

ANALISIS MINAT MENABUNG NASABAH PADA MASA PANDEMI COVID 19 DI BANK KALBAR SYARIAH CABANG SINGKAWANG

Elsa Nathasa

Alumni Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin
Sambas, Indonesia

Email: elsanatasha2019@gmail.com

Iwan Kusnadi

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas,
Indonesia

Email: kawan.cell07@gmail.com

ABSTRACT

The results of this study indicate that; First, the interest in Saving Customers During the Covid 19 Pandemic is Interested, where the number of customers has increased from the previous year. The 5 components that influence customer interest in saving during the COVID-19 pandemic are: Attention, Interest, Disregard, Confidence, Feelings of Happiness. A number of customers have barriers to saving because the income they get is only enough for their daily needs and cannot be set aside for savings. Second, the efforts made by the Bank to Increase Customer Interest During the Covid 19 Pandemic is the 4P Marketing Mix, namely Product, Price, Place, Promotion, but socialization in schools cannot be carried out because schools are conducted online not face-to-face as usual so that hard to socialize. Facing these problems, the Bank goes directly to the community to carry out promotions while still complying with health protocols and promoting through the internet site.

Keywords: saving, customers, Covid-19, Bank Kalbar Syariah.

ABSTRAK

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa; Pertama, minat Menabung Nasabah Pada Masa Pandemi Covid 19 adalah Berminat yang mana jumlah nasabah mengalami kenaikan dari

tahun sebelumnya. 5 komponen yang mempengaruhi minat menabung nasabah pada masa pandemi covid 19 yaitu: Perhatian (*Attention*), Ketertarikan (*Interest*), Keinginan (*Disire*), Keyakinan (*Conviction*), Perasaan Senang. Sejumlah nasabah memiliki hambatan untuk menabung dikarenakan penghasilan yang didapat hanya cukup untuk kebutuhan sehari hari tidak bisa disisihkan untuk ditabung. Kedua, upaya Yang Dilakukan Pihak Bank Untuk Meningkatkan Minat Nasabah Pada Masa Pandemi Covid 19 adalah dengan Bauran Pemasaran 4P yaitu *Product, Price, Place, Promotion* akan tetapi untuk sosialisasi disekolah tidak bisa dilakukan dikarenakan sekolah dilakukan secara *Daring* tidak dilakukan secara tatap muka seperti biasanya sehingga sulit untuk melakukan sosialisasi. Menghadapi permasalahan tersebut Bank terjun langsung ke masyarakat untuk melakukan promosi dengan tetap mematuhi protokol kesehatan dan melakukan promosi melalui situs internet.

Kata Kunci: menabung, Nasabah, Covid-19, Bank Kalbar Syariah.

PENDAHULUAN

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat bentuk simpanan, dan menyalurkan kepada masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. (Sutan Remi Sjahdeini, 2014). Kegiatan operasional Perbankan kemudian berkembang lagi menjadi tempat penitipan uang yang sekarang disebut dengan simpanan. Uang yang disimpan oleh masyarakat di Bank kemudian akan dipinjamkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkannya. (Kasmir, 2013). Kegiatan operasional perbankan kemudian berkembang lagi menjadi tempat penitipan uang yang sekarang disebut dengan kegiatan simpanan. Uang yang disimpan oleh masyarakat pada bank dipinjamkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkannya.

Bank Syariah merupakan Lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dan menyalurkan dana serta memberikan jasa jasa lainnya yang berasaskan Kemitraan, Keadilan, Transparansi dan Universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip Syariah. (Muhammad, 2015). Tujuan untuk mendirikan Bank Syariah di Indonesia sebenarnya sudah muncul sejak pertengahan tahun 1970-an. Hal ini dibicarakan pada seminar nasional hubungan Indonesia -Timur tengah pada tahun 1974 dan pada tahun 1976 dalam seminar Internasional yang

diselenggarakan oleh Lembaga Studi Ilmu -Ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan Yayasan Bhineka Tunggal Ika. (Heri, Sudarsono, 2003). Perbankan Syariah merupakan satu Lembaga yang menyediakan jasa keuangan yang mana kegiatan yang dijalankan berdasarkan etika dan prinsip prinsip islam sehingga bebas dari unsur riba (bunga), bebas dari maysir (perjudian), bebas dari gharar (yang meragukan), bebas dari bathil (perkara yang tidak sah) dan hanya membiayai usaha usaha yang halal. (Heri, Sudarsono, 2003).

Perkembangan Bank Syariah di Indonesia sendiri dimulai pada tahun 1991, dengan di dirikannya Bank Muamalat Indonesia, Bank ini didukung oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah serta dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha pengusaha muslim. Pada tahun 2007 ada 3 Bank Syariah di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, dan Bank Mega Syariah.

Perbankan Syariah didunia diawali dari aspirasi masyarakat di negara negara mayoritas muslim untuk memiliki sebuah alternative sistem Perbankan yang islami. Masyarakat meyakini bahwa sistem Perbankan Syariah yang menerapkan bagi hasil yang menguntungkan, baik untuk nasabah baik untuk pihak Bank Syariah itu sendiri. Peran Bank Syariah menjadi sangat sentral karena penghimpunan dana harus seimbang dengan dana yang disalurkan. (Irnawati Indi, 2021).

Penerapannya bukan hanya yang ditujukan untuk peningkatan penjualan akan tetapi juga perlu memperhatikan peningkatan minat menabung masyarakat. Bank memiliki beberapa sarana yang harus dicapai, salah satunya adalah memberikan informasi yang benar benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangan pada saat dibutuhkan. Masyarakat masih banyak yang menganggap bahwa menabung di Bank Syariah dan konvensional sama saja karena kurangnya sosialisasi dan pemahaman terhadap masyarakat tentang operasional dari Lembaga keuangan Syariah. Munculnya Bank Konvensional yang lebih banyak daripada Bank Syariah juga dapat menyebabkan kurangnya minat masyarakat dalam menabung terhadap Bank Syariah.

Pada pertengahan Bulan Desember 2019 dunia gempar dengan adanya virus *covid* 19 di Negara China tepatnya di Kota Wuhan. Virus ini mengakibatkan puluhan ribu orang terpapar dan

memakan ribuan korban jiwa sehingga pemerintah mengambil kebijakan untuk melakukan *lockdown* pada negara tersebut untuk mengantisipasi tidak meluasnya korban yang terpapar virus tersebut. (Nafilah Sri Sagita K 2021). Pada awal Maret 2020 penyebaran virus *covid 19* sudah tersebar di beberapa negara termasuk di Negara Indonesia. Dengan semakin meningkatnya jumlah pasien yang terpapar dan meningkatnya jumlah korban jiwa akibat terpaparnya virus tersebut pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan *lockdown* dengan tujuan untuk menghambat penyebaran virus *covid 19* di Indonesia. (D Tuwu, 2021).

Dampak terhadap masyarakat akibat kebijakan pemerintah tersebut adalah banyak pertokoan yang tutup akibat kurangnya pembeli, banyak karyawan perusahaan yang di PHK akibat minimnya produksi yang dihasilkan, pegawai kantor sebagian yang dirumahkan guna menghindari kerumunan, dan bagi pelajar tidak dapat melakukan kegiatan pembelajaran secara tatap muka melainkan secara daring.

Faktor yang paling mendasar di dalam masyarakat terhadap minat nasabah terhadap minat menabung yaitu faktor pendapatan nasabah itu sendiri. Banyak masyarakat yang memiliki tingkat Pendapatan yang berbeda sehingga minat menabung setiap individu juga berbeda. Minat menabung adalah kecenderungan seseorang untuk memilih objek tertentu guna untuk memenuhi kebutuhannya. Ketertarikan peneliti dalam mengambil permasalahan ini adalah untuk mengetahui minat nasabah menabung di masa pandemi *covid 19*. Karena setiap tahunnya sebelum masa pandemi *covid 19* nasabah yang ada di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang semakin meningkat. Dapat dilihat dari tabel 1.1 sebagai berikut

TABEL 1.1
DATA JUMLAH NASABAH
SETIAP PRODUK TABUNGAN
TAHUN 2017-2019

No	Produk Tabungan	2017	2018	2019
1.	Tadharus	2.067	2.688	3.287
2.	Taharoh	156	198	230

3.	Tawakal	1.362	1.646	1.895
4.	Tabunganku	1.389	1.423	1.538
5.	Simpel IB	2.226	2.811	3.286
JUMLAH		7.200	8.766	10.236

Sumber Data Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang Tahun 2021

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat dilihat jumlah nasabah dari tahun 2017 berjumlah 7. 200, pada tahun 2018 berjumlah 8.766 dan pada tahun 2019 berjumlah 10.236 ini membuktikan bahwa jumlah nasabah di bank kalbar Syariah setiap tahunnya mengalami kenaikan akan tetapi di masa pandemi *covid 19* tahun 2020 bagaimana dengan minat menabung nasabah apakah mengalami peningkatan atau penurunan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalah yang akan dibahas yaitu: 1) Bagaimana minat nasabah dalam menabung pada masa pandemi *covid 19*? dan Upaya apa yang dilakukan pihak Bank untuk meningkatkan minat nasabah selama masa pandemic *covid 19*?

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif, yang mana menampilkan hasil data apa adanya tanpa proses manipulasi yang hanya memaparkan situasi dan peristiwa yang berasal dari wawancara, observasi, tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi.

Dalam penelitian deskriptif dititikberatkan pada observasi dan setting alamiah. Peneliti bertindak sebagai pengamat yang hanya mengamati gejala dan mencatatnya dengan tidak memanipulasi variabel. Sehingga dalam penyajian datanya berupa data deskriptif.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), penelitian lapangan adalah melakukan penelitian disuatu tempat tertentu untuk memperoleh data atau informasi secara langsung dengan mendatangi informan yang berada dilokasi yang ditentukan.

Dalam penelitian ini objek utamanya adalah data yang didapat dari Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Peneliti mewawancarai Karyawan di bagian *Customer Service* (CS), Kasi Pelayanan Nasabah, serta Nasabah Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan Adapun penentuan jumlah sampel yang dikembangkan oleh Roscoe dalam buku Sugiyono adalah ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500. (Sugiyono, 2011).

Dalam penelitian ini peneliti mewawancarai 1 orang karyawan di bagian Customer Service (CS), 1 orang karyawan Kasi Pelayanan Nasabah dan 28 orang Nasabah Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Minat nasabah dalam menabung pada masa pandemi covid 19 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Minat menabung nasabah pada masa pandemi covid 19 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang adalah tetap beminat dapat dilihat dari tabel 4.1 dibawah ini yang mana jumlah nasabah di tahun 2020 mengalami kenaikan.

TABEL 4.1
DATA JUMLAH NASABAH
PRODUK TABUNGAN
TAHUN 2020

No	Produk Tabungan	Jumlah Nasabah
1.	Thadarus	3.623
2.	Taharoh	266
3.	Tawakal	2.113
4.	Tabunganku	1.548
5.	Simple IB	3.359
JUMLAH		10.909

Sumber Data Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang Tahun 2021

Dilihat dari tabel 4.1 bahwa minat nasabah menabung pada masa pandemi *covid* 19 mengalami kenaikan. Untuk lebih jelas

dapat dilihat di tabel 1.1 yang mana setiap tahunnya dari tahun 2017-2019 jumlah nasabah mengalami kenaikan yang drastis sedangkan di tahun 2020 jumlah nasabah mengalami kenaikan akan tetapi tidak sebanding dengan kenaikan kenaikan yang terjadi pada tahun sebelum masa pandemic *covid 19*.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan nasabah Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang ada 5 komponen yang mempengaruhi minat nasabah menabung pada masa pandemi *covid 19* yaitu: Perhatian (*Attention*), Ketertarikan (*Interest*), Keinginan (*Disire*), Keyakinan (*Convication*), Perasaan Senang. Untuk lebih jelas pembahasannya sebagai berikut:

a. Perhatian (*Attention*)

Adanya perhatian yang dilakukan pihak Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang yang mana memperkenalkan produk produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang.

Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Maulani menjelaskan bahwa: “Dari sosialisasi pihak Bank kesekolah yang mana memperkenalkan produk produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang”. Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yudi “Dari informasi teman saya berbagai produk yang ditawarkan dari pihak Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang”. Dibenarkan oleh Bapak Edi Siswanto “Dari informasi teman kerja saya Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang banyak produk yang ditawarkan yang mana sesuai dengan prinsip islam “. Ibu Chintya Lestari mengatakan “Dari sosialisasi pihak Bank kesekolah yang mana memperkenalkan produk produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang,”. Ibu Yanti mengatakan “Informasi yang didapat melalui teman saya bahwa Produk Produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang beragam dan menggunakan sistem bagi hasil “. Bapak Adi Wijaya mengatakan “Informasi yang didapat melalui teman saya bahwa Produk Produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang beragam dan berdasarkan prinsip islam”. Bapak Budi mengatakan “Informasi yang di dapat melalui teman saya bahwa terdapat berbagai macam produk tabungan yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang “. Bapak Faiz mengatakan “Dari sosialisasi Bank

ke sekolah dengan memperkenalkan berbagai produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang “. Ibu Retno mengatakan “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk yang berdasarkan prinsip islam “. Ibu Yeni mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk.” Bapak Ardi mengatakan bahwa “Dari informasi teman saya bahwa Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki produk yang beragam dan menggunakan sistem bagi hasil.” Ibu Indah Puspita mengatakan bahwa “Teman saya memberikan informasi bahwa Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai produk yang sesuai dengan prinsip islam.” Saudara Rizwan mengatakan bahwa “Dari sosialisasi Bank disekolah berbagai produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang, terkhusus terdapat produk tabungan yang memang dibuat untuk pelajar.” Ibu Lisa Maharani mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa produk tabungan yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang menggunakan sistem bagi hasil dan bebas dari Riba.” Bapak Rama mengatakan “Informasi dari teman saya bahwa di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki produk Tabungan Taharoh.” Elsa Sasmita mengatakan bahwa “Sosialisasi pihak Bank kesekolah memperkenalkan produk tabungan khusus pelajar.” Ibu Nurma mengatakan bahwa “Teman saya memberitahukan bahwa produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang menggunakan sistem bagi hasil.” Ibu Susi mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk yang sesuai dengan prinsip islam.” Bapak Aswat mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya bahwa Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk yang mana menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak Agus Supriadi mengatakan bahwa “Teman saya memberitahukan bahwa Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk tabungan.” Bapak Rudi mengatakan bahwa “Teman saya memberikan informasi tentang produk yang ada pada Bank kalbar Syariah

Cabang Singkawang menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak Bagus mengatakan bahwa “Informasi yang didapat dari teman saya bahwa produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang adalah menggunakan prinsip islam.” Ibu Uun Permatasari mengatakan bahwa “Teman saya mengatakan produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak Misno mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk yang sesuai dengan prinsip islam dan menggunakan sistem bagi hasil,” Bapak Aan mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya terdapat produk tabungan yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang dengan menggunakan prinsip islam dan sistem bagi hasil.” Ibu Sukma mengatakan bahwa “Dari sosialisasi pihak Bank kesekolah Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk dengan berdasarkan prinsip islam.” Ibu Andini mengatakan bahwa “Informasi dari teman saya bahwa produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang beragam.” Ibu Puput mengatakan bahwa “Teman saya mengatakan bahwa Di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang memiliki berbagai macam produk dengan menggunakan prinsip islam dan bebas dari riba.”

b. Ketertarikan (*Interest*)

Setelah adanya perhatian yang diberikkan Pihak Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang kepada calon nasabah maka akan ada timbul rasa tertarik untuk menjadi nasabah Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang.

Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Maulani mengatakan bahwa “Yang membuat saya tertarik adalah karena menggunakan prinsip islam dan paling terpenting bebas dari Riba.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yudi “Yang membuat saya tertarik adalah karena menggunakan sistem bagi hasil” Edi Siswanto mengatakan bahwa “Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam.” Ibu Chintya Lestari mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam.” Ibu Yanti mengatakan bahwa “ Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak

Adi Wijaya mengatakan bahwa “Yang membuat saya tertarik karena berdasarkan prinsip islam.” Bapak Budi mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam, terbebas dari riba dan menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak Faiz mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan sesuai dengan prinsip islam.” Ibu Retno mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan prinsip islam.” Ibu Yeni mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak Ardi mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan bebas dari riba.” Ibu Indah Puspita mengatakan bahwa “Karena sesuai dengan prinsip islam dan menggunakan sistem bagi hasil.” Saudara Rizwan mengatakan bahwa “Karena berdasarkan prinsip islam.” Ibu Lisa Maharani mengatakan bahwa “Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam.” Bapak Rama mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam dan bebas riba.” Elsa Sasmita mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam.” Ibu Nurma mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan sesuai prinsip islam” Ibu Susi mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan berdasarkan prinsip islam.” Bapak Aswat mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak Agus Supriadi mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan bebas dari riba.” Bapak Rudi mengatakan bahwa “Saya tertarik karena menggunakan sistem bagi hasil.” Bapak Bagus mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil, sesuai dengan prinsip islam dan bebas dari riba.” Ibu Uun Permatasari mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan sesuai dengan prinsip islam.” Bapak Misno mengatakan bahwa “Karena menggunakan sistem bagi hasil dan bebas dari riba.” Bapak Aan mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam dan sistem bagi hasil.” Ibu Sukma mengatakan bahwa “Karena berdasarkan prinsip islam.dan menggunakan sistem bagi hasil.” Ibu Andini mengatakan bahwa “Karena berdasarkan prinsip islam dan menggunakan sistem bagi hasil.” Ibu Puput mengatakan bahwa “Karena menggunakan prinsip islam dan bebas dari riba.”

c. Keinginan (*Disire*)

Setelah merasa tertarik kemudian nasabah menginginkan/ memilih produk apa yang ia minati.

Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Maulani mengatakan bahwa “Saya memilih produk Tabungan Taharoh.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yudi “Produk tabungan yang saya pilih adalah Thadarus.” Bapak Edi Siswanto mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Ibu Chintya Lestari mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Ibu Yanti mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Bapak Adi Wijaya mengatakan bahwa “Produk tabungan Taharoh.” Bapak Budi mengatakan bahwa “Produk yang saya pilih adalah produk tabungan Thadarus.” Bapak Faiz mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Ibu Retno mengatakan bahwa “Produk tabungan yang saya pilih adalah Thadarus.” Ibu Yeni mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Bapak Ardi mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Ibu Indah Puspita mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Saudara Rizwan mengatakan bahwa “Produk Tabungan khusus pelajar yaitu Tabunganku.” Ibu Lisa Maharani mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Bapak Rama mengatakan bahwa “Produk tabungan yang saya pilih adalah Taharoh.” Saudari Elsa Sasmita mengatakan bahwa “Produk tabungan pelajar yaitu Tabunganku.” Ibu Nurma mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah produk tabungan Thadarus.” Ibu Susi mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Bapak Aswat mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah tabungan Thadarus.” Bapak Agus Supriadi mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Bapak Rudi mengatakan bahwa “Produk yang saya pilih adalah tabungan Thadarus.” Bapak Bagus mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Ibu Uun Permatasari mengatakan bahwa “Tabungan Thadarus.” Bapak Misno mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah tabungan Thadarus.” Bapak Aan mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.” Ibu Sukma mengatakan bahwa “Tabungan Thadarus.” Ibu Andini mengatakan bahwa “Thadarus.” Ibu Puput mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.”

d. Keyakinan (*Conviction*)

Setelah ia memilih produk apa yang ia inginkan kemudian timbul keyakinan pada diri nasabah terhadap produk yang ia pilih sehingga menimbulkan keputusan untuk memperolehnya.

Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Maulani “Saya memilih produk Tabungan Taharoh, karena saya ingin menunaikan ibadah haji.”

Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yudi “Produk tabungan yang saya pilih adalah Thadarus, karena saya ingin mempersiapkan untuk dimasa yang akan datang.” Bapak Edi Siswanto juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena untuk simpanan di masa yang akan datang.” Ibu Chintya Lestari juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena dilengkapi dengan asuransi jiwa.” Ibu Yanti juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena untuk simpanan.” Bapak Adi Wijaya juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Taharoh, karna saya ingin sekali naik haji.” Bapak Budi juga mengatakan bahwa “Produk yang saya pilih adalah produk tabungan Thadarus, karena untuk bisa ditarik kapan saja.” Bapak Faiz juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena merupakan produk simpanan dana.” Ibu Retno juga mengatakan bahwa “Produk tabungan yang saya pilih adalah Thadarus.karena dapat ditarik kapan saja.” Ibu Yeni juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena bisa ditarik kapan kita perlu.” Bapak Ardi juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus. karena dapat diambil kapanpun.” Ibu Indah Puspita juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.karena dilengkapi dengan asuransi jiwa.” Saudara Rizwan juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Tabunganku, karena khusus pelajar biaya setoran awal juga terjangkau.” Ibu Lisa Maharani.“ Produk tabungan Thadarus. karena bisa ditarik kapanpun.” Bapak Rama juga mengatakan bahwa “Produk tabungan yang saya pilih adalah Taharoh, karena dapat untuk mencicil berangkat haji dan biaya admin juga tidak mengurangi saldo pokok.” Saudari Elsa Sasmita juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Tabunganku, karena khusus untuk pelajar.” Ibu Nurma juga mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah

produk tabungan Thadarus, karena dapat ditarik sewaktu waktu yang kita butuhkan.” Ibu Susi juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena dapat ditarik dan terdapat asuransi jiwa.” Bapak Aswat juga mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah tabungan Thadarus, karena bisa ditarik kapan saja.” Bapak Agus Supriadi juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena menggunakan prinsip bagi hasil.” Bapak Rudi juga mengatakan bahwa “Produk yang saya pilih adalah tabungan Thadarus, karena dilengkapi dengan asuransi jiwa.” Bapak Bagus juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.karena bisa ditarik kapan saja kita perlu.” Ibu Uun Permatasari juga mengatakan bahwa “Tabungan Thadarus, karena berdasarkan prinsip mudharabah.” Bapak Misno juga mengatakan bahwa “Yang saya pilih adalah tabungan Thadarus, karena bisa ditarik kapanpun.” Bapak Aan juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus.karena terdapat asuransi jiwa.” Ibu Sukma juga mengatakan bahwa “Tabungan Thadarus, karena merupakan produk simpanan yang bisa di Tarik kapanpun.” Ibu Andini juga mengatakan bahwa “Thadarus.karena bisa ditarik bila kita perlukan.” Ibu Puput juga mengatakan bahwa “Produk tabungan Thadarus, karena bisa ditarik kapan saja.”

e. Perasaan Senang

Perasaan senang seorang nasabah terhadap Pelayanan, Keramahan serta Kesopanan para pegawai Bank yang sangat baik sehingga membuat nasabah setia untuk selalu menabung di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang tanpa adanya unsur keterpaksaan.

Sebagaimana hasil wawancara dari Ibu Maulani “Saya senang menjadi nasabah Bank ini karena pelayanan, keramahan karyawan sangat baik.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Yudi “Karena pelayanan, keramahan karyawan yang sangat baik” Bapak Edi Siswanto juga mengatakan bahwa “Karena prosesnya cepat tidak perlu antrian lama, pelayanan karyawan sangat baik.” Ibu Chintya Lestari juga mengatakan bahwa “Pelayanan dan proses yang cepat serta keramahan dan kesopanan karyawan yang sangat baik.” Ibu Yanti juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat, antrian yang tidak

lama serta keramahan dan kesopanan karyawan yang sangat baik.” Bapak Adi Wijaya juga mengatakan bahwa “Pelayanan dan keramahan keryawan yang baik.” Bapak Budi juga mengatakan bahwa “Antrian yang tidak Panjang, proses yang cepat dan pelayanan karyawan yang baik.” Bapak Faiz juga mengatakan bahwa “Tidak mengantri lama, keramahan dan kesopanan karyawan yang sangat baik.” Ibu Retno “Pelayanan yang cepat sehingga tidak perlu antri lama.” Ibu Yeni juga mengatakan bahwa “Pelayanan dan keramahan karyawan yang sangat baik” Bapak Ardi juga mengatakan bahwa “Proses nya cepat serta pelayanan karyawan yang sangat baik.” Ibu Indah Puspita juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang baik dan proses yang cepat.” Saudara Rizwan “Pelayanan yang baik dari karyawan.” Ibu Lisa Maharani juga mengatakan bahwa “Karena proses yang cepat jadi tidak perlu antri lama.” Bapak Rama juga mengatakan bahwa “Pelayanan, keramahan dan kesopanan karyawan yang baik.” Saudari Elsa Sasmita juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang baik.” Ibu Nurma juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang sangat baik dan proses yang cepat” Ibu Susi juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat dan pelayanan yang sangat baik dari karyawan.” Bapak Aswat juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat jadi tidak perlu mengantri lama.” Bapak Agus Supriadi juga mengatakan bahwa “Pelayanan dari karyawan yang sangat baik.” Bapak Rudi juga mengatakan bahwa “Tidak mengantri lama dan pelayanan yang bagus” Bapak Bagus juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang bagus dan proses yang cepat.” Ibu Uun Permatasari juga mengatakan bahwa “Pelayanan yang baik dan proses yang cepat.” Bapak Misno juga mengatakan bahwa “Keramahan dan pelayanan karyawan yang sangat baik” Bapak Aan juga mengatakan bahwa “Proses yang cepat, pelayanan dari karyawan yang sangat baik.” Ibu Sukma “Pelayanan yang baik dan proses yang cepat.” Ibu Andini “Proses yang cepat jadi tidak antri lama seperti Bank lain.” Ibu Puput juga mengatakan bahwa “pelayanan karyawan yang sangat baik”

Terdapat hambatan yang dialami nasabah untuk menabung pada masa Pandemi *covid* 19 yaitu ada beberapa nasabah yang terdampak *covid* 19 sehingga tidak bisa menabung dikarenakan hasil pendapatan yang ia peroleh tidak

bisa ia sisihkan untuk ditabung. Pendapatan yang ia peroleh hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari.

1. Upaya yang dilakukan Bank untuk meningkatkan minat nasabah pada masa pandemi *covid 19*.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan karyawan Bank Kalbar Syariah cabang Singkawang terdapat 4 strategi yang dilakukan Bank Kalbar Syariah cabang Singkawang yaitu: Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*). Untuk lebih jelas pembahasannya sebagai berikut:

- a. Produk (*Product*)

Produk yang dibuat harus mempunyai ciri khas tersendiri atau keistimewaan masing-masing yang sesuai dengan apa yang diperlukan konsumen. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Bapak Yulianto selaku Kasi Pelayanan Nasabah menjelaskan bahwa “Produk yang ditawarkan adalah berupa produk pendanaan, produk pembiayaan, ATM dan produk jasa lainnya yang mana dibuat mempunyai keistimewaannya masing-masing.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Bayu Dewantoro selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa “Produk yang ditawarkan adalah produk-produk yang ada pada Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang.

- b. Harga (*Price*)

Harga yang ditawarkan dengan setoran awal terjangkau sehingga tidak memberatkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Bapak Yulianto selaku Kasi Pelayanan Nasabah mengatakan bahwa “Untuk Tabungan pelajar dengan pembukaan rekening hanya sebesar 20.000.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Bayu Dewantoro selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa “untuk harga yang kami tawarkan terjangkau apalagi untuk tabungan khusus pelajar sehingga mudah dijangkau untuk kalangan pelajar jika ingin melakukan pembukaan rekening.”

- c. Tempat (*Place*)

Dalam penentuan tempat yang mudah terjangkau dan dilihat akan memudahkan bagi konsumen untuk

mengetahui, mengamati dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Bapak Yulianto selaku Kasi Pelayanan Nasabah mengatakan bahwa “Lokasi Bank sangat strategis dengan tempat keramaian sehingga konsumen dengan mudah menemukan lokasi Bank ini.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Bayu Dewantoro selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa “Dengan lokasi Bank yang strategis sehingga konsumen dengan mudah menemukannya.”

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu faktor pendukung kesuksesan periklanan seperti spanduk, brosur, internet, iklan televisi atau radio maupun promosi langsung. Hasil wawancara dengan Bapak Yulianto selaku Kasi Pelayanan nasabah mengatakan bahwa “Promosi yang kami lakukan adalah melalui media massa, penyebaran brosur, memasang spanduk dan terjun langsung lapangan.” Hal itu juga dibenarkan oleh Bapak Bayu Dewantoro selaku CS (*Customer Service*) mengatakan bahwa “Untuk promosi adalah dengan penyebaran brosur, memasang spanduk di badan jalan, melalui media massa dan dengan terjun langsung ke masyarakat, instansi maupun sekolah.”

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muh. Riski Adi Hirmawan, dimana penelitian tersebut terdapat beberapa indikator yang dapat berpengaruh terhadap minat menabung nasabah yaitu memiliki keragaman produk, pelayanan yang cepat serta keramahan dan kesopanan pegawai Bank yang sangat baik.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian Roni Andespa dimana pada penelitian tersebut faktor yang mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah adalah faktor Marketing Mix, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologi.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian penelitian yang peneliti paparkan pada bab-bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Minat Menabung Nasabah Pada Masa Pandemi Covid 19 adalah Berminat yang mana jumlah nasabah mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya. 5 komponen yang mempengaruhi minat menabung nasabah pada masa pandemi covid 19 yaitu: Perhatian (*Attention*), Ketertarikan (*Interest*), Keinginan (*Disire*), Keyakinan (*Convication*), Perasaan Senang. Sejumlah nasabah memiliki hambatan untuk menabung dikarenakan penghasilan yang didapat hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari tidak bisa disisihkan untuk ditabung.
2. Upaya Yang Dilakukan Pihak Bank Untuk Meningkatkan Minat Nasabah Pada Masa Pandemi Covid 19 adalah dengan Bauran Pemasaran 4P yaitu *Product, Price, Place, Promotion* akan tetapi untuk sosialisasi disekolah tidak bisa dilakukan dikarenakan sekolah dilakukan secara *Daring* tidak dilakukan secara tatap muka seperti biasanya sehingga sulit untuk melakukan sosialisasi. Menghadapi permasalahan tersebut Bank terjun langsung ke masyarakat untuk melakukan promosi dengan tetap mematuhi protokol kesehatan dan melakukan promosi melalui situs internet

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab (2004), *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*,(Jakarta : Kencana)
- Adi Widayanto “*Situasi Virus Corona*”, diakses pada tanggal 11 Maret 2021 (<https://www.covid19.go.id/situasi-virus-corona/>)
- Agus Sucipto, (2011), *Studi kelayakkan Bisnis*, (Malang:UIN: Maliki Press)
- Ahmad Tanzeh, (2009), *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras,)
- Ahmad Tanzeh, (2014) “*Metode Penelitian Praktis*”, (Jakarta: PT Bina Ilmu,)
- Alquran Indonesia, diakses pada tanggal 18 januari 2021, (<http://quran-id.com>)v
- Amin Wijaya Tunggal, (2002) *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT.Rineka Cipta.)
- As Pino Be Kahar, *Implementasi Pembiasaan Menabung Di Sekolah Dalam Membentuk Kepribadian Anak (Studi Kasus Kelas VI A MI Ma’arif Ngrupit Janangan Ponorogo)*. Skripsi pada Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Tahun 2018, Diakses pada tanggal 13 Februari 2021 (<http://etheses.iainponorogo.ac.id>)
- Bank Kalbar, *Produk Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang*, Diakses pada tanggal 10 Maret 2021 (<http://uus.bank.kalbar.co.id>)
- Bank Kalbar, *Visi Misi Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang*, Diakses pada tanggal 10 maret 2021 (<http://bankkalbar.co.id>)
- Bank Kalbar,*Sekilas Perusahaan*, Diakses pada tanggal 10 Maret 2021 (<http://bankkalbar.co.id>)

- Britt,S.H dan Lucas D.B, (2003) ,*Advertising Psycology And Research* (Terjemahan oleh thamrin)(New York : Mc Grow-Hill)
- Burhan Bungin, (2007), *Penelitian Kualitatif: Komunikasi Ekonomi, Kebijakan Publik Dan Ilmu Sosial Lainnya*.Edisi Pertama cetakan ke 2(Jakarta Kencana)
- Crow dan Crow, (1984), *Psikologi Pendidikan Buku 1* (Surabaya: Bina Ilmu)
- D Tuwu “*Kebijakan Pemerintah Dalam Penanganan Covid 19* “, Diakses tanggal 8 Januari 2021, (<https://www.reserchgate.net>)
- Dr. Rizal Fadli “*Begini Kronologi Lengkap Virus Corona Masuk Indonesia* “, Diakses Tanggal 19 Januari 2021, (<http://www.halodoc.com>.)
- Ellypon Pranita “*Di umumkan Awal Maret, Ahli: Virus Corona Masuk Indonesia Dari Januari* “, Diakses Pada tanggal 19 januari 2021 (<http://amp.kompas.com>)
- Ferdinand, (2002) *Metode Penelitian Manajemen Pedoman Penelitian Untuk Skripsi,Tesis dan Desertasi Ilmu Manajemen* (Semarang : Badan Penerbit Universitas Di Ponegoro,)
- Gary Armstrong,Kotler dan Philip (2011), *Principle Of Merketing* (New Jersey : Prentice Hall)
- Gramedia Pustaka Utama)
- Heri, Sudarsono, (2003), *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, edisi keempat (Yogyakarta, Ekonisia)
- Hilda B Alexander “*Tiga SkenarioDampak Covi 19, New Normal Hingga Survival*” Diakses pada tanggal 23 Februari 2021, (<https://properti.kompas.com/read/2020/04/13/144734421/tiga-skenario-dampak-covid-19-new-normal-hingga-survival?page=all#page2>)

Huberman, (2012) “ *Teknik Penulisan Data Penelitian Kualitatif*”.
(Bogor: Ghalia Indah)

Iis Kartis “ *Pengaruh Corona Terhadap Dunia Pendidikan* “ ,
Diakses pada tanggal 19 januari 2021,
(<https://disdik.purwakartab.go.id>)

Irnawati Indi,” Skripsi: *Faktor Faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menabung di bank Syariah*, (Universitas Negeri Makassar: Makassar) hal 2, diakses pada tanggal 5 Februari 2021

Irsyad, Lubis, (2010), *Bank dan Lembaga Keuangan lain*, (USU Press : Medan)

Jamaludin,” *Pentingnya Manajemen Keuangan Keluarga Pada Ibu PKK Kelurahan Pondok Benda Guna Meminimalisir Pengeluaran Dan Animo Menabung Ditengah Pandemi Covid 19* “ dalam *Jurnal Loyalitas Kreativitas Abdi Masyarakat Kreatif*, Vol.01, No 03(2020) :118-119 diakses pada tanggal 20 Februari 2021 (<http://openjurnal.umpam.ac.id>)

Kasmir, (2005) “ *Etika Pelayanan*”, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada)

Kasmir, (2014), *Dasar Dasar Perbankan* ,(Jakarta:Raja Grafindo Persada)

Kasmir,(2013), *Pemasaran bank*,(Jakarta:Prenada Media)

Kotler, (2005), *Manajemen Pemasaran Jilid 1 dan 2* (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia)

M Arifin Nawas. “ *Majalah Resmi Perhimpunan Dokter Paru Indonesia Official Journal Of The Indonesian Society of Respirology*” dalam *Jurnal Respirologi Indonesia* ,Vol 40 ,No 2 (2020):120, diakses pada tanggal 19 januari 2021 (<http://jurnalrespirologi.org/index.php/jri/article/download/101/110>)

M Ja'far Shiddiq Sunariya,S.H. “ Dampak Covid 19 terhadap lembaga Keuangan Syariah (Perbankan Syariah) “ dalam

jurnal bank Syariah , Vol 2 No 03 (2020) 13-14 diakses pada tanggal 13 Maret 2021 (https://www.pamartapuraokut.go.id/images/jurnal_bank_syariahjafar.pdf)

M.Iqbal,Hasan, (2002), *Pokok Pokok Materi Metodologi Penelitian Dana Aplikasinya*,(Ghalia Indonesia :Bogor)

Moehar, (2010) “*Data Primer dan Data Sekunder*”, (Bandung: PT Jaya Indah)

Muh Risky Adi Hirmawan,*Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi Di Bank Syariah,(Studi Kasus Di Bank Jateng Syariah Cabang Surakarta)*,Skripsi Pada Universitas Muhammdiyah Surakarta tahun 2015,87, diakses pada tanggal 15 Januari 2021 (<http://repository.radenintan.ac.id>)

Muhammad, (2011), *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: YKPN)

Muhammad, (2015), *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada)

Nafilah Sri Sagita K “ *Awal Mula Wabah Covid 19 di Wuhan Di Klaim Berasal Dari Makanan Beku Impor*”, Diakses tanggal 8 Januari 2021, <https://health.detik.com/berita-detikhealth/d-5286363/awal-mula-wabah-covid-19-di-wuhan-diklaim-berasal-dari-makanan-beku-impor>

Neti Tunggal Dwi Lestari, Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Metro Madani). Skripsi pada Institut Agama Islam Negeri Metro tahun 2017,59 Diakses pada tanggal 12 Februari 2021 (<http://repository.metrouniv.ac.id>)

Nina Rahmayanty, (2013) “*Manajemen Pelayanan Prima*”, (Yogyakarta; Graha Ilmu,)

Pandji Anoraga, (2009),*Manajemen Bisnis*,(Jakarta:PT.Rhineka Cipta,)

Philip Khtler, (2008) “*Manajemen Pemasaran*”, (Jakarta; Erlangga)

- Rachmadi, Usman, (2003) *Aspek Aspek Hukum Perbankan Di Indonesia*, (Jakarta: PT.
- Rambat Lupiyoadi, (2001) *Manajemen Pemasaran Jasa: Teori dan Praktek*, (Jakarta: Salemba Empat)
- Roni Andespa, *Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah* dalam Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan, VOL02.No 01(2017).56.
- Setia Budi Wilardjo, *Pengertian, peranan Dan Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia* dalam jurnal Value Added, Vol 2 No.1 (2005):5 diakses pada tanggal 11 Maret 2021 (<https://media.neliti.com>)
- Slameto, (1998) *Belajar dan Faktor Faktor yang Mempengaruhinya* (Jakarta: PT Rineka Cipta)
- Soeratno dan Lincoln Arsyad, *Metode Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1988), 95.
- Sugiono, (2003) *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Alfa Beta)
- Sugiono, (2015) *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabate)
- Sugiyono, (2011) *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung : Alfabeta)
- Sutan Remi Sjahdeini, (2004) *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group)
- Syahputra Edi, (2020), *Snowball Throwing Tingkatka Minat Dan Hasil Belajar* (Sukabumi : Haura Publishing)
- Syifa Hanifah *Dampak Buruk Virus Corona Untuk Indonesia* “diakses pada tanggal 19 januari 2021, (<http://merdeka.com>)
- Wawancara dengan Bapak Aan selaku nasabah tanggal 26 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Adi Wijaya selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Agus Supriadi selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Ardi selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Aswat selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Bagus selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Budi selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Edi Siswanto selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Faiz selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Misno selaku nasabah tanggal 26 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Rama selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Rudi selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Bapak Yudi selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Andini selaku nasabah tanggal 26 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Chintya Lestari selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Indah Puspita selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Lisa Maharani selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Maulani selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Nurma selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Puput selaku nasabah tanggal 26 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Retno selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Sukma selaku nasabah tanggal 26 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Susi selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Uun Permatasari selaku nasabah tanggal 26 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Yanti selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Ibu Yeni selaku nasabah tanggal 24 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Saudara Rizwan selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wawancara dengan Saudari Elsa Sasmita selaku nasabah tanggal 25 Maret 2021 di Bank Kalbar Syariah Cabang Singkawang

Wida Ainina, (2018), *Minat Nasabah Menabung Di bank Syariah Mandiri Yogyakarta* (Universitas Islam Indonesia).