

Menuju Bank Syariah : Demografi Nasabah Dalam Pemilihan Bank

Muhammad Pandu¹

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah (STIES) Alifa Pringsewu Lampung, Indonesia

Email: muhammadpandu750@gmail.com

Nuraini²

Email: nur_aini71@metrouniv.ac.id

IAIN Metro, Indonesia

Abstract:

Apart from management, sharia banks also need to pay more attention to customer characteristics, especially customer criteria in choosing sharia banking services. This is an important issue that needs to be explored by Islamic banks, especially to attract customers from traditional banks which face intense competition. In the banking sector, competition between banks must be effective in order to be successful. Banks with high profitability have high market power. In other words, customers are very important for the success of a bank, including sharia banks. The aim of this research is to determine the influence of respondents' demographic characteristics on their desire to become sharia bank customers. Gender, age, education level, place of residence and expenses are the demographic variables of respondents who are research subjects. The results of this research indicate that expenditure is the most influential factor influencing the intention to become a sharia bank customer. The results obtained from respondents who were not sharia banking customers showed that the main reason for not becoming customers was a lack of information about the advantages of sharia banking products. The results of this research reveal other facts. Based on the correlation results, it is known that the expenditure variable is the main factor that influences the intention to become a Sharia Bank customer. Based on the findings of this research, the first recommendation for Islamic banks is to increase advertising to increase public awareness of the services they provide.

Keywords: Sharia Bank; Conventional Bank; Customer Demography; Bank Standards.

Introduction

Di Indonesia, jumlah nasabah bank syariah masih kalah jauh dengan bank konvensional. Fenomena ini sungguh ironis karena Indonesia mempunyai potensi pasar yang sangat besar, apalagi Indonesia merupakan negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia. Pada tahun 2023, Indonesia diperkirakan memiliki 229.000.000 umat Islam dari total populasi 276.361.783 jiwa atau 87,2% (*World Population Review*, 2023). Laporan Alokasi Lembaga Penjamin Simpanan. Di sisi lain, simpanan bank umum menunjukkan simpanan tersebut setara dengan simpanan bank syariah sebesar Rp. 468 triliun (6,8%) dan nominal simpanan bank konvensional sebesar Rp. 6,421 triliun (93,2%). Berdasarkan laporan yang sama, jumlah rekening deposito di bank syariah sebanyak 37,3 juta (10,5%) dan jumlah rekening tabungan di bank konvensional sebanyak 318,02 juta (89,5%).

Menurut laporan Dewan Jasa Keuangan Islam, Indonesia merupakan negara dimana bank syariah belum memainkan peran penting dan sistematis sebagai instrumen keuangan. Statistik ini menunjukkan paradoks antara potensi pasar dan sektor perbankan syariah di Indonesia yang tidak mampu memproyeksikan citra industri yang sebanding dengan sektor perbankan konvensional. Konsumen umumnya mengetahui keberadaan bank syariah di Indonesia dan mengetahui bahwa bank syariah beroperasi sesuai prinsip keuangan syariah, termasuk larangan riba. Di sisi lain, salah satu faktor utama yang mempengaruhi fenomena tersebut adalah buruknya persepsi masyarakat terhadap bank syariah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dampak data Demografi responden terhadap minatnya untuk menjadi bank syariah dari jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, tempat tinggal dan pengeluaran merupakan informasi demografi responden yang diteliti.

Penegasan tersebut didukung oleh hasil survei edukasi dan Inklusi Keuangan Nasional Otoritas Jasa Keuangan. Studi ini menunjukkan bahwa hubungan antara pendidikan keuangan dan inklusi keuangan syariah lebih lemah dibandingkan hubungan antara pendidikan keuangan dan keuangan konvensional. Berkat hal tersebut, konsumen yang memahami keuangan syariah dapat menggunakan produk dan layanan keuangan syariah. Selain itu, banyak penelitian menunjukkan bahwa meskipun masyarakat lebih memilih perbankan syariah karena alasan agama, perbankan syariah juga diterima di negara dan komunitas non-Muslim. Tentunya selain sikap, faktor lain juga mempengaruhi kriteria pemilihan bank syariah. Ide tersebut berhasil dengan baik dan masyarakat mampu mengakomodasi kebutuhannya. Mudah digunakan, tidak seperti layanan keuangan lainnya. Kinerja transaksi fintech pada layanan sistem pembayaran serupa dengan transaksi perbankan, khususnya transaksi *e-commerce*. Artinya bank syariah mempunyai peluang pertumbuhan yang sama dengan bank konvensional karena dapat memenuhi kebutuhan finansial nasabahnya.

Berdasarkan statistik perbankan syariah per September 2023, situasi keuangan Indonesia saat ini sangat baik, ditunjukkan dengan defisit jangka pendek (rasio aset lancar terhadap utang jangka pendek) sebesar 24,79%. Jumlah cabang bank umum syariah dan unit usaha syariah meningkat dari 2.888 pada September 2022 menjadi 2.969 pada September 2023. Permodalan bank syariah Indonesia juga memiliki rasio permodalan sebesar 20,41% dan kredit macet sebesar 3,28%. lebih rendah dari referensi 5%. Meski bank syariah masih harus mengatasi banyak tantangan, termasuk pengelolaan bank syariah yang baik, namun proses tersebut dinilai sangat baik. Kami bersaing dengan bank-bank yang ada. Ada banyak indikator kinerja keuangan syariah, termasuk tingkat keuntungan, tingkat modal, tingkat pendapatan, dan lain-lain. Selain manajemen, bank syariah juga perlu lebih memperhatikan karakteristik nasabah khususnya kriteria nasabah dalam memilih layanan perbankan syariah. Hal ini merupakan isu penting yang perlu dijajaki oleh bank syariah, terutama untuk menarik nasabah dari bank tradisional yang menghadapi persaingan yang ketat. Di sektor perbankan, persaingan antar bank harus efektif agar bisa sukses. Bank dengan profitabilitas tinggi mempunyai kekuatan pasar yang tinggi. Dengan kata lain nasabah sangat penting bagi keberhasilan suatu bank, termasuk bank syariah.

Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh karakteristik demografi responden terhadap keinginan menjadi nasabah bank syariah. Jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, tempat tinggal dan pengeluaran merupakan variabel demografi responden yang menjadi subjek penelitian. Hasil penelitian ini semoga bermanfaat bagi para bankir syariah, khususnya untuk pemahaman konsumen secara keseluruhan. Berkat ini, mereka dapat merancang strategi paling efektif untuk menjangkau segmen pasar tersebut.

Methodology

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dan kuantitatif. Sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 307 responden yang belum pernah menggunakan bank syariah maupun pengguna bank biasa. Pada bagian penelitian kuantitatif digunakan *purposive sampling*, bagian analisis adalah bank konsumen, bagian penelitian adalah karakteristik demografi bank konsumen yang tidak menggunakan bank syariah. Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode penelitian berupa penelitian deskriptif, penelitian deskriptif, dan observasi *cross-sectional*. Informasi dan data yang diperoleh merupakan hasil penelitian satu kali. Metode analisis yang digunakan adalah analisis binomial khususnya analisis chi-kuadrat. Karena data non-numerik dalam penelitian ini bersifat nominal dan ordinal, maka digunakan analisis *chi-square*. Apabila nilai signifikansinya kurang dari 0,05 maka terdapat hubungan yang signifikan.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi logistik dengan menggunakan SPSS 25. Masih banyak lagi perluasan yang lebih kompleks dari regresi logistik, namun dalam bentuk dasarnya merupakan model statistik yang menggunakan fungsi logistik untuk memodelkan ketergantungan bivariat variabel. Dalam analisis regresi, regresi logistik (atau regresi logit) memperkirakan parameter model logistik (suatu bentuk regresi binomial). Model logistik biner memiliki variabel dependen dengan dua kemungkinan nilai, misalnya lulus/gagal, yang diwakili oleh variabel indikator dengan dua nilai 0 dan 1. Dalam model logistik, probabilitas (log peluang) untuk nilai berlabel 1 adalah kombinasi linier dari satu atau lebih variabel independen (prediktor). Variabel independen dapat berupa variabel biner (dua kelas yang dikodekan dalam variabel indeks) atau variabel kontinu (nilai riil). Probabilitas nilai berlabel 1 dapat bervariasi antara label 0 (nilai 0) dan 1. Fungsi yang mengubah indeks log menjadi probabilitas adalah fungsi boolean, karena itulah namanya. Logit yang berasal dari satuan logistik mempunyai nama yang berbeda karena merupakan satuan ukuran dalam skala logaritmik. Model serupa dengan fungsi sigmoid selain fungsi logaritma juga dapat digunakan, misalnya model probit.

Hal ini menentukan Keadaan model logistik ketika salah satu variabel independen meningkat, probabilitas suatu hasil meningkat ke tingkat tertentu, dan setiap variabel independen memiliki parameternya sendiri. Ini memperluas rasio kemungkinan ke variabel dependen biner.

Results & Discussion

Responden dalam penelitian ini adalah nasabah bank saat ini yang belum pernah menggunakan bank syariah. Jumlah responden sebanyak 307 orang dan identitasnya sebagai berikut:

Tabel 1. Responden Demografi

Keterangan	Variabel	%	n
Laki-Laki	Jenis Kelamin	48,2	148
Perempuan		51,8	159
60 Tahun <	Umur	1,3	4
50-59 Tahun		3,9	12
40-49 Tahun		14,7	45
30-39 Tahun		27,7	85
25-29 Tahun		52,4	161
Gelar Magister & Doktor	Latar Belakang Pendidikan	48,2	148
Sarjana		51,8	159
Rp. 10.000.000 <	Pengeluaran	17,9	55
Rp. 6.000.001 - Rp. 10.000.000		54,1	166
Rp. 2.000.000 - Rp. 6.000.000		28	86
Bank Konvensional (Boleh lebih dari 1 bank)	Panin	3	0,6
	OCBC NISB	1	0,2
	Mandiri	90	18,8
	Danamon	4	0,8
	CIMB Niaga	27	5,7
	BTN	14	2,9
	BRI	90	18,8
	BNI	53	11,1
	BCA	170	35,6
	Lainnya	26	5,4

Sumber: Analisis Data Peneliti, 2023

Dalam penelitian ini responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 159 (51,8%) dan laki-laki sebanyak 148 (49,2%). Rentang usia umum yang dilayani sebanyak 161 orang (52,4%), dari 25 menjadi 29 orang. Seratus lima puluh sembilan responden (51,8%) mempunyai gelar sarjana atau sederajat dari universitas berdasarkan tingkat pendidikannya. Berdasarkan besarnya biaya yang diterima yakni Rp.6.000.001- Rp.10.000.000, sebanyak 166 responden (54,1%). Sebanyak 170 responden (35,6%) menggunakan BCA. Tergantung pada jenis akun yang digunakan. Bank BRI dan Bank Mandiri menunjukkan tingkat frekuensi tertinggi yaitu sebanyak 90 responden (18,8%). Pada bagian ini berbagai respon survei terkait minat nasabah terhadap bank syariah dianalisis berdasarkan nilai mean untuk mendapatkan mean terendah. Analisis deskriptif penelitian ini didasarkan pada 21 item variabel atribut pelanggan. Di bawah ini adalah hasil yang menggambarkan penelitian ini.

Tabel 2. Minat Nasabah Terhadap Bank Syariah

Argumen	Mean
Tidak ada alasan khusus	4,30
Tidak tahu	4,27
Belum mendapat hidayah	3,59
Pelayanan bank syariah tidak sebaik bank konvensional	3,56
Tidak pernah terpikir untuk menjadi nasabah bank syariah	3,91
Tidak merasa mempunyai minat untuk menjadi nasabah bank syariah	3,85
Tidak bersedia mengubah kebiasaan perbankan saya saat ini	3,84
Merasa tidak layak menjadi nasabah bank syariah	3,59
Tidak ada perbedaan antara bank syariah dan konvensional (non-syariah) bank	3,74
Tidak ada kelebihan dana untuk membuka rekening tabungan baru	4,22
Saya tidak mengerti kontrak bank syariah	4,15
Kebutuhan saya telah dipenuhi oleh bank yang saya gunakan saat ini	4,22
Bank syariah belum sepenuhnya bebas dari riba	3,95
Pemasaran (promosi) bank syariah kurang menarik	3,87
Bank syariah tidak melakukan pemasaran (promosi)	4,00
Teman dan keluarga saya bukan nasabah bank syariah	4,01
Sedikit cabang bank syariah	4,13
Beberapa ATM bank syariah	4,11
Belum mengetahui keunggulan produk tabungan bank syariah	4,31
Tidak perlu membuka rekening tabungan baru	4,05
Tidak ada manfaat baru memiliki produk tabungan di bank syariah	3,55

Sumber: Analisis Data Peneliti, 2023

Melihat tabel tersebut, hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa faktor (akibat kurangnya pengetahuan tentang manfaat produk keuangan syariah) merupakan faktor tertinggi dengan mean sebesar 4,31. Artinya di antara 21 alasan mengapa sebagian besar responden tidak membeli sebagai nasabah bank syariah, kurangnya informasi mengenai keunggulan produk bank syariah dianggap sebagai alasan yang paling utama. Faktor kedua (tidak ada pertanyaan khusus) dengan skor rata-rata 4,30, dan faktor ketiga 0 (belum paham keuangan syariah) dengan skor rata-

rata 4,27. Tentu saja banyak alasan untuk tidak menjadi klien, seperti kurangnya minat terhadap keuangan syariah dan kurangnya pengetahuan tentang keuangan syariah.

Tabel 3. Alasan Lain Tidak Menggunakan Bank Syariah

Alasan	%	n
Sama halnya dengan bank konvensional	0,3	1
Membayar gaji tidak menggunakan bank syariah	0,3	1
Bunga bank masih tinggi	0,3	1
Bingung memilih bank syariah yang bagus	0,3	1
Belum mendapat hidayah (hidayah)	0,3	1
Bank baru belum terkenal	0,3	1
Administrasi yang sulit	0,3	1
Tidak sepenuhnya syariah	0,3	1
Kebutuhan dipenuhi dengan bank konvensional	0,7	2
Belum ada waktu	0,7	2
Lokasi terpencil	0,7	2
Tidak ada uang untuk membuka akun baru	1	3
Iklan/tidak ada promo	2,6	8
Tidak tahu program di bank syariah/ jarang	5,2	16
Tidak ada niat untuk membuka akun baru	21,5	66
Tidak ada alasan lain	65,5	201

Sumber: Analisis Data Peneliti, 2023

Analisis deskriptif menunjukkan bahwa alasan lain untuk tidak menjadi nasabah perbankan syariah adalah kurangnya kesadaran, kurangnya pengetahuan tentang konsep perbankan syariah, dan kurangnya dana untuk membuka rekening baru. Selain itu, lokasi yang terpencil dan memenuhi persyaratan bank tradisional menjadi salah satu alasan para bankir tradisional tidak menggunakan bank syariah. Metode analisis yang digunakan adalah analisis binomial khususnya analisis chi-kuadrat. Karena data non-numerik dalam penelitian ini bersifat nominal dan ordinal, maka digunakan analisis chi-square. Jika nilai signifikansinya kurang dari 0,05 maka terdapat hubungan yang signifikan. Pada analisis bivariat variabel demografi, variabel gender menunjukkan p-value sebesar 0,760 yang menunjukkan bahwa tidak ada hubungan antara gender dengan minat nasabah pada Bank Syariah. Melihat tabel data diketahui bahwa tingkat hasrat pada perempuan dan laki-laki sangat rendah, hal ini menunjukkan tidak adanya pengaruh gender. Sedangkan koefisien numerik mempunyai p-value sebesar 0,002 yang menunjukkan adanya hubungan antara umur dengan pembiayaan bank syariah. Berdasarkan tabel persentase, responden berusia lebih tua lebih tertarik menjadi nasabah bank syariah dibandingkan responden berusia lebih tua. Hal ini dapat diartikan karena tingkat keinginan menjadi nasabah bank syariah semakin menurun seiring bertambahnya usia.

Untuk indeks pendidikan diperoleh p-value sebesar 0,427 yang menunjukkan tidak terdapat hubungan antara tingkat pendidikan dengan minat konsumen keuangan syariah. Tampilan tabel dari data yang dikumpulkan menunjukkan bahwa permintaan untuk studi sarjana dan pascasarjana sangat rendah, menunjukkan bahwa pendidikan tidak mempengaruhi permintaan. Sama halnya dengan variabel demografi, variabel residensial menunjukkan p-value sebesar 0,002 yang berarti terdapat hubungan antara residensial dengan niat menjadi nasabah bank syariah. Tabel persentase data yang diperoleh menunjukkan bahwa warga lebih berminat menjadi nasabah bank syariah dibandingkan responden di tempat tinggalnya. Berbeda dengan keempat variabel sebelumnya, nilai p-value pada variabel pengeluaran sebesar 0,000 yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara pengeluaran dengan niat membeli sebagai

nasabah bank syariah.

Tabel data *scatterplot* menunjukkan bahwa responden yang mengeluarkan uang lebih sedikit mempunyai kemungkinan lebih besar untuk menjadi nasabah bank syariah dibandingkan dengan mereka yang mengeluarkan uang lebih banyak. Artinya pengeluaran semakin banyak bagi mereka yang ingin menjadi bankir syariah.

Tabel 4. *Logistics Regression Results*

OR(CI±95%)	Variable	P	Coefficient
0,56 (0,38 ± 0,84)	Pengeluaran	0,004	-0,58
1,14 (0,80 ± 1,61)	Domisili	0,48	0,13
0,93 (0,56 ± 1,52)	Pendidikan	0,76	-0,08
0,86 (0,66 ± 1,12)	Umur	0,27	-0,15
1,04 (0,63 ± 1,71)	Jenis Kelamin	0,89	0,03

Dari hasil analisis regresi logistik telah diperoleh beberapa hasil yaitu sebagai berikut:

1. Didapatkan p-value sebesar 0,893 untuk variabel gender yang menunjukkan bahwa gender tidak berpengaruh terhadap pengaruh menjadi agen perbankan syariah.
Didapatkan p-value sebesar 0,274 untuk variabel umur yang menunjukkan bahwa umur tidak berpengaruh terhadap pengaruh menjadi nasabah bank syariah.
2. Tidak ditandai nilai p-value pada variabel pendidikan sebesar 0,762 yang menunjukkan bahwa pendidikan tidak berpengaruh terhadap niat menjadi nasabah bank syariah.
3. Untuk indeks tempat tinggal diperoleh p-value sebesar 0,482 yang menunjukkan bahwa tempat tinggal tidak berpengaruh terhadap pengaruh menjadi nasabah bank syariah.
4. Nilai p-value indeks pengeluaran sebesar 0,004 yang menunjukkan bahwa pengeluaran berpengaruh terhadap niat menjadi nasabah bank syariah.
5. Nilai koefisien sebesar -0,579 menunjukkan adanya pengaruh negatif. Artinya peminjam yang mengeluarkan uang lebih sedikit, memiliki bunga negatif dan lebih tertarik menjadi bankir syariah dibandingkan mereka yang mengeluarkan uang lebih banyak. Artinya, semakin banyak pengeluaran, semakin kecil keinginan Anda menjadi nasabah bank syariah. Nilai selisih rasio sebesar 0,560 sehingga holding rasio indeks pengeluaran sebesar $1/0,560 = 1,786$ yang berarti responden dengan usia lebih muda mempunyai kemungkinan 1,786 kali lebih besar untuk menjadi nasabah bank syariah dibandingkan responden dengan usia lebih tua.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya merupakan faktor terbesar yang mempengaruhi minat menjadi nasabah bank syariah. Berdasarkan hasil deskriptif yang diperoleh dari responden yang bukan nasabah bank syariah, alasan utama menjadi nasabah adalah ketidaktahuan akan keunggulan produk perbankan syariah. Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa ada beberapa alasan lain mengapa nasabah bank awam tidak menggunakan bank syariah, seperti kurangnya niat untuk membuka rekening tabungan bank syariah, kurangnya pemahaman terhadap program bank syariah, seperti kurangnya iklan dan kampanye promosi, kurangnya dana untuk membuka rekening tabungan baru, tempat yang terkesan jauh dari rumah atau kantor, dan sebagian besar responden memenuhi kebutuhannya dengan menggunakan bank tradisional sehingga tidak perlu menggunakan bank syariah. Perkembangan sektor keuangan syariah dimulai ketika mayoritas penduduk umat Islam menghadapi krisis ekonomi, ketika seluruh sektor keuangan tradisional lumpuh, hanya satu bank yang bertahan yaitu perbankan syariah. Jika kita perhatikan, rata-rata pertumbuhan aset perbankan syariah dari tahun 2019 hingga tahun 2023

adalah sebesar 455.824,25 juta atau tumbuh sebesar 176,45 persen. Besaran neraca akhir Desember 2023 hampir Rp. 1,2 miliar, lebih banyak dibandingkan tahun lalu yang Rp. 642,8 juta atau meningkat 135,4 persen. Pengembangan dana tersebut bersumber dari dana masyarakat berupa tabungan murabahah, tabungan mudharabah, deposito mudharabah, musyarakah, tabungan haji mabrur dan ijarah.

Conclusion

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengeluaran merupakan faktor yang paling berpengaruh mempengaruhi niat menjadi nasabah bank syariah. Hasil yang diperoleh dari responden yang bukan nasabah bank syariah menunjukkan bahwa alasan utama tidak menjadi nasabah adalah kurangnya informasi tentang keunggulan produk perbankan syariah. Hasil penelitian ini mengungkap fakta lain. Alasan nasabah bank tradisional tidak menggunakan bank syariah antara lain kurangnya minat membuka rekening tabungan bank syariah, ketidaktahuan terhadap program perbankan syariah seperti kurangnya iklan dan promosi, serta kurangnya dana untuk membuka rekening tabungan baru, lokasi yang jauh dari tempat tinggal atau tempat kerja, tidak perlu menggunakan bank syariah karena kebutuhan responden dipenuhi dengan menggunakan bank konvensional. Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Karena pengumpulan data primer untuk penelitian ini dilakukan secara *online*, pertanyaan-pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner mungkin telah disalahartikan. Kedua, penelitian ini tidak melakukan generalisasi terhadap pengguna bank tradisional namun terbatas pada wilayah tertentu.

Berdasarkan hasil korelasi diketahui bahwa variabel pengeluaran merupakan faktor utama yang mempengaruhi niat menjadi nasabah Bank Syariah. Saat ini kelompok masyarakat berpendapatan rendah lebih tertarik menggunakan bank syariah, namun pangsa pasar bank syariah lebih terfokus pada generasi muda. Berdasarkan temuan penelitian ini, rekomendasi pertama bagi bank syariah adalah memperbanyak iklan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat, dalam layanan yang mereka berikan.

References

- Andrian Anwar L Nata, Novi Riani, Abshor Marantika, Epid Apriani. (2021). Perencanaan Laba dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola CV. Randu Sari Satu. Derivatif: Jurnal Manajemen. Vol. 15 No. 1. <https://fe.ummetro.ac.id/ejournal/index.php/JM/article/viewFile/579/388>
- Andrian Anwar L Nata, Novi Riani, Ryo Endra Kusuma. (2023). Tinjauan Historis: Kemajuan Sistem Perbankan Syariah Yang Ada Di Asia Tenggara. Margin: Jurnal Bisnis Islam dan Perbankan Syariah. https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=hwM7djwAAAJ&citation_for_view=hwM7djwAAAAJ:zYLM7Y9cAGgC
- Andrian Anwar L Nata, Novi Riani, Allan Harris, Erike Anggraeni. (2023). Can Lexicographic Goal Programming, Artificial Neural Networks, and Value-at-risk Methods be Effective in Analysis of 50 Highest Trade Frequency Issuers Optimum Portfolio. KnE Social Sciences. <https://kneopen.com/KnE-Social/article/view/14043/>
- Andrian Anwar L Nata, Novi Riani. (2024). Efek Bantuan Sosial Dalam Membantu Kemakmuran Masyarakat Kurang Mampu Pada Desa Ulak Rengas Kecamatan Abung Tinggi Lampung Utara. Margin: Jurnal Bisnis Islam dan Perbankan Syariah. Volume 3 Nomor 1.

https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=hwM7djwAAAJ&citation_for_view=hwM7djwAAAAJ:LkGwnXOMwfcC

- Aravik, H., Sulastyawati, D., & Yunus, N. R. (2020). Leadership Concept At Sharia Bank; A Theoretical Study. *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 5 (2), 21-32.
- Bank Indonesia. (2019). *Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia 2025*. Bank Indonesia L Menavigasi Sistem Pembayaran Nasional di Era Digital. Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. (2021). Jumlah Uang Elektronik Beredar. In Bank Indonesia. Bansal, H. S., & Taylor, S. F. 1999. *The Service Provider Switching Model*.
- Faijar Mulia. (2022). Analisis Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah Indonesia. Jakarta. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Farida Ekawati Muhammad Adi Bagas, Novi Riani. (2024). Manajemen Akuntansi Hijau Dalam Efisiensi Biaya Lingkungan Studi Pada Pt. Coca Cola Bottling Indonesia Tanjung Bintang. *Journal Of Interdisciplinary Science And Education (JISE)*. <https://journal.alifa.ac.id/index.php/jise/article/view/85>
- Fitriani Sinaga. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah. Jakarta. Universitas Muhammadiyah Jakarta.
- Gama Setya Pandega. (2018). Analisis Faktor Dalam Pemilihan Bank Konvensional Sebagai Tempat Menabung Pada Mahasiswa UNNES. Semarang. Universitas Negeri Semarang.
- Herlina Putri. (2022). Analisis Keputusan Faktor Demografi Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Region Medan. Aghniya: *Jurnal Ekonomi Islam*. ISSN 2656-5633. Vol. 4. No. 2.
- Krisna Nugraha, Mts. Arief, Sri Bramantoro Abdinagoro, Pantri Heriyati. (2022). From Conventional To Islamic Bank: Customer Demographics Affecting Bank Selection Criteria. *Webology* (ISSN: 1735-188X). Volume 19, Number 2.
- Mira Maharani. (2020). Faktor-Faktor Keputusan Pedagang dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah. Curup. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
- Novi Riani, Allan Harris. (2024). Daya Saing Ekonomi Indonesia: Cooperation Multilateral dan Regional. *Jurnal Tafsirul Iqtishodiyah (JTI)*. <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/107-Article%20Text-366-1-10-20241118-1.pdf>
- Novi Riani, Allan Harris, Sri Yuli Astut, Agustia Handayani. (2023). Improvement of the Community's Economy Through Waste Bank. *KnE Social Sciences*. https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=hwM7djwAAAJ&citation_for_view=hwM7djwAAAAJ:eQOLeF2rZwMC
- Novi Riani, (2019). Peran Perempuan Dalam Industri Rumahan Kerajinan Membuat Wadah Telur Untuk Acara Aqiqah Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Lampung Timur. *Setara: Jurnal Studi Gender dan Anak*. https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=hwM7djwAAAJ&citation_for_view=hwM7djwAAAAJ:d1gkVwhDpl0C
- Novi Riani. (2020). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Perubahan Kinerja CV. Randu Sari Satu

Tahun 2016-2018. Derivatif: Jurnal Manajemen.
https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=hwM7djwAAAJ&citation_for_view=hwM7djwAAAJ:u-x6o8ySG0sC.

Novi Riani. (2023). Daya Saing Komoditas Lada di Indonesia Tahun 2018-2022. Margin: Jurnal Bisnis Islam dan Perbankan Syariah.
https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=hwM7djwAAAJ&citation_for_view=hwM7djwAAAJ:W7OEmFMy1HYC

Otoritas Jasa Keuangan. (2020). Snapshot Perbankan Syariah Indonesia Juni 2020. In Otoritas Jasa Keuangan.

Rahmi Octaviani. (2020). Kecenderungan Perilaku Beralih Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah daripada Bank Konvensional. Bengkulu. Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.

Rohmadi Rohmadi, Nurbaiti Nurbaiti, Junaidi Junaidi. (2016). Analisis Faktor Penentu Keputusan Nasabah dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional di Kota Bengkulu. MANHAJ: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat. Vol 1. No 3.

Slamet, Misbahul Munir, Irmayanti Hasan. (2019). Analisis Faktor Persepsi Nasabah Bank Konvensional dan Switching Barriers ke Bank Syariah. Iqtishoduna. Vol. 15 No. 2 Tahun 2019. P-ISSN: 1829-524X, E-ISSN: 26143437.

Sodik Dwi Purnomo, Heru Cahyo, Siti Ainul Mukharomah. (2021). Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Menabung di Bank Syariah pada Masyarakat Kabupaten Banyumas. Jurnal Manajemen dan Sains, 6(2), Oktober 2021, 343-350. ISSN 2541-6243 (Online), ISSN 2541-688X (Print), DOI 10.33087/jmas.v6i2.273.

Talke, K., & Heidenreich, S. (2014). How to Overcome Pro-Change Bias: Incorporating Passive and Active Innovation Resistance in Innovation Decision Models. Journal of Product Innovation Management, 31(5), 894-907.

Victor Hambali. (2014). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah di Dalam Memilih Jenis Bank. Malang. Universitas Brawijaya.

Virginia Nur Rahmanti. (2013). Mengapa Perbankan Syariah Masih Disamakan Dengan Perbankan Konvensional?. Imanensi: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi Islam. Vol 1 No 1. ISSN 2339-1847.

