

Analisis Keputusan Faktor Demografi Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Region Medan

Herlina Putri^{1*}

^{*1}Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

^{*1}email: herlinap467@gmail.com

Keywords:

*Demographics,
Decisions, Customers*

ABSTRACT

Research that has been carried out at Indonesian Islamic Banks, the problems that currently arises are that public participation is still very minimal towards Islamic banks. The purpose of this study was to determine the involvement of demographic factors of education level, income and distribution in the decision to become a customer of Bank Syariah Indonesia. In this study using qualitative research methods with data collection starting from the results of interviews, observations and documentation. Based on the results of the research that has been done, it can be seen that the demographic factor is the level of education. income and distribution have an involvement in determining the decision to become a customer of Bank Syariah Indonesia.

ABSTRAK

Keywords:

*Demografi, Keputusan,
Nasabah*

Penelitian yang telah dilakukan di Bank Syariah Indonesia, permasalahan yang saat ini masih muncul yaitu partisipasi masyarakat yang masih sangat minim terhadap Bank Syariah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui keterlibatan faktor demografi tingkat pendidikan, pendapatan dan distribusi dalam keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pengumpulan data mulai dari hasil wawancara, observasi serta dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa faktor demografi tingkat pendidikan, pendapatan dan distribusi memiliki keterlibatan dalam menentukan keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.

A. Pendahuluan

Industri keuangan syariah merupakan bagian yang sangat penting dalam mendukung pertumbuhan perekonomian disuatu Negara. Saat ini, perkembangan industri keuangan syariah mengalami perkembangan yang cukup pesat khususnya perbankan syariah. Dapat dilihat dari produk-produk berbasis syariah yang semakin meningkat yang ditawarkan oleh perbankan syariah. Baik oleh Bank Umum Syariah maupun yang masih dalam bentuk Unit Usaha Syariah. Dengan adanya perbankan Syariah dapat memberikan

pilihan baru bagi para masyarakat terutama bagi masyarakat muslim untuk bertransaksi secara syariah (Pradesyah, 2020).

Perkembangan bank syariah menunjukkan secara kuantitas pencapaian perbankan syariah terus mengalami peningkatan dalam jumlah bank. Namun demikian walaupun pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah cukup baik diberbagai sektor, 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 (Zainuddin, 2019).

Keputusan seseorang dalam bertindak atau melakukan sesuatu, didasari oleh pertimbangan-pertimbangan tertentu sebelum mengambil sebuah keputusan. Dimana pertimbangan yang diambil antara individu selalu berbeda, perbedaan keputusan tersebut biasanya didasari oleh beberapa hal. Perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah tentunya akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk memilih perbankan mana yang seharusnya mereka gunakan. Maka dari itu bagaimana bank syariah menarik nasabah dan mempertahankannya agar bank syariah dapat terus bertahan serta berkembang (Suprapti, Ida Ayu Putri , Taufiq Chaidir, 2021).

Faktor demografi menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi masyarakat dalam mengambil keputusan menjadi nasabah bank syariah. Menurut Arifin (2007:3) demografi didefinisikan 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 penambahan atau pengurangan pada jumlah penduduk atau salah satu unit dari 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 kewaktu (Syarifudin, 2020).

Faktor demografi adalah ciri yang menggambarkan perbedaan masyarakat berdasarkan pendapatan dan tingkat pendidikan. Pendapatan adalah uang yang diterima oleh perorangan 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 pengambilan keputusan seseorang, dengan semakin tinggi pendidikan yang dicapai maka semakin banyak pengetahuan yang didapat sehingga dalam bertindak mengambil keputusan akan lebih teliti dalam mempertimbangkan segala keputusan (Lathif Ubaidillah, Hisyam Asandimitra Haryono, 2018).

B. Tinjauan Pustaka

Penelitian yang dilakukan oleh Indah Lestari pada tahun 2021 tentang “Pengaruh Faktor Demografi dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Kinerja Karyawan Perbankan Syariah”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengalaman kerja yang rendah serta pengelolaan keuangan yang rendah memicu rendahnya kinerja karyawan. Pada penelitian juga menunjukkan bahwa adanya hubungan yang signifikan dan positif antara faktor demografi dan literasi keuangan terhadap kinerja karyawan, semakin tinggi tingkat literasi keuangan maka semakin tinggi pula tingkat kinerja karyawan.

Penelitian yang dilakukan oleh Siti Nur Mu'alifatut Thoyibah tahun 2020 tentang “Pengaruh Faktor Demografi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BRI Syariah”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor demografi usia, pendapatan dan pendidikan tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung. Sedangkan faktor demografi jenis kelamin dan sikap nasabah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menabung.

Penelitian yang dilakukan oleh Arinal Khasanah tahun 2016 tentang “Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pendapatan, Motivasi dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Lembaga Keuangan Syariah”. Hasil penelitian menunjukkan pendidikan, pendapatan, motivasi dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Musdalifah A.S tahun 2020 tentang “Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Profesi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTN Syariah”. Pada penelitian menunjukkan bahwa kurangnya minat masyarakat untuk menggunakan

bank syariah. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pendidikan dan profesi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa bank syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Muchamad Miftakul Huda tahun 2017 tentang “Pengaruh Pendidikan, Pekerjaan dan Pendapatan Terhadap Minat Masyarakat Menabung di Bank Syariah”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendidikan dan pekerjaan berpengaruh positif dan signifikan. Sedangkan pendapatan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan.

C. Metode Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari subjek itu sendiri. Dengan pendekatan penelitian kualitatif ini, peneliti akan membuat deskripsi tentang gambaran objek yang diteliti secara sistematis, baik itu mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta berbagai hal yang terkait dengan tema penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keterlibatan faktor demografi dalam keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia Region Medan. Dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu: wawancara, observasi dan dokumentasi.

D. Hasil Dan Pembahasan

1. Untuk menganalisis keterlibatan faktor demografi tingkat pendidikan dalam keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.

- a. Branch Operation Service Manager Bank Syariah Indonesia KCP Medan Tomang Elok.
 - 1) Persepsi masyarakat dengan Faktor Demografi Bank Syariah Indonesia.
 - a) Persepsi masyarakat yang berbeda muncul karena belum pernah menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia, serta belum mengetahui secara mendalam perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional. Dan yang membedakan Bank Konvensional dengan Bank Syariah adalah Akad. Serta pendidikan dapat mempengaruhi perbedaan persepsi setiap orang. Pendidikan bisa didesain dengan mempertimbangkan aspek demografi. Sebaliknya, demografi akan berubah salah satunya dengan adanya faktor perbedaan pendidikan disatu wilayah dengan wilayah lainnya. Maka aspek pemerataan adalah

salah satu cara agar terjadi pengendalian demografi dan juga pemerataan dalam aspek pendidikan (Arbaian, 2022).

- b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas diketahui bahwa persepsi masyarakat yang berbeda dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya kurangnya pemahaman dan pengetahuan serta minimnya informasi yang masyarakat dapatkan menimbulkan banyak persepsi mengenai Bank Syariah masyarakat terhadap Bank Syariah Indonesia. Serta masih kurang memiliki gambaran mengenai seperti apa Bank Syariah yang sebenarnya. Masyarakat dapat menjadi nasabah Bank Syariah terlebih dahulu agar lebih mengetahui dan memahami perbedaan antara Bank Syariah dengan Bank Konvensional.
- 2) Cara Bank Syariah Indonesia menyakinkan masyarakat dengan faktor demografi pendapatan untuk menjadi nasabah.
 - a) Domisili berpengaruh terhadap pendapatan, dimana tenaga kerja yang berdomisili dikota memperoleh tingkat pendapatan yang lebih besar daripada tenaga kerja yang berdomisili didesa. Cara Bank Syariah Indonesia menyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah dengan cara menjelaskan sistem pada Bank Syariah Indonesia serta menawarkan produk unggulan seperti tabungan wadiah. Dimana tabungan wadiah tidak ada potongan transaksi jadi tidak memberatkan masyarakat yang berpendapatan rendah. Dan juga seperti fasilitas untuk transaksi antar bank, pembiayaan griya, dan produk-produk seperti gadai emas (Arbaian, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas diketahui bahwa cara menyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah Bank Syariah dengan menawarkan berbagai produk menarik kepada calon nasabah. Setiap Bank pasti mempunyai beragam produk perbankan yang nantinya akan ditawarkan kepada masyarakat. Serta memberikan kemudahan dalam menyimpan dana di Bank dan menjamin keamanan dana yang disimpan. Setiap nasabah pasti menginginkan jaminan keamanan dari dana miliknya yang nanti akan ditabung. Maka dari itu Bank Syariah harus membangun kepercayaan masyarakat, dengan begitu nasabah akan semakin yakin untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.

- b. Nasabah Bank Syariah Indonesia
 - 1) Pendidikan mempengaruhi dalam menentukan keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia terkait dengan distribusi yang tidak merata.
 - a) Pendidikan Memiliki keterlibatan dalam menentukan keputusan karena dengan pendidikan kita dapat mengetahui perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional. Setelah menempuh pendidikan, banyak pengetahuan yang lebih didapatkan dibanding dengan berita-berita diluar yang belum tentu benar. Setelah mengetahui informasi dan manfaat maka akan termotivasi untuk menabung dan menjadi nasabah. Bank syariah sering dianggap sama seperti bank-bank pada umumnya. Hal ini dikarenakan akibat kurangnya pengetahuan dan pemahaman dari masyarakat serta tidak adanya promosi dan sosialisasi yang dilakukan oleh bank itu sendiri (Bayu, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas diketahui bahwa pendidikan dapat mempengaruhi cara berpikir seseorang dalam pengambilan keputusan, sehingga pendidikan dapat menjadi faktor pendorong masyarakat dalam memilih jasa keuangan. Masyarakat yang berpendidikan tinggi mempunyai pandangan yang berbeda mengenai penilaian terhadap suatu jasa keuangan dibandingkan dengan masyarakat yang berpendidikan lebih rendah. Tingkat pendidikan yang berbeda secara tidak langsung akan mempengaruhi masyarakat dalam mengambil sebuah keputusan, karena semakin tinggi tingkat pendidikan maka wawasan yang dimiliki juga semakin luas, sehingga mudah dalam menerima dan menyerap informasi mengenai perbankan syariah.
 - 2) Mengetahui informasi dan memahami sistem pada Bank Syariah Indonesia sebelum menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.
 - a) Setelah menempuh pendidikan mengetahui informasi dan memahami sistem pada Bank Syariah, sebelum memutuskan untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia, mencari tahu terlebih dahulu secara lebih dalam tentang informasi dan setelah menjadi nasabah memahami secara lebih dalam sistem pada Bank Syariah Indonesia (Ardana, 2022).

- b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa masyarakat mengetahui informasi dan memahami sistem pada Bank Syariah setelah menempuh pendidikan. Minimnya sosialisasi mengharuskan masyarakat untuk mencari tahu terlebih dahulu informasi tentang Bank Syariah dan setelah menjadi nasabah Bank Syariah sedikit demi sedikit dapat memahami sistem pada Bank Syariah.
- c. Hal yang dipertimbangkan sebelum melakukan transaksi keuangan.
- a) Hal yang dipertimbangkan sebelum melakukan transaksi keuangan pertama dari segi bagaimana operasional atau transaksinya, kedua dari segi riba atau tidaknya, dan yang ketiga manfaat-manfaat lain yang bisa diberikan Bank itu kepada nasabah (Melati, 2022).
- b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa hal yang perlu dipertimbangkan sebelum menjadi nasabah Bank Syariah, bagaimana Bank Syariah memberikan pelayanan terbaik dengan standar prosedur yang sederhana, yang tidak rumit, serta kelebihan dan manfaat dari produk yang ditawarkan sehingga nasabah menjadi nyaman. Sumber dana dan penghimpunan dana melalui prinsip syariah dengan akad yang disepakati antara Bank dengan pemilik dana.

2. Untuk menganalisis keterlibatan faktor demografi pendapatan dalam keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.

- a. Branch Operation Service Manager Bank Syariah Indonesia KCP Medan Tomang Elok.
- 1) Pendapatan mempengaruhi keputusan nasabah sesuai faktor demografi untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.
 - a) Pendapatan bisa iya dan bisa tidak dalam mempengaruhi keputusan nasabah karena setiap orang bisa menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia tanpa harus memiliki pendapatan yang tetap, karena syarat untuk menjadi nasabah hanya KTP dan setoran awal minimal Rp. 100.000. Karakteristik demografi perlu dipergunakan sebagai dasar segmentasi pasar untuk mengetahui dengan pasti, karena perbedaan karakteristik demografi dapat mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan (Arbaian, 2022).

- b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa setiap pendapatan seseorang tidak sama, sebagian orang berpendapatan tinggi dan ada yang berpendapatan rendah. Dengan pendapatan yang berbeda-beda dapat mempengaruhi perbedaan keputusan setiap orang. Masyarakat yang berpendapatan rendah dan berpendapatan tinggi masing- masing berbeda motif, perilaku dan kebiasaan yang dapat mempengaruhi dalam mengambil keputusan.
- 2) Pendapatan menjadi suatu pertimbangan untuk menjadi nasabah sesuai faktor demografi Bank Syariah Indonesia.
 - a) Perbedaan-perbedaan yang dimiliki setiap orang secara demografi melahirkan cara atau sifat yang berbeda serta pertimbangan dalam mengambil keputusan. Pendapatan perlu dipertimbangkan untuk menjadi nasabah, karena semakin besar pendapatan maka semakin besar keinginan untuk menjadi nasabah (Arbaian, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa besar kecilnya pendapatan sangat menentukan keputusan masyarakat. Jika pendapatan tergolong rendah maka pertimbangan konsumsi lebih banyak pada segi kuantitas daripada segi kualitas, dan semakin tinggi pendapatan semakin mengarah ke kualitas daripada segi kuantitas pada waktu menentukan keputusan. Selain itu tingkat pendapatan akan menunjukkan kemampuan kesempatan memilih apa yang dibutuhkan dan diinginkan.
 - b. Nasabah Bank Syariah Indonesia.
 - 1) Pendapatan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia sesuai faktor demografi.
 - a) Kondisi demografi yang berbeda akan mengakibatkan perbedaan kebutuhan dan selera sehingga berpengaruh pada keputusan yang akan diambil. Pendapatan mempengaruhi dalam menentukan keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia, karena dengan pendapatan yang semakin tinggi maka semakin besar potensi untuk menjadi nasabah. Dan begitupun sebaliknya (Atika, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa apabila seseorang telah memiliki pendapatan yang tinggi maka akan semakin

besar potensi untuk menjadi nasabah Bank Syariah, dan apabila dibandingkan dengan seseorang yang memiliki pendapatan yang lebih rendah semakin kecil potensi untuk menjadi nasabah Bank Syariah. Pendapatan mempengaruhi motif dan perilaku seseorang.

- 2) Pendapatan menjadi suatu pertimbangan untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia sesuai faktor demografi.
 - a) Pendapatan menjadi suatu pertimbangan sebelum menentukan untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia, karena jika pendapatan yang diperoleh hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup maka tidak bisa disimpan untuk masa yang akan datang. Pendapatan dipengaruhi oleh faktor demografi dimana daerah tempat tinggal yang berbeda mempengaruhi besar kecilnya pendapatan. Masyarakat yang tinggal dikota dan didesa memiliki pendapatan yang berbeda. Semakin besar pendapatan yang diterima maka semakin besar peluang untuk menjadi nasabah. Meskipun kegunaan dari Bank itu sendiri bukan hanya untuk menyimpan uang tetapi juga untuk mempermudah dalam bertransaksi (Ardana, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa pendapatan menjadi suatu pertimbangan sebelum menentukan untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia, karena semakin tinggi pendapatan maka dapat disimpan untuk masa yang akan datang, jika pendapatan yang diperoleh hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup maka tidak bisa disimpan untuk masa yang akan datang. Bekerja juga didasarkan pada keyakinan bahwa dengan bekerja seseorang yakin memiliki pendapatan yang dapat memenuhi berbagai kebutuhannya dan agar dapat disimpan untuk masa yang akan datang.
- 3) Cara mengelola pendapatan agar bisa disimpan dimasa yang akan datang berdasarkan faktor demografi.
 - a) Sebagai masyarakat yang berpindah tempat tinggal dari desa ke kota, dimana setiap bulan mendapatkan pendapatan dari orang tua. Cara mengelola pendapatan agar dapat disimpan untuk dimasa yang akan datang, dengan cara membedakan kebutuhan dengan kemauan. Setelah semua kebutuhan telah

terpenuhi maka sebagian dari sisa pendapatan disimpan untuk masa yang akan datang (Amelia, 2022).

- b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa cara mengelola pendapatan agar bisa disimpan dimasa yang akan datang dengan membedakan kebutuhan dengan kemauan. Setelah kebutuhan telah terpenuhi sebagian dari pendapatannya akan disimpan untuk keperluan dimasa yang akan datang. Besar kecilnya simpanan tergantung pada besar kecil nya pendapatan.

3. Untuk menganalisis keterlibatan distribusi yang tidak merata dalam keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.

- a. Branch Operation Service Manager Bank Syariah Indonesia KCP Medan Tomang Elok.
 - 1) Cara Bank Syariah menyikapi distribusi yang tidak merata.
 - a) Cara Bank Syariah menyikapi distribusi yang tidak merata, Bank Syariah Indonesia selalu mensosialisasikan kedia media sosial dan selalu mendekati diri ke instansi, komunitas dengan melakukan kegiatan mempromosikan secara lisan serta memperkenalkan dan mengajak masyarakat untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Sehingga masyarakat yang tinggal didesa atau tempat terpencil juga dapat mengetahui Bank Syariah Indonesia (Arbaian, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa cara Bank Syariah menyikapi distribusi yang tidak merata dengan mensosialisasikan ke media sosial, tv, radio serta promosi secara lisan dan mendekati diri ke instansi, komunitas untuk memperkenalkan dan mengajak masyarakat menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Dengan semakin banyak masyarakat yang mengetahui Bank Syariah Indonesia maka semakin meningkat jumlah nasabah Bank tersebut.
 - 2) Produk dan jasa Bank Syariah Indonesia sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.
 - a) Iya sesuai, produk yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia sudah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah (Arbaian, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa produk dan jasa yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia sudah sesuai

dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat. Bank syariah menyesuaikan produk dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat serta sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Masyarakat tidak perlu khawatir dan bingung untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia karena semua sesuai dengan yang dibutuhkan.

- b. Nasabah Bank Syariah Indonesia.
 - 1) Cara menyikapi distribusi yang tidak merata.
 - a) Menyikapi distribusi yang tidak merata dengan cara mencari tahu informasi sendiri melalui internet atau media sosial. Dan dapat memperluas pertemanan agar informasi yang didapat juga semakin luas. Karena untuk mendapatkan informasi tidak hanya dari distribusi yang dilakukan perusahaan itu sendiri, tetapi juga bisa mendapatkannya diinternet. Meskipun sebaiknya distribusi yang dilakukan dapat merata (Nabilah, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa masyarakat menyikapi distribusi yang tidak merata dengan mencari informasi di internet atau media sosial. Sama halnya dengan Bank Syariah Indonesia yang menyikapi distribusi tidak merata dengan mempromosikan kedia media sosial, dengan begitu masyarakat dapat lebih mudah untuk mencari dan mendapatkan informasi mengenai Bank Syariah Indonesia.
 - 2) Produk dan jasa yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia kepada nasabah sesuai keinginan dan kebutuhan.
 - a) Produk dan jasa yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Dan karena produk dan jasa yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia sesuai dengan keinginan dan kebutuhan menjadi suatu alasan untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia (Melati, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa pernyataan dari nasabah Bank Syariah Indonesia produk dan jasa yang ditawarkan sudah sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Pernyataan yang sama juga diberikan oleh Bank Syariah Indonesia bahwa produk

dan jasa dari Bank tersebut sudah sesuai dengan keinginan dan kebutuhan serta sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

- 3) Alasan untuk lebih mempercayai dan memilih Bank Syariah Indonesia dibandingkan dengan Bank lainnya.
 - a) Alasan untuk lebih mempercayai dan memilih Bank Syariah Indonesia dibandingkan dengan Bank lainnya karena sistem pada Bank Syariah berbeda dengan bank lainnya Bank Syariah menggunakan akad dan bebas dari bunga. Produk dan jasa pada Bank Syariah Indonesia juga sesuai dengan keinginan dan kebutuhan (Bayu, 2022).
 - b) Pembahasan dari hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa alasan untuk lebih mempercayai dan memilih Bank Syariah Indonesia dibandingkan dengan Bank lainnya disebabkan oleh sistem pada Bank Syariah berbeda dengan Bank Konvensional, serta Bank Syariah memiliki beberapa produk unggulan yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Dan kepercayaan masyarakat muncul karena memiliki pemahaman terhadap Bank Syariah dengan baik, memahami sistem pada Bank Syariah. Kepercayaan masyarakat akan memberikan pengaruh positif terhadap keinginan nasabah dan mempengaruhi keputusannya dalam bertransaksi di Bank Syariah.

E. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Bank Syariah Indonesia beserta pembahasan yang telah dipaparkan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pendidikan memiliki keterlibatan dalam menentukan keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Berdasarkan hasil analisis dan hasil wawancara. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka pengetahuan yang dimiliki juga semakin luas, sehingga mudah dalam menerima dan menyerap informasi mengenai Bank Syariah. Masyarakat yang berpendidikan tinggi mempunyai pandangan yang berbeda mengenai penilaian terhadap suatu jasa keuangan dibandingkan dengan masyarakat yang berpendidikan lebih rendah. Hal ini memberikan makna bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan semakin mendorong masyarakat untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia.

2. Pendapatan memiliki keterlibatan dalam menentukan keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Berdasarkan hasil analisis dan hasil wawancara. Pendapatan yang tidak merata karena profesi yang berbeda-beda. Masyarakat yang berpendapatan rendah, berpendapatan sedang dan berpendapatan tinggi masing-masing kelompok ini berbeda motif, perilaku serta potensi yang dapat mempengaruhi keputusannya. Oleh sebab itu tingkat pendapatan berperan dalam pengambilan keputusan dan simpanan dapat meningkat sesuai dengan tingkat pendapatan yang diperoleh.
3. Distribusi yang tidak merata memiliki keterlibatan dalam menentukan keputusan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Berdasarkan hasil analisis dan hasil wawancara. Semakin merata distribusi yang dilakukan maka semakin banyak masyarakat yang mengetahui dan tertarik untuk menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. Dan jumlah nasabah Bank Syariah Indonesia dapat terus meningkat.

F. Daftar Pustaka

- Amelia, R. (2022). *Wawancara dengan nasabah Bank Syariah Indonesia. (Herlina Putri, Interviewer).*
- Arbaian, N. (2022). *Wawancara dengan branch operation service manager Bank Syariah Indonesia. (Herlina Putri, Interviewer).*
- Atika, D. (2022). *Wawancara dengan nasabah Bank Syariah Indonesia. (Herlina Putri, Interviewer).*
- Bayu, D. (2022). *Wawancara dengan nasabah Bank Syariah Indonesia. (Herlina Putri, Interviewer).*
- Lathif Ubaidillah, Hisyam Asandimitra Haryono, N. (2018). Pengaruh Demografi, Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Masyarakat Di Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 7(1), 242–249.
- Melati. (2022). *Wawancara dengan nasabah Bank Syariah Indonesia. (Herlina Putri, Interviewer).*
- Nabilah, J. (2022). *Wawancara dengan nasabah Bank Syariah Indonesia. (Herlina Putri, Interviewer).*
- Pradesyah, R. (2020). *Pengaruh Promosi Dan Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Melakukan Transaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Desa Rahuning). 1(2)*, 113–122. <https://doi.org/10.30596/al-sharf.v>
- Suprapti, Ida Ayu Putri, Taufiq Chaidir, G. A. A. (2021). Pengaruh Dimensi Religiusitas dan Faktor Sosio - Demografis Terhadap Keputusan Menabung Dosen Fakultas Ekonomi Dan bisnis univeristas mataram pada bank syariah. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3(1), 44–60.
- Syarifudin, A. (2020). Tren Demografi dan Pengaruhnya Terhadap Pendidikan. *Jurnal Jendela Bunda PG-PAUD UMC*, 8(1), 32–48.
- Zainuddin, R. (2019). *Pengaruh Faktor Demografi dan Kelas Sosial Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah di Kota Palopo. 19(April)*, 653–659.