

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MENJADI NASABAH BANK SYARIAH

Ahmad Munajim¹, Saeful Anwar²

Institut Agma Islam Bunga Bangsa Cirebon¹, Syntax Corporation²
email:hajiahmadmunajim@gmail.com¹, saefulanwal@gmail.com²

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor faktor yang mempengaruhi perilaku masyarakat dalam mengambil keputusan untuk menjadi nasabah Bank syariah, yang mana perkembangan Bank Syariah di era sekarang ini terus meningkat pesat, faktor pengetahuan masyarakat adalah semua informasi yang diketahui masyarakat mengenai berbagai macam produk/jasa yang meliputi pengetahuan sistem, tujuan, manfaat, dan nilai kepuasan produk. Pengetahuan masyarakat juga merupakan salah satu faktor dalam unsur psikologis yang mempengaruhi keputusan masyarakat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor masyarakat mengenai perbankan syariah dan keputusannya untuk menjadi nasabah, dalam lingkup ini yaitu Bank Syariah penting untuk mengetahui sejauh mana pengaruh pengetahuan masyarakat terhadap keputusan menjadi nasabah, dan untuk mengetahui jenis pengetahuan masyarakat yang paling menentukan keputusan menjadi nasabah. Ditinjau dari tujuannya, penelitian ini termasuk penelitian Kualitatif. Penelitian dilakukan menggunakan teknik survei dengan menyebarkan pengumpulan data kepada nasabah dana pihak ketiga Bank Syariah Cabang Sumber Cirebon. Mengacu pada hasil Pengolahan Data, diperoleh beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah yakni, pengetahuan masyarakat mengenai ciri khas Islami yang dimiliki Bank Syariah, pengetahuan masyarakat tentang kehandalan sistem di Bank Syariah. Hasil penelitian menunjukkan tingkat pengetahuan masyarakat lebih cenderung kepada faktor keislaman yang ada pada Perbankan Syariah, mayoritas nasabah mengetahui tentang ciri keislaman pada Bank Syariah. Namun sangat sedikit yang mengetahui mengenai operasional Perbankan Syariah tersebut, masyarakat lebih mengutamakan nilai keislaman yang dimiliki bank tersebut.

Kata Kunci : Bank Syariah, Nasabah, Keputusan

Pendahuluan

Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan, umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai bank note. Kata bank berasal dari bahasa Italia banca berarti tempat penukaran uang (at-Tariqi:2004). Sedangkan menurut Undang-Undang Republik Indonesia perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Persaingan usaha antar bank yang semakin tajam dewasa ini telah mendorong munculnya berbagai jenis produk dan sistem usaha dalam berbagai keunggulan kompetitif. Dalam situasi seperti ini Bank Umum (konvensional) akan menghadapi persaingan baru dengan kehadiran lembaga keuangan ataupun bank non-konvensional. Fenomena ini ditandai dengan pertumbuhan lembaga keuangan dan bank muamalat dengan sistem syariah. Suatu hal yang sangat menarik, yang membedakan antara manajemen bank muamalat dengan bank umum adalah terletak pada pemberian balas jasa, baik yang diterima oleh bank maupun para investor.

Sejak awal kelahirannya, perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan renaissance Islam modern: neorevivalis dan modernis. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah sebagai upaya kaum muslim untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan al-Quran dan as-Sunnah (Muhamad: 2002). Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 ini, secara tegas membedakan bank berdasarkan pada pengelolaannya terdiri dari bank konvensional dan bank syariah, baik itu bank umum maupun bank perkreditan rakyat. Adanya undang-undang tersebut, sekaligus menghapus Pasal 6 PP No.72/1992 yang melarang adanya *dual banking system*.

Perbankan syariah atau perbankan Islam (Arab: المصرفية الإسلامية *al-Mashrafiyah al-Islamiyah*) adalah suatu sistem perbankan yang pelaksanaannya berdasarkan hukum Islam (*syariah*). Pembentukan sistem ini berdasarkan adanya larangan dalam agama Islam untuk meminjamkan atau memungut pinjaman dengan mengenakan bunga pinjaman (*riba*), serta larangan untuk berinvestasi pada usaha-usaha berkategori terlarang (*haram*). Sistem perbankan konvensional tidak dapat menjamin absennya hal-hal tersebut dalam investasinya, misalnya dalam usaha yang berkaitan

dengan produksi makanan atau minuman haram, usaha media atau hiburan yang tidak Islami, dan lain-lain. (Syafi'i Antonio:2001)

Meskipun sistem perbankan syariah mungkin saja telah diterapkan dalam sejarah perekonomian Islam, namun baru pada akhir abad ke-20 mulai berdiri bank-bank Islam yang menerapkannya untuk lembaga-lembaga komersial swasta atau semi-swasta dalam komunitas muslim di dunia.

Perbankan syariah sebagai alternatif dari sistem perbankan konvensional yang diharapkan dapat menggerakkan sektor riil (*moneter based economy*), karena itu perbankan syariah memerlukan pengaturan khusus. Aturan tersebut harus dapat menampung berbagai kepentingan tidak saja umat Islam, tetapi juga non Muslim karena perbankan syariah bersifat universal. Seperti layaknya sebuah produk barang, perbankan syariah mulai diminati oleh semua kalangan konsumen di Indonesia. Konsumen mempunyai alasan-alasan tertentu atau faktor-faktor yang mempengaruhi mereka untuk mengambil keputusan dalam menetapkan pilihan pada bank syariah.

Terdapat perbedaan penting antara sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi lainnya, khususnya kapitalis dalam memandang apa sesungguhnya yang menjadi permasalahan ekonomi manusia. Menurut sistem ekonomi kapitalis, permasalahan ekonomi yang sesungguhnya adalah kelangkaan (*scarcity*) barang dan jasa. Hal ini karena setiap manusia mempunyai kebutuhan yang beranekaragam dan jumlahnya tidak terbatas sementara sarana pemuas (barang dan jasa) yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan manusia terbatas (Sukirno:2002).

Pelayanan yang diberikan oleh bank syariah terhadap masyarakat harus terus ditingkatkan karena hakikat dari bisnis perbankan adalah bisnis jasa yang berdasarkan pada azas kepercayaan sehingga masalah kualitas layanan menjadi faktor yang sangat menentukan dalam keberhasilan usaha. Kualitas layanan merupakan perbandingan antara tingkat layanan yang diterima (*perceived service*) dengan tingkat layanan yang diharapkan (*expected service*).

Nasabah memiliki dua aspek pertimbangan untuk memilih menggunakan suatu jasa perbankan, yaitu aspek emosional dan rasional. Aspek emosional adalah aspek yang berdasarkan kepada keyakinan dan emosi seseorang yang bersifat subjektif dalam memilih sesuatu. Contohnya seseorang memilih jasa bank syariah berdasarkan

keyakinan agamanya, karena seseorang itu beragama Islam, maka ia merasa harus memilih bank syariah ketimbang bank konvensional dalam memilih sesuatu.

Aspek selanjutnya adalah aspek rasional, yaitu aspek yang didasarkan pada hal-hal yang nyata dan dapat diterima secara objektif. Contohnya seseorang memilih jasa bank syariah karena pertimbangan segi bisnisnya, bahwa bank syariah lebih menguntungkan dibanding konvensional, atau seseorang memilih bank syariah karena pertimbangan segi kepercayaannya, dan segi lainnya yang sifatnya objektif.

Bank syariah memiliki potensi pengembangan yang cukup besar. Namun seberapa besar potensi tersebut, pada segmentasi pasar mana yang memiliki potensi yang baik, faktor-faktor apa yang mempengaruhi pengambilan keputusan untuk memilih lembaga keuangan, perlu dikaji lebih lanjut.

Dalam penelitian kali ini, penulis memilih Bank Muamalat sebagai obyek penelitian karena Bank Muamalat merupakan salah satu perusahaan perbankan yang mengaplikasikan sistem syari'ah (*dual banking system*). Dalam perjalanannya, pertumbuhan nasabah di Bank muamalat tidak hanya terdiri kaum muslim saja, akan tetapi dari kalangan Non-Muslimpun banyak yang menjadi nasabah di Bank muamalat. Hal tersebut diwujudkan dengan terus bertambahnya jumlah nasabah dan perluasan jaringan dengan menambah beberapa kantor cabang baik di Jakarta, Jawa Barat, Banten, Jawa Tengah, Jawa Tengah, Jawa Timur, Nangroe Aceh Darussalam (NAD).

Berdasarkan pengamatan di lapangan ada beberapa permasalahan yang berkenan dengan keputusan masyarakat menjadi nasabah bank syariah antara lain:

1. Bank syariah memiliki potensi pengembangan yang cukup besar, namun seberapa besar potensi tersebut, pada segmentasi pasar mana yang memiliki potensi yang baik.
2. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi pengambilan keputusan untuk memilih lembaga keuangan, perlu dikaji lebih lanjut. Hal ini penting dilakukan untuk memutuskan strategi pengembangan dan skala pengembangan di masa yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas pentingnya lembaga keuangan tentu tujuan pokoknya supaya orang-orang menggunakan jasa lembaga keuangan bank syariah. Untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat menarik masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut.

Metode Penelitian

Permasalahan yang akan dikaji oleh peneliti merupakan masalah yang bersifat sosial dan dinamis. Oleh karena itu, peneliti memilih menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengolah dan menganalisis data hasil penelitian tersebut. Penelitian kualitatif ini dapat digunakan untuk memahami interaksi sosial, misalnya dengan wawancara mendalam sehingga akan ditemukan pola-pola yang jelas.

Populasi pada penelitian ini berupa seluruh nasabah non-muslim yang menjadi nasabah Bank Syariah yang berada di Sumber Kab.Cirebon. Penentuan jenis populasi ini didasarkan atas alasan bahwa yang akan di uji, nasabah non-muslim yang menjadi nasabah di bank syaria'ah.

Pengambilan sampel adalah dengan menggunakan tehnik *Non Probability Sampling* dengan cara *purposive sampling*. Teknik *non probability* sampling adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi kesempatan atau peluang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Purposive sampling merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Pengambilan sampel dengan metode bertujuan untuk mendapatkan sampel yang representatif sesuai dengan kriteria yang ditentukan. Kriteria tersebut adalah nasabah non-muslim yang menjadi nasabah di bank syariah dan responden memiliki informasi yang cukup untuk diteliti.

Pembahasan

Berdasarkan hasil Kuesioner dapat diketahui bahwa karakteristik para Nasabah bank dapat menggambarkan segmentasi dari para Nasabah. Informasi ini dapat menjadi masukan bagi Bank Muamalat cabang Sumber untuk lebih mengetahui keinginan dan kebutuhan yang sesuai dengan karakteristik nasabahnya, karena setiap karakteristik nasabah secara umum memiliki ciri-ciri serta kebutuhan tersendiri:

Tabel 1.
Jumlah nasabah berdasarkan gender

JENIS KELAMIN	FREKUENSI	PERSENTASE
Laki-laki	56	59 %
Perempuan	24	41 %
Total	80	100 %

Sumber: Data kuesioner yang telah diolah

Tabel di atas menunjukkan bahwa kebanyakan nasabah yang diteliti berjenis kelamin laki-laki dimana perbedaan diantara keduanya terpaut 18 %. Hal ini dapat menjelaskan bahwa baik laki-laki maupun perempuan memiliki kebutuhan yang hampir sama terhadap lembaga keuangan. Hal tersebut dapat terjadi dengan pertimbangan bahwa laki-laki memiliki tanggung jawab atas kemakmuran dan masa depan keluarganya. Di lain pihak, perempuan memiliki kecenderungan bersikap konsumtif.

Tabel 2.
Jumlah nasabah berdasarkan pendidikan

PENDIDIKAN FORMAL	FREKUENSI	PERSENTASE
SD/Sederajat	0	0%
SMP/Sederajat	0	0%
SMU/Sederajat	19	29%
Diploma/Sarjana	54	66%
Magister (S2)	7	5%
Doktoral (S3)	0	0%
Total	80	100%

Sebagian besar nasabah yang diteliti berlatar belakang pendidikan yang cukup tinggi. Bahkan lebih dari setengah sample yang diperoleh berpendidikan formal akhir Diploma/Sarjana. Kondisi pendidikan ini berpengaruh terhadap pola pikir dan perilaku serta pengetahuan nasabah. Pendidikan yang tinggi membuka peluang bagi responden untuk menjadi nasabah berdasarkan motivasi kesadaran akan urgensi perbankan syariah bagi kepentingan duniawi dan akhirat mereka.

Tabel 3.
Nasabah yang digolongkan berdasarkan umur

USIA	FREKUENSI	PERSENTASE
< 17 tahun	0	0 %
17-25 tahun	27	30 %
26-35 tahun	35	46 %
36-45 tahun	13	19 %
> 45 tahun	6	5 %
Total	80	100%

Sumber: Data kuesioner yang telah diolah

Memasuki usia yang tergolong usia produktif maka seorang individu akan memikirkan tujuan hidup dan masa depan dengan lebih matang serta terfokus sehingga mereka akan lebih teliti dalam mengatur keuangan mereka. Tabel di atas menjelaskan kebanyakan nasabah bank termasuk pada usia produktif.

Tabel 4.
Nasabah yang di golongkan berdasarkan sumber informasi

SUMBER INFORMASI	FREKUENSI	PERSENTASE
Keluarga/Teman	40	54%
Media elektronik/cetak	19	26%
Brosur/Pamflet/Buku	11	13%
Lain-lain	10	7%
Total	80	100%

Data kuesioner yang telah diolah

Dalam kaitannya dengan kategori produk berupa jasa perbankan, nasabah akan lebih berhati-hati dalam menentukan pilihannya mengingat resikonya yang cukup tinggi. Hal ini menggambarkan adanya *word of mouth* sebagaimana salah satu karakter konsumen bahwasanya mereka kerap menerima opini dari orang lain. Sebesar 54 % nasabah mendapatkan informasi mengenai keberadaan perusahaan dan produk yang ditawarkannya berasal dari keluarga atau kerabat. Untuk menambah keyakinan atas keamanan dananya, nasabah akan mencari informasi dari pihak terpercaya yang pernah memanfaatkan atau mengetahui informasi mengenai produk perbankan syariah.

Tabel 5.
Nasabah yang di golongkan berdasarkan lamanya menjadi nasabah

LAMANYA MENJADI NASABAH	FREKUENSI	PERSENTASE
< 1 tahun	20	26%
1-3 tahun	41	51%
3-5 tahun	19	23%
> 5 tahun	0	0%
Total	80	100%

Sumber: Data kuesioner yang telah diolah

Pasca fatwa MUI yang menimbulkan banyak pro dan kontra seputar diharamkannya bunga bank, sebagian besar nasabah adalah nasabah yang lama, karena sebagian dari mereka telah menjadi nasabah bank antara 1 sampai 3 tahun sebanyak 51% dan ada 23% nasabah bank selama antara 3 sampai 5 tahun cukup lama waktu bagi nasabah untuk bertahan sebagai konsumen. Dan ditambah dengan 26% nasabah baru

yang kurang dari setahun. Bisa di simpulkan bahwa dalam perkembangannya bank mengalami kemajuan.

Tabel 6.
Nasabah yang di golongkan berdasarkan statusnya sebagai nasabah di bank lain

MENJADI NASABAH DI BANK LAIN	FREKUENSI	PERSENTASE
Tidak	28	39%
Ya	52	61%
Total	80	100 %

Sumber: Data kuesioner yang telah diolah

Adanya pertumbuhan sektor perbankan yang cepat merupakan salah satu sebab, responden sudah terlebih dahulu menjadi nasabah bank lain. Berdasarkan tabel di atas, sebanyak 61% nasabah memiliki tabungan di bank.

Berdasarkan hasil dari penyajian data yang dipaparkan tersebut maka dapat dilakukan analisa terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat terhadap keputusannya menjadi nasabah Bank Syariah adalah sebagai berikut :

1. Faktor Mengenai Ciri khas Islami Dan Keputusannya Menjadai Nasabah Bank.

Bank Muamalat ialah bank yang menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip Syariah senantiasa berusaha untuk menerapkan lingkungan yang Islami dalam segala kegiatannya termasuk dalam tampilannya seperti interior ruangan yang bernuansa Islami, seragam atau pakaian yang dikenakan karyawannya (karyawan wanita diharuskan memakai Jilbab) dan tersedianya bacaan-bacaan keislaman sebagai bahan bacaan pengunjung. Perusahaan harus memperhatikan atribut ini mengingat mayoritas nasabah beragama Islam. Ciri lainnya yang Islami dapat dilihat dari tampilan non fisik perusahaan seperti budaya kerja yang diterapkan Bank muamalat, serta akad yang dilakukan dalam bertransaksi.

Disamping untuk ikut serta menyebarkan budaya-budaya ajaran Islam secara keseluruhan dalam kehidupan sehari-hari juga untuk meyakinkan dan memberikan rasa kepercayaan kepada masyarakat bahwa Bank Syariah berusaha sedapat mungkin menerapkan ajaran syariah Islam dalam segala kegiatannya.

Ciri khas keislaman inilah yang memberikan pengaruh keputusan masyarakat menjadi nasabah, karena memang hal inilah yang merupakan daya tarik tersendiri bagi

bank syariah jika dibandingkan dengan Bank konvensional lainnya. Tampilan lahiriah dan lingkungan perusahaan islami menjadi ciri khas ini harus tetap dipertahankan guna memperluas pangsa pasar Bank Syariah.

2. Faktor Mengenai Kemudahan Prosedur Pembukaan Rekening, Proses Transaksi dan Keputusannya Menjadi Nasabah.

Sebagian besar orang telah mengetahui prosedur kemudahan pembukaan Rekening dan proses transaksi pada Bank Syariah, namun hal ini bukanlah faktor yang paling banyak menentukan keputusan Masyarakat menjadi nasabah. Pentingnya Pengetahuan tentang mudahnya mekanisme pembukaan rekening dan proses transaksi semakin dibutuhkan karena masyarakat di zaman modern ini terbiasa dengan segala hal yang serba praktis, cepat, dan mudah. Dengan adanya kemudahan tersebut, Nasabah dan calon nasabah dapat menghemat waktu dan tenaganya untuk mengerjakan kegiatan lainnya.

3. Faktor Mengenai Kemanan Jaminan Dana Dan Keputusannya Menjadi Nasabah.

Hal ini merupakan hal yang logis mengingat produk perbankan akan mendatangkan resiko tersendiri baik menyangkut keamanan diri dan dana serta kerahasiaan jaminan keamanan yang membuat nasabah nyaman dan bebas dari keraguan untuk bertransaksi dengan Bank Syariah. Selain itu nilai plus bagi nasabah dalam hal keamanan jika menabung di bank syariah dikarenakan adanya struktur Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengarahkan operasional bank Syariah sesuai dengan ketentuan prinsip-prinsip syariah. Sehingga pengawasan terhadap Bank Syariah menjadi ganda karena dilakukan dari dua aspek yaitu aspek Operasional dan aspek Syariah.

4. Faktor Pengetahuan Masyarakat dan Keputusannya Menjadi Nasabah.

Masyarakat kurang mengetahui keberagaman produk yang ada di Bank Syariah, Hal ini dikarenakan memang pada lapangannya banyak sebagian besar masyarakat termasuk Nasabah Bank Syariah itu sendiri yang belum mengetahui seluruhnya mengenai mekanisme operasional Bank Syariah. Mereka hanya sebatas memahami dari sisi kehalalannya yang terbebas dari Riba.

Banyaknya produk yang dimiliki Bank Syariah tentunya akan memberikan solusi kepada nasabah memilih variasi produk yang sesuai kebutuhan dan keinginan para nasabah. Selain itu juga perusahaan khususnya pimpinan juga dituntut untuk melakukan ekspansi dalam menciptakan inovasi produk yang bisa menjadi kompetitor produk-produk pada bank konvensional.

5. Faktor Pengetahuan Kepuasan Produk Terhadap Kenyamanan Lahir dan Batin Yang Dirasakan Masyarakat Dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Bahwa faktor pengetahuan masyarakat terhadap nilai kepuasan produk terhadap kenyamanan lahir dan batin, serta keputusannya menjadi nasabah mempunyai nilai yang hampir sama. Dengan ikut serta menjadi nasabah bank syariah maka akan terhindar dari keharaman riba yang selama ini menjadi prokontra mengenai simpang siur keharaman bunga bank. Masyarakat yang memakai jasa Bank Syariah karena pertimbangan nilai kepuasan ini biasanya termotivasi oleh faktor kepercayaan. Masyarakat memiliki pemahaman bahwa dengan menggunakan jasa Bank Syariah dapat terhindar dari keragu-raguan tentang masalah halal atau haramnya riba di Bank non syariah dan aktifitas investasi dana pun yang dimiliki tidak ditempatkan pada aktifitas usaha yang haram ataupun tidak sesuai syar'i dan merusak moral, dimana pada Bank selain syariah tidak ada jaminan akan hal tersebut.

Pada dasarnya unsur riba merupakan hal yang amat ditakuti Nasabah sehingga logis kiranya para nasabah mengutamakan faktor kehalalan dan keberkahan sebagai pertimbangan keputusannya. Persentase ini sekaligus menjadi indikator bahwa unsur tersebut merupakan variabel yang signifikan yang memotivasi seseorang untuk menabung di Bank Syariah.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi bank syariah, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor keadaan ekonomi dan pekerjaan ternyata tidak mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.
2. Faktor keluarga dan orang sekitar ternyata tidak mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.

3. Faktor pusat keramaian dan mudah dijangkau ternyata mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.
4. Faktor kebudayaan dan kelas sosial ternyata mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.
5. Faktor kesopanan dan kesigapan para pegawai ternyata tidak mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.
6. Faktor undian dan kemudahan yang didapat ternyata mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.

BIBLIOGRAFI

- Antonio. Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arbi, Syarif. 2002. *Mengenal Bank dan Lembaga Keuangan Non Bank*. Jakarta : Djambatan.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- At-tariqi, Abdullah Abdul Husein. 2004. *Ekonomi Islam Prinsip, Dasar dan Tujuan*, Yogyakarta: Magistra Insania Press.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008. Di Akses pada tanggal 24 Agustus 2014.
- Ghufron A. Mas'adi. 2002. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Lexy J. Meleong. 2006. *Metode Penelitian Qualitative Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Malayu, Hasibuan. 2002. *Perbankan Islam*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Mowen, John C. Michael Minor. 2008. *Consumer Behavior 6ed*. New Jersey : Prentice-Hall, Inc.
- Muhammad. 2002. *Kebijakan Moneter dan Fiskal Dalam Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Poerwadaminta, W.J.S. 2006. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Said, Darwis dkk. 2012. *Pedoman Penulisan Skripsi Edisi Pertama*. Makassar : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Administrasi, Dilengkapi dengan Metode, R & D*. edisi revisi cetakan ketujuhbelas. Bandung : Alfabeta.
- Sukirno. 2002, *Ekonomi Kapitalis*. Yogyakarta : Elex Media Yogyakarta.
- Teguh Pujo Mulyono. 2005. *Manajemen Perbankan*, Jakarta; Raja Grafindo Persada.
- Tim Penyusun Ensiklopedi Islam. 2003. *Ensiklopedi Islam*. Jakarta: PT Ichtiar Baru Van Hoeve.

Perundang-Undangan

- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan.