

**PERKEMBANGAN PEREKONOMIAN SYARI'AH PADA MASYARAKAT  
PONOROGO  
(Analisis Faktor Internal dan Eksternal )**

**Oleh: Yeni Cahyono**

Prodi Ekonomi Pembangunan FE Unmuh Ponorogo  
cahyo.ump@gmail.com

**Edy Kurniawan**

Prodi Teknik Elektro FT Unmuh Ponorogo  
kurniawardana@gmail.com

**ABSTRACT:**

This study aimed to analyze the internal and external factors in Ponorogonese society that affect the economical development of sharia in Ponorogo. Methods of data analysis used in this study were the validity test, reliability test, test of multiple linear regression analysis, t-test and F test. The population in this study were all customers of Islamic banks. Because of the study population was quite a lot, then the data collection sample of 110 respondents used sample random sampling technique. The results of the analysis showed that from multiple linear regression test, the obtained value of Adjusted R Square was 0.554, which meant the independent variables influence a client's decision were about 82.4%, and 17.6% were influenced by the other independent factors beyond the research. The dominant factor influencing the customer's decision to use a product of Islamic banks was the motivation of customers that was 53.9%..

**Keyword:** *Syariah Banking, Islamic Economics, Customer Perception, Motivation, Ponorogo Economy*

**PENDAHULUAN**

Perkembangan ekonomi Islam dan praktek ekonomi Islam secara internasional maupun nasional tidak bisa dibendung lagi. Di Indonesia, hal ini ditandai dengan pesatnya kajian dan publikasi mengenai prinsip-prinsip dan praktek-praktek bank Syariah. Perekonomian Islam dimulai dengan kehadiran perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan etika, dengan dasar al *Qur'an* dan *Hadist*. Tonggak utama berdirinya perbankan Syariah adalah beroperasinya *Mit Ghamr Local Saving Bank* 1963 di Kairo, Mesir. Saat ini, perkembangan lembaga keuangan Syariah di dunia maju dengan pesat. Bahkan lembaga

keuangan konvensional yang *notabene* mengadopsi sistem kapitalis mengakui keunggulan sistem Syariah.

Di Indonesia, praktek perbankan Syariah bermula pada tahun 1992, yang ditandai dengan beroperasinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan merupakan bank pertama yang menerapkan sistem bagi hasil. Pada saat krisis ekonomi melanda Indonesia tahun 1998 dan memporak porandakan sendi sendi perekonomian, sehingga menyebabkan tingkat suku bunga dan inflasi tinggi. Bank Muamalat sebagai Bank Syariah merupakan satu-satunya bank yang mampu bertahan dari badai tersebut, sementara bank-bank konvensional terkena likuidasi.

Terjadinya likuidasi terhadap bank-bank konvensional membuktikan bahwa perbankan dengan sistem *riba* (bunga) tidak dapat mengatasi krisis ekonomi yang melanda Indonesia dan selanjutnya terjadi krisis kepercayaan dari para nasabahnya. Akibatnya, para nasabah (konsumen) mencari alternatif perbankan yang dapat memberikan kepercayaan serta keamanan bagi dirinya, dan perbankan Syariah merupakan suatu sistem alternatif untuk mewujudkan kebutuhan nasabah tersebut.

Perbankan Syariah berkembang pesat terutama sejak ditetapkannya dasar-dasar hukum operasional tentang perbankan melalui UU No 7 tahun 1992, yang kemudian dirubah dalam Undang-Undang No 10 tahun 1998. Undang-undang ini merupakan bentuk penegasan dari Bank Indonesia sebagai otoritas moneter untuk menjamin kelegalan bank Syariah, dan memberikan ruang gerak yang lebih luas bagi bank Syariah, karena di dalamnya dijelaskan bahwa dalam perbankan Indonesia dikenal

sistem (*dual banking system*), yaitu sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan Syariah.

Sebagai bentuk perwujudan dari kebutuhan masyarakat terhadap perbankan bersistem Syariah, dan ditegaskannya *dual banking system* pada perbankan nasional, dibukalah peluang bagi pengembangan yang lebih luas terhadap operasional bank Syariah. Bank konvensional yang membuka bank Syariah antara lain, Bank Susila Bhakti yang sekarang menjadi Bank Syariah Mandiri, dan belum lama ini mulai beroperasi penuh sebagai Bank Syariah, Bank Tugu yang mengkonversikan diri menjadi Bank Syariah Mega Indonesia, selanjutnya Bank IFI, BRI, baik yang beroperasi dikantor pusat maupun cabang, Bank BNI, Bank Niaga, dan lainnya.

Sejarah berdirinya perbankan Syariah dengan sistem bagi hasil didasarkan pada dua alasan utama yaitu pertama, pandangan bahwa bunga (*interest*) pada bank konvensional adalah hukumnya haram karena termasuk kategori riba yang dilarang dalam agama. Kedua, dari aspek ekonomi, penyerahan risiko usaha terhadap salah satu pihak dinilai melanggar norma keadilan. Adapun balas jasa modal pada sistem bagi hasil bank Syariah, diperhitungkan berdasarkan keuntungan dan kerugian yang diperoleh dengan adanya kesepakatan pada "*akad*" dan ini berlaku pada kreditur maupun debitur.

Sistem perbankan syariah memiliki kesamaan dengan sistem perbankan konvensional dalam hal mencari keuntungan dan pelayanan masyarakat dalam bisnis keuangan. Namun keduanya memiliki perbedaan dalam hal sistem balas jasa yang diberikan kepada para nasabah.

Dengan berpegang pada prinsip-prinsip balas jasanya masing-masing, kedua sistem perbankan ini bersaing bebas dalam pasar uang dimana jutaan nasabah diperebutkan dengan berbagai strategi. Fahmi (2006) menjelaskan bahwa untuk mengambil keputusan terkait dengan hal di atas, ada beberapa faktor yang mempengaruhi, antara lain:

- 1) Nasabah harus membaca lingkungan yang memerlukan keputusan;
- 2) mengumpulkan informasi situasi yang dihadapi sebanyak mungkin, terutama dari sudut pandang waktu dan biaya;
- 3) membentuk persepsi terhadap setiap situasi dengan menggunakan informasi yang ada;
- 4) menempatkan setiap situasi dalam kategori yang sesuai dengan karakteristiknya.

Jika dikaitkan dengan teori tersebut, maka nasabah harus pahami hal-hal yang berhubungan dengan bank syariah, kemudian ada ketertarikan dan mengambil keputusan untuk memilih sesuai dengan karakteristik obyeknya.

Ponorogo adalah kota perdagangan dan agraris yang dibuktikan dengan luas lahan pertanian sebesar 346,38 km<sup>2</sup> adalah lahan sawah dan 524,57 km<sup>2</sup> lahan bukan sawah namun masih bersifat lahan produktif, seperti yang di jelaskan oleh BPS Ponorogo (2014). Jika dibandingkan dengan luas area Ponorogo keseluruhan sebesar 1.371,78 km<sup>2</sup>, maka luas lahan pertanian Ponorogo adalah 63,49%. Penduduk kota Ponorogo adalah mayoritas beragama Islam, sebesar 826.131 jiwa dari jumlah penduduk total 833.142 jiwa. Pada wikipedia (2015) menerangkan, Ponorogo juga didukung dengan banyaknya pondok pesantren yang

tersebar diberbagai daerah, yaitu sebanyak 63 pesantren. Selain itu, BAPEDA Ponorogo (2014), Ponorogo juga didukung adanya universitas dan sekolah tinggi berbasis pendidikan agama Islam, kemunculan perbankan syariah diasumsikan menjadi lebih mudah diterima sehingga pertumbuhan bisnis perbankan berbasis ajaran Islam ini mulai berkembang dan semakin diminati.

Dengan banyaknya bisnis perbankan di Ponorogo, masyarakat memiliki lebih banyak pilihan dalam menginvestasikan dananya. Baik bank syariah maupun bank konvensional menawarkan begitu banyak produk layanan bagi para nasabah. Kondisi persaingan bisnis perbankan ini mendorong setiap bankir untuk mencari berbagai strategi pelayanan terbaik agar dapat menarik nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang telah ada.

Dalam menentukan strategi pelayanan yang terbaik, Bank syariah harus mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah. Dalam menentukan keputusan, tentu berdasarkan pada alasan-alasan yang menjadi faktor-faktor relevan untuk mengambil keputusan tersebut. Demikian juga masyarakat yang mengambil keputusan untuk menjadi nasabah bank syariah, tentu banyak pertimbangan yang menjadi dasar keputusan akhir.

Fenomena yang terjadi di masyarakat sekarang ini adalah keputusan untuk berinvestasi di perbankan syariah bukan karena pemahaman mereka terhadap hukum ekonomi Islam yang adil dan mengedepankan kebersamaan dan persaudaraan, namun karena faktor

faktor eksternal seperti faktor geologis, pengaruh dari lingkungan dan produk yang ditawarkan lebih bersifat ekonomis.

Keputusan nasabah untuk berinvestasi dengan sistem syariah tersebut, tentunya tidak begitu saja muncul tanpa adanya informasi dalam bentuk pengetahuan yang akurat, terkait dengan metode perbankan syariah tersebut. Hal itu menjadi faktor penentu keputusan nasabah untuk mengambil manajemen perbankan syariah sebagai media berinvestasi. Pengaruh dari lingkungan memiliki peran yang dominan untuk mempengaruhi keputusan nasabah tersebut. Namun faktor-faktor internal juga memiliki andil yang cukup besar juga sebagai penentu keputusan dan pemahaman sistem keuangan syariah pada masyarakat Ponorogo.

Dari pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa, telah terjadi fenomena yang bersifat bertolak belakang antara pemahaman masyarakat terhadap sistem ekonomi syariah dengan tindakan memilih bank syariah, dengan di buktikan berdasarkan alasan-alasan pengambilan keputusan untuk berinvestasi pada lembaga keuangan syariah. Potensi untuk menjadi nasabah pada masyarakat Ponorogo telah didukung kehidupan religius yang kuat dengan dibuktikan berdasarkan banyak pondok pesanren dan perguruan tinggi yang berbasiskan Islam, namun ternyata belum tentu mendukung perkembangan perekonomian Islam masyarakat di daerah Ponorogo. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk menggali data lebih dalam lagi yang dideskripsikan pada rumusan masalah berikut; 1) Faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi penentu pada masyarakat Ponorogo terhadap berkembangnya perekonomian Islam di Ponorogo secara umum; 2) Faktor-faktor dominan apa saja yang

mempengaruhi masyarakat Ponorogo terhadap perkembangan perekonomian Islam pada masyarakat Ponorogo.

## **METODE PENELITIAN**

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian di atas, maka ruang lingkup dari penelitian ini adalah faktor-faktor internal dan eksternal pada masyarakat Ponorogo yang menjadi nasabah Bank Syariah di Ponorogo.

Jenis penelitian ini berupa *deskriptif kuantitatif* yaitu penelitian yang mengukur kekuatan hubungan antar dua variabel atau lebih. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan *survey* yaitu kegiatan mengumpulkan data sebanyak-banyaknya mengenai fakta-fakta yang merupakan pendukung terhadap penelitian dengan maksud untuk status, gejala menemukan kesamaan status dengan cara membandingkan dengan *standart* yang sudah dipilih atau ditentukan.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan daftar pertanyaan (*questionnaire*), diberikan kepada masyarakat yang telah menjadi nasabah bank syariah yang ada di Ponorogo dengan mengambil sampel yang bervariasi, dengan penyebaran kuesioner kepada sampel yang diambil secara *cluster random sampling*. Kuesioner yang digunakan adalah kuesioner tertutup, dimana peneliti telah menyediakan jawaban yang dapat dipilih oleh responden. Berdasarkan hasil kuesioner yang disebarkan, dilakukan uji hipotesis dengan menggunakan program SPSS 22.00 untuk diketahui

faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi masyarakat Ponorogo dalam perkembangan ekonomi syariah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini menggunakan program SPSS versi 22.0 dan menghasilkan output berikut ini:

Tabel 1. Analisis Regresi Linier Berganda Model Summary

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.916 <sup>a</sup>	.839	.823	.790

a. Predictors: (Constant), PEMBELAJARAN, LOKASI, PRODUK, ORANG/PEGAWAI, HARGA, BUKTI FISIK, MOTIVASI, PROMOSI, PROSES, PERSEPSI

Sumber: Hasil Olah Data (SPSS 22.0)

Besarnya angka R square ( $r^2$ ) adalah 0,839. Angka tersebut digunakan untuk melihat besarnya pengaruh variabel produk, harga, promosi, lokasi, orang / pelayanan, proses, bukti fisik, motivasi, persepsi, pembelajaran terhadap variabel Keputusan Nasabah dengan cara menghitung koefisien (KD) dengan menggunakan rumus berikut:

$$KD = r^2 \times 100\%$$

$$KD = 0,839 \times 100\%$$

$$KD = 83,9\%$$

Angka tersebut mempunyai maksud bahwa pengaruh variabel independen terhadap variabel Persepsi (perantara) secara gabungan adalah 83%, sedangkan sisanya sebesar 17% (100%-83%) dipengaruhi oleh faktor lain.

**Uji f**

Tabel 2. Hasil Uji f

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	315.904	5	63.181	97.220	.000 <sup>b</sup>
Residual	67.587	104	.650		
Total	383.491	109			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN NASABAH

b. Predictors: (Constant), PEMBELAJARAN, LOKASI, PRODUK, ORANG/PEGAWAI, MOTIVASI

Sumber: Hasil Olah Data (SPSS 22.0)

Berdasarkan hasil analisis uji f diperoleh nilai  $f_{hitung}$  sebesar 97,220 > 2,30 dengan probabilitas sebesar  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Hal ini menjelaskan bahwa produk, lokasi, orang atau pelayanan, motivasi dan pembelajaran bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk syariah, dan menyatakan  $H_1$  terbukti.

**Uji t**

Tabel 3. Hasil Uji t

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.028	.500		.057	.955
PRODUK	-.158	.054	-.178	-2.891	.005
LOKASI	-.175	.053	-.199	-3.331	.001
ORANG/PEGAWAI	.359	.078	.332	4.579	.000
MOTIVASI	.539	.083	.517	6.523	.000
PEMBELAJARAN	.425	.071	.421	5.938	.000

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN NASABAH

Sumber: Hasil Olah Data (SPSS 22.0)

Berdasarkan hasil pengujian regresi linear berganda dapat dibuat persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y=0,028 + (-0,158) + (-0,175) + 0,359 + 0,539 + 0,425$$

Model regresi tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai konstan adalah 0,028 artinya keputusan masyarakat dalam menggunakan produk syariah secara bersama sama dipengaruhi oleh variabel produk, lokasi, orang / pelayanan, motivasi dan pembelajaran sebesar 0,028.
2. Nilai koefisien regresi variabel produk adalah sebesar -0,158, artinya pengaruh variabel produk terhadap keputusan nasabah adalah negatif. Hal ini menjelaskan bahwa setiap kenaikan produk satu satuan maka keputusan nasabah akan turun sebesar 0,158.
3. Nilai koefisien regresi variabel lokasi adalah sebesar -0,175, artinya pengaruh variabel lokasi terhadap keputusan nasabah adalah negatif. Hal ini menjelaskan bahwa setiap kenaikan nilai lokasi sebesar satu satuan, maka keputusan nasabah akan turun sebesar 0,175.
4. Nilai koefisien regresi variabel orang / pelayanan adalah sebesar 0,359, artinya pengaruh variabel orang/pelayanan terhadap keputusan nasabah adalah positif. Hal ini menjelaskan bahwa semakin tinggi variabel orang / pelayanan maka keputusan nasabah akan meningkat sebesar 0,359.
5. Nilai koefisien regresi variabel motivasi adalah sebesar 0,539, artinya pengaruh variabel motivasi terhadap keputusan nasabah adalah positif. Hal ini menjelaskan bahwa semakin tinggi variabel motivasi maka keputusan nasabah akan meningkat sebesar 0,539.

6. Nilai koefisien regresi variabel pembelajaran adalah sebesar 0,425, artinya pengaruh variabel pembelajaran terhadap keputusan nasabah adalah positif. Hal ini menjelaskan bahwa semakin tinggi variabel pembelajaran maka keputusan nasabah akan meningkat sebesar 0,425.
7. Dari kelima variabel tersebut, motivasi adalah yang paling dominan mempengaruhi keputusan nasabah, karena nilai koefisiennya paling tinggi yaitu sebesar 0,539.

Dari hasil perhitungan konstanta (a) pada tabel 3, yaitu sebesar 0,028 dan koefisien regresi linier berganda produk sebesar -0,158, lokasi sebesar -0,175, orang/pegawai sebesar 0,359, motivasi sebesar 0,539 dan pembelajaran sebesar 0,425 sehingga dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Uji pengaruh Produk terhadap nasabah produk bank syariah

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung} (-2,891) < t_{tabel} (1,981)$  tingkat signifikansi  $0,005 < 0,05$ , maka variabel produk memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan nasabah secara signifikan. Hal ini membuktikan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

2. Uji pengaruh lokasi terhadap nasabah produk bank syariah

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung} (-3,331) < t_{tabel} (1,981)$  tingkat signifikansi  $0,001 < 0,05$ , maka  $H_0$  berarti variabel lokasi memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan nasabah secara signifikan.

3. Uji pengaruh orang/pelayanan terhadap nasabah produk bank syariah

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung} (4,579) > t_{tabel} (1,981)$  tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ , maka variabel orang memiliki pengaruh

positif terhadap keputusan nasabah secara signifikan. Hal ini membuktikan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

4. Uji pengaruh motivasi terhadap nasabah produk bank syariah

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  (6,523) <  $t_{tabel}$  (1,981) tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ , maka  $H_0$  berarti variabel motivasi memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah secara signifikan.

5. Uji pengaruh pembelajaran terhadap nasabah produk bank syariah

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  (5,938) <  $t_{tabel}$  (1,981) tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ , maka  $H_0$  berarti variabel pembelajaran memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah secara signifikan.

## **PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Setelah melakukan penelitian dengan melakukan analisis faktor-faktor internal dan eksternal masyarakat Ponorogo dalam menggunakan produk bank syariah guna mengetahui pengaruhnya terhadap perkembangan perekonomian syariah di Ponorogo, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor produk dan faktor lokasi memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan nasabah dalam memilih perbankan syariah. Artinya masyarakat Ponorogo masih belum memahami atau belum tertarik untuk mengenal produk-produk bank syariah. Variabel orang/pelayanan, motivasi dan pembelajaran memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk bank syariah.

2. Dari kelima faktor tersebut, faktor yang paling dominan adalah faktor motivasi yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk bank syariah dengan dibuktikan besar koefisien 6,523.

## **B. Rekomendasi**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat direkomendasikan hal-hal sebagai berikut:

1. Variabel motivasi merupakan variabel yang paling besar pengaruhnya terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk bank syariah, sehingga sebaiknya faktor motivasi lebih diperhatikan dan ditingkatkan dalam bentuk masukan dan dukungan dari lingkungan apabila ingin meningkatkan perkembangan perekonomian syariah di kota Ponorogo.
2. Bagi pelaku perbankan syariah, disarankan untuk meningkatkan sosialisasi dan pelayanan terhadap konsumen atau calon konsumen dalam hal ini adalah nasabah terkait dengan informasi produk-produk perbankan syariah. Hal ini didukung oleh variabel pembelajaran pada nasabah yang juga memiliki pengaruh signifikan setelah variabel motivasi.
3. Selain pelayanan, motivasi dan pembelajaran yang mampu mempengaruhi keputusan nasabah sehingga meningkatkan perkembangan syariah di Ponorogo, maka peneliti berikutnya perlu mengadakan penelitian dengan menambah variabel-variabel yang lain dan lebih lengkap guna mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi

nasabah bank syariah, misalnya variabel psikologi dan lingkungan dan lain sebagainya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anshori, Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada Universitas Press, 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- BAPPEDA Ponorogo, *Pembangunan Ponorogo dalam angka 2014* (Ponorogo: BAPPEDA Ponorogo, 2014), 105-106.
- BPS Ponorogo, [http://ponorogokab.bps.go.id/index.php?hal=publikasi\\_detil&id=141](http://ponorogokab.bps.go.id/index.php?hal=publikasi_detil&id=141). Pada 02 Maret 2015 pukul 08:30.
- Fahmi Basyaib, *Teori Pembuatan Keputusan* (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2006),
- Hartono, Jogiyanto. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BPFE, 2011.
- [http://storage.jak-stik.ac.id/ProdukHukum/BankIndonesia/BPSESJatim\\_indonesia.pdf](http://storage.jak-stik.ac.id/ProdukHukum/BankIndonesia/BPSESJatim_indonesia.pdf), pada 5 Maret 2015.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis*. Jakarta: Prenada Media Group, 2010.
- Iqbal, Hasan. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta : PT Bumi Aksara, 2006.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana prenada Media Group, 2011.
- Karim, Adiwarmen A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Press, 2004.
- Kuncoro, Mudrajad. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta : Erlangga, 2003.
- Lubis K, Suhrawardi. *"Hukum Ekonomi Islam"*, Jakarta: Penerbit Sinar Grafika, 2000.
- Margono, S. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2005.
- Marzuki. *Metodologi Riset*, BPFE UII Yogyakarta: Yogyakarta, 2002.

- Muhammad. *Sistem dan Prosedur Oprasional Bank Islam*, Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Neneng Nelvi, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah yang mengambil lokasi penelitian di BNI Syariah Yogyakarta*, Yogyakarta, 2015.
- Pusat Pengkajian Bisnis dan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya dan Bank Indonesia. *Potensi, Referensi, dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah: Studi Pada Wilayah Propinsi Jawa timur*. Malang: 2000.
- Nawawi, Hadari dan Mimi Martini. *Penelitian Tarapan*. Yogyakarta: Gajah Mada Universitas, 1996.
- Simamora, Bilson. *Panduan riset perilaku konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Sholihin, Ahmad Ifham. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Sudjana, S. *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah - Skripsi - Tesis – Disertasi*. Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2001.
- Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Umar, Husein. *Riset Pemasanan dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.