



ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN PILIHAN NASABAH TERHADAP TABUNGAN WADIAH PADA BANK SYARIAH

Muhammad Rizky Dwi Kurniawan

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Fauzatul Laily Nisa

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Alamat: Jalan Rungkut Madya No. 1, Gunung Anyar, Surabaya 60294

Korespondensi penulis: 21011010150@student.upnjatim.ac.id, f.laily.nisa.es@upnjatim.ac.id

Abstract. *This study analyzes the factors determining customers' choices regarding wadiah savings in Islamic banks. Islamic banks, as financial institutions operating based on Islamic principles, offer wadiah savings products that are free from interest, speculation, and uncertainty, making them an attractive option for individuals who wish to accumulate savings in accordance with sharia. Using qualitative methods and a literature study approach, it was found that the determinants of customers choosing wadiah savings are influenced by internal and external factors. Internal factors include personality, religiosity, knowledge, and family influence. External factors include occupation, social interaction, service quality, and other factors such as economic conditions, technology, regulation, and promotion. Understanding these factors is crucial for Islamic banks in designing effective marketing strategies. These strategies can enhance customer satisfaction, attract new customers, and strengthen the position of Islamic banks in a competitive market.*

Keywords: *Sharia Bank, Wadiah Savings, Influence Factors, Marketing Strategy.*

Abstrak. Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang menentukan pilihan nasabah terhadap tabungan wadiah di bank syariah. Bank syariah, sebagai lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Islam, menyediakan produk tabungan wadiah yang bebas dari unsur bunga, spekulasi, dan ketidakpastian, menjadikannya pilihan menarik bagi individu yang ingin mengakumulasi tabungan sesuai dengan syariah. Dengan menggunakan metode kualitatif dan pendekatan studi literatur, ditemukan bahwa penentu nasabah dalam memilih tabungan wadiah dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kepribadian, religiusitas, pengetahuan, dan pengaruh keluarga. Faktor eksternal termasuk pekerjaan, interaksi sosial, kualitas pelayanan, dan faktor lainnya seperti kondisi ekonomi, teknologi, regulasi, dan promosi. Pemahaman terhadap faktor-faktor ini penting bagi bank syariah dalam merancang strategi pemasaran yang efektif. Strategi ini dapat meningkatkan kepuasan nasabah, menarik nasabah baru, dan memperkuat posisi bank syariah di pasar yang kompetitif.

Kata kunci: Bank Syariah, Tabungan Wadiah, Faktor-Faktor Pengaruh, Startegi Pemasaran.

LATAR BELAKANG

Uang adalah kebutuhan penting bagi masyarakat, berfungsi sebagai alat pertukaran barang dan jasa, melakukan pembayaran, memfasilitasi pergerakan, dan mendorong aktivitas ekonomi (Rahayu Indah Anggraeni et al., 2023). Uang terkenal karena nilai yang melekat pada dirinya dan entitas yang menerbitkannya, memfasilitasi pertukaran dan transaksi keuangan yang nyaman. Uang berfungsi sebagai katalisator utama untuk kegiatan ekonomi dan sosial, memungkinkan orang dan kelompok untuk memenuhi kebutuhan mereka. Memastikan kelancaran dan efisiensi aliran uang adalah kunci untuk stabilitas ekonomi, karena ini mendukung kegiatan ekonomi yang produktif dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Bank dan lembaga keuangan lainnya memiliki peran vital dalam memajukan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan individu (Dalimunthe & Lubis, 2023). Bank-bank di Indonesia berusaha untuk memfasilitasi ekspansi ekonomi dan kemajuan yang berkelanjutan dengan mengumpulkan dana dari masyarakat dan mengarahkannya untuk mendukung usaha-usaha produktif. Maka sebab itu, uang merupakan suatu yang sangat penting dalam keberadaan manusia dan kerangka ekonomi masyarakat.

Dalam rangka menyediakan produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, industri perbankan syariah telah muncul sebagai salah satu lembaga keuangan yang berkembang pesat dalam konteks ekonomi global. Perbankan syariah, yang dibentuk dengan menggabungkan kata “bank” dan “syariah” dalam proses operasionalnya tanpa menggunakan prinsip-prinsip bunga (riba), spekulasi (maisir), dan ketidakjelasan (gharar). Tujuan dari sistem ini adalah untuk memastikan bahwa layanan keuangan yang diberikan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, mencegah kegiatan yang tidak sah, dan mengedepankan prinsip-prinsip keadilan dalam transaksi keuangan. Lembaga-lembaga Islam, yang berfungsi tanpa menggunakan bunga, spekulasi, atau ketidakpastian, secara alternatif disebut sebagai perbankan Islam atau perbankan bebas bunga (Arafah, 2019).

Perbankan syariah menyediakan berbagai produk yang secara khusus memenuhi kebutuhan yang berbeda dan tidak ditawarkan oleh bank-bank pada umumnya. Salah satu produk yang banyak digunakan adalah tabungan wadiah (Muhaeni et al., 2022). yang

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN PILIHAN NASABAH TERHADAP TABUNGAN WADIAH PADA BANK SYARIAH

dimana tidak membebankan biaya tambahan atau biaya administrasi bulanan. Tabungan ini menguntungkan bagi individu yang ingin mengakumulasi tabungannya tanpa menggunakannya untuk pembiayaan perbankan. Tabungan wadiah memberikan rasa aman dan transparansi karena dana yang didepositkan dijamin keamanannya dan nasabah dapat mengetahui bagaimana dana mereka dikelola oleh bank secara jelas dan terbuka.

Tabungan wadiah yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam memberikan jaminan keamanan atas dana nasabah dengan terhindar dari unsur riba dan tindakan-tindakan yang dilarang dalam Islam. Minat nasabah terhadap produk tabungan wadiah dibentuk oleh beberapa elemen internal, seperti pengaruh keluarga, pengalaman pribadi, dan pengalaman, serta pengaruh eksternal, seperti lingkungan dan sosial. Akad wadiah, yang berkaitan dengan simpanan di bank syariah, mengizinkan penarikan dana setiap saat. Minat nasabah terhadap produk simpanan wadiah dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain sosial, pribadi, ekonomi, agama, dan psikologis. Dengan demikian, bank syariah perlu merancang strategi pemasaran yang mempertimbangkan aspek-aspek ini untuk memikat nasabah dan menjamin ekspansi dan kemajuan yang berkelanjutan. Strategi pemasaran yang efektif perlu dikembangkan oleh Bank Syariah, tidak hanya untuk menghadapi tantangan saat ini, tetapi juga untuk mempersiapkan masa depan (Handayani et al., 2023)

Industri perbankan syariah terus mengalami pertumbuhan, melalui penelitian ini akan dilakukan analisis terhadap faktor-faktor yang menjadi pertimbangan utama nasabah dalam memilih Tabungan Wadiah pada bank syariah. Analisis ini akan mencakup aspek-aspek seperti kejelasan prinsip syariah, kepercayaan terhadap bank, keuntungan yang diperoleh, pelayanan dan kemudahan akses, serta tingkat edukasi dan informasi yang diberikan oleh bank. Dengan pemahaman yang lebih mendalam terhadap faktor-faktor ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi pemasaran dan peningkatan kualitas produk Tabungan Wadiah. Hal ini juga dapat menjadi dasar untuk penelitian lebih lanjut, yang mengarah pada pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika pasar dan kebutuhan nasabah.

KAJIAN TEORITIS

A. Bank Syariah

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip Islam dan mengikuti ketentuan syariah. Dalam transaksinya, bank ini tidak menggunakan bunga atau riba, melainkan menerapkan sistem bagi hasil yang sesuai dengan aturan syariah (Ilyas, 2018). Bank Syariah bertujuan utama untuk menawarkan layanan pembiayaan dan jasa keuangan yang selaras dengan asas-asas syariah, serta memastikan peredaran uang berjalan dengan transparan dan adil. Ciri khas Bank Syariah meliputi tidak adanya penggunaan riba, adanya dewan pengawas syariah (DPS) yang memastikan kepatuhan terhadap prinsip syariah dalam produk dan layanan, serta transaksi yang jelas dan transparan. Bank Syariah juga tidak mengandung unsur-unsur yang mengandung riba dalam fungsinya. Fungsi utama Bank Syariah meliputi manajemen investasi, peran sebagai investor, pemberi layanan keuangan, serta pelaksana tugas-tugas sosialnya. Bank Syariah terbagi menjadi dua kategori, yaitu Bank Umum Syariah (BUS) yang fokus pada layanan pembayaran, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang tidak menawarkan layanan tersebut. Bank Syariah bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat, mendorong partisipasi masyarakat dalam pembangunan, mengelola institusi perbankan dengan baik, serta memberikan pendidikan ekonomi dan bisnis kepada masyarakat untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. Dengan demikian, Bank Syariah berfungsi sebagai lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip Islam, menawarkan layanan pembiayaan dan jasa keuangan yang transparan dan saling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.

B. Nasabah

Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, definisi dan klasifikasi nasabah dijabarkan dalam pasal 1 ayat 17, yang menjelaskan bahwa nasabah merupakan individu atau entitas yang menggunakan layanan perbankan. Menurut istilah dalam industri perbankan, nasabah merujuk kepada individu atau

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN PILIHAN NASABAH TERHADAP TABUNGAN WADIAH PADA BANK SYARIAH

entitas yang memiliki akun tabungan atau fasilitas pinjaman di sebuah lembaga keuangan (Fernandes & Marlius, 2018). Seorang nasabah merupakan individu yang aktif berinteraksi dengan bank atau lembaga keuangan sebagai pelanggan dalam urusan finansial, dan seringkali juga menjadi objek dalam konteks asuransi. Setiap nasabah pasti menginginkan kepuasan dari bank tempat mereka bertransaksi. Kepuasan nasabah menjadi salah satu faktor krusial yang harus diperhatikan oleh bank, karena nasabah adalah target utama bagi bank atau lembaga keuangan. Bank perlu memastikan nasabah merasa aman dan percaya untuk menyimpan uang mereka di bank tersebut. Agar masyarakat termotivasi untuk menyimpan uangnya di bank, institusi perbankan memberikan imbalan kepada penyimpan. Imbalan tersebut bisa berupa bagi hasil, hadiah, pelayanan, atau insentif lainnya. Semakin besar imbalan yang ditawarkan, semakin tinggi minat masyarakat untuk menabung di bank. Oleh karena itu, bank harus memberikan rangsangan dan kepercayaan agar masyarakat tertarik untuk menanamkan dana mereka.

C. Tabungan Wadiah Dalam Bank Syariah

Wadiah merujuk pada tindakan menitipkan barang kepada seseorang dengan harapan bahwa barang tersebut akan dijaga dengan penuh tanggung jawab (Agneza et al., 2022). Pernyataan tersebut dapat dipahami sebagai pelimpahan tanggung jawab sepenuhnya dari penitip kepada penerima titipan untuk menjaga keutuhan, keselamatan, dan kelengkapan barang titipan. Tabungan wadiah merupakan bentuk khusus dari tabungan yang wajib mengikuti fatwa DSN-MUI tentang wadiah. Tabungan ini dapat dikategorikan menjadi dua jenis: tabungan yang mengikuti prinsip wadiah dan mudharabah, dan tabungan yang tidak mengikuti prinsip wadiah. Tabungan wadiah diatur oleh akad wadiah, di mana nasabah berperan sebagai penitip dan memberi izin kepada bank untuk menggunakan dana yang disimpan. Bank bertanggung jawab atas keamanan dan integritas dana yang disimpan serta wajib mengembalikannya sesuai dengan permintaan pemiliknya.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini menerapkan metode kualitatif melalui pendekatan studi literatur dengan topik “Analisis Faktor-Faktor Yang Menentukan Pilihan Nasabah Terhadap Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah”. Dalam penelitian ini data dikumpulkan dari berbagai sumber literatur seperti jurnal akademik, buku teks, laporan penelitian, dan artikel yang relevan. Kemudian dalam penelitian ini menganalisis kembali secara sistematis literatur yang terpilih dianalisis secara mendalam untuk mengidentifikasi konsep-konsep kunci, temuan-temuan penting, dan kesimpulan dari studi-studi terdahulu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui studi literatur ini menunjukkan bahwasannya tabungan wadiah memberikan keuntungan finansial dengan membebaskan biaya administrasi bulanan, sehingga nasabah dapat mengakumulasi tabungan tanpa adanya potongan yang berulang. Hal ini sangat menguntungkan untuk tabungan dengan jangka waktu pendek, karena saldo tabungan tetap konstan. Namun demikian, tabungan jangka panjang mungkin memiliki konsekuensi negatif karena nilai uang yang ditabung dapat menurun karena inflasi atau devaluasi mata uang. Selain itu, perlu dicatat bahwa tabungan wadiah tidak menawarkan peluang bagi hasil seperti tabungan mudharabah. Hal ini dikarenakan tabungan wadiah hanya merupakan simpanan atau titipan dengan jumlah yang tetap, yang membatasi kemampuan nasabah untuk berpartisipasi dalam skema bagi hasil yang ditawarkan oleh bank-bank Islam. Kekurangan ini dapat menjadi konsekuensi bagi nasabah yang ingin memaksimalkan potensi keuntungan dari keuntungan komersial bank syariah. Walaupun tabungan wadiah tidak menawarkan peluang bagi hasil, Namun, pilihan nasabah terhadap tabungan wadiah di bank syariah dipengaruhi oleh sejumlah faktor. Penelitian ini menggali lebih dalam mengenai kompleksitas keputusan nasabah dalam konteks perbankan syariah, dengan menyoroti berbagai aspek yang menjadi pertimbangan utama dalam memilih produk tabungan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Faktor-Faktor Yang Menentukan Nasabah

Faktor internal dan Faktor eksternal yang menentukan ketertarikan nasabah menurut penelitian (Susanto & Ratna Dewi Setyowati, 2023) adalah faktor pribadi, faktor agama, faktor pengetahuan, dan faktor keluarga. Dalam faktor pribadi, dijelaskan bahwa

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN PILIHAN NASABAH TERHADAP TABUNGAN WADIAH PADA BANK SYARIAH

faktor-faktor yang bersifat pribadi, yang tidak terpengaruh oleh pengaruh eksternal, memiliki dampak yang cukup besar terhadap pilihan seseorang untuk menabung di Bank Syariah. Sehingga, faktor diri sendiri merupakan penentu utama dalam mempengaruhi pilihan individu untuk memilih produk atau jasa. Pengetahuan, yang didefinisikan sebagai penerimaan akan keberadaan suatu fenomena, juga dapat menjadi penyebab mendasar bagi faktor pribadi tersebut.

Dalam faktor agama, agama mencakup sistem kepercayaan dan kepatuhan terhadap doktrin, yang mempengaruhi pengambilan keputusan dengan konsekuensi di akhirat. Sehingga, tabungan wadiah dipilih karena ketaatannya pada prinsip-prinsip hukum Islam dan memberikan keuntungan baik untuk kehidupan saat ini maupun di akhirat. Tingkat religiusitas yang tinggi berkorelasi dengan pemahaman yang mendalam tentang prinsip halal-haram, seperti riba, dan komitmen terhadap pedoman agama. Agama membentuk pola pikir untuk menjalani kehidupan dengan tujuan menyembah Ilahi, dengan pemahaman bahwa tindakan mempengaruhi kehidupan selanjutnya. Nilai-nilai agama berdampak langsung pada kecenderungan seseorang terhadap produk seperti tabungan wadiah di perbankan syariah yang sesuai dengan hukum Islam.

Dalam faktor pengetahuan, pengetahuan sangat penting bagi eksistensi manusia karena memperluas kemampuan kognitif seseorang dan memfasilitasi pemahaman prinsip-prinsip moral dan etika. Pengetahuan sendiri merupakan faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi kecenderungan individu untuk menabung di Bank Syariah, karena dengan pengetahuan yang lebih baik, khususnya dalam literasi keuangan syariah, kemungkinan untuk mengembangkan minat terhadap tabungan ini meningkat. Dengan pengetahuan ini, nasabah dapat membuat keputusan yang lebih tepat, memproses informasi dengan baik, dan membedakan antara yang benar dan yang salah. Konsumen memiliki tingkat pengetahuan produk yang beragam, yang mereka gunakan untuk menafsirkan informasi baru dan membuat keputusan yang tepat. Oleh karena itu, pengetahuan berperan penting dalam membentuk kecenderungan atau antusiasme seseorang untuk menabung di Bank Syariah.

Dalam faktor keluarga, keluarga merupakan faktor intrinsik yang membentuk karakter dan pandangan seseorang dalam pengambilan keputusan. Orang-orang terdekat kita memiliki pengaruh paling besar dalam pengambilan keputusan. Anggota keluarga

memiliki kemampuan untuk memberikan pengaruh kepada orang lain dengan mendukung manfaat atau mengadvokasi pilihan tertentu. Interaksi rutin dengan keluarga juga dapat memfasilitasi pertukaran pendapat dan pengetahuan, yang sejalan dengan proses internalisasi, yang pada akhirnya menyebabkan individu dapat mengambil keputusan sebagai hasil dari internalisasi akal sehat dalam kegiatan rutin sehari-hari.

Faktor eksternal yang mempengaruhi minat nasabah adalah faktor pekerjaan, dan sosial. Dalam faktor pekerjaan, dijelaskan bahwa pekerjaan adalah usaha kolaboratif di mana individu atau kelompok mendedikasikan waktu dan energi mereka, biasanya dengan antisipasi menerima imbalan atau memenuhi kewajiban kepada orang lain. Menurut penelitian tersebut, pekerjaan berdampak pada pemilihan produk, termasuk produk tabungan, yang dapat digunakan untuk pekerjaan seperti upah, pembayaran, dan perdagangan.

Faktor sosial mencakup dinamika interpersonal di antara individu-individu dalam suatu masyarakat, yang meliputi dampak dari kenalan, kerabat, dan wali dalam pemilihan suatu produk. Dengan menggunakan tabungan wadiah, individu memiliki potensi untuk menginspirasi orang lain untuk membuka rekening tabungan yang serupa berdasarkan pengalaman mereka. Konsep eksternalitas konsumen-ke-konsumen mengacu pada dampak dari tindakan seorang konsumen terhadap utilitas konsumen lainnya. Sebagai contoh, nasabah yang telah menggunakan suatu produk dalam jangka waktu yang cukup lama dapat mendukung produk tersebut dengan menyoroti keunggulan dan kemudahan penggunaannya. Kelompok referensi, seperti teman, memiliki kemampuan untuk mempengaruhi tindakan individu, seperti mahasiswa yang memilih tabungan wadiah karena kebutuhan biaya kuliah.

Adapun pengaruh kualitas pelayanan menurut (Aprilianti, 2022), Layanan adalah pengalaman yang tidak berwujud dan cepat berlalu, lebih terasa daripada dimiliki, di mana pelanggan dapat ikut aktif dalam proses konsumsi layanan tersebut. Oleh karena itu, Agar tetap mempertahankan loyalitas pelanggan, organisasi penyedia layanan harus bisa memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan yang semakin pintar dengan cara yang efektif dan efisien. Pelanggan yang setia cenderung mengeluarkan lebih banyak uang, melakukan lebih banyak pembelian, dan menjadi pendukung yang antusias bagi organisasi. Kualitas layanan yang ditawarkan oleh perbankan syariah juga menentukan

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN PILIHAN NASABAH TERHADAP TABUNGAN WADIAH PADA BANK SYARIAH

minat nasabah. Kemudahan akses, kecepatan layanan, keramahan staf, serta Fasilitas yang tersedia di bank syariah menjadi aspek penting yang dipertimbangkan nasabah dalam memilih tabungan wadiah. Nasabah cenderung memilih bank yang memberikan pelayanan terbaik dan sesuai dengan harapan mereka.

Selain faktor-faktor yang telah diuraikan sebelumnya, terdapat berbagai elemen tambahan yang turut mempengaruhi keputusan nasabah dalam menentukan produk tabungan wadiah di Bank Syariah. Faktor-faktor ini mencakup kondisi ekonomi, kemajuan teknologi, aturan perbankan syariah, inisiatif promosi dan edukasi, kepuasan nasabah, dan aksesibilitas layanan tambahan. Pertama-tama, kondisi ekonomi memainkan peran signifikan dalam keputusan nasabah. Perubahan pada tingkat suku bunga dan inflasi dapat mempengaruhi daya tarik produk tabungan wadiah. Misalnya, dalam situasi ekonomi yang tidak stabil, nasabah mungkin mencari produk tabungan yang menawarkan keamanan dan stabilitas, yang bisa disediakan oleh bank syariah. Kedua, kemajuan teknologi juga berperan penting dalam menarik minat nasabah. Inovasi teknologi dalam perbankan syariah, seperti layanan perbankan digital, aplikasi mobile banking, dan sistem pembayaran online, dapat meningkatkan kenyamanan dan efisiensi bagi nasabah. Teknologi yang canggih memungkinkan nasabah untuk mengakses layanan perbankan kapan saja dan di mana saja, yang pada gilirannya meningkatkan daya tarik produk tabungan wadiah. Ketiga, aturan perbankan syariah yang ketat dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah memberikan kepercayaan lebih kepada nasabah. Keberadaan regulasi yang jelas dan transparan memastikan bahwa produk perbankan syariah tidak hanya sesuai dengan hukum Islam, tetapi juga melindungi kepentingan nasabah.

Selanjutnya, inisiatif promosi dan edukasi juga sangat berpengaruh. Program promosi yang efektif dapat menarik perhatian nasabah baru dan mempertahankan yang sudah ada. Selain itu, edukasi mengenai manfaat dan fitur produk tabungan wadiah melalui seminar, workshop, atau media digital dapat meningkatkan pemahaman nasabah dan mendorong mereka untuk memilih produk tersebut. Kepuasan nasabah merupakan faktor penting lainnya. Bank syariah yang mampu menjaga kepuasan nasabah melalui pelayanan yang ramah, profesional, dan responsif akan lebih mudah mempertahankan loyalitas nasabah. Kepuasan nasabah yang tinggi seringkali berujung pada rekomendasi dari mulut ke mulut yang positif, yang dapat menarik lebih banyak nasabah baru.

Aksesibilitas layanan tambahan, seperti program hadiah atau cashback, juga menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah. Program-program ini tidak hanya menambah nilai bagi nasabah, tetapi juga meningkatkan keterlibatan dan loyalitas mereka terhadap bank syariah. Dengan mempertimbangkan semua elemen ini, lembaga keuangan syariah dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang kebutuhan dan preferensi konsumen. Hal ini memungkinkan mereka untuk terus meningkatkan dan menyesuaikan penawaran produk mereka agar lebih sesuai dengan ekspektasi nasabah. Melalui pendekatan yang komprehensif dan strategis ini, bank syariah dapat memperkuat posisinya di pasar dan meningkatkan daya saingnya secara keseluruhan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam penelitian tentang faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah dalam memilih tabungan wadiah pada bank syariah, dapat disimpulkan bahwa faktor internal, seperti kepribadian, religiusitas, dan pengetahuan, serta faktor eksternal, seperti pekerjaan, interaksi sosial, Dan Kualitas Pelayanan turut berperan dalam menentukan minat nasabah. Selain itu, faktor tambahan seperti kondisi ekonomi, kemajuan teknologi, regulasi perbankan syariah, promosi, kepuasan nasabah, dan ketersediaan layanan tambahan juga memengaruhi preferensi nasabah. Dengan memahami faktor-faktor ini, bank syariah dapat merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memperluas pangsa pasar mereka.

Perlunya studi lanjutan dan penelitian pasar yang lebih mendalam untuk memahami perubahan tren dan preferensi nasabah. Ini dapat membantu bank syariah dalam mengidentifikasi peluang pasar baru, mengembangkan strategi pemasaran yang lebih tepat, dan memperkuat posisi mereka dalam pasar yang semakin kompetitif.

DAFTAR REFERENSI

- Agneza, S., Jalaludin, J., & Rinawati, R. (2022). Praktek Tabungan Easy Wadiah Bank Syariah Indonesia dalam Perspektif Fatwa No. 02/DSN-MUI/IV/2000. *JAMMIAH (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah)*, 2(1), 68–82. <https://doi.org/10.37726/jammiah.v2i1.292>
- Aprilianti, sri. (2022). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih Tabungan Wadiah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis Periode 2020-2021. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(2), 2597–2602.

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN PILIHAN NASABAH TERHADAP TABUNGAN WADIAH PADA BANK SYARIAH

- Arafah, M. (2019). Sistem Keuangan Islam: Sebuah Telaah Teoritis. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business*, 1(1), 56–66. <https://doi.org/10.24256/kharaj.v1i1.801>
- Dalimunthe, N., & Lubis, N. K. (2023). Peran Lembaga Perbankan terhadap Pembangunan Ekonomi: Fungsi dan Tujuannya dalam Menyokong Ketenagakerjaan. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(30), 956–963. <https://journal.um-surabaya.ac.id/Mas/article/view/20997%0Ahttps://journal.um-surabaya.ac.id/Mas/article/download/20997/7132>
- Fernandes, Y. D., & Marlius, D. (2018). Peranan Customer Service Dalam Meningkatkan Pelayanan Kepada Nasabah Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Utama Padang. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 4.
- Handayani, R. N., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2023). Strategi Pemasaran Produk Bank Syariah Di Tengah Pesatnya Pertumbuhan Industri Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 5(01), 1–10. <https://doi.org/10.47080/jmb.v5i01.2285>
- Ilyas, R. (2018). Manajemen Permodalan Bank Syariah. *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 5(2), 323. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v5i2.3017>
- Muhaeni, S. N., Apsari, P. I., Yusron, M., & Setiyowati, A. (2022). Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Wadiah. *Musyarakah: Journal of Sharia Economic (MJSE)*, 2(1), 29–42. <https://doi.org/10.24269/mjse.v2i1.5288>
- Rahayu Indah Anggraeni, Dini Astri Wijayanti, & Eva Dwi Kurniawan. (2023). Implementasi Fungsi Uang Pada Sistem Perekonomian Dalam Novel Negeri Para Bedebah Karya Tere Liye. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Kreatif*, 2(1), 80–88. <https://doi.org/10.59024/jumek.v2i1.279>
- Susanto, N. M. H., & Ratna Dewi Setyowati. (2023). Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Soetta Ponorogo. *Wadiah*, 7(1), 1–20. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v7i1.297>