



Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah (JKUBS)

Vol. 4 No. 1 Juli 2025

p-issn: 2745-4470 e-issn: 2745-6315

Web: <https://e-journal.iainptk.ac.id/index.php/jkubs>

DOI: <https://doi.org/10.24260/jkubs.v2i1.900>



Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Media Utama Transaksi Keuangan

Resya Adika Putri¹, Ajeng Wahyuni²

^{1,2}IAIN Ponorogo

Abstract

Purpose: This study aims to determine what factors influence Islamic Banking students of IAIN Ponorogo Class of 2020 not to use Islamic banks as the main medium for financial transactions.

Design/methodology/approach: This research method is quantitative. Data collection techniques through questionnaires for active students majoring in Sharia Banking, Class of 2020, IAIN Ponorogo. The sampling technique used a simple random sampling technique with the Slovin formula, so a sample of 66 respondents was found. Data processing and analysis techniques use validity, reliability, classical assumption tests, multiple regression tests, and hypothesis tests using IBM SPSS 27.

Research Findings: The results of this research are that the facility variable has a positive and significant effect with a sig value of $0.002 < 0.05$, the service quality variable has a positive effect and significant with a sig value of $0.000 < 0.05$, and the location variable has a positive and significant effect with a sig value of $0.003 < 0.05$.

Contribution/Originality/Novelty: Facilities, service quality and location variables simultaneously has a significant influence on the decision of IAIN Ponorogo Sharia Banking students Class of 2020 not to use sharia banks as the main medium for financial transactions with a sig value of $0.000 < 0.05$.

Keywords: Sharia Banking, Service Quality, Financial Transaction, Student Decisions

Abstrak

Tujuan Penelitian: Penelitian ini bertujuan mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan.

Desain/metodologi/pendekatan: Metode penelitian ini adalah kuantitatif. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner kepada mahasiswa aktif jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2020 IAIN Ponorogo. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik simple random sampling dengan rumus Slovin, maka ditemukan sampel 66 responden. Teknik pengolahan dan analisis data menggunakan uji validitas, reliabilitas, uji asumsi klasik, uji



regresi berganda, dan uji hipotesis menggunakan IBM SPSS 27.

Temuan Penelitian: Hasil penelitian ini variabel fasilitas berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai sig $0,002 < 0,05$, variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai sig $0,000 < 0,05$, dan variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai sig $0,003 < 0,05$

Kontribusi / Orisinalitas / Kebaruan: Variabel fasilitas, kualitas pelayanan, dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan dengan nilai sig $0,000 < 0,05$.

Kata kunci: Bank Syariah, Kualitas Pelayanan, Transaksi Keuangan, Keputusan Mahasiswa

I. Pendahuluan

Kehadiran bank konvensional dan bank syariah pada umumnya sama-sama sebagai lembaga yang fungsinya untuk intermediasi dan menjadi jalur transaksi, namun yang membedakan keduanya yaitu pada karakteristik yang dimiliki. Bank syariah berpijak dan berkembang dari penduduk suatu negara yang beragama Islam yang membutuhkan sistem lembaga bukan hanya mengadakan lembaga keuangan yang dinilai sehat, akan tetapi juga menyelenggarakan segala aktivitasnya tanpa riba (bunga), maysir, gharar. Ada sejumlah faktor yang memberikan dampak ketika pengambilan keputusan seperti fasilitas, kualitas pelayanan, dan lokasi.

Fasilitas memainkan peran yang sangat penting bagi perbankan syariah dalam mempengaruhi keputusan konsumen. Fasilitas yang lengkap dan memadai dapat membentuk faktor pemutus dalam menarik ketertarikan konsumen ketika penggunaan produk atau layanan perbankan syariah. Kualitas pelayanan juga tak kalah pentingnya, pelayanan yang ramah, responsif, dan efisien dapat memberikan pengalaman positif, yang dapat mempengaruhi keputusan mereka untuk menggunakan produk atau layanan perbankan syariah. Lokasi bisa menjadi pengaruh keputusan konsumen. Ketika sebuah lokasi perusahaan dapat diakses dengan transportasi umum, maka perusahaan tersebut memiliki nilai tambah untuk mempengaruhi keputusan konsumen.

Mahasiswa jurusan perbankan syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri Ponorogo beragama Islam dan mahasiswa yang mempelajari perbedaan perbankan syariah dan perbankan konvensional, dan angkatan 2020 merupakan angkatan yang dianggap telah memahami tentang ekonomi Islam yang menekankan prinsip-prinsip syariah yang terdapat pada bank syariah sedangkan pada bank konvensional terdapat unsur riba yang dilarang oleh Islam. Dengan pengetahuan yang sudah didapat, mahasiswa perbankan syariah seharusnya lebih memilih bertransaksi menggunakan bank syariah. Namun pada kenyataannya, masih banyak mahasiswa jurusan perbankan syariah yang lebih memilih menggunakan bank konvensional untuk bertransaksi.

II. Kajian Literatur

Fasilitas

Kotler mengemukakan fasilitas terdiri dari alat bersifat fisik dan kesediaannya dibebankan kepada bagian penjual jasa sebagai sarana dalam memberikan kenyamanan konsumen selama menggunakan produk atau layanan mereka.¹ Sedangkan menurut Tjiptono, fasilitas merupakan aspek berupa benda yang nampak wujudnya, yang keberadaannya harus tersedia disaat suatu layanan akan disajikan kepada konsumen.²

Menurut Kotler & Keller terdapat 4 indikator untuk mengukur fasilitas dalam sebuah perusahaan yaitu:³

1. Keadaan Sarana dan Prasarana
2. Kelengkapan
3. Desain Dalam Ruangan
4. Desain Luar Ruangan)

Kualitas Pelayanan

Kotler berpendapat kualitas merupakan totalitas karakter pada jasa pelayanan untuk mencukupi suatu konsumsi pelanggan dengan penyampaian secara tidak langsung.⁴ Pelayanan menurut Tjiptono adalah Usaha untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan memperhatikan keinginan mereka serta cara penyampaian yang tepat agar mencukupi ekspektasi pelanggan dalam menggunakan produk secara berulang.⁵

Tjiptono mengidentifikasi faktor atau dimensi yang menentukan kualitas jasa, meliputi:⁶

1. Reliability (Keandalan) yaitu nasabah mengukur tingkat keandalan yang dimiliki karyawan dibidang jasa sesuai dengan kemahiran saat melakukan pelayanan, Reliabilitas dibagi menjadi dua yaitu:
 - a) Konsistensi kerja (Performance)
 - b) Kemampuan untuk dipercaya (Dependability)
2. Responsiveness (Daya Tanggap) adalah kemampuan karyawan penyedia jasa saat melakukan layanan bersifat cekatan saat memberikan informasi.
3. Assurance (Jaminan) adalah keahlian, etika, dan suatu keahlian yang dimiliki karyawan bank dalam mengoptimalkan kepercayaan nasabah.
4. Empathy (Kepedulian) merujuk pada pemberian layanan bersifat tulus kepada pelanggan yaitu dengan mempelajari apa yang diinginkan.
5. Tangibles (Bukti Fisik) adalah kemampuan perusahaan menunjukkan pelayanan yang baik dengan bukti fisik.

¹ Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Marketing Management* (Jakarta: PT. Lades, 2007), 166-167.

² Fandy Tjiptono, "Marketing Strategy," 2017, 16.

³ Kotler & Keller, *Manajemen Pemasaran*, 13 jilid 2, 2021, 126.

⁴ Daryanto and Ismanto Setyabudi, *Customers and Excellent Service* (Yogyakarta: aGva Media, 2014), 135.

⁵ Fandy Tjiptono, *Service Management Mewujudkan Layanan Prima* (Yogyakarta, 2012), 108.

⁶ Tjiptono, *Pemasaran Jasa –Prinsip, Penerapan, Dan Penelitian* (Yogyakarta, 2014), 282-284.

Lokasi

Menurut J. Paul Peter & Jerry C. Oslon Lokasi yang baik memainkan peran krusial dalam kesuksesan bisnis, terutama dalam konteks penjualan dan pemasaran. Beberapa alasan mengapa lokasi yang baik memiliki dampak besar pada bisnis adalah akses yang cepat, daya tarik bagi konsumen pengaruh pada pola pembelian konsumen, pengaruh pada citra merek. Dengan memilih lokasi yang baik, sebuah perusahaan dapat meningkatkan visibilitasnya, memperluas basis pelanggan, dan mencapai keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, pemilihan lokasi yang cermat merupakan langkah penting dalam strategi pemasaran dan pertumbuhan bisnis yang berhasil.⁷

Aspek-aspek yang harus diperhitungkan saat melakukan peninjauan lokasi:

- 1) Akses
- 2) Visibilitas
- 3) Lalu lintas (Traffic) dimana berikut merupakan beberapa situasi yang harus diperhatikan:
 - a) Banyak atau tidaknya aktivitas masyarakat disekitar sehingga hal itu bisa berdampak dalam memberikan kesempatan terjadinya impulse buying, yaitu keputusan pembelian yang tidak direncanakan.
 - b) Lancar atau tidaknya arus lalu lintas disekitar lokasi.
- 4) Area parkir
- 5) Ekspansi
- 6) Lingkungan⁸

Keputusan Konsumen

Pengambilan keputusan bisa diartikan sebagai suatu metode penilaian dan pemilihan preferensi, proses ini dimulai dengan memahami latar belakang masalah secara menyeluruh, yang mencakup analisis faktor-faktor yang relevan dan pengaruhnya terhadap situasi yang dihadapi. Keputusan pembelian sebagai wujud dari pola aktivitas konsumen adalah menjelaskan kajian tentang tanggapan lapisan masyarakat membuat pilihan, melakukan pembelian, dan mengkonsumsi produk maupun jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka.

⁷ J.Paul Peter and Jerry C. Olson, *Consumer Behavior Perilaku Konsumen* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2000), 254.

⁸ Fandy Tjiptono and Gregorius Chandra, *Service Quality And Satisfaction* (Yogyakarta: Andi, 2001), 33.

Soffian mengemukakan komponen-komponen yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dalam konteks bauran pemasaran (marketing mix) adalah sebagai berikut:⁹

1. Produk
2. Kualitas produk
3. Harga (*Price*)
4. Promosi (*Promotion*)
5. Tempat (*Place*)
6. Lokasi Penjual yang Strategis
7. Pelayanan yang Baik
8. Kemampuan Tenaga Penjualnya¹⁰

Penelitian yang dilakukan oleh Meilisa yang berjudul faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa tidak menggunakan bank syariah sebagai transaksi utama, memperoleh hasil bahwa variabel harga, pelayanan, pengetahuan, dan lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa tidak menggunakan bank syariah sebagai transaksi utama.¹¹

Penelitian lain yang dilakukan Nofriansyah berjudul faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat mahasiswa IAIN Curup untuk melakukan transaksi dan menabung di bank syariah Mandiri, memperoleh hasil yaitu kejelasan informasi berpengaruh terhadap rendahnya minat mahasiswa IAIN Curup terhadap transaksi dan menabung di BSM. Sedangkan agama, keluarga dan ekonomi tidak berpengaruh terhadap rendahnya minat mahasiswa IAIN Curup terhadap transaksi dan menabung di BSM. Dan faktor yang paling dominan yang mempengaruhi rendahnya minat mahasiswa IAIN Curup terhadap transaksi dan menabung yaitu kejelasan informasi.¹²

III. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Jenis penelitian ini termasuk penelitian asosiatif kausal. Penelitian ini dimaksud untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi mahasiswa jurusan perbankan syariah IAIN Ponorogo angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan, dimana fasilitas, kualitas pelayanan, dan lokasi sebagai variabel independen/ bebas dan keputusan mahasiswa sebagai variabel dependen/terikat.

⁹ Soffian Assauri, *Manajmen Pemasaran* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 184.

¹⁰ Basu Swasta, T. Hani Handoko, *Marketing Management Consumer Analysis and Behavior* (Yogyakarta, 2000), 111.

¹¹ Meilisa Nisa Sari and Br Brahmana, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Transaksi Utama” Vol. 1, no. 2 (2022): 173.

¹² Nofriansyah, “*Factors That Influence the Low Interest of IAIN Curup Students to Make Transactions and Save at Bank Syariah Mandiri*” 2019, 3

Penelitian ini menggunakan data primer yaitu informasi yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung oleh peneliti. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini mencakup hasil dari wawancara langsung serta respons yang diperoleh dari responden melalui kuesioner yang didistribusikan oleh peneliti.

Variabel independen dalam penelitian ini adalah fasilitas (X_1), kualitas pelayanan (X_2), dan lokasi (X_3). Variabel dependen (terikat) pada penelitian ini adalah keputusan mahasiswa.

Populasi dalam penelitian ini merupakan mahasiswa jurusan perbankan syariah angkatan 2020 (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Kampus 2 IAIN Ponorogo sebanyak 194 mahasiswa. Dengan rumus Slovin, maka jumlah sampel pada penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

Berdasarkan perhitungan menggunakan rumus Slovin, maka diperoleh jumlah sampel 65,98 dibulatkan menjadi 66 responden dari 194 populasi mahasiswa jurusan perbankan syariah IAIN Ponorogo angkatan 2020.

IV. Hasil dan Pembahasan

Hasil Pengujian Hipotesis

a) Uji Normalitas

Tabel 1
 Hasil Uji Normalitas

N	66
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c	.181

Berdasarkan tabel diatas, maka diperoleh nilai sig sebesar $0,181 > 0,05$ maka hal ini menunjukkan bahwa variabel tersebut berdistribusi normal.

b) Uji Multikolinieritas

Tabel 2
 Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Collinearity Statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
Fasilitas (X_1)	0.828	1.207	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Kualitas Pelayanan (X_2)	0.523	1.913	Tidak Terjadi Multikolinieritas

Lokasi (X ₃)	0.509	1.966	Tidak Terjadi Multikolinieritas
--------------------------	-------	-------	---------------------------------

tabel diatas menunjukkan bahwa nilai tolerance variabel fasilitas sebesar $0,828 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $1,207 < 10$, kemudian nilai tolerance variabel kualitas pelayanan sebesar $0,523 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $1,913 < 10$, dan nilai tolerance variabel lokasi sebesar $0,509 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $1,966 < 10$. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas.

c) Uji Heteroskedastisitas

Tabel 3
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig	Keterangan
Fasilitas	0,161	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Kualitas Pelayanan	0,057	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Kepercayaan	0,479	Tidak terjadi Heteroskedastisitas

tabel diatas diketahui bahwa nilai signifikansi (sig) pada variabel Fasilitas (X₁) sebesar $0,161 > 0,05$ kemudian variabel Kualitas Pelayanan (X₂) sebesar $0,057 > 0,05$ dan variabel Lokasi (X₃) sebesar $0,479 > 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

d) Uji Autokorelasi

Nilai DU dan DL diperoleh dari melihat tabel Durbin Watson. Dalam penelitian ini, banyak variabel independen yang digunakan adalah 3 dengan banyaknya data adalah 66 sehingga $k=3$ dan $n=66$. Dengan menggunakan tingkat kesalahan 5% diperoleh nilai $D_u= 1,6974$ dan $D_l=1,6974$.

Tabel 4
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.668 ^a	.446	.420	3.077	1.953

Uji Autokorelasi dengan nilai DW diperoleh sebesar 1,953. Kemudian nilai $D_U 1,6974 < 1,953 < 2,2379$ ($D_U < DW < 4 - D_U$). Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi.

Uji Hipotesis

a) Uji T

Tabel 5
Hasil Uji T (Parsial)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.722	1.505		4.809	.000
	Fasilitas (X ₁)	.201	.091	.490	3.417	.002
	Kualitas Pelayanan (X ₂)	.173	.089	.327	2.938	.000
	Lokasi (X ₃)	.144	.062	.122	1.712	.003

1. Hasil Pengujian Hipotesis Pertama

Dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ maka pengujian X1 terhadap Y menunjukkan thitung $>$ ttabel atau $(3,417) > (1,667)$ sehingga menyebabkan penolakan H01 dan diterimanya Ha1. Dari data tersebut terlihat jelas bahwa mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 memutuskan untuk tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama bertransaksi karena fasilitas yang tersedia bagi mereka. Selain itu, regresi sebesar 0,201 menunjukkan bahwa X1 berpengaruh positif terhadap Y, sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

2. Hasil Pengujian Hipotesis Kedua

Pengujian X2 terhadap Y diketahui thitung $>$ ttabel yaitu $(2,938) > (1,667)$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H02 ditolak dan Ha2 diterima. Dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan. Dan dilihat dari regresinya sebesar 0,173 memiliki arti X2 mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

3. Hasil Pengujian Hipotesis Ketiga

Pengujian X3 terhadap Y diketahui thitung $>$ ttabel yaitu $(1,712) > (1,667)$ dengan nilai signifikansi $0,003 < 0,05$ maka H03 ditolak dan Ha3 diterima. Dapat disimpulkan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan. Dan dilihat dari regresinya sebesar

0,144 memiliki arti X3 mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

b) Uji F

Tabel 6
Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	473.455	3	157.818	16.664	.000 ^b
	Residual	587.166	62	9.470		
	Total	1060.621	65			

Berdasarkan hasil simultan pada tabel 6 diatas dapat diperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, karena nilai sig lebih kecil dari nilai α dan nilai Fhitung $>$ Ftabel ($16,664 > 2,17$) maka tolak H_0 dan terima H_{a4} . Dapat disimpulkan bahwa fasilitas, kualitas pelayanan, dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan.

c) Uji Koefisien Determinasi (R Square

Tabel 7
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.668 ^a	.446	.420	3.077

Hasil dari koefisien determinasi pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai R Square sebesar 0,446 yang berarti sebesar 45% variabel dependen yaitu keputusan mahasiswa dapat dijelaskan oleh variabel independen fasilitas, kualitas pelayanan dan lokasi. Sedangkan sisanya yaitu 55% dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel model penelitian.

Pembahasan

1. Pengaruh Fasilitas Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 IAIN Ponorogo Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Media Utama Transaksi Keuangan

Hasil penelitian diatas menunjukan bahwa fasilitas bank syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah

sebagai media utama transaksi keuangan. Dengan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ menunjukkan bahwa semakin bagus fasilitas yang dimiliki bank syariah maka semakin meningkatkan keputusan mahasiswa. Kemudian dilihat dari regresinya sebesar $0,201$ memiliki arti X_1 mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

Penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Srijani dan Hidayat fasilitas adalah segala sesuatu yang dapat mempermudah dan memperlancar kerja dalam upaya memberikan kualitas pelayanan yang optimal kepada konsumen. Dengan menyediakan fasilitas yang memadai dan sesuai dengan kebutuhan, perusahaan dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam mempertahankan penggunaan produk, meningkatkan produktivitas, efisiensi, serta memperkuat reputasi mereka di mata pelanggan.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Shofiyah Salsabila dengan judul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa S1 Ekonomi Islam Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Alat Utama Dalam Melakukan Transaksi (Studi Kasus Mahasiswa S1 Universitas Brawiyaya Angkatan 2015- 2016)" menunjukkan hasil bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa.

2. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 IAIN Ponorogo Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Media Utama Transaksi Keuangan

Kualitas pelayanan bank syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan. Dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ menunjukkan bahwa semakin bagus kualitas pelayanan karyawan bank syariah maka semakin meningkatkan keputusan mahasiswa. Dilihat dari regresinya sebesar $0,173$ memiliki arti X_2 mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

Penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Tjiptono kualitas pelayanan adalah upaya pemenuhan kebutuhan yang diiringi dengan keinginan konsumen serta ketepatan cara penyampaiannya agar dapat memenuhi harapan serta keputusan pelanggan dalam menggunakan produk tersebut secara berulang. Jika pelayanan yang diterima melampaui harapan pelanggan, maka kualitas layanan dipersepsikan ideal. Sebaliknya jika pelayanan yang diterima lebih rendah dari pada yang diharapkan, maka kualitas layanan dipersepsikan buruk. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Meilisa Nina Sari Br Brahmana dengan judul "Faktor-Faktor Yang

Mempengaruhi Mahasiswa Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Transaksi Utama” menunjukkan hasil bahwa kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa.

3. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 IAIN Ponorogo Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Media Utama Transaksi Keuangan.

Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan. Dengan nilai signifikansi $0,003 < 0,05$ menunjukkan bahwa semakin tepat lokasi bank syariah maka semakin meningkatkan keputusan mahasiswa. Dilihat dari regresinya sebesar $0,144$ memiliki arti $X3$ mempunyai arah pengaruh positif terhadap Y sehingga arah pengaruh positif yang dihasilkan tersebut signifikan.

Penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh J. Paul Peter & Jerry C. Oslon lokasi yang baik menjamin tersedianya akses yang cepat, dapat menarik sejumlah besar konsumen, dan cukup kuat untuk mempengaruhi keputusan konsumen. Sejalan dengan semakin menjamurnya perusahaan yang menawarkan produk yang sama, perbedaan yang sangat tipis sekalipun pada lokasi dapat berdampak kuat pada pangsa pasar dan kemampuan sebuah perusahaan.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Meilisa Nina Sari Br Brahmana dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Transaksi Utama” menunjukkan hasil bahwa kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa.

4. Pengaruh Fasilitas, Kualitas Pelayanan, dan Lokasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 IAIN Ponorogo Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Media Utama Transaksi Keuangan.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui hasil uji F dengan nilai Fhitung $> Ftabel$ ($16,664 > 2,17$) dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, karena nilai sig lebih kecil dari nilai α maka tolak H_0 dan terima H_a . Dapat disimpulkan bahwa fasilitas, kualitas pelayanan, dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan. Selanjutnya hasil koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai R^2 sebesar $0,446$ yang berarti sebesar $44,6\%$ variabel dependen yaitu keputusan mahasiswa dapat dijelaskan oleh variabel independen fasilitas, kualitas pelayanan dan lokasi. Sedangkan sisanya yaitu $55,4\%$ dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel model penelitian. Hasil penelitian ini mendukung teori Soffian yang menyatakan bahwa faktor –faktor yang mempengaruhi keputusan

pembelian konsumen pada bauran pemasaran (marketing mix) adalah produk, harga (price), promosi (promotion), tempat (place), lokasi penjual yang strategis, pelayanan yang baik, dan kemampuan tenaga penjualnya.

V. Kesimpulan dan Sara

Hasil penelitian ini variabel fasilitas berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai sig $0,002 < 0,05$, variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai sig $0,000 < 0,05$, dan variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai sig $0,003 < 0,05$. Variabel fasilitas, kualitas pelayanan, dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Ponorogo Angkatan 2020 tidak menggunakan bank syariah sebagai media utama transaksi keuangan dengan nilai sig $0,000 < 0,05$.

Disarankan untuk bank syariah menambah fasilitas, meningkatkan kualitas pelayanan, dan meninjau lokasi yang akan digunakan. Karena ketiga hal tersebut memiliki potensi besar untuk mempengaruhi keputusan. Dengan mengambil langkah-langkah ini, bank syariah dapat memperkuat posisinya di pasar dan meningkatkan daya saingnya dalam industri perbankan

Daftar Pustaka

- Anang Firmansyah, Muhammad. "Perilaku Konsumen, 27.," n.d., 27.
- Assauri, Soffian. *Manajmen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Daryanto, and Ismanto Setyabudi. *Customers and Excellent Service*. Yogyakarta: Gava Media, 2014.
- Kotler & Keller. *Manajemen Pemasaran*. 13 jilid 2., 2021.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. *Marketing Management*. Jakarta: PT. Lades, 2007.
- Nofriansyah. "Factors That Influence the Low Interest of IAIN Curup Students to Make Transactions and Save at Bank Syariah Mandiri," 2019, 3.
- Peter, J.Paul, and Jerry C. Olson. *Consumer Behavior Perilaku Konsumen*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2000.
- Sari, Meilisa Nisa, and Br Brahmana. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa Tidak Menggunakan Bank Syariah Sebagai Transaksi Utama" 1, no. 2 (2022): 173.
- Swasta, Basu, and T. Hani Handoko. *Marketing Management Consumer Analysis and Behavior*. Yogyakarta, 2000.
- Tjiptono. *Pemasaran Jasa -Prinsip, Penerapan, Dan Penelitian*. Yogyakarta, 2014.
- Tjiptono, Fandy. "Marketing Strategy," 2017, 16.
- — —. *Service Management Mewujudkan Layanan Prima*. Yogyakarta, 2012.
- Tjiptono, Fandy, and Gregorius Chandra. *Service Quality And Satisfaction*. Yogyakarta: Andi, 2001.