

**ANALISIS KONDISI DEMOGRAFIS DI KECAMATAN BERMANI
ULU RAYA TERHADAP KEPUTUSAN
MENJADI NASABAH BANK SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana S1
Pada Program Studi Perbankan Syariah



Oleh

**NADYA NOPRI PRATIWI
NIM 18631096**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
IAIN CURUP
2025**

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada,

Yth. Ketua Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup

Di

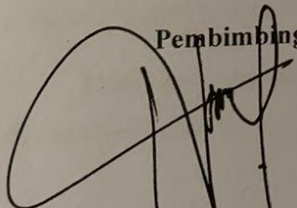
Curup

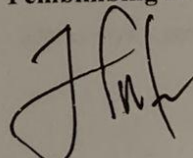
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara **Nadya Nopri Pratiwi** mahasiswa IAIN yang berjudul **"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"** sudah dapat diajukan dalam sidang skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. Terima Kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.


Pembimbing I
Hendrianto, MA
NIP.198706212023211022

Curup, Juni 2025
Pembimbing II

Pefrivadi, M.M
NIP. 198702012020121003

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **NADYA NOPRI PRATIWI**
Nomor Induk Mahasiswa : 18631096
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Kondisi Demografis Terhadap
Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di
Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini bukan merupakan karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, Juli 2025

Penulis


NADYA NOPRI PRATIWI
NIM. 18631096



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. A.K. Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultasysyariah@ekonomisislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 57 /In.34/FS/PP.02/09/2025

Nama : NADYA NOPRI PRATIWI
NIM : 18631096
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Kondisai Demografis Di Kecamatan Bermani Ulu Raya Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 19 Agustus 2025
Pukul : 13.30-15.00 WIB
Tempat : Ruang 4 Gedung Munaqosah Fakultas Syariah IAIN Curup

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua,

Dr. Syahrial Dedi, M.Ag.
NIP. 197810092008011007

Sekretaris,

Anwar Hakim, S.H.M.H
NIP. 199210172020121003

Penguji I,

Prof. Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd, MM
NIP. 197502192006041008

Penguji II,

Harianto Wijaya, M., ME
NIP. 199007202023211024

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam



Dr. Ngadri, M. Ag.

NIP. 196902061995031001

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang maha pengasih dan maha penyayang yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Kondisi Demografis di Bermani Ulu Raya Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah ”**. Skripsi ini disusun dengan tujuan untuk menyelesaikan studi tingkat sarjana (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. Shalawat beriring salam peneliti kirimkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa dari alam kebodohan menuju alam yang penuh dengan teknologi seperti saat sekarang ini.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati tanpa paksaan peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah., M.Pd.I selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Bapak Dr. Ngadri Yusro, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.
3. Bapak Ranaswijaya, M.E selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah IAIN Curup.

4. Bapak Khoirul Umam Khudhori, M.E., selaku penasehat akademik telah memberikan nasehat khususnya dalam proses akademis penulis.
5. Bapak Hendianto, MA., selaku pembimbing I dan Bapak Pefriyadi, SE., ME selaku pembimbing ke II, yang telah banyak memberikan waktunya dalam membimbing serta mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen dan Civitas Akademika IAIN Curup, khususnya Bapak Ibu Dosen Perbankan Syariah yang telah ikhlas membagikan ilmunya selama kegiatan perkuliahan kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan proses perkuliahan tingkat Starata Satu (S1).
7. Untuk seluruh narasumber (*informan*) yang peneliti wawancarai dalam penelitian ini, terkhusus untuk para Pedagang Kaki Lima Pasar Atas Curup yang telah menerima dan memberikan informasi yang peneliti perlukan.
8. Serta semua pihak yang telah membantu peeliti dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Pada akhirnya peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi banyak orang khususnya bagi peneliti sendiri dan para pembaca pada umumnya.

Aamiin Ya Rabbal Alamiin

Curup, Juli 2025
Peneliti

NADYA NOPRI PRATIWI
NIM. 18631096

Motto

“Pelangi yang muncul setelah hujan
Adalah janji alam bahwa masa buruk
telah berlaludan masa depan akan baik-baik saja”

AAMIIN YA RABBAL ALAMIIN

NADYA NOPRI PRATIWI

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim..

Alhamdulillah puji syukur atas rahmat dan rhidomu ya Allah serta kesuksesan yang ku raih ini hanyalah semata-mata kehendak-Mu, maka dengan kerendahan hati ku persembahkan skripsi ini untuk orang-orang yang selalu ku cintai yang telah membantuku dalam menyelesaikan studi ini:

1. Ayahanda dan Ibunda Tercinta (Erzon Muslim dan Lensiana) yaitu dua orang terhebat dalam hidupku yang telah merawat, membesarkan serta mendidik saya dari kecil hingga sekarang dengan penuh kasih sayang dan mnaruh harapan besar untuk memberikan contoh yang baik untuk adik-adik serta dua orang yang selalu mendoakan dan menasehati saya disaat sedih dan berjuang.
2. Kedua saudaraku Yoga dan Rabel yang selalu memberikan dukungan dan support agar selalu semangat dalam menjalankan perkuliahan dan selalu mendoakan agar cepat menyelesaikan skripsi ini walaupun jarak memisahkan kita tapi tak pernah lupamenyemangatiku apapun keadaan yang dihadapi.
3. Untuk suamiku Diky Ardian dan anakku Hasya Nadifa Azzahra yang seallau menjadi penyemangat dalam menyelesaikan skripsi ini
4. Teman seperjuangan yang selau senantiasa memberikan tempat singgah dalam menyelesaikan skripsi dan menyemangatiku dalam berjuang serta selalu memberi dukungan dengan tidak pernah bosan mengingatkan saya dikala suka maupun duka agar tetap semangatmenyelesaikan kuliahnya.

Abstrak

Nadya Nopri Pratiwi (18631096) Analisis Kondisi Demografis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya

Bank merupakan suatu lembaga yang menangani dan mengelola tentang keuangan dan aktifitasnya berkaitan dengan masalah uang. Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting di dalam perekonomian suatu negara sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. 1) mengetahui kondisi demografis masyarakat dalam keputusan menjadi nasabah bank syariah 2) faktor penghambat dalam keputusan menjadi nasabah bank syariah.

Penelitian deskriptif kualitatif dengan subjek penelitian sebanyak 40 orang yang diambil secara acak. teknik pengumpulan data wawancara, observasi, dokumentasi. Teknik analisis data meliputi reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau pengambilan kesimpulan.

Dari hasil pelaksanaan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa 1) Kondisi demografis masyarakat dalam keputusan menjadi nasabah bank syariah yaitu Pendidikan yang tinggi setara S1, SMA, dan tamatan SMP tidak menjamin mereka memilih menabung di bank Syariah tergantung dengan kepercayaan dan pemahaman seseorang, mereka menjadi nasabah kebanyakan mereka sudah lama berlanjutan dan menjadi nasabah bank Syariah. Semua nasabah bank syariah adalah warga yang beragama Islam. Dari sekian responden yang menabung di bank syariah adalah mayoritas perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan mendominasi faktor demografis dalam memutuskan menabung di bank syariah. Sedangkan pekerjaan atau profesi nasabah bank Syariah mulai dari petani, wiraswasta dan PNS/pensiunan PNS. 2) Faktor penghambat terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah. Pada Faktor internal adalah ketidakpercayaan calon nasabah atau orang yang belum menabung sebab bank tersebut kurang populer seperti bank konvensional dan sedikit sekali cabangnya sehingga susah dijangkau. Sedangkan Faktor eksternal jauhnya akses dari kecamatan Bermani Ulu raya, kurangnya informasi dan sosialisasi pihak bank terkait produk dan akad-akad yang ditawarkan. Sehingga menimbulkan kurang percayanya mereka terhadap bank syariah.

Kata kunci: Analisis, Kondisi Demografis dan Keputusan Menjadi Nasabah Syariah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING`	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR	iv
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Batasan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
F. Tinjauan Kajian Terdahulu	9
G. Penjelasan Judul	13
BAB II LANDASAN TEORI	14
A. Demografi	14
1. Pengertian Demografi	14
2. Dimensi Segmentasi Demografi	16
B. Keputusan Menjadi Nasabah	24
1. Pengertian Keputusan	24
C. Ruang Lingkup Bank Syariah	45
BAB III METODE PENELITIAN	49
A. Jenis Penelitian	49
B. Subyek Penelitian.....	50
C. Teknik Pengumpulan Data	50
D. Teknik Analisis Data.....	52
E. Uji Keabsahan Data	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	54
A. Deskripsi Wilayah Penelitian.....	54
B. Hasil Penelitian	63
C. Pembahasan	76

BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84
 DAFTAR PUSTAKA.....	85
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank merupakan suatu lembaga yang menangani dan mengelola tentang keuangan dan aktifitasnya berkaitan dengan masalah uang. Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting di dalam perekonomian suatu negara sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.¹ Untuk menghindari bank, dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dengan kata lain bank Islam sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dan riba.²

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah salah satunya prinsip syariah yang diterapkan oleh perbankan syariah adalah larangan adanya riba dalam berbagai bentuk transaksi. Bank syariah di Indonesia mulai berkembang sejak diawali dengan peresmian Bank Muamalat Indonesia sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada tahun 1992 yang di prakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan

¹ M Zazili, *Prinsip- Prinsip Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2019), h. 21

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2020, edisi ke 5), h. 3

Pemerintah Indonesia.¹ Perbankan Syariah di Indonesia berkembang sangat pesat, hal ini terbukti dengan munculnya Bank Syariah di setiap daerah, bahkan bank konvensional juga banyak yang melakukan konversi ke Bank Syariah. Perkembangan syariah menunjukkan secara kuantitas pencapaian perbankan syariah terus mengalami peningkatan dalam jumlah bank. Namun demikian walaupun pertumbuhan dan perkembangan bank syariah cukup baik di berbagai sector, berbeda halnya dengan nasabah. Partisipasi umat islam yang masih sangat minim terhadap bank syariah, dengan masyarakat Indonesia yang sebagian besar umat islam seharusnya bank syariah mampu bersaing dengan bank-bank konvensional melalui produk-produk berbasis syariah. Hal ini menjadi tanda tanya akan pemahaman dan sejauh mana sikap masyarakat mengenai bank syariah. Bank syariah masih cukup kesulitan serta tertinggal dalam bersaing dengan bank konvensional. Bank syariah ternyata masih belum, menjadi pilihan utama dalam melakukan transaksi keuangan bagi masyarakat Indonesia.²

¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2019), h. 26

² R Zainuddin *Pengaruh Faktor -Faktor Demografi dan Kelas Social Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah Di Kota Palopo*, Jurnal EGS: Jurnal Perbankan dan Bisnis Ekonomi 2020), h. 94

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٨﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.³

Setiap masyarakat dapat termotivasi untuk memilih suatu jasa keuangan, namun tidak seluruhnya masyarakat memiliki pemahaman yang sama akan jasa yang di gunakan tersebut. Pastinya banyak masyarakat yang memilih memakai suatu jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya saja tanpa memikirkan sistem keuangan yang sejalan dengan keyakinan mereka yaitu bank syariah. Pengetahuan masyarakat memberikan dalam keputusan memilih jasa keuangan dalam memenuhi kebutuhan atau keinginan yang ada.⁴

Setelah pengetahuan dimiliki, juga di harapkan masyarakat dapat memiliki keyakinan terhadap perbankan syariah serta produk layannanya. Namun pada kenyataannya masih banyak masyarakat yang enggan bahkan tidak mau tau tentang bagaimana cara agar dapat mengelola keuangannya dengan tepat dan baik. Atau dengan

³ Alwasim Alwi, *Alqur'an Terjemahan*, (Jakarta: Cuipta Bagus Sagara, 2019),h.84

⁴ Anggita Novita Gampu, Lotje Kawer, *Analisis Motivasi, Persepsi, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Pt. Bank Sulutgo Cabang Utama Manado*, Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akutansi 2021, h. 33

kata lain, banyak masyarakat yang tidak mau tau tentang apa tujuan dan manfaat pengetahuan dalam memilih jasa keuangan.⁵

Semakin tinggi kepercayaan masyarakat maka akan semakin baik pengaruhnya terhadap pertumbuhan bank syariah karena di sebabkan semakin meningkatnya masyarakat yang menggunakan jasa bank syariah. Kepercayaan nasabah dapat meningkat terhadap bank syariah jika pemahaman masyarakat terhadap bank syariah tersebut baik. Kepercayaan masyarakat akan memberikan pengaruh positif terhadap keinginan nasabah dan mempengaruhi keputusannya dalam bertransaksi di bank syariah.⁶

Keputusan seseorang dalam bertindak atau melakukan sesuatu di dasari oleh pertimbangan-pertimbangan tertentu sebelum mengambil sebuah keputusan. Dimana pertimbangan yang diambil antar individu selalu berbeda, perbedaan keputusan tersebut biasanya di dasari oleh beberapa hal. Perbedaan antar bank konvensional dan bank syariah tentunya akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk memilih perbankan yang aman seharusnya mereka gunakan. Maka dari itu bagaimana bank syariah menarik nasabah dan mempertahankannya agar bank syariah dapat terus bertahan serta

⁵Andira A & Arianty A, *Pengaruh Brand Image dan Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian*, Jurnal JMBS: Jurnal Riset Ekonomi 2021, h. 39

⁶ Sihotang dkk, *Penguatan Pemahaman Keuangan Syariah Bagi Guru dan Siswa madrasah aliyah*, (Bandung: Nuansa Ilmu, 2021), h 120

berkembang.⁷

Faktor demografi menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi masyarakat dalam mengambil keputusan menjadi nasabah bank syariah.⁸ Demografi di definisikan sebagai demografi formal. Demografi formal berbicara jumlah, distribusi, struktur dan perubahan penduduk. Jumlah menunjukkan banyaknya penduduk, distribusi menunjukkan penempatan penduduk dalam suatu ruang pada suatu kurun waktu tertentu, secara geografis atau berbagai daerah tempat tinggal, struktur dalam pengertian yang sempit mencakup distribusi penduduk menurut jenis kelamin dan kelompok umur dan perubahan mencakup pertambahan atau pengurangan pada jumlah penduduk atau salah satu unit dari tentang struktur penduduk. Dengan demikian, demografi diartikan sebagai gambaran tentang penduduk, terutama tentang kelahiran, perkawinan, kematian dan migrasi. Demografi mencakup kajian ilmiah tentang jumlah, persebaran geografis, komposisi penduduk, serta bagaimana faktor-faktor itu berubah dari waktu ke waktu.⁹

Faktor demografi adalah ciri yang menggambarkan perbedaan masyarakat berdasarkan pendapatan dan tingkat pendidikan. Pendapatan adalah uang yang di terima oleh perorangan

⁷ Suprpti, Ida Ayu Putri, Taufiq, Chaidir, *Pengaruh Dimensi Religiusitas Dan Faktor Sosio- Demografis Terhadap Keputusan Menabung Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mataram Pada Bank Syariah. Jurnal Ekonomi Pembangunan*, (2021), h. 44

⁸ Sihotang dkk, h. 1123

⁹ Syarifudin, A, *Tren Demografi dan Pengaruhnya Terhadap Pendidikan . Jurnal Jendela Bunda PG-PAUD UMC*, 2022, h. 81

dalam bentuk upah atau gaji. Masyarakat yang berpendapatan rendah dan berpendapatan tinggi masing-masing berbeda motif perilaku dan kebiasaan yang dapat mempengaruhi dalam mengambil keputusan. Pendidikan juga mempunyai pengaruh dalam mengambil keputusan seseorang, dengan semakin tinggi pendidikan yang di capai maka semakin banyak pengetahuan yang didapat sehingga dalam bertindak mengambil keputusan akan lebih teliti dalam mempertimbangkan segala keputusan.¹⁰

Keputusan masyarakat muncul karena adanya penilaian yang objektif atau karena dorongan emosi. Faktor demografi dapat mempengaruhi perilaku seseorang yang dimana secara tidak langsung sikap masyarakat cenderung memiliki perbedaan berdasarkan pendapatan, tingkat pendidikan. Perbedaan yang dimiliki setiap orang secara demografi juga melahirkan cara atau sikap yang berbeda dalam mengambil keputusan.¹¹

Pendidikan merupakan faktor pribadi yang mempengaruhi pengambilan keputusan. Sehingga kondisi demografis ini menjadi penting dalam menentukan keputusan, misalnya pendidikan dapat mempengaruhi cara berpikir seseorang dalam mengambil keputusan, sehingga pendidikan dapat menjadi faktor pendorong masyarakat dalam memilih jasa keuangan. Selain pendidikan, pendapatan juga

¹⁰ Lathif Ubadillah, Hisyam Asandimitra Haryono, N, *Pengaruh Demografis Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Masyarakat di Kabupaten Sidoarjo*. *Jurnal Ilmu Manajemen(JIM)*, (2020) h. 88

¹¹ Wilantika Waskito Putri, *Faktor -Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi* *Jurnal Ilmu Manajemen*, 2023, h. 55

dapat mempengaruhi seseorang dalam pengambilan keputusan. Pendapatan yang tidak merata karena profesi yang berbeda-beda. Pendapatan yang di dapat tidak semua di belanjakan untuk barang dan jasa, ketika kebutuhan sudah terpenuhi sebagian dari pendapatannya akan di simpan untuk keperluan di masa yang akan datang. Besar kecilnya simpanan tergantung besar kecilnya pendapatan. Oleh sebab itu tingkat pendapatan berperan penting dalam pengambilan keputusan dan simpanan dapat meningkat sesuai dengan tingkat pendapatan yang di peroleh.¹² Faktor demografis penulis pilih untuk diteliti karena faktor demografi dapat mempengaruhi perilaku seseorang yang mana secara tidak langsung sikap masyarakat cenderung memiliki perbedaan berdasarkan usia, pendidikan, pekerjaan dan pendapatan.

Di Bermani Ulu Raya walaupun jangkauan kantor Perbankan jauh dari tempat tinggal mereka. Namun banyak masyarakat memilih menabung di Bank demi keamanan dan jaminan uang mereka. Ada sebagian mereka justru lebih tertarik memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional.

Berdasarkan pembahasan yang di paparkan pada latar belakang di atas, diketahui bahwa faktor demografis sangat mempengaruhi keputusan masyarakat, namun pada penelitian ini penulis menggunakan analisis kondisi demografi yang meliputi

¹² Arifin, M, *Pengaruh Kompensasi Dan Keputusan Kerja Terhadap Kinerja*, h. 34

pendapatan dan tingkat pendidikan. Maka penulis tertarik untuk mengambil judul skripsi “Analisis Kondisi Demografis di Bermani Ulu Raya Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah yaitu:

1. Bagaimana kondisi demografis masyarakat terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah ?
2. Apa saja faktor penghambat terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah?

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak terlalu luas, Peneliti hanya membatasi penelitian ini pada kondisi demografis dan faktor segmentasi demografis pendapatan dalam keputusan menjadi nasabah bank syariah. Dalam kondisi demografi terdapat beberapa aspek yaitu pendidikan, pendapatan, agama, jenis kelamin, pekerjaan, ukuran keluarga, agama, generalisasi dan usia. Sedangkan dalam penelitian ini peneliti hanya membatasi lima aspek kondisi demografis diantaranya pendidikan, pendapatan, agama, jenis kelamin, dan pekerjaan.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kondisi demografis masyarakat dalam keputusan menjadi nasabah bank syariah
2. Untuk mengetahui faktor penghambat terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman tambahan mengenai Analisis Kondisi Demografis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya, selain itu diharapkan juga bisa memberikan kontribusi tambahan pada penelitian sebelumnya dan bisa memberikan panduan pada penelitian selanjutnya mengenai permasalahan ini.

Menambah khasanah kepustakaan dan bahan referensi bagi peneliti yang akan datang mengenai pengaruh demografis terhadap minat menabung masyarakat di bank syariah.

2. Manfaat praktis

Bagi penulis, penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan ilmu pada mengerjakan penelitian dan bisa memberikan

pemahaman mengenai analisis kondisi demografis terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya

Bagi akademis, penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai bahan referensi guna penelitian selanjutnya sebagai bahan penambah ilmu pengetahuan bagi pembacanya.

Bagi masyarakat, hasil penelitian ini bisa dijadikan evaluasi dalam mempertimbangkan bank syariah dalam menabung. Sehingga sebagai umat islam hendaknya lebih cerdas memilih menabung.

F. Tinjauan Kajian Terdahulu

Dari pengamatan penulis mengenai judul penelitian yang akan dilakukan mengenai Analisis Kondisi Demografis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya. Belum ada judul penelitian yang sama namun ada judul penelitian yang memiliki sedikit kesamaan terhadap topic penelitian ini. Beberapa hasil penelitian yang di kemukakan yaitu.

1. Siti Nur Mu'Alifatut Thoyibah dengan judul “pengaruh Faktor Demografis dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo”, 2020. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah faktor demografi pendidikan dan pendapatan tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung yang meliputi jenis kelamin dan usia. Hasil penelitian menunjukkan penyebab faktor demografi pendidikan dan

pendapatan tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung. Faktor jenis kelamin dan usia hanya berpengaruh sedikit terhadap keputusan menabung karena terdapat perbedaan signifikan antara laki-laki dan perempuan dimana laki-laki lebih tinggi tingkat, menabungnya di bandingkan perempuan, hal ini di sebabkan perempuan lebih konsumtif.

¹³Perbedaan utama dengan penelitian sebelumnya terletak pada variabel yang diteliti terkait dengan perilaku menabung. Penelitian sebelumnya lebih berfokus pada pengetahuan dalam memilih menabung, sementara penelitian ini lebih berfokus pada kondisi demografis (pendidikan, pendapatan, agama, jenis kelamin, dan pekerjaan) dan faktor yang mempengaruhinya

2. Arinal Khasanah dengan judul “Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Lembaga Keuangan Syariah” 2019. Variable dalam penelitian tersebut adalah tingkat pendidikan, pendapatan dan motivasi. Hasil penelitian menunjukkan pendidikan, pendapatan motivasi dan profesi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah. Penelitian terlebih dahulu dilakukan dalam ruang lingkup yang cukup besar yaitu lembaga keuangan syariah.¹⁴ Sedangkan penelitian yang penulis lakukan terfokus pada kondisi demografis masyarakat (pendidikan, pendapatan, agama, jenis kelamin, dan pekerjaan)

¹³ Siti Nur Mu'Alifatut Thoyibah “pengaruh Faktor Demografis dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah KCP Ponorogo”, (Skripsi: Fakultas Syariah), 2020.

¹⁴ Arinal Khasanah “Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Lembaga Keuangan Syariah” (Skripsi UIN Yogyakarta: Fakultas Syariah), 2020

Bermani Ulu Raya dalam memilih menabung dan menjadi nasabah Bank Syariah.

3. Anisa Karolina, dengan judul “Pengaruh Persepsi Nasabah Berdasarkan Kondisi Demografis, Psikologis, dan Geografis Terhadap Pemilihan Produk Pembiayaan di BMT Istiqomah Karangrejo”, 2019. Variable dalam penelitian ini adalah persepsi nasabah berdasarkan kondisi demografis, psikologis dan geografis berpengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap pemilihan produk pembiayaan di BMT karangrejo tulungagung. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh persepsi nasabah berdasarkan kondisi demografis, psikologis dan geografis berpengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap pemilihan produk pembiayaan di bmt karangrejo tulungagung.¹⁵

Penelitian terdahulu melakukan penelitian terhadap nasabah BMT sedangkan penulis terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah. Dalam penelitian ini memiliki variabel terkait kondisi demografis (pendidikan, pendapatan, agama, jenis kelamin, dan pekerjaan) dan faktor yang mempengaruhinya

4. Fitria Handayani, dengan judul “Pengaruh Variabel Demografi Dan Budaya Terhadap Minat Menabung Pada Bank Syariah Kec. Purwakarta”, 2018. Variabel dalam penelitian ini adalah demografi dan budaya (variable bebas) dan variable terikat adalah minat menabung. sementara penelitian ini lebih memiliki variabel pada kondisi demografis (pekerjaan,

¹⁵ Anisa Karolina, “Pengaruh Persepsi Nasabah Berdasarkan Kondisi Demografis, Psikologis, dan Geografis Terhadap Pemilihan Produk Pembiayaan di BMT Istiqomah Karangrejo”, (Skripsi: Fakultas Perbankan), 2019.

pendidikan, agama, pendapatan dan faktor yang mempengaruhinya Metode penelitian deskriptif kuantitatif, dengan hasil penelitian usia, pendidikan, pekerjaan, pendapatan, dan budaya berpengaruh signifikan terhadap minat menabung pada bank syariah. Dengan hasil penelitian usia, pendidikan, pekerjaan, pendapatan, dan budaya berpengaruh signifikan terhadap minat menabung pada bank syariah.¹⁶

5. Chintya Putrianum, dengan judul” Analisis Keterlibatan Faktor Demografis dan Psikologis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kabupaten Pringsewu” variabel dalam penelitian tersebut adalah faktor demografis dan psikologis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable faktor demogfrafi dan psikologis berpengaruh simultan terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah di kabupaten pringsewu.¹⁷

Sedangkan dalam penelitian ini memiliki variabel terkait kondisi demografis (pendidikan, pendapatan, agama, jenis kelamin, dan pekerjaan) dan faktor yang mempengaruhinya.

G. Penjelasan Judul

Untuk lebih mudah memahami dan juga untuk menghindari kesalahpahaman dari pembaca terhadap kata-kata dalam tulisan ini, maka

¹⁶ Fitria handayani “Pengaruh Variabel Demografi Dan Budaya Terhadap Minat Menabung Pada Bank Syariah Kec. Purwakarta”, (Skripsi: Fakultas Perbankan Syariah), 2020.

¹⁷ Chintya Putrianum,” Analisis Keterlibatan Faktor Demografis dan Psikologis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kabupaten Pringsewu” Skripsi: Fakultas Perbankan Syariah), 2019

penulis merasa perlu menjelaskan kata-kata yang ada dalam tulisan ini, di antaranya yaitu:

1. Demografis

Demografi merupakan ilmu pengetahuan tentang susunan dan perkembangan penduduk ilmu yang memberi uraian atau lukisan berupa statistic mengenai suatu bangsa di lihat dari sudut social politik ilmu kependudukan.¹⁸

2. Keputusan

Pengambilan keputusan adalah suatu kelanjutan dari cara pemecahan masalah yang memiliki fungsi pertama, yaitu pangkal permulaan dari semua aktivitas manusia yang sadar dan terarah. Yang kedua, sesuatu yang bersifat futuristic, artinya bersangkutan paut dengan hari depan, masa yang akan datang, dimana efeknya atau pengaruhnya berlangsung cukup lama.¹⁹

3. Nasabah

Nasabah adalah perseorangan atau badan usaha (perusahaan) yang memiliki rekening simpanan dan pinjaman atau mendapatkan manfaat dari perusahaan perbankan berupa pembelian, penyewaan serta layanan jasa

4. Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya

¹⁸ Samosir, Omas Bulan & Wilson. Demografi Formal. (Jakarta:UKI Press. 2020). h 57

¹⁹ Ninuk Arifa, *Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan Dan Sikap Anggota Terhadap Keputusan Menabung di Bmt* (Studi Kasus di Bmt Syamil Ampel Boyolali), (Disertasi, Institit Agama Negeri Surakarta, 2019), h 13

berdasarkan prinsip syariah salah satunya prinsip syariah yang di terapkan oleh perbankan syariah adalah larangan adanya riba dalam berbagai bentuk transaksi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Demografi

1. Pengertian Demografi

Secara modern ilmu demografi berasal dari catatan kematian Inggris ketika pada tahun 1662 John Graunt mempublikasikan tulisannya yang berjudul “*Natural and political observations mentioned in the following index, and made upon on the bills of mortality*”. Tulisan tersebut yang pertama kali di susun ketika terjadi wabah penyakit pada tahun 1592. Mencatat jenis kelamin, perkiraan usia, dan penyebab kematian untuk semua orang yang meninggal. Karya Graunt juga merupakan penggunaan secara formal yang paling mula-mula dari perkiraan kependudukan berdasarkan suatu survei sampel.¹ jadi, Ilmu demografi adalah studi ilmiah tentang penduduk manusia, termasuk ukuran, persebaran, komposisi, dan faktor-faktor yang menentukan perubahan-perubahan dalam jumlah, persebaran, dan komposisinya.

Kata demografi sendiri berasal dari bahasa Yunani yang dapat dilihat dari asal katanya yaitu *demos* dan *graphein*. *Demos* dapat diartikan sebagai penduduk, dan *graphein* berarti menulis. Dengan menggabungkan kedua

¹ Omas Bulan Samosir & Wilson Rajagukguk, *Demografi Formal* (Jakarta: UKI Press, 2020), h.1.

makna dari kata-kata tersebut maka dapat diartikan kata demografi berarti tulisan-tulisan atau karangan-karangan tentang penduduk suatu negara atau suatu daerah.¹

Menurut Achille Guillard dalam buku Marhaeni, Demografi adalah ilmu yang mempelajari segala sesuatu dari keadaan dan sikap manusia yang dapat diukur yaitu meliputi perubahan secara umum, fisiknya, peradabannya, intelektualitasnya, dan kondisi moralnya.² Menurut G. W. Barclay dalam buku Marhaeni, Demografi adalah ilmu yang memberikan gambaran menarik dari penduduk yang digambarkan secara statistika. Demografi mempelajari tingkah laku keseluruhan dan bukan tingkah laku perorangan.³

Demografi dalam arti yang lebih luas membicarakan angka-angka termasuk karakteristik penduduk seperti karakteristik sosial, ekonomi, termasuk etnik. Karakteristik sosial antara lain meliputi status perkawinan penduduk, tingkat pendidikan, derajat kesehatan dan sebagainya. Karakteristik ekonomi antara lain meliputi status pekerjaan, lapangan pekerjaan, jenis pekerjaan, pendapatan, jam kerja dan sebagainya. Karakteristik etnik antara lain dapat menyangkut agama, ataupun suku.⁴

Demografi dalam penelitian ini adalah ciri yang menggambarkan perbedaan masyarakat berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan,

¹ A Marhaeni, *Pengantar Kependudukan* (Denpasar: CV. Sastra Utama, 2020), h.6.

² A Marhaeni, h. 6.

³ A Marhaeni, h.6.

⁴ A Marhaeni, h. 9.

pendidikan, agama, suku bangsa, pendapatan, jenis keluarga, status pernikahan, lokasi geografi, dan kelas sosial.⁵ Ditegaskan pula bahwa kondisi demografi nasabah yang berbeda akan mengakibatkan perbedaan kebutuhan dan selera sehingga berpengaruh pada produk dan jasa yang dikonsumsi. Karakteristik demografi yang akan digunakan sebagai dasar segmentasi pasar perlu diketahui dengan pasti oleh perusahaan karena perbedaan karakteristik demografi dapat mempengaruhi perilaku konsumsi baik secara langsung maupun dengan mempengaruhi atribut lainnya dari individu pelanggan seperti nilai-nilai pribadi mereka dan gaya keputusan pembeliannya.⁶

2. Dimensi segmentasi demografi

Dalam segmentasi demografi, pasar dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel seperti usia, jenis kelamin, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, dan kebangsaan. Faktor demografi adalah dasar paling populer untuk membuat segmen kelompok nasabah. Salah satu alasannya adalah bahwa tingkat variasi kebutuhan, keinginan, dan penggunaan nasabah sering berhubungan erat dengan variabel demografi. Alasan lainnya bahwa variabel demografi lebih mudah diukur daripada kebanyakan tipe variabel lainnya.

⁵ Ida Ayu Putu Niya Pradnya Santi, “Hubungan Karakteristik Sosial Demografi Konsumen Dengan Respon Terhadap Stimuli Komunikasi Pemasaran (Produk *Bancassurance* AIA-BCA), *jurnal* (2022), 125.

⁶ Abdul Razak, *Demografi Nasabah Sebagai Variabel Moderasi Pengaruh Kepuasan, Kepercayaan, dan Komitmen Terhadap loyalitas Pada Bank Di Sulawesi Tenggara*, h. 16.

Sekalipun segmen pasar mula-mula didefinisikan dengan dasar lain, seperti pencarian manfaat atau perilaku, karakteristik demografi tetap diperlukan untuk menilai ukuran pasar sasaran dan mencapai pasar sasaran secara efisien.⁷ Faktor-faktor yang dapat dipergunakan dalam segmentasi ini antara lain:

a. Pendapatan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pendapatan mempunyai arti sesuatu yang diadakan, dibuat, dijadikan oleh usaha. Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Dalam hal ini diperoleh segmen yang berupa masyarakat yang berpendapatan rendah, berpendapatan sedang, dan berpendapatan tinggi. Masing-masing kelompok ini berbeda motif, perilaku, dan kebiasaan pembeliannya serta potensinya.⁸

Perusahaan pada umumnya membagi pasar berdasarkan pendapatan karena mereka merasa bahwa pendapatan merupakan indikator yang kuat mengenai kemampuan atau ketidakmampuan untuk membayar produk atau model produk yang khusus. Misalnya pada mulanya sebuah perusahaan komputer rumah yang berharga dibawah rata-rata merasa

⁷ Philip Kotler & Gary Armstrong, *Prinsip- Prinsip Pemasaran*, 12 ed. (Jakarta: Erlangga, 2019), 227.

⁸ Abdul Razak, *Demografi Nasabah Sebagai Variabel Moderasi Pengaruh Kepuasan, Kepercayaan, dan Komitmen Terhadap loyalitas Pada Bank Di Sulawesi Tenggara* h., 90.

bahwa produk yang demikian akan sangat menarik bagi rumah tangga dengan pendapatan keluarga menengah, tetapi PC yang berharga rendah ini ternyata juga populer di kalangan keluarga yang berpendapatan lebih tinggi yang menginginkan komputer-komputer tambahan bagi anggota keluarga yang lebih muda. Pendapatan sering dikombinasi dengan berbagai variabel demografi lainnya seperti usia, pendapatan yang tinggi telah dikombinasikan dengan umur maupun status pekerjaan untuk menghasilkan apa yang dinamakan segmen *yuppie* yang merupakan pasar sub kelompok *baby boomer* yang banyak dicari. Pendapatan menurut teori dalam Hisyam menyatakan semakin banyak jumlah pendapatan seseorang semakin tinggi juga jumlah tabungan seseorang yang dimilikinya.⁹

b. Pendidikan

Pendidikan dengan dasar ini diperoleh kelompok pasar yang berupa pendidikan rendah, pendidikan tinggi. Masing-masing kelompok ini memiliki motif, perilaku, dan kebiasaan yang berbeda. Pendidikan adalah tingkat penguasaan ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang tentang bagaimana kemampuannya dalam memahami sesuatu hal dengan baik. Pendidikan juga mempunyai pengaruh dalam pengambilan keputusan seseorang, dengan semakin tinggi tingkat pendidikan yang dicapai maka semakin banyak pengetahuan yang

⁹ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, h. 46.

didapat sehingga dalam bertindak mengambil keputusan akan lebih teliti dalam mempertimbangkan segala keputusan.¹⁰

Sedangkan pendidikan menurut teori dalam Hisyam menyatakan semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang/ individu maka semakin tinggi tingkat menabungnya.¹¹ Pendidikan akan menentukan jenis pekerjaan yang dilakukan oleh seorang nasabah. Pekerjaan seseorang akan mempengaruhi pendapatan yang diterimanya. Pendapatan dan pendidikan tersebut kemudian akan mempengaruhi proses keputusan dan pola konsumsi seseorang. Tingkat pendidikan seseorang juga akan mempengaruhi nilai-nilai yang dianutnya, cara berpikir, cara pandang bahkan persepsinya terhadap suatu masalah. Dari sisi pemasaran, semua nasabah dengan tingkat pendidikan yang berbeda adalah nasabah potensial bagi semua produk dan jasa.

c. Pekerjaan

Pekerjaan adalah profesi yang disandang seseorang dalam melakukan aktifitas yang memberikan hasil baik berupa pengalaman atau materi yang dapat menunjang kehidupannya. Pekerjaan yang dilakukan seseorang akan mempengaruhi persepsi dan sikap dalam memenuhi kebutuhannya baik pekerjaan di bidang akademik maupun non

¹⁰ Alina Tsalitsa dan Yanuar Rachmansyah, "Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Dan Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Kredit Pada PT. Columbia Cabang Kudus," *Media Ekonomi Dan Manajemen*, 31 (1 Januari 2021), h. 5.

¹¹ Hisyam Lathif Ubaidillah dan Nadia Asandimitra, "Pengaruh Demografi Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Masyarakat Di Kabupaten Sidoarjo," *Ilmu Manajemen*, 7 (2022), h. 244.

akademik.¹² Pekerjaan mempunyai korelasi yang erat dan nyaris merupakan hubungan sebab akibat dengan variabel demografi lainnya seperti pendidikan dan pendapatan. Dimana pekerjaan tingkat tinggi yang menghasilkan pendapatan yang tinggi biasanya membutuhkan pelatihan pendidikan lanjutan. Orang-orang yang mempunyai pendidikan yang agak rendah jarang memenuhi syarat untuk pekerjaan tingkat tinggi.

d. Usia atau Umur

Usia adalah batasan atau tingkat ukuran hidup yang mempengaruhi kondisi fisik seseorang. Faktor usia berperan penting dalam mengambil keputusan salah satunya keputusan dalam menentukan produk dan jasa keuangan secara tepat, semakin matang usia seseorang maka perilaku dalam mengambil keputusan akan semakin rasional dalam berfikir.¹³ Dalam buku Sangadji dan Sopiah dijelaskan anak-anak mengambil keputusan dengan cepat, cenderung tidak terlalu banyak pertimbangan. Remaja ketika membuat keputusan sudah mulai mempertimbangkan beberapa hal: mode, desain, dan lain-lain. Mereka cenderung emosional. Sedangkan keputusan pembelian produk yang dibuat orang tua cenderung rasional, banyak yang dipertimbangkan: manfaat, dan lain-lain.¹⁴

¹² Hisyam Lathif Ubaidillah dan Nadia Asandimitra,, h 6.

¹³ Alina Tsalitsa dan Yanuar Rachmansyah, “Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Dan Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Kredit Pada PT. Columbia Cabang Kudus,”*Media Ekonomi Dan Manajemen* 31 (1 Januari 2021), 5.

¹⁴ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian* (Yogyakarta: ANDI, 2019), h. 46

Sementara dalam Hisyam dijelaskan semakin tua usia seseorang maka akan memiliki kecenderungan rata-rata lebih besar menggunakan penghasilannya untuk menabung dibandingkan menggunakannya untuk konsumsi.¹⁵ Segmentasi dalam hal usia harus menyesuaikan dengan keinginan dan kapasitas nasabah yang sering berubah-ubah seiring dengan bertambahnya usia.¹⁶ Nasabah yang berbeda usia akan mengkonsumsi produk dan jasa yang berbeda. Para pemasar harus memahami apa kebutuhan dari nasabah dengan berbagai usia tersebut.¹⁷

e. Jenis kelamin/ *Gender*

Jenis kelamin (*gender*) adalah perbedaan antara perempuan dan laki-laki secara biologis sejak seseorang lahir. Jenis kelamin (*gender*) adalah suatu konsep yang membedakan antara laki-laki dan perempuan dalam berperilaku.¹⁸ *Gender* sering kali merupakan variabel segmentasi yang tampak mata. Perbedaan karakteristik laki-laki dan perempuan menimbulkan perbedaan sifat, pola pikir, dan tingkah laku mereka. Perempuan dan laki-laki yang memiliki karakteristik dan watak yang berbeda akan memengaruhi langkah-langkah mereka dalam mengelola uang, sehingga menghasilkan perbedaan opini dan cara pengambilan

¹⁵ Hisyam Lathif Ubaidillah dan Nadia Asandimitra, "Pengaruh Demografi Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Masyarakat Di Kabupaten Sidoarjo," *Ilmu Manajemen*, 7 (2019), h. 243.

¹⁶ Usman Effendi, *Psikologi Konsumen* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2019), h. 125.

¹⁷ Rini Dwistuti, Agustina Shinta Dan Riyanti Isaskar, *Ilmu Perilaku Konsumen*, h.105.

¹⁸ Hungu, *Demografi Kesehatan Indonesia* (Jakarta : Penerbit Grasindo, 2020), h. 123.

keputusannya di masa depan.¹⁹ Menurut teori laki-laki dianggap memiliki jumlah tabungan yang lebih banyak daripada wanita serta laki-laki dianggap memiliki perilaku pengelolaan keuangan yang bertanggung jawab. Laki-laki merupakan makhluk sosial yang lebih memperhatikan keuangan mereka daripada perempuan karena perempuan biasanya lebih konsumtif.

Selain itu, laki-laki tidak banyak mempertimbangkan variabel-variabel yang berhubungan dengan keputusan investasinya, sebab karakter laki-laki berbanding terbalik dengan perempuan yaitu sangat mandiri, tidak terlalu emosional, sangat logis, mudah membuat keputusan, sangat percaya diri, serta tidak terlalu membutuhkan rasa aman sedangkan perempuan cenderung lebih berhati-hati dan menggunakan perasaan dalam membuat suatu keputusan keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa laki-laki lebih berani mengambil risiko dalam mengambil keputusan mengenai keuangan dibandingkan perempuan.²⁰

f. Ukuran keluarga/ *famiily size*

Dalam hal ini segmentasi atas dasar *famiily size* diperoleh pembagian pasar menurut besarnya anggota keluarga. Dalam pada itu, sebuah produk seringkali memiliki beberapa varian atau model yang ditujukan untuk

¹⁹ Hungu, h.123

²⁰ Natalia Christanti dan Linda Ariany Mahastanti, "Faktor-faktor yang Dipertimbangkan Investor dalam Melakukan Investasi. *Manajemen Teori dan Terapan*. 3 (2021), h . 41.

melayani segmen atas dasar ukuran besarnya anggota keluarga itu.

g. Agama

Segmentasi berdasarkan agama juga dilakukan oleh marketer untuk memasarkan berbagai macam produk di negara yang penduduknya pemeluk taat beragama. Misalnya, di Indonesia kita telah melihat berbagai lembaga keuangan bank dan asuransi memasarkan bank syariah atau asuransi syariah. Kita juga menyaksikan untuk berbagai produk makanan dan minuman seperti mie instan karomah, air mineral zam-zam. Tapi tentu saja tak seluruh produk bisa didekati dengan segmentasi atas dasar agama. Sebuah catatan pernah diberikan dengan nada risau tentang hal ini oleh pemasaran kasali. Ia mengatakan bahwa segmentasi cara ini sangat sensitif dan memerlukan keseriusan dalam menjalin hubungan dengan nasabahnya: segmentasi berdasarkan agama hanya dapat diterapkan pada komoditi tertentu yang pasarnya amat sensitif terhadap simbol-simbol agama.²¹

h. Generasi

Setiap generasi pastinya dipengaruhi oleh banyak faktor yang ada di zaman mereka (misalnya: musik, film, peristiwa dan bahkan politik). Contoh: generasi musik anak muda sangatlah berbeda dengan generasi musik orang tua. Biasanya anak muda lebih menyukai musik yang beraliran hip hop atau Rock and Beat berbeda dengan orang tua yang menyukai musik keroncong.

²¹ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, h. 47.

Oleh karena itu toko kaset lebih banyak menjual kaset yang beraliran hip hop ketimbang beraliran keroncong karena target sasaran mereka ialah anak muda.²²

B. Keputusan Menjadi Nasabah

1. Pengertian keputusan

Keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Dengan perkataan lain pilihan alternatif harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan. Jika seseorang mempunyai pilihan antara melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian, pilihan antara merk X dan merk Y atau pilihan untuk menggunakan waktu mengerjakan A atau B orang tersebut berada dalam posisi untuk mengambil keputusan.²³ Pengambilan keputusan adalah suatu kelanjutan dari cara pemecahan masalah yang memiliki fungsi yang pertama, yaitu pangkal permulaan dari semua aktivitas manusia yang sadar dan terarah, baik secara individual maupun secara kelompok, baik secara institusional maupun secara organisasional. Yang kedua, sesuatu yang bersifat futuristik, artinya bersangkutan paut dengan hari depan, masa yang akan

²² M. Musyafa', "Pengaruh Demografis, Brand Image, Dan Received Benefit Terhadap Keputusan Memilih Menjadi Nasabah PT. BPRS Lantabur Tebuireng Cab. Mojokerto," *Tesis* (Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2019), h.27.

²³ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, 7 ed. (New Jarsey: PT. Indeks, 2019), h. 485.

datang, dimana efeknya atau pengaruhnya berlangsung cukup lama.²⁴

Menurut Setiadi pengambilan keputusan yang diambil oleh seseorang dapat disebut sebagai suatu pemecahan masalah. Dalam proses pengambilan keputusan, nasabah memiliki sasaran atau perilaku yang ingin dicapai atau dipuaskan. Selanjutnya nasabah membuat keputusan perilaku mana yang ingin dilakukan untuk mencapai sasaran tersebut.²⁵

Inti pengambilan keputusan konsumen adalah “proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya.”²⁶

2. Tingkat pengambilan keputusan

Menurut Schiffman dan Kanuk membedakan tiga tingkat pengambilan keputusan, yaitu:

a. Pemecahan masalah yang luas

Jika nasabah tidak mempunyai kriteria yang mapan untuk menilai kategori produk atau merek tertentu dalam kategori tersebut atau tidak membatasi jumlah merek yang akan mereka pertimbangkan menjadi rangkaian kecil yang dapat dikuasai, usaha pengambilan keputusan mereka dapat diklasifikasikan sebagai pemecahan masalah yang luas. Pada tingkat ini, nasabah membutuhkan berbagai informasi untuk menetapkan serangkaian kriteria guna menilai merek-merek

²⁴ Ninuk Arifah, “Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan dan Sikap Anggota Terhadap Keputusan Menabung Di BMT (Studi Kasus Di BMT Syamil Ampel Boyolali),” *Skripsi* (Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2021), h. 13

²⁵ Ninuk Arifah, h. 16

²⁶ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah. Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian (Yogyakarta: ANDI, 2019), h. 121.

tertentu dan banyak informasi yang sesuai mengenai setiap merek yang akan dipertimbangkan.²⁷

b. Pemecahan masalah yang terbatas

Pada tingkat pemecahan masalah ini, nasabah telah menetapkan kriteria dasar untuk menilai kategori produk dan berbagai merek dalam kategori tersebut. Tetapi mereka belum sepenuhnya menetapkan pilihan terhadap kelompok merek tertentu. Pencarian informasi tambahan yang mereka lakukan lebih merupakan “penyesuaian sedikit-sedikit” mereka harus mengumpulkan informasi merek tambahan untuk melihat perbedaan diantara berbagai merek.²⁸

c. Perilaku sebagai respon yang rutin

Pada tingkat ini, nasabah sudah mempunyai beberapa pengalaman mengenai kategori produk dan serangkaian kriteria yang ditetapkan dengan baik untuk menilai berbagai merek yang sedang mereka pertimbangkan. Dalam beberapa situasi, mereka mungkin mencari informasi tambahan, dalam situasi lain mereka hanya meninjau kembali apa yang sudah mereka ketahui. Jelas bahwa untuk pemecahan masalah yang luas nasabah harus mencari informasi yang lebih banyak untuk melakukan pilihan sedangkan untuk perilaku respon yang rutin hanya sedikit informasi tambahan yang dibutuhkan.²⁹

²⁷ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, h. 487.

²⁸ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk.,h. 487.

²⁹ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk.,h. 487.

3. Perilaku Konsumen

1. Pengertian perilaku Konsumen

Berbicara mengenai manusia sebagai konsumen, pasti memiliki kebutuhan maupun keinginan didalam hidupnya. Kebutuhan maupun keinginan para konsumen sangat beragam dan dapat berubah-ubah sesuai dengan pertumbuhan zaman dan dipengaruhi oleh banyak faktor yang memengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Maka dari itu, yang bertugas dalam melakukan pemasaran harus dapat menguasai dan memahami akan perilaku konsumen agar aktivitas pemasaran yang direalisasikan mampu berjalan dengan praktis dan sukses, sehingga target perusahaan dapat tercapai. Perilaku konsumen mempunyai kepentingan khusus bagi orang yang dengan berbagai alasan berhasrat untuk memengaruhi atau mengubah perilaku tersebut, termasuk orang-orang yang kepentingan utamanya adalah pemasaran. Tidak mengherankan jika studi tentang perilaku konsumen ini memiliki akar utama dalam bidang ekonomi terlebih lagi dalam pemasaran. Jika studi tentang perilaku konsumen ini dapat dilakukan dengan baik maka perusahaan yang menghasilkan barang ataupun jasa akan mendapatkan imbalan yang jauh lebih besar daripada pesaing-pesaingnya karena dengan memahami tentang studi perilaku konsumen maka perusahaan mampu memberikan kepuasan yang lebih kepada konsumennya.³⁰

³⁰ Jefri Putri Nugraha, dk, *Teori Perilaku Konsumen*, (Pekalongan: Nasya Expanding Management, 2021), h.

Dari pengertian-pengertian perilaku konsumen di atas, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa definisi perilaku konsumen adalah suatu perilaku atau tindakan individu maupun kelompok (konsumen) dalam membeli atau mempergunakan produk ataupun jasa yang melibatkan proses pengambilan keputusan sehingga mereka akan mendapatkan produk ataupun jasa yang diinginkan oleh seorang konsumen.

2. Ruang Lingkup Perilaku Konsumen

Ruang lingkup perilaku konsumen juga mencakup tentang pembuangan dari produk setelah tidak dipergunakan lagi. Isu tentang limbah padat seperti besi, logam dan plastic merupakan masalah lingkungan yang utama. Berbagai macam produk akan menghasilkan berbagai macam limbah ikutan setelah penggunaan produk tersebut. Limbah tersebut dapat berupa kertas, logam, plastik, kaleng dan lain-lain. Dengan semakin tingginya kesadaran konsumen tentang isu lingkungan hidup, para produsen harus mengembangkan berbagai produk yang lebih ramah lingkungan, sehingga setiap limbah yang dihasilkannya tidak memperburuk masalah lingkungan. Berbagai kemasan yang ramah lingkungan harus diciptakan oleh para produsen sehingga memudahkan konsumen untuk memelihara lingkungan hidupnya. Sumarwan menyatakan bahwa disiplin perilaku konsumen adalah salah satu cabang dari ilmu sosial, ia memanfaatkan metode riset yang berasal dari disiplin psikologi, sosiologi, ekonomi, dan antropologi dalam meneliti perilaku manusia sebagai konsumen. Riset perilaku konsumen terdiri dari tiga perspektif, yaitu perspektif pengambilan keputusan, perspektif

Konsep Perilaku Konsumen dan perspektif pengaruh perilaku. Cara berpikir serta mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumen sangat dipengaruhi oleh ketiga perspektif tersebut.

a. Pentingnya Perilaku Konsumen

Alasan dalam melakukan aktivitas pemasaran adalah bertujuan untuk menarik perhatian serta membuat konsumen terpengaruh agar konsumen tertarik untuk membeli barang ataupun jasa yang ditawarkan. Metode pemasaran di zaman sekarang ini sudah lebih modern, disini konsumen dijadikan sebagai sasaran untuk diperhatikan terutama mengenai perilaku konsumen.

Alasan dalam mempelajari perilaku konsumen ini dikarenakan sangat penting dalam melakukan pemasaran suatu produk yang dihasilkan dan diperlukan karena di dunia ini perkembangan tren yang sering berubah-ubah dan secara otomatis konsumen juga akan mengikuti perkembangan di sekitarnya. Sehingga dengan memahami perubahan-perubahan tersebut pemasar akan lebih muda dalam mencapai pemasaran yang sukses. Ilmu tentang perilaku konsumen sangat membantu manajemen operasi seperti: manajer bisnis, staf penjualan dan pemasar dengan cara-cara berikut:

- 1) Untuk merancang produk dengan pelayanan terbaik yang sepenuhnya hanya untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen.
- 2) Untuk memutuskan dimana produk tersebut akan tersedia untuk memudahkan akses konsumen.

- 3) Menentukan harga dimana konsumen bersedia membeli produk atau jasad
- 4) Untuk mengetahui metode promosi terbaik yang akan terbukti efektif dalam menarik perhatian konsumen untuk bersedia membeli produk.
- 5) Untuk memahami mengapa, kapan, bagaimana, apa dan faktor lainnya yang memengaruhi keputusan pembelian dari konsumen.³¹

3. Faktor yang Memengaruhi Perilaku Konsumen

Dengan mempelajari perilaku konsumen akan sangat bermanfaat bagi para pemasar untuk penunjang suksesnya perusahaan dalam memasarkan produknya kepada konsumen. Perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor penting yang harus diketahui oleh suatu perusahaan. Menurut penjelasan Kotler dan Keller (2016), faktor-faktor yang memengaruhi perilaku pembelian konsumen ada tiga yaitu faktor budaya, faktor sosial dan faktor pribadi. Berikut adalah penjelasan lengkap dari ketiga faktor tersebut berdasarkan penjelasan Kotler dan Keller

a. Faktor Budaya (Culture Faktor)

Faktor budaya terdiri dari sub-budaya yang lebih menampakkan identitas serta sosialisasi khusus bagi para anggotanya. Faktor budaya terdiri dari budaya (culture) itu sendiri dan sub-budaya (sub-culture)

³¹ Jefri Putri Nugraha, dk, *Teori Perilaku Konsumen*, h. 7

- 1) Budaya (Culture). Budaya adalah penentu dasar keinginan serta perilaku seseorang. Pemasar benar-benar memperhatikan nilai-nilai budaya di setiap Negara memasarkan produk lama mereka dan mencari peluang untuk produk baru.
- 2) Sub-Budaya (Sub-Culture). Setiap budaya terdiri dari sub-budaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri- ciri sosialisasi bagi anggotanya. Sub-budaya meliputi kebangsaan, agama, kelompok ras dan wilayah geografis. Ketika sub-budaya tumbuh besar dan cukup kaya maka perusahaan akan sering dalam merancang program pemasaran khusus untuk melayani mereka.³²

b. Faktor Sosial (Social Faktor)

Selain faktor budaya, faktor sosial seperti kelompok referensi (references group), keluarga (family) serta peran sosial dan status (role and status) turut memengaruhi dalam perilaku pembelian. Dibawah ini dijelaskan mengenai ketiga kelompok tersebut yaitu mengenai kelompok acuan, keluarga, peran dan status.

- 1) Kelompok Referensi (References Group) Adalah semua kelompok yang mempunyai pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut. Kelompok referensi akan memengaruhi anggota setidaknya dengan tiga cara.

³² Jefri Putri Nugraha, dk, *Teori Perilaku Konsumen*, h. 8

Mereka akan memperkenalkan perilaku dan gaya hidup baru kepada seseorang kemudian mereka memengaruhi sikap dan konsep diri serta mereka akan menciptakan tekanan kenyamanan yang dapat memengaruhi pengaruh kelompok referensi kuat, maka pemasar harus menentukan cara untuk menjangkau dan memengaruhi pemimpin opini kelompok.

- 2) Keluarga (Family) Adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat dan anggota keluarga mempresentasikan kelompok referensi utama yang paling berpengaruh. Ada dua keluarga dalam kehidupan konsumen, pertama adalah keluarga orientasi (family of orientation) yang terdiri dari orang tua dan saudara kandung sedangkan yang kedua adalah keluarga prokreasi (family of procreation) yaitu pasangan dan anak-anak
 - 3) Peran dan Status (Role and Status) Orang berpartisipasi dalam banyak kelompok, klub dan organisasi. Kelompok sering menjadi sumber informasi penting dan membantu dalam mendefinisikan norma perilaku.
- c. Faktor Pribadi (Personal Faktor) Keputusan pembelian konsumen juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Faktor pribadi ini terdiri dari:
- 1) Usia dan Tahap Siklus Hidup (Age and Life Cycle Stage) Konsumen akan membeli barang atau jasa yang berbeda sepanjang hidupnya.

Konsumen juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga, orang dewasa dan kemudian akan mengalami perjalanan dan perubahan sepanjang hidupnya. Pemasar akan memberikan perhatian yang besar kepada perubahan siklus hidup karena berpengaruh pada perilaku konsumen.

- 2) Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi (Economic Situation). Pekerjaan juga akan memengaruhi pola konsumsi konsumen. Pemasar akan berusaha untuk mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang mempunyai minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa mereka dan bahkan menghantarkan produk khusus untuk kelompok pekerjaan tertentu. Pilihan produk juga sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang.

- 3) Kepribadian dan Konsep Diri (Personality and Self-Concept).

Setiap konsumen mempunyai karakteristik pribadi yang memengaruhi perilaku pembeliannya. Yang dimaksud dengan kepribadian (personality) adalah sekumpulan sifat psikologis manusia yang menyebabkan respons yang relative konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan (termasuk perilaku pembelian).

- 4) Gaya Hidup (Life Style) Perilaku konsumen sub-budaya, kelas sosial dan pekerjaan yang sama mungkin akan mempunyai gaya hidup yang cukup berbeda. Sebagian gaya hidup akan terbentuk oleh keterbatasan uang atau keterbatasan waktu yang dimiliki konsumen.

Perusahaan yang mempunyai tujuan melayani konsumen dengan keuangan terbatas akan menciptakan produk dan jasa yang murah.³³

4. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Segmentasi pasar adalah salah satu aspek penting dalam bisnis yang dapat memberi begitu banyak manfaat terhadap perusahaan. Pada dasarnya, segmentasi pasar adalah suatu strategi untuk mengenali target konsumen lebih dalam sehingga bisnis pun bisa dijalankan dengan langkah tepat. Pengertian segmentasi pasar adalah strategi pemetaan target konsumen berdasarkan karakteristik, kebutuhan, ataupun perilakunya agar perusahaan mampu mengenalikelompok konsumen tersebut dengan lebih baik. Bisa dikatakan, melalui segmentasi pasar, perusahaan dapat mengetahui target konsumen mana yang tepat untuk bisnisnya. Dengan demikian, bisnis diharapkan bisa memberikan hasil secara optimal dan memiliki efektifitas pemasaran yang tinggi.

Pengertian segmentasi pasar menurut para ahli yaitu menurut Kotler dan Amstrong segmentasi pasar adalah pembagian sebuah pasar ke dalam kelompok berbeda yang

³³ Jefri Putri Nugraha, dk, *Teori Perilaku Konsumen*, h. 10

ditujukan untuk melakukan pemasaran sesuai karakteristik, kebutuhan, serta keinginannya masing-masing.³⁴

Menurut Pride dan Ferrel pengertian segmentasi pasar adalah sistem pembagian pasar menjadi sejumlah konsumen potensial dan tertarget, khususnya untuk jenis pelanggan dengan kebutuhan serta karakteristik yang sama. Secara umum, terdapat empat jenis segmentasi pasar, yakni segmentasi perilaku, demografis, psikografis, serta geografis

a. Segmentasi perilaku

Segmentasi perilaku mengacu pada pengelompokan konsumen berdasarkan tingkah lakunya terhadap produk bisnis yang ditawarkan, mulai dari sikap, pengetahuan, reaksi atau respon, loyalitas, serta penggunaan produk terkait dari seorang pelanggan. Biasanya, jenis segmentasi ini lebih terikat dengan proses pengambilan keputusan atau decision making konsumen.

b. Segmentasi demografis

Jenis lainnya dari segmentasi pasar adalah segmentasi demografis, dimana pengelompokan konsumen berfokus terhadap aspek-aspek seperti usia, jenis kelamin, pekerjaan, pendidikan, status menikah, dan lain sebagainya.

c. Segmentasi psikografis

Berikutnya ada pula segmentasi psikografis yang lebih cenderung berhubungan dengan aspek psikologis pelanggan. Umumnya, pelaksanaan segmentasi ini

³⁴ Tjiptono dan Chandra, *Marketing Scale*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2021), h. 90

cukup rumit lantaran Anda wajib memahami selera target konsumen secara mendalam.

d. Segmentasi geografis

Jenis terakhir segmentasi pasar adalah segmentasi geografis, yaitu pengelompokan konsumen menurut aspek lokasi seperti tempat tinggalnya. Segmentasi satu ini tentu tidak kalah penting dari lainnya mengingat kebutuhan maupun kegunaan suatu produk dan jasa selalu akan berbeda-beda tergantung pada lokasi, keadaan, maupun cuaca.

Adapun berbagai tujuan segmentasi pasar adalah sebagai berikut:

a. Mengenali kompetitor bisnis

Salah satu tujuan segmentasi pasar adalah untuk mengenali berbagai competitor bisnis. Pasalnya, ketika Anda mengetahui segmen mana yang akan digeluti, tentu Anda akan melihat siapa dan berapa kompetitor di dalamnya. Hal ini bisa menjadi acuan dasar untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat.

b. Meningkatkan pelayanan menjadi lebih baik. Tujuan lainnya dari segmentasi pasar adalah meningkatkan pelayanan menjadi jauh lebih baik, setelah mengetahui segmentasi pasar bagi bisnis, dapat menerapkan layanan yang sesuai di dalamnya.

c. Bahan evaluasi dan perencanaan bisnis. Segmentasi pasar juga ditujukan sebagai bahan evaluasi ataupun perencanaan perusahaan. Anda akan jadi lebih mudah memahami dan mempelajari setiap strategi pemasaran yang telah

dilakukan, sehingga dapat membuat rencana bisnis dengan baik dan cerdas ke depannya.

d. Meningkatkan efektifitas strategi pemasaran

Selain itu, tujuan segmentasi pasar adalah untuk meningkatkan efektifitas strategi pemasaran produk maupun jasa yang ditawarkan. Sebab, dengan adanya pengetahuan akan target konsumen, proses marketing suatu bisnis akan jauh lebih terarah, mulai dari promosi, produksi, distribusi, dan lain sebagainya³⁵

5. Tahap-Tahap dalam Proses Keputusan

Dalam melakukan dari sebelum sampai sesudah pengambilan keputusan terdapat proses tahapan yang harus dilewati nasabah yakni model lima tahap proses keputusan. Model lima tahap proses membeli tersebut antara lain:

a. Pengenalan kebutuhan

Pengenalan kebutuhan muncul ketika nasabah menghadapi suatu masalah yaitu keadaan dimana terdapat perbedaan antara keadaan yang diinginkan dan keadaan yang sebenarnya terjadi. Kebutuhan harus diaktifkan terlebih dahulu sebelum ia bisa dikenali.³⁶ Di kalangan nasabah, ada dua gaya pengenalan kebutuhan atas masalah yang berbeda. Beberapa nasabah merupakan tipe keadaan yang sebenarnya, yang merasa bahwa mereka mempunyai masalah ketika sebuah produk

³⁵ Tjiptono dan Chandra, h. 91

³⁶ Rini Dwistuti, Agustina Shinta Dan Riyanti Isaskar, *Ilmu Perilaku Konsumen*, h.132.

tidak dapat berfungsi secara memuaskan (seperti telepon tanpa kabel yang terus menerus dalam keadaan statis). Sebaliknya nasabah lain adalah tipe keadaan yang diinginkan, dimana bagi mereka keinginan terhadap sesuatu yang baru dapat menggerakkan proses keputusan.³⁷

b. Pencarian informasi

Pencarian informasi bisa dilakukan ketika nasabah memandang bahwa kebutuhan tersebut bisa dipenuhi dengan membeli dan mengkonsumsi suatu produk. Pencarian informasi bisa melalui informasi internal maupun eksternal. Faktor-faktor yang mempengaruhi pencarian informasi adalah faktor resiko produk (keuangan, fungsi, psikologis, waktu, sosial, fisik); faktor karakteristik nasabah (pengetahuan dan pengalaman nasabah, kepribadian, dan karakteristik demografis); faktor situasi (waktu yang tersedia untuk belanja, jumlah penduduk yang tersedia, lokasi toko, ketersediaan informasi, kondisi psikologi nasabah, resiko sosial dari situasi, tujuan belanja).³⁸

Faktor internal disebut ingatan nasabah pada pengalaman yang lalu (yang ditarik dari penyimpanan ingatan jangka panjang) yang dapat memberikan informasi yang memadai kepada nasabah untuk melakukan pilihan sekarang ini. Sebaliknya jika nasabah tidak mempunyai pengalaman sebelumnya, ia mungkin harus melakukan penelitian yang

³⁷ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, h. 494.

³⁸ Rini Dwistuti, Agustina Shinta Dan Riyanti Isaskar, *Ilmu Perilaku Konsumen*, h.133.

mendalam mengenai keadaan diluar dirinya untuk memperoleh informasi yang berguna sebagai dasar pemilihan seperti informasi pemasaran dan nonkomersial (faktor eksternal). Semakin besar kaitannya dengan pengalaman yang lalu, semakin sedikit informasi luar yang mungkin dibutuhkan nasabah untuk mencapai keputusan.³⁹

c. Evaluasi alternatif

Evaluasi alternatif adalah proses mengevaluasi pilihan produk dan merek dan memilihnya sesuai dengan yang diinginkan nasabah. Pada proses ini nasabah membandingkan berbagai pilihan yang dapat memecahkan masalah yang dihadapinya. Setelah menentukan kriteria atau atribut dari produk atau merek yang di evaluasi, maka langkah berikutnya adalah menentukan alternatif pilihan. Nasabah akan mengurangi pilihan bila dirasa tidak memenuhi kriteria evaluasi kemudian nasabah akan menentukan pilihan produk. Teknik pemilihan produk ada dua yaitu teknik kompensatori dan teknik non kompensatori. Prinsip dari teknik kompensatori adalah kelebihan suatu atribut dari sebuah merek dapat menutupi kelemahan atribut lainnya. Prinsip dari teknik non kompenstori adalah kelemahan suatu atribut dari sebuah merek tidak dapat ditutupi oleh kelebihan atribut lainnya.⁴⁰

d. Tindakan pembelian

³⁹ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, h.494.

⁴⁰ Leon Schiffman & Leslie Lazar Kanuk, h. 494.

Setelah menentukan pilihan produk, maka nasabah akan melanjutkan proses berikutnya, yaitu melakukan tindakan pembelian produk atau jasa tersebut. Jenis pembelian produk atau jasa yang dilakukan oleh nasabah bisa digolongkan menjadi tiga macam, yaitu: pembelian yang terencana sepenuhnya, pembelian yang separuh terencana, pembelian yang tidak terencana. Pada tahap ini berhubungan dengan toko, mencari produk di toko tersebut, dan transaksi.⁴¹

e. Pasca konsumsi/ pembelian

Setelah mengkonsumsi produk atau jasa, nasabah tidak akan berhenti hanya sampai disini, namun ada tindakan lain yang mengikuti konsumsi, yang disebut tindakan pasca konsumsi. Tindakan pasca tersebut akan berlanjut setelah nasabah melakukan evaluasi, bisa menimbulkan kepuasan, bisa ketidakpuasan.⁴² Apabila produk yang dibeli tidak memberikan kepuasan yang diharapkan, maka nasabah akan mengubah sikapnya terhadap produk tersebut menjadi sikap negatif, bahkan mungkin akan menolak produk tersebut di kemudian hari. Sebaliknya, bila nasabah mendapat kepuasan dari produk yang dibelinya, maka keinginan untuk membeli terhadap produk tersebut cenderung akan menjadi lebih kuat.⁴³

6. Dimensi keputusan

⁴¹Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung: Alfabeta, 2019),h. 89.

⁴²Donni Juni Priansa., h. 90

⁴³Donni Juni Priansa, ,h. 90.

Kotler dan Amstrong menyatakan bahwa bagi nasabah sebenarnya pembelian bukanlah hanya merupakan satu tindakan saja (misalnya karena produk), melainkan terdiri dari beberapa tindakan yang satu sama lainnya saling berkaitan. Dimensi keputusan pembelian terdiri dari:

a. Pilihan produk

Nasabah dapat mengambil keputusan untuk membeli sebuah produk atau menggunakan uangnya untuk tujuan yang lain. Perusahaan harus memusatkan perhatiannya kepada orang-orang yang berminat membeli sebuah produk serta alternatif yang mereka pertimbangkan.

- 1) Keunggulan produk; berupa tingkat kualitas yang diharapkan oleh nasabah pada produk yang dibutuhkannya dari berbagai pilihan produk.
- 2) Manfaat produk; berupa tingkat kegunaan yang dapat dirasakan oleh nasabah pada tiap pilihan produk dalam memenuhi kebutuhannya
- 3) Pemilihan produk; berupa pilihan nasabah pada produk yang dibelinya, sesuai dengan kualitas yang diinginkan dan manfaat yang akan diperolehnya⁴⁴

4) Pilihan merek

Dalam hal ini perusahaan harus mengetahui bagaimana nasabah memilih sebuah merek, apakah berdasarkan:

a) Ketertarikan pada merek

⁴⁴ Donni Juni Priansa., h.90.

b) Kebiasaan pada merek

c) Kesesuaian harga.⁴⁵

b. Pilihan saluran pembelian

Nasabah harus mengambil keputusan tentang penyalur mana yang akan dikunjungi. Setiap nasabah berbeda-beda dalam hal menentukan penyalur.

c. Pelayanan yang diberikan; pelayanan yang baik serta kenyamanan yang diberikan oleh distributor ataupun pengecer pada nasabah, membuat nasabah akan selalu memilih lokasi tersebut untuk membeli produk yang dibutuhkannya.

d. Kemudahan untuk mendapatkan; selain pelayanan yang baik, nasabah akan merasa lebih nyaman jika lokasi pendistribusian (pengecer/ grosir) mudah dijangkau dalam waktu singkat dan menyediakan barang yang dibutuhkan.

e. Persediaan barang; kebutuhan dan keinginan nasabah akan suatu produk tidak dapat dipastikan kapan terjadi, namun persediaan barang yang memadai pada penyalur akan membuat nasabah memilih untuk melakukan pembelian di tempat tersebut.⁴⁶

f. Waktu pembelian

Keputusan nasabah dalam pemilihan waktu pembelian bisa berbeda-beda, misalnya: setiap hari, satu minggu sekali, satu bulan sekali dan

⁴⁵ Donni Juni Priansa., h.90.

⁴⁶ Donni Juni Priansa, h.91.

sebagainya.

- h. Kesesuaian dengan kebutuhan; ketika seseorang merasa membutuhkan sesuatu dan merasa perlu melakukan pembelian, maka ia akan melakukan pembelian. Nasabah selalu memutuskan membeli produk pada saat benar-benar membutuhkannya.
- i. Keuntungan yang dirasakan; ketika nasabah memenuhi kebutuhannya akan suatu produk pada saat tertentu, maka saat itu nasabah akan merasakan keuntungan sesuai kebutuhannya melalui produk yang dibeli sesuai waktu yang dibutuhkan.
- j. Alasan pembelian; setiap produk selalu memiliki alasan untuk memenuhi kebutuhan nasabah pada saat ia membutuhkannya. Seseorang membeli suatu produk dengan pilihan merek tertentu dan menggunakannya. Sehingga ia telah memenuhi kebutuhan yang dirasakan dan mengambil keputusan pembelian yang tepat.⁴⁷
- k. Jumlah pembelian

Nasabah dapat mengambil keputusan tentang seberapa banyak produk yang akan dibelinya pada suatu saat. Dalam hal ini perusahaan harus mempertimbangkan banyaknya produk sesuai dengan keinginan yang berbeda-beda dari setiap pembeli.

- 1) Keputusan jumlah pembelian; dalam hal ini nasabah dapat menentukan jumlah produk yang akan dibelinya sesuai kebutuhan.

⁴⁷ Donni Juni Priansa.,h. 91.

- 2) Keputusan pembelian untuk persediaan; dalam hal ini nasabah membeli produk selain untuk memenuhi kebutuhannya juga melakukan beberapa tindakan persiapan dengan sejumlah persediaan produk yang mungkin dibutuhkannya pada saat mendatang.⁴⁸

Sikap nasabah adalah faktor penting yang akan mempengaruhi keputusan nasabah. Konsep sikap sangat terkait dengan konsep kepercayaan (*belief*) dan perilaku (*behavior*). Kepercayaan nasabah adalah pengetahuan nasabah mengenai suatu objek, atributnya, dan manfaatnya.⁴⁹ Di sisi lain faktor demografi seperti usia, merupakan hal yang penting untuk dipahami, karena nasabah yang berbeda usia akan mengkonsumsi produk dan jasa yang berbeda.⁵⁰

C. Ruang Lingkup Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah sebagai salah satu bagian *system* perbankan juga memiliki fungsi yang sama dengan bank konvensional, yaitu bertindak sebagai administrator sistem pembayaran dan sebagai lembaga perantara keuangan. Namun terdapat perbedaan filosofi dan sistem operasional antara bank syariah dengan bank konvensional, yaitu

⁴⁸ Donni Juni Priansa., h. 92

⁴⁹ Rini Dwistuti, Agustina Shinta Dan Riyanti Isaskar, *Ilmu Perilaku Konsumen* (Malang: UB Press, 2019), h. 66.

⁵⁰ Rini Dwistuti, Agustina Shinta Dan Riyanti Isaskar, h. 67

adanya internalisasi nilai-nilai dan hukum Islam dalam perbankan syariah.⁵¹

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa pada lalu lintas pembayaran serta peredaran uang dari pihak yang berkelebihan dana guna pihak yang kekurangan dana guna kegiatan usaha dan kegiatan lainnya yang pengoperasiannya berdasarkan dengan prinsip-prinsip syariah.⁵²

Kerinduan masyarakat Islam Indonesia yang ingin membebaskan diri dari masalah riba telah mendapatkan jawaban dengan adanya bank syariah. Dasar hukum perbankan adalah UU No. 7 Tahun 1992, yang telah direvisi dengan UU Perbankan No. 10 Tahun 1998, dalam bentuk sebuah bank yang beroperasinya menerapkan *system* bagi hasil. Setelah diundangkannya uu No. 21 Tahun 2010 tentang Perbankan Syariah keberadaan bank syariah semakin mapan.

2. Fungsi Utama Bank Syariah

Bank syariah memiliki tiga fungsi utama, yaitu:

a. Penghimpun Dana Masyarakat

Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat menggunakan akad al-Wadiah (dalam bentuk titipan) dan menggunakan akad al-Mudharabah (dalam bentuk investasi).

⁵¹ Muhammad Ghafur, *Potret Perbankan Syariah Indonesia Terkini*, (Yogyakarta: Biruni Press, 2019), h. 15.

⁵² Ali Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2019), h. 1.

b. Penyaluran Dana Kepada Masyarakat

Bank syariah memberikan pembiayaan kepada masyarakat dengan syarat memenuhi semua ketentuan yang berlaku.

c. Pelayanan Jasa Bank

Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya maka bank syariah memberikan pelayanan jasa. Pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (*transfer*), pemindahbukuan, penagih surat berharga, kliring.

3. Peran Bank Syariah

Bank syariah adalah sebagai lembaga keuangan yang kegiatannya adalah sebagai lembaga intermediasi, manager investasi, investor, sosial, jasa keuangan.⁵³

4. Tujuan Bank Syariah

Tujuan Bank Dapat Dijabarkan dalam 6 poin tujuan utama yakni:⁵⁴

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi ummat untuk bermuamalat secara Islam, khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktekpraktek riba atau jenis-jenis usaha atau perdagangan lain yang mengandung unsur gharar (tipuan), dimana jenis usaha tersebut selain di larang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.

⁵³ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2019), h. 33.

⁵⁴ Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2020), h. 43.

- b. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak membutuhkan dana.
- c. Untuk meningkatkan kualitas hidup ummat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang di arahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- d. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari Negara- negara yang sedang berkembang. Upaya bank syariah di dalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol kebersamaannya dari siklus usaha yang lengkap seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan nasabah, program pengembangan moda kerja, dan program pengembangan usaha bersama.
- e. Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Dengan aktivitas bank syariah akan mampu menghindari pemanasan ekonomi di akibatkan adanya inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan.
- f. Tujuan bank syariah yang keenam adalah untuk menyelamatkan ketergantungan ummat Islam terhadap bank non-syariah.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan Data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat di amati dari subjek itu sendiri. Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk memperoleh informasi-informasi mengenai keadaan yang ada.¹ Dengan pendekatan kualitatif ini, peneliti akan membuat deskripsi tentang objek yang diteliti secara sistematis, baik itu mengenai fakta-fakta, sifat-sifat berbagai hal yang terkait dengan tema penelitian.

B. Subyek Penelitian

Untuk menyelesaikan masalah dalam penelitian ini, maka peneliti mencari data dari beberapa sumber yang berkaitan dengan analisis kondisi demografis terhadap minat menabung masyarakat di bank syariah pada kecamatan Bermani Ulu Raya. di antaranya adalah: Narasumber wawancara, yaitu masyarakat kecamatan Bermani Ulu Raya yang terdiri dari berbagai profesi seperti, guru, pns, petani, perangkat desa, maupun mahasiswa dan pelajar, dan narasumber lain yang mungkin perlu peneliti wawancarai ketika penelitian sudah mulai berjalan. Selain itu, data juga diperoleh dari dokumen. Dokumen yang menjadi sumber data penelitian ini merupakan

¹Hasan Iqbal, *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*(Jakarta: Ghania Indonesia, 2019), h. 138

dokumen-dokumen yang berkaitan dengan profil kecamatan, serta dokumentasi Kegiatan kekegiatanan di kecamatan Bermani Ulu Raya.

Dalam hal ini tidak semua desa yang ada di Bermani Ulu Raya memilih menabung di bank Syariah. Adapun beberapa Desa yang menjadi subjek dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

Tabel 3.1
Subjek Penelitian

No	Nama Desa	Jumlah Nasabah (subjek Penelitian)
1.	ataran Tapus	10 Orang
2.	andung Marga	10 Orang
3.	al 8	10 Orang
4.	ir Bening	10 Orang

C. Teknik pengumpulan data

Untuk memperoleh data yang di perlukan dalam penelitian ini menggunakan metode sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi yakni pengamatan langsung suatu kegiatan yang sedang dilakukan. Pada saat observasi analisis sistem bisa ikut andil atau hanya mengamati saja orang-orang yang sedang melakukan suatu kegiatan tertentu. Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses pengamatan dan ingatan. Observasi merupakan hasil perbuatan jiwa secara aktif untuk menyadari adanya sesuatu rangsangan tertentu yang diinginkan. Observasi merupakan upaya

pengamatan langsung untuk memperoleh data.

2. Wawancara

Wawancara yang di gunakan peneliti dalam penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur, yakni peneliti di beri kebebasan dalam bertanya dan memiliki kebebasan dalam mengatur alur dan setting wawancara. Wawancara semi berstruktur bertujuan untuk memahami suatu fenomena atau permasalahan tertentu. Pertanyaan yang di ajukan dalam dalam wawancara ini adalah pertanyaan terbuka yang berate bahwa jawaban yang di berikan oleh subjek penelitian tidak di batasi sehingga subjek dapat lebih bebas mengemukakan jawaban apapun sepanjang tidak keluar dari konteks pembicaraan. Wawancara pada penelitian ini di lakukan langsung pada masyarakat kecamatan Bermani Ulu Raya. Pengumpulan data di lakukan untuk memperoleh informasi yang di butuhkan dalam rangka mencapai tujuna penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang di gunakan untuk memperoleh informasi dari sumber-sumber tertulis atau dokumen-dokumen, baik berupa buku-buku, majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. Metode ini di gunakan sebagai bahan informasi yang berupa latar belakang kecamtan Bermani Ulu Raya dan data lain yang mendukung kelengkapan peneletian.¹

¹ Pupu Saeful Rahmat, *penelitian Kualitatif*, h. 3

D. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang yang di gunakan adalah teknis analisis kualitatif. Analisis data dalam penelitian kualitatif di lakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan selesai di lapangan. Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yaitu sumber dari tertulis atau ungkapan dan tingkah laku yang di observasi dari manusia. Dalam penggunaan data kualitatif terutama dalam penelitian yang di pergunakan untuk permintaan informasi yang bersifat menerangkan dalam bentuk uraian, maka data tersebut tidak dapat di wujudkan dalam bentuk angka-angka, melainkan berbentuk suatu penjelasan yang menggambarkan keadaan proses, peristiwa tertentu, meskipun dalam penjelasan ini sendiri kadang-kadang di jumpai pula bentuk angka yang merupaka rangkaian penjelasan. Berdasarkan uraian di atas, maka prosedur analisis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Mereduksi data, mereduksi data bearti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan pola nya serta membuang yang tidak perlu.
2. Menyajikan data. Data yang disajikan dapat berupa uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori. Adapun dalam penyajian ini disajikan dalam bentuk deskriptif atau naratif yang berisikan data-data terkait masalah penelitian, untuk selanjutnya dianalisis demi kepentingan pengambilan keputusan.

3. Kesimpulan dan Verifikasi

Tahap selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Pada penelitian ini, kesimpulan awal yang dikemukakan oleh peneliti akan didukung oleh data-data yang diperoleh peneliti di lapangan. Jawaban dari hasil penelitian akan memberikan penjelasan dan kesimpulan atas permasalahan penelitian yang diteliti dalam penelitian ini.²

E. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian ini pengujian kredibilitas data penelitian dilakukan dengan cara triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.³ Dalam penelitian ini peneliti melakukan teknik triangulasi sumber. Fungsi dari teknik ini adalah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode

103 ² Moleong, Lexi, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2020), h.

³ Sugiyono., *Op.Cit.*, H. 125

triangulasi sumber dan teknik, dengan membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil data hasil wawancara dan observasi.⁴

⁴ Abdul Hadi Dan Hartono, *Metodologi Penelitian Dan Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2020), h. 173

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Wilayah Penelitian

A. Sejarah Kecamatan Bermani Ulu Raya

Bermani Ulu Raya adalah salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Rejang Lebong. Kecamatan Bermani Ulu Raya terbentuk berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Rejang Lebong Nomor 5 Tahun 2006.

Sejak awal terbentuknya kecamatan Bermani Ulu Raya terdiri dari sepuluh desa yaitu Desa Dataran Tapus, Bandung Marga, Pal 100, Pal VII, Pal VIII, Tebat Tenong Luar, Bangun Jaya, Babakan Baru, Air Bening, dan Desa Sumber Rejo Transad. Pusat pemerintahan Kecamatan Bermani Ulu Raya berkedudukan di Desa Tebat Tenong Luar.

Pada tahun 2021 desa-desa yang berada di Kecamatan Bermani Ulu Raya memiliki beberapa SLS (Satuan Lingkungan Setempat) yang beragam. Umumnya SLS tersebut berupa dusun. Dari satu desa biasanya terdiri dari 2-5 dusun, dengan rincian Desa Dataran Tapus terdapat 2 dusun, Desa Bandung Marga, Pal VII, Pal 100, Pal VIII dan Desa Bangun Jaya terdapat 3 dusun, Desa Sumber Rejo Transad dan Desa Air Bening terdapat 4 dusun dan Desa Babakan Baru terdapat 5 dusun.⁸²

Penduduk Kecamatan Bermani Ulu Raya sebagian besar terdiri dari suku Rejang sebagai penduduk asli dan etnis lain seperti Jawa, Sunda, Batak,

⁸² Dokumentasi Kecamatan bermani Ulu Raya Tahun 2024

Palembang dan lain-lain. Dengan mayoritas penduduk bermata pencaharian antara lain : Petani, Buruh tani, Pegawai Negeri Sipil dan lain-lain

B. Gambaran Umum Kecamatan Bermani Ulu Raya

Berdasarkan letak geografisnya, Kecamatan Bermani Ulu Raya memiliki batas-batas sebagai berikut :

- a. Utara: berbatasan dengan Rimbo Pengadang
- b. Selatan: berbatasan dengan Kecamatan Curup Utara
- c. Timur : berbatasan dengan Kecamatan Padang Ulak Tanding
- d. Barat : berbatasan dengan Kecamatan Bermani Ulu

Kecamatan Bermani Ulu Raya terletak pada ketinggian ± 800 s.d 1.600 m di atas permukaan laut. Dengan topografi wilayah yang bergelombang dan perbukitan.⁸³

Pembagian wilayah desa di Kecamatan Bermani Ulu Raya terdiri dari 10 desa, yaitu:

- a. Desa Bandung Marga
- b. Desa Pal VII
- c. Desa Sumber Rejo Transad
- d. Desa Pa 100
- e. Desa Pal VIII
- f. Desa Tebat Tenong Luar
- g. Desa Bangun Jaya
- h. Desa Air Bening

⁸³ Dokumentasi Kecamatan bermani Ulu Raya Tahun 2024

- i.
- j. Desa Babakan Baru
- k. Desa Dataran Tapus

Menurut Bagian Pemerintah Sekretariat Daerah Kabupaten Rejang Lebong, Kecamatan Bermani Ulu Raya memiliki wilayah seluas 207,99 KM² sekitar 13,42 % dari seluruh luas Kabupaten Rejang Lebong yang terbagi ke dalam 10 desa definitif. Desa dengan wilayah terluas yaitu Desa Pal VII dengan luas 63, 71 KM². Desa dengan luas wilayah terkecil adalah Desa Pal 100 yang hanya memiliki luas sekitar 1,45 KM².⁸⁴

C. Kondisi Geografis Daerah

Kecamatan Bermani Ulu Raya mencakup wilayah 10 Desa. Dimana sebelumnya Merupakan Kecamatan Perwakilan PAL VIII, kemudian Statusnya ditingkatkan menjadi Kecamatan Definitif dengan Peraturan Daerah Kabupaten Rejang Lebong Nomor 1 Tahun 2001, Tanggal 20 Februari 2001, yaitu tentang pembentukan Kecamatan dalam Kabupaten Rejang Lebong. Kecamatan Bermani Ulu Raya merupakan salah satu Kecamatan yang terdapat dalam wilayah Kabupaten Rejang Lebong Propinsi Bengkulu, dengan Luas Wilayah 95,22 Km², ketinggian 600-1200 meter dari permukaan laut, curah hujan 2500-3500 mm/ tahun, suhu maksimum/ minimum 23c-33c.⁸⁵

⁸⁴ Dokumentasi Kecamatan bermani Ulu Raya Tahun 2024

⁸⁵ Dokumentasi Kecamatan bermani Ulu Raya Tahun 2024

D. Gambaran Umum Demografis

Kecamatan Bermani Ulu Raya berpenduduk 13.665 jiwa dan jumlah Kepala Keluarga (KK) sejumlah 3.732 KK. Pada umumnya mata Pencaharian penduduk setempat adalah pada sektor Perkebunan, Perternakan dan Perdagangan.⁸⁶

E. Kondisi Ekonomi

a. Potensi Unggulan Daerah

Potensi Unggulan Daerah Kecamatan Bermani Ulu Raya adalah dalam bidang pertanian.

b. Pertumbuhan Ekonomi/ PDRB

Pertumbuhan Ekonomi masyarakat Kecamatan Bermani Ulu Raya yang mayoritas bekerja di sector Pertanian, tergantung pada fluktuasi harga produksi pertanian yang senantiasa bergerak mengikuti harga pasar. Kondisi umum masyarakat Kecamatan Bermani Ulu Raya dapat kita lihat dari mata pencaharian penduduk yang sebagian besar adalah buruh tani walaupun ada beberapa yang bekerja sebagai wiraswasta, pns, petani, dan sebagainya. Dalam pencarian nafkah peran bapak sebagai kepala rumah tangga sangat besar sebab bapak sebagai tulang punggung keluarga.⁸⁷

F. Keadaan Pendidikan

Tingkat pendidikan masyarakat Kecamatan Bermani Ulu Raya sudah maju, kategori tersebut dapat diuraikan sebagai berikut: Tingkat

⁸⁶ Dokumentasi Kecamatan bermani Ulu Raya Tahun 2024

⁸⁷ Dokumentasi Kecamatan bermani Ulu Raya Tahun 2024

pendidikan masyarakatnya. Dan telah mampu bersaing dengan daerah-daerah lain yang sudah maju, kategori tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1) Pendidikan Dasar

Masyarakat Kecamatan Bermani Ulu Raya setiap desa telah mempunyai pendidikan dasar 9 tahun, dan sekolah dasar Kecamatan Bermani Ulu Raya sudah dapat bersaing dengan Kecamatan lain

2) Pendidikan Menengah

Dapat diuraikan bahwa tingkat kesadaran masyarakat Kecamatan Bermani Ulu Raya masih kurang, terbukti banyak anak usia belajar yang telah menyelesaikan pendidikan SD sampai SMA saja tidak melanjutkan pendidikan selanjutnya dikarenakan faktor ekonomi keluarga.

3) Pendidikan Tinggi

Ada beberapa masyarakat Kecamatan Bermani Ulu Raya yang sadar pendidikan itu penting dan menginginkan anak-anaknya bersekolah sampai kejenjang perguruan tinggi Bahan LKPJ Kecamatan Bermani Ulu Raya ini disusun berdasarkan Surat Sekretaris Daerah Kabupaten Rejang Lebong, nomor : 130.04/275/Bag.1 tanggal 29 Desember 2017, tentang bahan Penyusunan LKPJ, LPPD dan ILPPD Bupati Rejang Lebong Tahun Anggaran 2017.

G. Deskripsi Wilayah Penelitian

a. Dataran Tapus

Dataran Tapus adalah sebuah desa di Kecamatan [Bermani Ulu Raya](#), Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu, yang secara geografis

terletak di wilayah Kabupaten Rejang Lebong. Namun, informasi detail mengenai bentang alam atau karakteristik dataran di desa Dataran Tapus tidak dijelaskan lebih lanjut dalam hasil pencarian, hanya posisi administratifnya saja yang tersedia.

Untuk informasi lebih lanjut tentang kondisi geografis Dataran Tapus, disarankan untuk melihat peta daerah tersebut atau mencari informasi dari sumber-sumber lokal yang lebih spesifik. Dataran Tapus adalah sebuah desa di Kecamatan [Bermani Ulu Raya](#), Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu, yang secara geografis terletak dalam wilayah Kabupaten Rejang Lebong yang terletak di posisi 102°19' - 102°57' BT dan 2°22'07" - 3°31' LS. Wilayahnya berbatasan dengan Taman Nasional Kerinci Sebelat, menunjukkan lokasinya berada di dekat kawasan konservasi alam tersebut.

Desa Dataran Tapus berada di Kecamatan Bermani Ulu Raya, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu, Indonesia. Kabupaten Rejang Lebong secara umum terletak pada koordinat 102°19' - 102°57' Bujur Timur dan 2°22'07" - 3°31' Lintang Selatan. Desa Dataran Tapus berbatasan langsung dengan Taman Nasional Kerinci Sebelat, dengan batas wilayah berupa aliran sungai Sulup dan titik Air Batu Betiang, menunjukkan kondisi alam yang masih asri di sekitarnya.

Wilayah Rejang Lebong sendiri dikenal dengan potensi perkebunan berbagai tanaman seperti kopi, karet, kelapa, dan kakao. Meskipun tidak spesifik tentang Dataran Tapus, kondisi ini mungkin juga memengaruhi

lingkungan desa. Dataran Tapus merupakan sebuah desa yang terletak dalam (daerah) kecamatan Bermani Ulu Raya, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu

b. Bandung Marga

Keadaan geografis Bandung Marga, sebuah desa di Kecamatan Bermani Ulu Raya, Rejang Lebong, adalah bagian dari dataran tinggi berbukit-bukit yang merupakan lereng Pegunungan Bukit Barisan. Wilayah ini memiliki topografi berbukit-bukit hingga bergelombang dengan ketinggian yang bervariasi. Kondisi tanahnya didominasi oleh jenis [tanah Andosol, Regosol, Podsolik, Latosol, dan Aluvial](#) dengan tekstur sedang hingga lempung dan pH tanah berkisar 4,5 hingga 7,5. Lokasi: Bandung Marga terletak di Kecamatan Bermani Ulu Raya, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Topografi: Wilayah Rejang Lebong, termasuk daerah Bandung Marga, berada di lereng Pegunungan Bukit Barisan sehingga memiliki kondisi topografi berbukit. Ketinggian: Wilayah ini memiliki ketinggian berkisar antara 100 hingga 1000 mdpl.

Kondisi Tanah: Jenis Tanah: Jenis tanah yang dominan di Rejang Lebong adalah Andosol, Regosol, Podsolik, Latosol, dan Aluvial. Tekstur Tanah: Umumnya, tekstur tanahnya adalah sedang, lempung, dan sedikit berpasir. pH Tanah: Tingkat keasaman tanah (pH) berkisar antara 4,5 hingga 7,5. Kedalaman Tanah: Kedalaman

efektif tanah sebagian besar sekitar 60 cm hingga lebih dari 90 cm.

c. Desa Pal VIII

Keadaan geografis Desa Pal VIII di Kabupaten Rejang Lebong didominasi oleh area hutan wisata yang merupakan bagian dari Taman Nasional Kerinci Seblat (TNKS), khususnya Hutan MADAPI. Desa ini memiliki daratan dengan vegetasi dominan pohon Mahoni, Damar, dan Pinus, serta cocok untuk wisata alam seperti kegiatan luar ruangan dan penelitian. Pal VIII berada di Kecamatan Bermani Ulu Raya, dan memiliki karakteristik umum kabupatennya yang dikenal memiliki 2 musim (hujan dan kemarau) serta tanah dengan tekstur sedang, lempung, dan sedikit berpasir.

Terletak di Kecamatan Bermani Ulu Raya, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Sebagian besar wilayahnya adalah daratan yang dikelola sebagai hutan wisata. Memiliki Hutan MADAPI yang merupakan gabungan dari pohon Mahoni, Damar, dan Pinus. Selain hutan wisata, wilayah ini juga berfungsi sebagai kawasan hutan lindung dan objek penelitian. Sesuai dengan data umum Kabupaten Rejang Lebong, lahan di wilayah ini ada yang berupa perkampungan/pemukiman, sawah, tegalan, dan perkebunan. Desa ini berada di Kabupaten Rejang Lebong yang memiliki dua musim, yaitu musim hujan (Oktober-Maret) dan musim kemarau (April-September), dengan suhu dan kelembaban

nisbi yang khas. Tekstur tanahnya sedang, lempung, dan sedikit berpasir dengan kedalaman efektif cukup baik (60 cm hingga lebih dari 90 cm).

d. Air Bening

Desa Air Bening di Rejang Lebong terletak di Kecamatan Bermani Ulu Raya dan berbatasan dengan Desa Babakan Baru di timur, Kabupaten Lebong di utara, Hutan Lindung di barat, serta Desa Sumberejo - Transad di selatan. Secara umum, Kabupaten Rejang Lebong memiliki iklim dengan dua musim, yaitu musim hujan dan kemarau, serta tanah yang memiliki tekstur sedang, lempung, dan sedikit berpasir. Desa Air Bening berada di Kecamatan Bermani Ulu Raya, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu.

Batas Wilayah: Timur: Desa Babakan Baru, Utara: Kabupaten Lebong, Barat: Hutan Lindung, Selatan: Desa Sumberejo - Transad.

Iklim: Kabupaten Rejang Lebong, seperti wilayah Indonesia lainnya, memiliki dua musim utama: musim hujan dan musim kemarau. Wilayah ini memiliki topografi yang relatif berbukit. Tekstur tanahnya sedang, lempung, dan sedikit berpasir dengan pH tanah berkisar antara 4,5 hingga 7,5. Mayoritas lahan dimanfaatkan untuk perkampungan/pemukiman dan sawah, diikuti

oleh tegalan/perkebunan.

Kondisi Lingkungan dengan Wilayah Air Bening memiliki sebagian lahan yang merupakan hutan. Wilayah ini juga memiliki potensi sebagai penghasil sayuran (hortikultura)

B. Hasil Penelitian

1. Kondisi Demografis Masyarakat dalam Keputusan menjadi Nasabah Bank Syariah

Ada banyak faktor yang mendominasi demografis dalam mengambil keputusan menabung di bank syariah. Berdasarkan hasil penelitian dapat dideskripsikan sebagai berikut:

a. Pendidikan

Pendidikan menjadi penentu utama dalam faktor demografis sehingga nasabah memilih menabung di Bank Syariah. Sebagaimana hasil wawancara dengan beberapa responden dibawah ini:

“ambo ko emang tamatan S1 jursan PGMI IAIN Curup. Ambo tertarik kek prinsip syariah nyo pasti menjelaskan prinsip cak itu. Lagian pulo potongannyo kecil. Ambo mulai nabung dibang muamalat tu mulai 2016. Pokonyo tertarik kek syariah-syariahnyo tu na” (Saya tamatan S1 pendidikan PGMI di IAIN Curup. Saya tertarik menjadi nasabah karena mengandung prinsip syariah yang menjadi pedoman dalam menjalankan berbagai akad dalam bank tersebut. Selain itu memiliki potongan yang kecil. Saya mulai menabung di Bank syariah (Muamalat) sejak 2016. Saya menjadi nasabah bank syariah dikarenakan saya tertarik dengan hukum syariah yang ditetapkannya)”⁸⁸

“Uku Cuma tamatan SMA, tertarik magea ijei nasabahne nyo karno sesuai prinsip ngen pedoman hokum islam kunyau oak

⁸⁸ EK, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

kuni riba. Uku nabung neak BSI mulai kuni 2020 sebabne lebih mudeak areak urusan-urusanne ba coa ribet ige. (Saya tamatan SMA. Saya tertarik menjadi nasabah karena mengandung prinsip hukum Islam yang menjadi pedoman dalam agar terhindar dari riba, dengan potongan yang kecil dan mulai menabung di Bank syariah (BSI) sejak 2020. Saya menjadi nasabah bank syariah dikarenakan merasa dipermudahkannya dalam mengurus berkas-berkas)”⁸⁹

“aku tu tamataan S1 bahasa Inggris di IAIN. Aku tertarik karena ada baun-baun syariahnya tu la. Aku tu mulai menabung di bank Muammalat tu sejak 2019, lagi pulo banyak pulo akad yang ditawarkan” (Saya tamatan S1 pendidikan Bahasa Inggris di IAIN Curup. Saya tertarik karena mengandung unsur syariah. Saya memilih bank Muammalat Curup karena dia juga termasuk bank syariah yang saya percayai sejak 2019. Selain itu banyak pula akad yang ditawarkan”⁹⁰

“Uku cuman tamatan SMA./STM uku coa ade ku tertarik ngen bank syariah jano pao sebagai ne o. asai ku serai ne bae. (Saya tamatan SMA/STM. Saya tidak tertarik menjadi nasabah. Sebab hampir semua bank itu saya anggap sama saja”⁹¹

“Aku tamatan dari S1 bahasa Indonesia kunei UNIB. Uku kembang tertarik ijai nasabah ne karno ite umat Islam harus tmotoa kaidah Islam ne kan?. Uku ijai nasabah bank Muammalat Cuup karno potongan ne coa silei ige. Do o mulai kuni tahun 2016 uku tertarik ngen prinsip Islam neo na. (Saya tamatan S1 pendidikan Bahasa Indonesia dari UNIB. Saya sangat tertarik menjadi nasabah karena sebab kita sebagai umat Islam hendaknya menggunakan dan menerapkan prinsip syariah dalam kehidupan kita. Saya adalah nasabah bank Muammalat Curup mengandung prinsip syariah yang menjadi pedoman dalam menjalankan berbagai akad dalam bank tersebut. Selain itu memiliki potongan yang kecil. Saya mulai menabung di Bank syariah (Muammalat) sejak 2016. Saya menjadi nasabah bank syariah dikarenakan saya tertarik dengan hukum syariah yang ditetapkannya)”⁹²

“ambo cama tamat SMA dan pulo pula tertarik ndak jadi nasabah karno ada Islam-Islamnya. Ambo jadi nasabah tu mulai 2021 (Saya tamatan SMA. Saya sangat tertarik menjadi nasabah karena sebab ada unsur syariah atau Islam-Islamnya. Maka dari itulah saya tertarik. Saya menjadi nasabah sejak 2021)”⁹³

⁸⁹ FI, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

⁹⁰ IJ, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

⁹¹ UL, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

⁹² SK, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

13/05/2025

⁹³ PL, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

“Aku Cuma tamat SMA. Aku tertarik jadi nasab sebab ado prinsip syariah-syariah nyo tula. Aku jadi nasabah tu mulai 2019. (Saya tamatan SMA. Saya sangat tertarik menjadi nasabah karena sebab ada prinsip syariah. Saya menjadi nasabah sejak 2019 (Bank syariah)”⁹⁴

“aku tamatan S1 Guru dan kini la pensiun pulo. Aku tertarik jadi nasabah karno potongannyo tu kecil dak pulo besak nian we. Tu la ambo jadi nasabah tu mulai dari 2018. (Saya tamatan S1 guru tapi sekarang sudah pensiun. Saya sangat tertarik menjadi nasabah karena potonganya kecil dan tidak ribet saat mengurus pinjaman. 2018)”⁹⁵

“Ambo cuma tamatan SMA dan pulo ambo idak pulo tertarik jadi nasabahnyo. Bagi ambo samo bae galonyo. (Saya tamatan SMA dan saya tidak tertarik menjadi nasabah. Sebab hampir semua bank itu saya anggap sama saja)”⁹⁶

“aku cuma tamat SMA ajo. Aku tu teratik jadi nasabahnyo karno ado islam-islamnyo tu na. aku bergabung di bank Syariah tu mulai 2017. (Saya tamatan SMA. Saya sangat tertarik menjadi nasabah karena sebab ada Islamnya. Jadi cocok bagi kita yang beragama Islam. Saya bergabung di bank syariah sejak 2017.)”⁹⁷

“Uku tamat SMP uku tertarik ijei nasabah karno cocok untuk te umat islam. Uku mulai nabung mulai 2017(Saya tamatan SMP. Saya sangat tertarik menjadi nasabah karena sebab ada Islamnya. Jadi cocok bagi saya yang beragama Islam. Saya bergabung di bank syariah sejak 2017. Sebab kalau menabung”⁹⁸

“Aku tamatan S1, aku tu bukan idak tertarik jadi nasabah karno la lamo jadi nasabah bank BRI dan pulo disitu menyediakan pinjaman KUR jadi kami terbiaso pake bank itu. (Saya tamatan S1. Saya bukan tidak tertarik menjadi nasabah karena sebab ada saya sudah lama menjadi nasabah di bank BRI dan disana juga menyediakan pinjaman KUR. Jadi saya terbiasa menggunakan bank tersebut”⁹⁹

“(Saya tamatan SMA. Saya sangat tertarik menjadi nasabah sebab saya yang beragama Islam rasanya lebih menarik maka dari itu saya bergabung di Bank Muammalat dan sekarang saya sudah 10 tahun menjadi nasabahnya. Meskipun saya juga

⁹⁴ SH, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

⁹⁵ JD, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

⁹⁶ BD, nasabah(Bandung Marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

⁹⁷ Re, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

⁹⁸ RN, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

⁹⁹ LK, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

menggunakan bank lain). ”¹⁰⁰

“Saya tamatan SMA. Saya sangat tertarik menjadi nasabah sebab saya yang beragama Islam rasanya lebih menarik maka dari itu saya bergabung di Bank Muammalat dan saya sudah bergabung dan menjadi nasabah bank tersebut sejak 2019”¹⁰¹

“sayo tamat S1 dari Palembang. Sayo tertarik menjadi nasabah karno sayo beragama islam sayo sudah bergabung di Bank Muammalat itu sejak 7 tahun. (Saya tamatan S1 dari Palembang. Saya sangat tertarik menjadi nasabah sebab saya yang beragama Islam rasanya lebih menarik maka dari itu saya bergabung di Bank Muammalat dan sekarang saya sudah 7 tahun menjadi nasabahnya.”¹⁰²

“Ambo tamatan S1 dan pulo amb dak tertarik jadi nasabah bank syariah pasti ado ado bae potongannyo tu. Walaupun tidak sebenasar di bank konvensional. Saya tamatan S1 dan saya tidak tertarik dengan bank syariah sebab pasti ada saja potongan dan bunga yang ditetapkan meskipun tidak sebesar di bank Konvensional.”¹⁰³

Berdasarkan hasil wawancara di atas maka dapat diketahui bahwa pendidikan yang tinggi setara S1 tidak menjamin mereka memilih menabung di bank Syariah. Sebab hal tersebut sangat tergantung dengan kepercayaan dan pemahaman seseorang tentang bank syariah itu sendiri. Mengenai berapa lama mereka menjadi nasabah kebanyakan mereka sudah lama berlangganan dan menjadi nasabah bank Syariah. Di setiap Desa yang dilakukan dalam penelitian ini setidaknya memilih beberapa nasabah untuk bank Syariah.

b. Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil dari perolehan baik melalui olah usaha maupun pekerjaan yang sudah dilakoni. Sehingga dengan adanya pendapatan membuat seseorang dapat menabung dengan

¹⁰⁰ DF, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹⁰¹ FR, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹⁰² RZ, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹⁰³ TR, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

teratur dan mengatur perekonomiannya dengan baik. Pendapatan merupakan alasan utama para nasabah dalam memilih menabung di Bank syariah. Seperti yang dikutip dari hasil wawancara dibawah ini:

*“ambo ko kiro-kironyo kitaran limo juta perbulan. Ambo menabung di Bank syaruah tu karno potongaannyo idak besak nian jadi lebih mudah menabungnyo. (Pendapatan saya sekitar Rp.5.000.000 perbulan. Iya saya memilih menabung di Bank syariah sebab potongan kecil jadi lebih mudah untuk menabung)”*¹⁰⁴

*“pendapatan aku tukang lebig 6 jutaan perbulannyo. Tapi kalau musim kopi lebih banyak lagi. (Pendapatan saya kurang lebih sekitar Rp.6.000.000 perbulan. Tapi kalau musim atau panen kopi bisa lebih)”*¹⁰⁵

*“ambo pendapatannyo paling kitaran enam jutaan. Amb nabung nyisihkan hasil yang amb dapat utnuk maso tuo kek naik haji. Pendapatan saya sekitar Rp.6.000.000 lebih. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua dan tabungan haji sebab di bank syariah ada program tabungan hajinya. Seperti bank Muammalat”*¹⁰⁶

*“kaleu uku coa si meneteu (Kalau bulanan tidak menentu pendapatan saya, sebab kita ini adalah petani jadi pertahun)”*¹⁰⁷

*“pendapatan aku enam sampai delapan juta. Ambo nabung untuk maso tuo da naik aji sebab di Bank Syariah ado program tabungan aji nyo yang ca di Muammalat tu. Pendapatan saya sekitar Rp.6.000.000 sampai Rp. 8.000.000. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua dan tabungan haji sebab di bank syariah ada program tabungan hajinya. Seperti bank Muammalat”*¹⁰⁸

*“kaleu kiro-kiro ne perbullen ne sekitar lemo juta ba lebeak kuang dan pulo kuang (Kalau diperkirakan pendapatan perbulan sekitar lima jutaan lebih dan kadang-kadang juga kurang dari itu).”*¹⁰⁹

“kaleu kiro-kiro ne perbullen ne sekitar lemo jut aba lebeak kuang dan plo kuang. (Pendapatan saya sekitar Rp.6.000.000. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada

¹⁰⁴ EK, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁰⁵ FI, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁰⁶ IJ, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁰⁷ UL, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁰⁸ SK, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

13/05/2025

¹⁰⁹ PL, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

13/05/2025

masa tua dan tabungan haji) ”¹¹⁰

“pendapatan ku antora enam samapai 7 juta. Aku tu nabung untuk maso tuo la. Pendapatan saya sekitar Rp.6.000.000-Rp 7.000.000. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua)”¹¹¹

“Pendapatan bulanan ambo idak nyo nentu nian tergantung kerjoan. Kalau banyak borongan banyak jugo pedapatannyo (Pendapatan bulanan saya tidak menentu tergantung pekerjaan kalau misalya lagi banyak borongan maka banyak juga pendapatannya). ”¹¹²

“Pendapatannyo mungkin kitaran tujuh jutaan perbulannyo, tapi bsa kurang pulo dari itu kadang-kadangnyo. (Pedapatan mungkin sekitar Rp.7.000.000 perbulan tapi bisa kurang juga itu paling tingginya kadang-kadang ”¹¹³

“Pendapan ku o kitaran lemo juta. Nabung ba pao ne untuk maso tua. Do kulo ade mileu tabungan haji neak bank syariaah o ba. (Pendapatan saya sekitar Rp.5.000.000 lebih. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua dan tabungan haji sebab di bank syariah ada program tabungan hajinya) ”¹¹⁴

“Pendapatan ambo sekitar empat sampai limo juta. Ambo nabung nyisihkan pedapatan untuk maso tuo la kelak. (Pendapatan saya sekitar Rp 4.000.000-Rp.5.000.000. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua)”¹¹⁵

“Pendapatan aku kitaran tujuh sampai delapan juta. Aku nabung untuk beli aset kek tabungan maso tuo. (Pendapatan saya sekitar Rp 7.000.000-Rp.8.000.000. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua dan tabungan untuk membeli asset-aset yang baru) ”¹¹⁶

“Pendapatan ambo sekitar empat sampai limo juta. Ambo nabung untuk maso tu kelak. (Pendapatan saya sekitar Rp 4.000.000-Rp.5.000.000. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua nanti)”¹¹⁷ “Pendapatan saya sekitar Rp 6.000.000-Rp.6.5.000.000. Saya menabung untuk menyisihkan pendapatan dan tabungan pada masa tua saya

¹¹⁰ SH, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹¹¹ JD, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹¹² BD, nasabah(Bandung Marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹¹³ Re, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹¹⁴ RN, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹¹⁵ LK, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹¹⁶ DF, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹¹⁷ FR, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

setelah pensiun nanti”¹¹⁸

“Pendapatan aku idak nyo nentu e. kalu ado nabung kalu idak dak pacak nabung. Pendapatan saya tidak menentu sehingga saya tidak rutin untuk menabung.”¹¹⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pendapatan menentukan keputusan nasabah dalam memilih menabung di Bank syariah. Sebab seperti ini dengan memiliki pendapatan yang tetap atau besar mereka bisa menyisihkan sebagian penghasilan mereka dan menabung secara teratur dan periodik.

c. Agama

Agama adalah sesuatu yang dipercayai dan menjadikan ladan penganutnya untuk menentukan langkah dan menjadikannya sebagai pedoman dalam menjalankan hidup. Termasuk dalam menentukan keputusan. Sebagaimana hasil penelitian menunjukan bahwa:

“Ambo agamanyo Islam tu la ambo nabung di bank Muammalat yang tergolong bank syariah yang ado di Rejang Lebong ko. (Iya saya beragama Islam dan itulah sebabnya saya menabung di Bank Muammalat yang termasuk bank syariah yang ada di Rejang Lebong”¹²⁰

“Uku agama ne islam, mako ne harus miliak nabung neak bank syariah. (Saya beragama Islam, maka dari itu harus memilih yang berbau syariah baik dalam bisnis maupun menabung)”¹²¹

“Ambo islam walaupun dak pernah nabung di bank syariah (Saya Bergama Islam meskipun saya tidak pernah menabung di Bank Syariah)”¹²²

“Aku tu agamanyo ilsam jadi harus nabung kek nuansa-nuansa islamnyo. Saya beragama Islam jadi untuk menabung saya

¹¹⁸ RZ, nasabah (Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹¹⁹ TR, nasabah (Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹²⁰ FI, nasabah (Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹²¹ IJ, nasabah (Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹²² UL, nasabah (Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

harus pilih yang bernuansa Islam pula”¹²³
“Uku islam(Saya beragama Islam).”¹²⁴

“Ambo orang nyo muslim kek pulo ambo nabung di bank syariah. (Saya seorang muslim dan menabung di bank syariah adalah pilihan yang tepat menurut saya)”¹²⁵

“Aku tu muslimah kek milih nabung di Bank Syariah demi menjalankan hukum atau syariat Islam. (Saya seorang muslimah dan memilih menabung di bank syariah adalah langkah yang harus dipilih demi menjalankan syariat Islam)”¹²⁶

*“Ambo Islam (Saya beragama Islam)”*¹²⁷

“Ambo tu muslim dan taat peraturan islam, jadi aku milih itu la (Saya seorang muslim yang taat pada peraturan agama, jadi saya memilih”¹²⁸

“ambo ko muslimah, itu pilihan yg tepat bagi kito umat islam. (Saya seorang muslimah dan memilih di bank syariah adalah pilihan yang tepat sebagai penganut agama Islam).”¹²⁹*“Saya seorang muslimah dan memilih menabung di bank syariah adalah langkah yang harus dipilih demi menjalankan syariat Islam*”¹³⁰

“Aku islam kek nabung di bank Muamalat tu adolah pilihan hati nurani aku. (Saya beragama Islam dan memilih menabung di bank syariah adalah pilihan hati nurani saya)”¹³¹

*“Iya saya Islam kok”*¹³²*“Benar saya Islam dan saya sudah lama menabung di Bank Muamalat karena saya percaya dan yakin*”¹³³

*“Ambo beragama islam dan ambo dak nabung di bank syariah sebab ambo lebih milih konvensional. Saya beragama Islam dan tidak menabung di bank syariah sebab saya lebih memilih bank konvensional”*¹³⁴

¹²³ SK, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹²⁴ PL, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹²⁵ SH, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹²⁶ JD, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹²⁷ BD, nasabah(Bandung Marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹²⁸ Re, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹²⁹ RN, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹³⁰ LK, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹³¹ DF, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹³² FR, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹³³ RZ, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹³⁴ TR, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa hampir semua nasabah bank syariah adalah warga yang beragama Islam. Sebab itulah mereka memiliki kepercayaan yang lebih dibandingkan penganut agama lainnya.

d. Jenis kelamin

Jenis kelamin merupakan salah bagian dari faktor demografis yang merupakan elemen penting dalam penelitian ini. Jenis kelamin merupakan faktor pendukung dalam memilih menabung di bank syariah. Sebagaimana hasil penelitian menunjukkan bahwa

“Ambo ko tino la, ambo milih nabung di bank tu bukan karno gender ambo la. (Iya saya seorang perempuan, saya memilih menabung di bank tersebut bukan karena gender saya)”¹³⁵

“Uku selawei, tapi coa si do o penyebab ku miliak nabung neak dio. (Saya perempuan, itu bukan penyebab saya memilih menabung di bank syariah)”¹³⁶

“Ambo lanang, itu bukan asalan ambo milih nabung disitu (Saya laki-laki, dan bukan alasan memilih menabung di bank tersebut)”¹³⁷

“Aku tino utu bukan asalan ambo milih nabung disitu (saya perempuan dan bukan pula alasan memilih menabung di bank)”¹³⁸ “iya, saya perempuan dan bulan alasan menabung di bank syariah.”¹³⁹

“Ambo lanang,itu bukan asalan ambo milih nabung disitu (saya seorang pria, dan bukan karena itu saya menabung di Bank Syariah)”¹⁴⁰

“Ambo lanang, itu bukan asalan ambo milih nabung disitu. Itu tu untuk menjalankan syariat islam. (saya seorang pria menabung di bank Muammalat adalah langkah yang harus dipilih demi

¹³⁵ FI, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05//2025

¹³⁶ IJ, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05//2025

¹³⁷ UL, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

12/05//2025

¹³⁸ SK, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

13/05//2025

¹³⁹ PL, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

13/05//2025

¹⁴⁰ SH, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal

13/05//2025

- menjalankan syariat Islam)* ”¹⁴¹
- “*Aku tino utu bukan asalan ambo milih nabung disitu (saya perempuan dan bukan pula alasan memilih menabung di bank (iya saya seorang perempuan, saya memilih menabung di bank tersebut bukan karena gender saya.)* ”¹⁴²
- “*Iya saya seorang perempuan, saya memilih menabung di bank tersebut bukan karena perempuan ya* ”¹⁴³
- “*Saya seorang perempuan dan memilih di bank syariah adalah pilihan yang bukan karena gender.* ”¹⁴⁴
- “*Saya seorang perempuan dan memilih menabung di bank syariah adalah langkah yang harus dipilih demi menjalankan syariat Islam* ”¹⁴⁵
- “*Aku tino itu bukan asalan ambo milih nabung disitu (saya perempuan dan bukan pula alasan memilih menabung di bank berdasarkan hati nurani ambo)(Saya perempuan dan memilih menabung di bank syariah adalah pilihan hati nurani saya)* ”¹⁴⁶

Berdasarkan hasil penelitian di atas bahwa dari sekian responden yang menabung di bank syariah adalah mayoritas perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa jenis kelamin perempuan mendominasi faktor demografis dalam memutuskan menabung di bank syariah.

e. Pekerjaan

Pekerjaan adalah sesuatu yang mendatangkan pendapatan. Dari pekerjaan tersebut membuat individu mampu menyisihkan pendapatannya untuk menabung. Dan pekerjaan merupakan faktor dalam menentukan keputusan dalam memilih menabung di Bank syariah. Sebagaimana hasil penelitian dibawah ini:

“Ambo Ko PNS, itu pulo bukan alasan ambo milih nabung

¹⁴¹ JD, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05//2025

¹⁴² BD, nasabah(Bandung Marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05//2025

¹⁴³ Re, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05//2025

¹⁴⁴ RN, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05//2025

¹⁴⁵ LK, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05//2025

¹⁴⁶ DF, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05//2025

melainkan dari lubuk hati ambo dewek ndak (Saya seorang PNS dan itu buka alasan memilih menabung di bank tersebut melainkan pilihan hati saya sebagai seseorang yang beragama Islam”¹⁴⁷

“Uku yo wiraswasta (Saya wiraswasta)”¹⁴⁸

“Aku Guru honor atau honorer (Saya seorang guru honorer)”¹⁴⁹

“Uku yo PNS, iso pulo karno o uku a nabung di karno atei ku dewek lak (Saya seorang PNS, dan memilih menabung di Bank tersebut adalah pilihan hati saya)”¹⁵⁰

“Ambo wiraswasta (Saya wirasawasta)”¹⁵¹ “ambo wiraswasta saya seorang wiraswasta”¹⁵² “Saya pensiunan PNS”¹⁵³

“Saya seorag wiraswasta”¹⁵⁴ “Uku Petani (saya seorang petani)”¹⁵⁵ “ambo wiraswasta (saya seorang wiraswasta)”¹⁵⁶

“Ambo petani nabung disitu karno tepat la nurut ambo bukan karno kerjo ambosaya seorang petani dan menabung di bank tersebut adalah pilihan yang tepat menurut saya bukan karena pekerjaan saya”¹⁵⁷

Berdasarkan hasil penelitian tersebut bahwa ada beberapa pekerjaan atau profesi nasabah bank Syariah mulai dari petani, wiraswasta dan PNS/pensiunan PNS.

2. Faktor penghambat terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah

Ada beberapa faktor penghambat nasabah atau calon nasabah dalam memutuskan menabung di Bank syariah. Adapun faktor tersebut

¹⁴⁷ EK, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁴⁸ FI, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁴⁹ IJ, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁵⁰ SK, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹⁵¹ PL, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹⁵² SH, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹⁵³ JD, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹⁵⁴ Re, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹⁵⁵ RN, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹⁵⁶ LK, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

¹⁵⁷ FR, nasabah(Air Bening) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

sebagai berikut:

a. Faktor internal

“Ambo milih bank Muammalat karno sesuai keyakinan ambo dengan sepenuh hati (saya memilih di bank muamalat karena saya memiliki keyakinan tersendiri dan saya memiliki keyakinan yang penuh”¹⁵⁸

“Uku pecayo karno coa saleak melak (Saya mmiliki kepercayaan tersendiri sehingga membuat saya sakin tidak salah dalam milih”¹⁵⁹

“Ambo cayo kalau itu diawasi OJK (Saya memiliki kepercayaan bahwa bak tersebut memiliki kredibilitas dan diawasi OJK tentunya”¹⁶⁰

“Ambo dak tertarik jadi nasabahnya. Karno bagi ambo samo ajo. (Saya tidak tertarik menjadi nasabah. Sebab hampir semua bank itu saya anggap sama saja)”¹⁶¹

“Aku yakin kek cayo sepenuhnya kek produk dan akad yang ditawarkan sesuai hukum islam. (Saya yakin dan percaya sepenuhnya atas akad-akad yang ada dan produk ditawarkan sesuai dengan syariat Islam)”¹⁶²

“Uku meleak nabung neak Muammalat o karno bik yakin dengan sepenuak ne (Saya memilih di bank muamalat karena saya memiliki keyakinan tersendiri dan saya meiliki keyakinan yang penuh”¹⁶³ “Saya tidak tertarik menjadi nasabah sebab belum dikenal begitu luas oleh masyarakat banyak jadi takut nanti banknya bankrut”¹⁶⁴

“Pertamo Bank syariah tu belum banyak cabangnyo jadi cak belum yakin tu na. (Pertama bank syariah belum banyak cabang jadi saya belum yakin sepenuhnya”¹⁶⁵

Berdasarkan hasil wawasncara di atas faktor yang menjadi penghambat adalah ketidakyakinan calon nasabah atau orang yang belum menabung sebab bank tersebut kurang populer seperti bank

¹⁵⁸ EK, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁵⁹ FI, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁶⁰ IJ, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁶¹ UL, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁶² SK, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹⁶³ PL, nasabah(Bandung marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹⁶⁴ BD, nasabah(Bandung Marga) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 13/05/2025

¹⁶⁵ LK, nasabah(Pal 8) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 14/05/2025

konvensional dan sedikit sekali cabangnya sehingga susah dijangkau.

b. Faktor eksternal

Adapun faktor eksternal penghambat dalam memutuskan untuk menabung di bank syariah adalah:

“Pertamo, bank syariah tu jauh dari tempat kito apo lagi Bermani Ulu Taya ko idak nian ado. Jadi jarak jangkau tu jauh nian pulo. (Pertama bank syariah itu sendiri jauh dari tempat tinggal kami dan cabangnya sedikit sekali sehingga kami yang dari Bermani Ulu raya susah untuk menjangkau dengan harus menempuh jarak yang cukup jauh)”¹⁶⁶

“Plabei ne o nien oak kuni kaka te. (Lokasinya jauh dari tempat tinggal kami)”¹⁶⁷

“Kalau ambo cukup cayo, tapi harusnyo ado sosialisasi dari pihak bank nyo tu promokan apo separo tu. (kalau saya cukup percaya, namun seharusnya ada sosialisasi pihak bank syariah untuk memproposikan produknya)”¹⁶⁸

“Ambo kurang dapat info tentang bank tu na, mgknla kurang sosialisaisnyo jadi kurang dikenal. (Saya kurang mendapatkan informasi terkait bank syariah sebab sosialisainya kurang jadi banyak orang yang tidak kenal)”¹⁶⁹

Berdasarkan hasil penelitian di atas, bahwa terdapat beberapa faktor lain yang menghambat nasabah dalam memutuskan menabung di bank syariah. Seperti jauhnya akses dari kecamatan Bermani Ulu raya, kurangnya informasi dan sosialisasi pihak bank terkait produk dan akad-akad yang ditawarkan. Sehingga menimbulkan kurang percayanya mereka terhadap bank syariah. Lokasi yang sulit dijangkau oleh masyarakat membuat kurangnya famor mereka dalam masyarakat luas khususnya di Bermani Ulu

¹⁶⁶ EK, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁶⁷ FI, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁶⁸ IJ, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

¹⁶⁹ UL, nasabah(Dataran Tapus) Bank Syariah, hasil wawancara pada tanggal 12/05/2025

Raya.

C. Pembahasan

1. Kondisi demografis masyarakat dalam keputusan menjadi nasabah bank syariah

Berdasarkan hasil penelitian bahwa ada beberapa faktor demografis yaitu

a. Pendidikan

Pendidikan yang tinggi setara S1 tidak menjamin mereka memilih menabung di bank Syariah. Sebab hal tersebut sangat tergantung dengan kepercayaan dan pemahaman seseorang tentang bank syariah itu sendiri. Mengenai berapa lama mereka menjadi nasabah kebanyakan mereka sudah lama berlanjutan dan menjadi nasabah bank Syariah. Di setiap desa yang dilakukan dalam penelitian ini setidaknya memiliki beberapa nasabah untuk bank Syariah.

Berdasarkan hasil penelitian dalam jurnal Herlina Putri yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa faktor demografi tingkat pendidikan, Pendapatan dan distribusi memiliki keterlibatan dalam menentukan keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.¹⁷⁰

Penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Alina Tsalitsa yang menunjukkan bahwa variabel faktor demografi pendidikan berpengaruh negatif dan signifikan

¹⁷⁰ Herlina Putri “Analisis Keputusan Faktor Demografi Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Region Medan” *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 4, No. 2 (2022) ISSN 2656-5633

terhadap pengambilan kredit. Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi sebesar $0,045 < 0,05$ dan nilai t sebesar $-2,036$.¹⁷¹

Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang individu maka semakin tinggi tingkat menabungnya. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa variabel faktor demografi pendidikan bukanlah salah satu faktor yang penting dan dibutuhkan konsumen dalam hal keputusan menabung di Bank syariah. Hal ini disebabkan menabung merupakan kebutuhan setiap orang untuk memenuhi kebutuhan kedepan maupun untuk tujuan berjaga-jaga untuk suatu hal yang mendadak, tidak memandang tingkat pendidikan yang telah seseorang capai baik tinggi maupun rendah, sehingga tinggi rendahnya pendidikan tidak akan mempengaruhi keputusan menabungnya dan tingginya tingkat menabung, karena setiap orang tetap akan memikirkan masa depan.

b. Pendapatan

Hasil penelitian menunjukan bahwa pendapatan menentukan keputusan nasabah dalam memilih menabung di Bank syariah. Sebab seperti halnya dengan memiliki pendapatan yang tetap atau besar mereka bisa menyisihkan sebagian penghasilan mereka dan menabung secara teratur dan periodik.

Penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang

¹⁷¹ Tsalitsa, Alina dan Yanuar Rachmansyah. "Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Dan Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Kredit Pada PT. Columbia Cabang Kudus". *Media Ekonomi Dan Manajemen*. 31 (1 Januari 2016).

dilakukan oleh Alina Tsalitsa yang menunjukkan bahwa variabel faktor demografi pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan kredit. Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t sebesar 7,539.¹⁷²

Semakin banyak jumlah pendapatan seseorang semakin tinggi jumlah tabungan yang dimilikinya. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa variabel faktor demografi pendapatan bukanlah salah satu faktor yang penting dan dibutuhkan konsumen dalam hal keputusan menabung di Bank syariah. Hal ini disebabkan seseorang yang telah memiliki pendapatan lebih akan menggunakan pendapatannya untuk mencukupi kebutuhan saat ini atau kebutuhan sehari-hari, dapat diartikan juga bahwa semakin banyak jumlah pendapatan seseorang maka semakin tinggi juga hasrat untuk menggunakannya

c. Agama

Hasil penelitian menegaskan bahwa hampir semua nasabah bank syariah adalah warga yang beragama Islam. Sebab itulah mereka memiliki kepercayaan yang lebih dibandingkan penganut agama lainnya.

Hasil penelitian tersebut didukung oleh hasil penelitian oleh Nur Hidayatul Istiqomah menunjukkan religiusitas nasabah berpengaruh

¹⁷² Tsalitsa, Alina dan Yanuar Rachmansyah. "Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Dan Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Kredit Pada PT. Columbia Cabang Kudus". *Media Ekonomi Dan Manajemen*. 31 (1 Januari 2016).

positif terhadap keputusan memilih bank syariah dan persepsi juga nasabah berpengaruh positif terhadap keputusan pemilihan bank syariah.¹⁷³

Artinya semakin tinggi tingkat keagamaan atau religiusitas seseorang akan semakin tinggi pula keputusan mereka memilih untuk menabung di bank syariah. Sehingga bisa dikatakan tingkat religiusitas seseorang menentukan keputusan tersebut yang disebut sebagai salah satu faktor demografis.

d. Jenis kelamin

Hasil penelitian menunjukan bahwa dari sekian responden yang menabung di bank syariah adalah mayoritas perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan mendominasi faktor demografis dalam memutuskan menabung di bank syariah.

Penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hikmah yang menunjukkan bahwa variabel faktor demografi *gender*/ jenis kelamin berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan kredit. Hal ini ditunjukkan dengan nilai statistik *t* hitung (3,051) lebih besar dari *t* tabel (1,982).¹⁷⁴

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel faktor

¹⁷³ Nur Hidayatul Istiqomah, Religiusitas dan Persepsi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kota Tuban, : Jurnal Perbankan Syariah olume: 01 Nomor: 2 Desember 2021

¹⁷⁴ Hikmah Ramadani. “Analisis Pengaruh Pengetahuan, Sikap Dan Lingkungan Sosial Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Bank BRI Syariah KCP Magelang).” Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Salatiga, Salatiga, 2018

demografi jenis kelamin terutama perempuan merupakan salah satu faktor yang penting dan dibutuhkan konsumen dalam hal keputusan menabung di Bank Syariah KCP Curup. Hal ini disebabkan dalam keputusan menabung perempuan lebih memperhatikan keuangan mereka daripada laki-laki walaupun kadang-kadang perempuan biasanya lebih konsumtif.

e. Pekerjaan

Hasil penelitian menegaskan bahwa ada beberapa pekerjaan atau profesi nasabah bank Syariah mulai dari petani, wiraswasta dan PNS/pensiunan PNS.

Penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ninuk Arifah yang menunjukkan bahwa pekerjaan anggota berpengaruh terhadap keputusan menabung di BMT Syamil Ampel Boyolali. Hal ini ditunjukkan dengan nilai statistik thitung (3,060) lebih besar dari ttabel (1,985). Penelitian lain oleh Idak menunjukkan bahwa pekerjaan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung. Hal ini ditunjukkan dengan nilai statistik thitung $(4,888) > ttabel (1,66023)$.¹⁷⁵

Pekerjaan mempunyai pengaruh terhadap keputusan menabung. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pekerjaan nasabah adalah suatu faktor yang penting dalam mempengaruhi keputusan nasabah menabung. Hal ini disebabkan semakin tinggi

¹⁷⁵ Arifah, Ninuk. *"Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan dan pekerjaan Anggota Terhadap Keputusan Menabung Di BMT (Studi Kasus Di BMT Syamil Ampel Boyolali)"*. Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta, 2018

pekerjaan seseorang terhadap produk tabungan maka akan semakin tinggi pula seseorang menyukai produk tabungan sehingga akan tercipta kesan yang baik dan positif dari produk itu sendiri yang akan meningkatkan jumlah anggota dalam menabung.

2. Faktor penghambat terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah

a. Faktor internal

Dalam penelitian ini ada faktor yang menjadi penghambat adalah ketidakyakinan calon nasabah atau orang yang belum menabung sebab bank tersebut kurang populer seperti bank konvensional dan sedikit sekali cabangnya sehingga susah dijangkau. Faktor inilah yang merupakan dari dalam diri nasabah yang mendorong mereka agar menggunakan pilihannya. Faktor internal ini juga dinilai faktor yang cukup kuat jika mereka memiliki pemahaman dan kepercayaan terhadap bank Syariah.

b. Faktor eksternal

Hasil penelitian menegaskan terdapat beberapa faktor lain yang menghambat nasabah dalam memutuskan menabung di bank syariah. Seperti jauhnya akses dari kecamatan Bermani Ulu Raya, kurangnya informasi dan sosialisasi pihak bank terkait produk dan akad-akad yang ditawarkan. Sehingga menimbulkan kurang percayanya mereka terhadap bank syariah.

Dengan kurangnya akses dan berbagai penyuluhan mengenai bank tersebut membuat orang-orang tidak memahami apa itu bank syariah. Masyarakat tidak mengetahui konsep dan prinsip dalam operasionalnya bank syariah itu sendiri.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Kondisi demografis masyarakat dalam keputusan menjadi nasabah bank syariah yaitu Pendidikan yang tinggi setara S1, SMA, dan tamatan SMP tidak menjamin mereka memilih menabung di bank Syariah. Sebab hal tersebut sangat tergantung dengan kepercayaan dan pemahaman seseorang tentang bank syariah itu sendiri. Mengenai berapa lama mereka menjadi nasabah kebanyakan mereka sudah lama berlangganan dan menjadi nasabah bank Syariah. Di setiap desa yang dilakukan dalam penelitian ini setidaknya memiliki beberapa nasabah untuk bank Syariah. pendapatan menentukan keputusan nasabah dalam memilih menabung di Bank syariah. Semua nasabah bank syariah adalah warga yang beragama Islam. Dari sekian responden yang menabung di bank syariah adalah mayoritas perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan mendominasi faktor demografis dalam memutuskan menabung di bank syariah. Sedangkan pekerjaan atau profesi nasabah bank Syariah mulai dari petani, wiraswasta dan PNS/pensiunan PNS.
2. Faktor penghambat terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah. Pada Faktor internal adalah ketidakyakinan calon nasabah atau orang yang belum menabung sebab bank tersebut kurang populer seperti bank konvensional dan sedikit sekali cabangnya sehingga susah dijangkau. Sedangkan Faktor eksternal jauhnya akses dari kecamatan Bermani Ulu

3. raya, kurangnya informasi dan sosialisasi pihak bank terkait produk dan akad-akad yang ditawarkan. Sehingga menimbulkan kurang percayanya mereka terhadap bank syariah.

B. Saran

1. Pihak bank

Pihak bank hendaknya mengadakan sosialisasi terkait produk-produk yang ada di bank syariah sehingga menarik minat para nasabah. Selain itu dapat pula mendirikan sub cabang di beberapa kecamatan untuk memudahkan akses masyarakat dalam menabung di bank syariah

2. Nasabah

Diharapkan memberikan informasi kepada yang belum mengetahui terkait bank syariah sehingga dengan demikian dapat menambahkan minat para calon nasabah lainnya

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Alwasim, *Alqur'an Terjemahan*, (Jakarta: Cuipta Bagus Sagara, 2019)
- Arifa, Ninuk, *Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan Dan Sikap Anggota Terhadap Keputusan Menabung di Bmt* (Studi Kasus di Bmt Syamil Ampel Boyolali), (Disertasi, Institit Agama Negeri Surakarta, 2019), h 13
- Arifah, Ninuk. "*Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan dan pekerjaan Anggota Terhadap Keputusan Menabung Di BMT (Studi Kasus Di BMT Syamil Ampel Boyolali)*". Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta, 2019
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2019)
- Ayu, Ida Putu Niya Pradnya Santi, "Hubungan Karakteristik Sosial Demografi Konsumen Dengan Respon Terhadap Stimuli Komunikasi Pemasaran (Produk *Bancassurance* AIA-BCA), *jurnal* (2022)
- Bulan, Omas Samosir & Wilson Rajagukguk, *Demografi Formal* (Jakarta: UKI Press, 2020)
- Christanti, Natalia dan Linda Ariany Mahastanti, "Faktor-faktor yang Dipertimbangkan Investor dalam Melakukan Investasi. *Manajemen Teori dan Terapan*. 3 (2021)
- Effendi, Usman, *Psikologi Konsumen* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2019)
- Ghafur, Muhammad, *Potret Perbankan Syariah Indonesia Terkini*, (Yogyakarta: Biruni Press, 2019)
- Hadi, Abdul Dan Hartono, *Metodologi Penelitian Dan Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2020)
- Handayani, Fitria "Pengaruh Variabel Demografi Dan Budaya Terhadap Minat Menabung Pada Bank Syariah Kec. Purwakarta", (Skripsi: Fakultas Perbankan Syariah), 2020.
- Hidayatul, Nur Istiqomah, Religiusitas dan Persepsi Nasabah dalam Memilih Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kota Tuban, : Jurnal Perbankan Syariah olume: 01 Nomor: 2 Desember 2021

- Hikmah, Ramadani. "Analisis Pengaruh Pengetahuan, Sikap Dan Lingkungan Sosial Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Bank BRI Syariah KCP Magelang)." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Salatiga, Salatiga, 2019
- Hungu, *Demografi Kesehatan Indonesia* (Jakarta : Penerbit Grasindo, 2020)
- Juni, Donni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung: Alfabeta, 2019),
- Karolina, Anisa, "Pengaruh Persepsi Nasabah Berdasarkan Kondisi Demografis, Psikologis, dan Geografis Terhadap Pemilihan Produk Pembiayaan di BMT Istiqomah Karangrejo", (Skripsi: Fakultas Perbankan), 2019.
- Khasanah, Arinal "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Lembaga Keuangan Syariah" (Skripsi: Fakultas Syariah), 2020
- Kotler, Philip & Gary Armstrong, *Prinsip- Prinsip Pemasaran*, 12 ed. (Jakarta: Erlangga, 2019)
- Lathif, Hisyam Ubaidillah dan Nadia Asandimitra, "Pengaruh Demografi Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Masyarakat Di Kabupaten Sidoarjo," *Ilmu Manajemen*, 7 (2022)
- Mamang, Etta Sangadji dan Sopiah. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian* (Yogyakarta: ANDI, 2019)
- Marhaeni, A, *Pengantar Kependudukan* (Denpasar: CV. Sastra Utama, 2020)
- Moleong, Lexi, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2020)
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2020, edisi ke 5)
- Musyafa, M., "Pengaruh Demografis, Brand Image, Dan Received Benefit Terhadap Keputusan Memilih Menjadi Nasabah PT. BPRS Lantabur Tebuireng Cab. Mojokerto," *Tesis* (Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2019)
- Novita, Anggita Gampu, Lotje Kawer, *Analisis Motivasi, Persepsi, Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Pt. Bank Sulutgo Cabang Utama Manado*, Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akutansi 2021

- Putri, Herlina “Analisis Keputusan Faktor Demografi Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Region Medan” *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 4, No. 2 (2022) ISSN 2656-5633
- Putri, Jefri Nugraha, dk, *Teori Perilaku Konsumen*,(Pekalongan: Nasya Expanding Management, 2021)
- Putrianum, Chintya,” Analisis Keterlibatan Faktor Demografis dan Psikologis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kabupaten Pringsewu” Skripsi: Fakultas Perbankan Syariah), 2019
- Razak, Abdul, *Demografi Nasabah Sebagai Variabel Moderasi Pengaruh Kepuasan, Kepercayaan, dan Komitmen Terhadap loyalitas Pada Bank Di Sulawesi Tenggara* , 2021
- Schiffman, Leon & Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, 7 ed. (New Jarsey: PT. Indeks, 2019)
- Sudarsono, Heri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2020)
- Suprpti, Ida Ayu Putri, Taufiq, Chaidir, *Pengaruh Dimensi Religiusitas Dan Faktor Sosio- Demografis Terhadap Keputusan Menabung Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mataram Pada Bank Syariah. Jurnal Ekonomi Pembangunan*, (2021)
- Syafi’I, Muhammad Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*(Jakarta: Gema Insani, 2019)
- Syarifudin, A, *Tren Demografi dan Pengaruhnya Terhadap Pendidikan . Jurnal Jendela Bunda PG-PAUD UMC*,2022
- Tjiptono dan Chandra, *Marketing Scale*, (Yogyakarta: CV. Andi Offse, 2021)
- Tsalitsa, Alina dan Yanuar Rachmansyah, “Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Dan Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Kredit Pada PT. Columbia Cabang Kudus,” *Media Ekonomi Dan Manajemen*, 31 (1 Januari 2021)
- Tsalitsa, Alina dan Yanuar Rachmansyah. “Analisis Pengaruh Literasi Keuangan Dan Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Kredit Pada PT. Columbia Cabang Kudus”. *Media Ekonomi Dan Manajemen*. 31 (1 Januari 2020).

Ubadillah, Lathif, Hisyam Asandimitra Haryono, N, *Pengaruh Demografis Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Masyarakat di Kabupaten Sidoarjo. Jurnal Ilmu Manajemen(JIM)*, (2020)

Waskito, Wilantika Putri, *Faktor -Faktor Demografi Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Jurnal Ilmu Manajemen*, 2023

Zainuddin, Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2019)

Zainuddin, R, *Pengaruh Faktor -Faktor Demografi dan Kelas Social Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah Di Kota Palopo*, (19 April 2020)

Zazili, M, *Prinsip- Prinsip Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2019), h. 21

L

A

M

P

I

R

A

N

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Sahren.
Pekerjaan : Perbeni
Alamat : Bandung

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : Nadya Nopri Pratiwi
Nim : 18631096
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul
**"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di
Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat
dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup. 2025
Narasumber


(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : *Lenyana*
Pekerjaan : *Pesani*
Alamat : *Desa Bandung Marga*

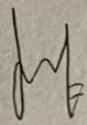
Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : Nadya Nopri Pratiwi
Nim : 18631096
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul
**"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di
Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat
dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup. 2025
Narasumber


(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : PIRU
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Bandung Marga

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

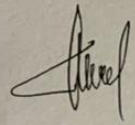
Nama : Nadya Nopri Pratiwi
Nim : 18631096
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul

“Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya”

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup. 2025
Narasumber


(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Junardi (Jukan)

Pekerjaan : Pensiunan PNS

Alamat : Bandung Marga

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : Nadya Nopri Pratiwi

Nim : 18631096

Prodi : Perbankan Syariah

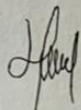
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul

"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 2025
Narasumber


(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Peza
Pekerjaan : Petani
Alamat : Air Bening.

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

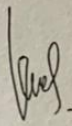
Nama : Nadya Nopri Pratiwi
Nim : 18631096
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul

"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup. 2025
Narasumber


(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Fauzudin

Pekerjaan : PNS

Alamat : Air Bening

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : Nadya Nopri Pratiwi

Nim : 18631096

Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul

"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 2025
Narasumber

(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Dantea

Pekerjaan :

Alamat : Air Bening

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : Nadya Nopri Pratiwi

Nim : 18631096

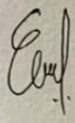
Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul
"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup. 2025
Narasumber


(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Indah
Pekerjaan : Guru honorier
Alamat : Dataran Taput.

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : Nadya Nopri Pratiwi
Nim : 18631096
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul

"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup. 2025
Narasumber


(.....)

SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Indah
Pekerjaan : Guru honorier
Alamat : Dataran Taput.

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : Nadya Nopri Pratiwi
Nim : 18631096
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melaksanakan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul

"Analisis Kondisi Demografis Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup. 2025
Narasumber


(.....)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
PRODI PERBANKAN SYARIAH
Jl. Dr. A.K. Gani Korak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : /In.34/FS.04-PP.00.09/10/2023

Pada hari ini Kamis Tanggal 07 Bulan November Tahun 2023 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama / NIM : Nadya Nara Pratiwi / 18631096
Prodi / Fakultas : Perbankan Syariah / Syariah & Ekonomi Islam
Judul : Analisis Perilaku Pemodal Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Wilayah Perumahan Permata Ulu Raya

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :
Moderator : Ria Monika

Calon Pembimbing I : Hendrianto M.A
Calon Pembimbing II : Perryada S.E.MM

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Tidak ada masalah pada penelitian, namun masalahnya itu penelitian kuantitatif
2. Bisa sesuai dengan metode yang digunakan
3. Perbedaan penelitian tidak ada, analisis data yang digunakan
4. Perhatikan daftar pustaka
- 5.

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 16 bulan November tahun 2023, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, November 2023

Moderator

Ria Monika

Calon Pembimbing II

Perryada S.E.MM
NIP. 198202012000000

Calon Pembimbing I

NIP.

NB :
Hasil berita acara yang sudah ditandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan difotocopy sebagai arsip peserta dan yang asli diserahkan ke Fakultas Syariah & Ekonomi Islam / Pengawas untuk penerbitan SK Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi BAB I yang sudah disetujui / ACC oleh kedua calon pembimbing.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas.sei@iaicurup.ac.id

Nomor : 260/In.34/FS/PP.00.9/06/2025
Lamp : Proposal dan instrumen
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 17 Juni 2025

Kepada
Yth. 1. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu
Satu Pintu (DPMDPTSP) Kabupaten Rejang Lebong
2. Camat Bermani Ulu Raya
di- Tempat

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh
Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Curup.

Nama

: Nadya Nopri Pratiwi

Nomor Induk Mahasiswa

: 18631096

Program Studi

: Perbankan Syariah (PS)

Fakultas

: Syariah dan Ekonomi Islam

Waktu Penelitian

: 17 Januari 2025 s/d 17 Maret 2025

Tempat Penelitian

: Kecamatan Bermani Ulu Raya

Judul Skripsi : Analisis Kondisi Demografis Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank
Syariah di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya.

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan atas kerjasama dan izinnya diucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan

Dr. Ngadri, M. Ag.

NIP. 19690206 199503 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jalan AK Gani No. 01 Kutak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax. 21010
Homepage: <http://www.iaincurup.ac.id> E-mail: admin@iaincurup.ac.id Kode Pos 39119

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA
NIM
PROGRAM STUDI
FAKULTAS
DOSEN PEMBIMBING I
DOSEN PEMBIMBING II
JUDUL SKRIPSI

MULAI BIMBINGAN
AKHIR BIMBINGAN

NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	PARAF
1.	3 2025	menambahkan hal-hal	PEMBIMBING I
2.	2025	Perbaikan BAB I, II dan III	
3.	2025	Acc Bab I, II, dan III	
4.	2025	Perbaikan Materi Penelitian	
5.	2025	Bab I, II, III, IV dan V	
6.	2025	Acc	
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			

KAMI BERPENDAPAT BAHWA SKRIPSI INI SUDAH
DAPAT DIAJUKAN UJIAN SKRIPSI IAIN CURUP,

PEMBIMBING I,

NIP.

CURUP, 2025
PEMBIMBING II

NIP.

- Lembar Depan Kartu Bimbingan Pembimbing I
- Lembar Belakang Kartu Bimbingan Pembimbing II
- Kartu ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan Pembimbing I dan Pembimbing II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jalan AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax. 21010
Homepage: <http://www.iaincurup.ac.id> Email: admin@iaincurup.ac.id Kode Pos 39119

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA	Nadya Nopri Pratika
NIM	18131096
PROGRAM STUDI	Perbankan Syariah
FAKULTAS	Suara dan Ekonomi Islam
PEMBIMBING I	Herdiano, MA
PEMBIMBING II	Pepriyadi, SE, MP
JUDUL SKRIPSI	
MULAI BIMBINGAN	
AKHIR BIMBINGAN	

NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	PARAF
			PEMBIMBING II
1.	Kamir 25-01-2025	Bab I, II, III : Tambahan Hadist, Ayat Penambahan Rumusan Masalah	f.
2.	Senin 06-03-2025	Bab I, II, III :	f.
3.	Kamir 15-03-2025	Bab I, II, III :	f.
4.	Senin 03-05-2025	Acc Bab I, II, III	f.
5.	Senin 24-06-2025	Bab. IV, V : Perbaikan hasil Penelitian	f.
6.	Kamir 05-06-2025	Bab IV V	f.
7.	Kamir 26-06-2025	Bab IV V	f.
8.	Jumad 07-06-2025	Acc Bab IV V	f.
9.			
10.			
11.			
12.			

KAMI BERPENDAPAT BAHWA SKRIPSI INI
SUDDAH DAPAT DIAJUKAN UJIAN SKRIPSI IAIN
CURUP

PEMBIMBING I,

NIP.

CURUP,2025

PEMBIMBING II,

NIP.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jl. Dr. A.K. Gani, No. 1, Telp. (0732) 21010-21759, Fax 21010 Curup 39119 email: admin@iaincurup.ac.id

SURAT KETERANGAN CEK SIMILARITY

Admin Turnitin Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa telah dilakukan pemeriksaan similarity terhadap proposal/skripsi/tesis berikut:

Judul : Analisis kondisi Demografis terhadap minat menjadi Nasabah Bank Syariah di Wilayah Kecamatan Bermani Ulu Raya

Penulis : Nadya Nopri Pratiwi

NIM : 10631006

Dengan tingkat kesamaan sebesar 15 %

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Curup, 08 Juli 2025
Pemeriksa,
Admin Turnitin Prodi Perbankan Syariah

(Rahma Yulia Spd.?)

Dokumentasi Wawancara Narasumber







