu yang sudah ia gunakan.<sup>33</sup>

Dapat ditarik kesimpulan bahwa suatu kelompok acuan seperti teman dapat mempengaruhi keputusan karena keharusan pada kampus tersebut dan akhirnya menimbulkan suatu keputusan untuk memilih tabungan wadiah pada Bank

---

<sup>32</sup> Niken Ayu W, Wawancara, Ponorogo, 24 September 2022.

<sup>33</sup> Prasetyia, “Teori Eksternalitas,” 11.

Syariah Indonesia KCP Soetta Ponorogo. Melihat pada apa yang telah dijelaskan oleh narasumber yang mengaitkan antara keharusan tersebut memunculkan minat membuka tabungan *wadiah* pada Bank Syariah Indonesia.

c. **Faktor Budaya**

Budaya ialah penentu keinginan serta perilaku paling mendasar, pengaruh dari budaya ini terhadap perilaku konsumen ada pada keberanian dalam mengambil keputusan memilih sesuatu. Keputusan konsumen merefleksikan pertimbangan yang dikaitkan dengan aspek - aspek yang relevan dengan nilai budaya, kebudayaan itu ialah kebiasaan yang biasa di tanamkan oleh lingkungan sekitar.<sup>34</sup>

Faktor budaya memiliki dampak besar pada perilaku konsumen, dengan budaya menjadi pengaruh yang paling luas dan mendalam. Kebudayaan merupakan faktor terpenting dalam menentukan ketertarikan dan perilaku seseorang. Dengan sebutan lain, ialah faktor paling utama atau pokok pada perilaku pemilihan keputusan oleh perilaku pembelian. Kebudayaan dapat mempengaruhi seseorang dalam hal mengambil keputusan dikarenakan sesuatu yang sedang *tren* dikalangan mereka pada saat itu, yang mana mereka akan mengikutinya, jika tidak mereka akan dikatakan kuno.

Lain halnya budaya sekitar dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih tabungan, dimana jika budaya lingkungan tersebut secara tidak langsung akan membuat dirinya ikut dengan apa kebudayaan orang - orang disekitarnya. Misalnya bila lingkungan yang dialami nasabah adalah lingkungan syariah, maka otomatis mereka akan menggunakan semua produk pada bank syariah. Hal ini telah dialami oleh narasumber kami yaitu mbak Rika Bella yang

---

<sup>34</sup> Dian Friantoro, "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Dan Pribadi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Mengambil Kredit Pada KPRI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang" *Skripsi*, (Universitas Negeri Yogyakarta, 2016).

mengatakan: “Tidak juga tapi ini semenjak saya kuliah di IAIN...”

Mbak Rika Bella ternyata menggunakan produk tabungan *wadiah* di Bank Syariah Indonesia ternyata budaya yang melekat pada lingkungan pendidikannya adalah berbau Islam. Untuk itu, mbak Rika Bella juga tertarik membuka rekening tabungan *wadiah*. Selain itu juga, IAIN ternyata juga sudah bekerja sama dengan Bank Syariah Indonesia, sehingga hal ini akan menjadi budaya anak IAIN untuk menggunakan produk Bank Syariah Indonesia.

Secara tidak langsung budaya lingkungan akan berpengaruh besar terhadap minat atau keputusan seseorang karena pastinya dia akan berfikir bahwa secara tidak langsung budaya tersebut mempengaruhi pikirannya dan akhirnya ikut dalam hal tersebut. Disini melihat bahwa budaya termasuk kedalam faktor eksternal, faktor yang berasal dari pengaruh luar, ini juga selaras dengan teori yang dipaparkann oleh Ronald Coase pada awal yaitu teori eksternalitas, dimana faktor budaya termasuk kedalam eskternalitas teknikal, karena teori eksternalisasi teknikal mengacu pada efek dengan fungsinya produksi atau fungsi utilitas terpengaruh, dimana Tindakan seseorang dalam konsumsi dengan jumlah banyak akan mempengaruhi Tindakan konsumsi orang lain tanpa adanya kompensasi, secara langsung kebudayaan mempengaruhi seseorang, budaya ini ada salah satu bentuk kebiasaan lingkungan jika banyak yang menggunakan atau memakai pasti seseorang akan mengikuti.<sup>35</sup>

Dapat disimpulkan bahwa dari narasumber yang kami wawancara mengenai budaya pada lingkungan sekitar mempengaruhi tingkat pemilihan, keputusan, dan juga perilaku seseorang terhadap keputusan memilih produk tabungan *wadiah* pada BSI KCP Soetta Ponorogo. Budaya akan terus berkelanjutan karena ini sudah menjadi hal yang sudah naluriah disaat banyak yang menggunakan pastinya

---

<sup>35</sup> Prasetyia, “Teori Eksternalitas,” 12.

akan membuat pemikiran seseorang untuk ikut serta dalam budaya yang ada, jika ditarik pada teori eksternalitas ini masuk kedalam eksternalitas teknikal.

#### **D. KESIMPULAN**

Faktor internal minat nasabah dalam memilih tabungan *wadiah* ada empat yaitu faktor pribadi, religiusitas, pengetahuan dan keluarga. Sedangkan faktor eksternal ada tiga yaitu faktor pekerjaan, sosial dan budaya. Faktor ini bisa saja berbeda dengan penelitian lainnya, sehingga diharapkan kepada peneliti lain yang menginginkan penelitian seperti ini diharapkan dapat menyempurnakan penelitian ini. Penelitian ini dibuat untuk membuktikan penelitian sebelumnya yang telah meneliti masalah ini. Keunikan dalam penelitian ini adalah dalam faktor internal maupun eksternalnya ternyata ada yang belum membuktikan dalam penelitian lain. Misalnya penelitian ini membuktikan penelitian dari Orin Orika, Abdul Haris Romadhoni, dan Dita Ratnasari bahwa pekerjaan, pengetahuan, dan religiusitas mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk tabungan *wadiah*. Akan tetapi untuk faktor pribadi, keluarga, sosial, dan budaya belum ada penelitian yang membuktikannya. Selain itu juga kebanyakan penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif, sedangkan penelitian ini adalah kualitatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bawono, Anton, and Milatunnikmah Finisia Rahajeng Oktaviani. "Analisis Pemahaman, Produk, Dan Tingkat Religiusitas Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Menjadi Nasabah Bank Syariah Cabang Salatiga." *Jurnal Muqtasid* 7, no. 1 (2016): 29–53.
- Desiana, Dewi Susilowati, and Neginia Kuncono Putri. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Di Kota Tasikmalaya." *Akuntabilitas: Jurnal Ilmu Akuntansi* 11, no. 1 (2018): 23–34.
- Fauzy, Tita Octavina, Agus Purwadi, Rahmad Hakim, Program Studi, Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, and Universitas Muhammadiyah Malang. "Analisis Pengetahuan Tentang Perbankan Syariah Santri Pondok Pesantren Al-Ittihad Mojokerto Dan Pengaruhnya Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Pendahuluan" 4, no. 2 (2019): 181–206.
- Friantoro, Dian. "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Dan Pribadi Terhadap Keputusan Anggota Dalam Mengambil Kredit Pada KPRI Bina Mandiri Kabupaten Pandeglang." Universitas Negeri Yogyakarta, 2016.
- Handika, Deko. "Analisis Faktor Mempengaruhi Mahasiswa FEBI Memilih Tabungan Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Pada Mahasiswa FEBI Semester VII)." UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, 2022.
- Indonesia, Bank Syariah. "BSI Tabungan Easy Wadiah - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia." Accessed November 6, 2022. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/bsi-tabungan-easy-wadiah>.
- Juliana, Heni. "Analisis Faktor Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadiah Barokah Di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu." IAIN Bengkulu, 2021.
- Khofifah, Nendy Cikal. "Penggunaan Aplikasi NAS Guna Menunjang Proses Kerja Staff Crewing PT. BJM Global Indonesia Pada Masa Pandemic Covid 19." Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang, 2022.
- Muthe, Safaruddin. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 9, no. 1 (2020): 18–28.

- Orika, Orin. "Pengaruh Profesi Masyarakat Terhadap Minat Menabung Pada Pt. Bpr Syariah Al-Washliyah Medan." *Skripsi* (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2017).
- Prasetyia, Ferry. "Teori Eksternalitas." Malang, 2013.
- Puspitasari, Yemi. "Pengaruh Faktor Sosial Dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Pada BMT L-Risma Cabang Kota Bengkulu." IAIN Bengkulu, 2017.
- Rochman, Ni'matur. "Pengaruh Faktor Sosial Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih BMT Madani Sebagai Media Pembiayaan." UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018.
- Romdhoni, Abdul Haris, and Dita Ratnasari. "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk, Dan Religiusitas Terhadap Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah." *JIEI: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4, no. 2 (2018): 136–147.
- Rosyidah, Muhammad Nizar, and Khoirul Huda. "Analisis Pengetahuan Nasabah Tentang Produk Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Muamalat KCP Malang Kepanjen)." *Malia (Terakreditasi)* 10, no. 2 (2019): 163–180.
- Sri Maharsi, and Yuliani Mulyadi. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 9, no. 1 (2007): 18–28.
- Sugiyono. *Metode Peneitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta, 2016.
- Sulaiman, Aimie. "Memahami Teori Konstruksi Sosial Peter L. Berger." *Jurnal Society* 4, no. 1 (2016): 15–19.
- Wardana, Linda Kusumastuti, Choni Dwi Nurita. "Analisis Komparasi Kinerja Keuangan PT. Bank Syariah Indonesia Sebelum Dan Setelah Merger." *JATI: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia* Vol 1, no. 1 (2022): 77–88.