

Faktor-faktor yang Menentukan Keputusan Nasabah Pembiayaan Mitraguna Berkah Bank Syariah Indonesia : Studi Kasus di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandung Asia Afrika

Sekar Nadia Lestari*, Ima Amaliah

Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung, Indonesia.

*sekarnadia77@gmail.com, amaliah.dasuki@gmail.com

Abstract The growth in disbursement of consumer financing at Bank Syariah Indonesia Bandung City Area, which occupies the top ranking position is at the BSI Bandung Asia Africa Branch Office. This happened because the disbursement of financing for BSI's Mitraguna Berkah products was very significant, dominated by customers, especially non PNS teachers, who had middle to lower incomes of 1,500,000 to 2,400,000, felt they met the classification to apply for Mitraguna financing at BSI, as well as opinions and interests that make customers prefer applying for Mitraguna BSI. In addition, BUMN customers who have taken over to BSI feel that margins and installments at BSI are lighter and more consistent than conventional banks. The purpose of this study is to identify and analyze what factors determine customer decisions and analyze what factors are most dominant in determining customer decisions for Mitraguna Berkah Financing at BSI KC Bandung Asia Africa. The method used in this research is quantitative descriptive and the analysis model is Principal Components Analysis. Sources of data in this study are primary and secondary. The data collection technique is by distributing questionnaires to 100 respondents with a total of 21 statements. The sampling technique uses non-probability sampling with a purposive sampling technique. The results of this study indicate that there are factors that determine the customer's decision to finance Mitraguna Berkah BSI KC Bandung Asia Africa, which consists of personal factors, economic factors, psychological factors and social factors.

Keywords: *Principal Components Analysis, Customer Decision, Mitraguna.*

Abstrak Pertumbuhan pencairan pembiayaan consumer pada Bank Syariah Indonesia Area Bandung Kota, yang menempati posisi peringkat teratas adalah di BSI Kantor Cabang Bandung Asia Afrika. Hal ini terjadi karena peningkatan pencairan pembiayaan produk Mitraguna Berkah BSI, sangat signifikan didominasi oleh nasabah khususnya guru non PNS, yang memiliki pendapatan menengah kebawah sebesar 1.500.000 s/d 2.400.000, merasa memenuhi klasifikasi untuk mengajukan pembiayaan Mitraguna di BSI, serta opini dan minat yang membuat nasabah untuk prefer mengajukan Mitraguna BSI. Selain itu, nasabah BUMN yang melakukan take over ke BSI merasa margin dan angsuran di BSI lebih ringan dan tetap dibandingkan bank konvensional. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor apa yang menentukan keputusan nasabah dan menganalisis faktor apa yang paling dominan dalam menentukan keputusan nasabah Pembiayaan Mitraguna Berkah di BSI KC Bandung Asia Afrika. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan model analisis yaitu Principal Components Analysis. Sumber data dalam penelitian ini yaitu primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu dengan penyebaran kuesioner pada 100 responden dengan jumlah sebanyak 21 pernyataan. Teknik penarikan sampel menggunakan non-probability sampling dengan teknik purposive sampling. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat faktor yang menentukan keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna berkah BSI KC Bandung Asia Afrika yaitu terdiri dari faktor pribadi, faktor ekonomi, faktor psikologis dan faktor sosial.

Kata Kunci: *Principal Components Analysis, Keputusan Nasabah, Mitraguna*

A. Pendahuluan

Pada saat ini, sebagian masyarakat Indonesia masih menganggap bank konvensional sebagai solusi untuk membantu memecahkan masalah perekonomian. Pada kenyataannya, bank konvensional tidak membantu kepada masyarakat yang membutuhkannya tetapi malah merugikan dengan sistem bunga tersebut. Bunga merupakan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank, sedangkan bank syariah menerapkan prinsip bagi hasil, yang besaran nominalnya berdasarkan realisasi kemampuan nasabah (Rahim, 2021).

Dalam siklus ekonomi yang bermula dengan perolehan kekayaan, konsumsi merupakan tahap yang terakhir dan paling penting di dalam ilmu ekonomi, konsumsi bermakna membelanjakan kekayaan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Manusia tidak akan terlepas dari berbagai macam kebutuhan, hal tersebut dapat kita lihat dari kehidupan sehari-hari mengenai bagaimana cara individu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dengan berbagai cara, oleh karena itu kegiatan ekonomi mengarah kepada pemenuhan kebutuhan manusia (Muhammad Sharif, 2011).

Salah satu produk konsumtif yang dapat menjadi alternatif bagi khususnya bagi nasabah yaitu Pembiayaan Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia Program Mitraguna BSI. Pembiayaan Mitraguna Berkah diberikan bank kepada ASN dan pegawai tetap perusahaan/lembaga negara/yayasan/badan usaha lainnya yang pengajuannya dilakukan secara massal bagi kelompok maupun perorangan, dimana angsurannya dikoordinasi oleh perusahaan atau instansi melalui sistem pemotongan gaji yang sudah berbasis payroll BSI (Bank Syariah Indonesia, 2021).

BSI memberikan fasilitas terhadap para guru non PNS dengan status kerja yang tidak tetap dimana gaji yang didapatkan rata-rata sebesar 1.500.000 s/d 2.400.000 dapat mengajukan pembiayaan khususnya untuk program Mitraguna berkah BSI. Menurut penelusuran awal peneliti, nasabah khususnya guru non PNS melakukan pengalihan nasabah take over dari bank konvensional seperti BPR menjadi nasabah BSI KC Bandung Asia Afrika, karena beberapa faktor yang dirasakan oleh nasabah yaitu dari adanya margin atau keuntungan bank yang lebih murah dibandingkan bank konvensional, mendapatkan rekomendasi dari rekan kantor. Selain itu untuk pembayaran angsuran menggunakan sistem debit angsuran otomatis disesuaikan setiap tanggal gajian, ATM dan buku tabungan tidak dijamin, sehingga ini menjadi salah satu faktor bagi nasabah konvensional beralih melakukan pelunasan take over bank lain.

Selain itu, menurut nasabah yang melakukan take over khususnya untuk nasabah karyawan BUMN, nasabah mendapatkan informasi pembiayaan Mitraguna BSI karena mengetahui produk melalui media periklanan seperti penyebaran brosur, kunjungan BSI ke instansi atau perusahaan dengan adanya open booth produk kepada pegawai yang menawarkan margin dan angsuran tetap sesuai akad dan mendapatkan rekomendasi dari rekan kerja yang sudah memiliki pembiayaan Mitraguna di BSI KC Bandung Asia Afrika.

Kelebihan pembiayaan Mitraguna di BSI dibandingkan bank konvensional, untuk angsuran pembiayaan ini bersifat flat atau tetap dan tidak berubah angsurannya sampai dengan lunas, sehingga tidak memberatkan nasabah untuk melebihi ketentuan dari gajinya. Perbedaan yang dirasakan oleh nasabah, suku bunga di bank konvensional bersifat floating yang jenis perhitungan bunga untuk besaran angsurannya bisa berubah-ubah sesuai dengan aturan Bank Indonesia, di bank syariah untuk akad berdasarkan prinsip syariah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan harga atau tingkat margin yang kompetitif lebih murah dimulai dari bank konvensional serta jangka waktu yang fleksibel.

Keputusan konsumen yaitu tindakan konsumen dalam memutuskan sebuah produk barang atau jasa keuangan yang dianggap menjadi solusi alternatif dari kebutuhan dan keinginan konsumen. Keputusan menjadi konsumen nasabah di bank memerlukan proses identifikasi masalah dan menarik kesimpulan sebelum memutuskan untuk menjadi nasabah pada lembaga keuangan yang dianggap dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka (Fahmi, 2014).

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: “Faktor-faktor apakah yang menentukan keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna Berkah di BSI KC Bandung Asia Afrika?” dengan peningkatan kesadaran merek?” “Faktor-faktor apakah yang paling dominan dalam menentukan keputusan

nasabah pembiayaan Mitraguna Berkah di BSI KC Bandung Asia Afrika?”.

Selanjutnya, tujuan dalam penelitian ini diuraikan dalam pokok-pokok sebagai berikut:

1. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor apakah yang menentukan keputusan nasabah Pembiayaan Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia KC Bandung Asia Afrika.
2. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor yang paling dominan dalam menentukan keputusan nasabah Pembiayaan Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia KC Bandung Asia Afrika.

B. Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan model analisis yaitu Principal Components Analysis. Sumber data dalam penelitian ini yaitu primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu dengan penyebaran kuesioner pada 100 responden nasabah dengan jumlah sebanyak 21 pernyataan. Teknik penarikan sampel menggunakan non-probability sampling dengan teknik purposive sampling.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Tabel 1. Hasil KMO and Bartlett's Test

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0.789
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	917.260
	Df	210
	Sig.	0.000

Sumber : Hasil pengolahan SPSS versi 25, 2023

Berdasarkan uji KMO and Bartlett's Test, dapat diketahui bahwa nilai KMO sebesar 0.789. Begitu juga dengan nilai *Chi-Squares* = 917.260 dan berada pada tingkat signifikansi 0,000 ($<0,05$). Dengan ini dapat dianalisis lebih lanjut karena masuk dalam kategori layak untuk kepentingan analisis faktor. Setelah dilakukan pengujian persyaratan nilai dari KMO, kemudian dilanjutkan dengan pengujian persyaratan pada MSA (*Measures of Sampling Adequacy*).

Hasil Pengujian MSA (Measures of Sampling Adequacy)

Anti- image Correlation	Pribadi_1	,862 ^a
	Pribadi_2	,793 ^a
	Pribadi_3	,847 ^a
	Pribadi_4	,853 ^a
	Ekonomi_1	,831 ^a
	Ekonomi_2	,719 ^a
	Ekonomi_3	,785 ^a
	Ekonomi_4	,818 ^a
	Ekonomi_5	,899 ^a
	Ekonomi_6	,850 ^a
	Sosial_1	,682 ^a
	Sosial_2	,534 ^a
	Sosial_3	,691 ^a
	Sosial_4	,888 ^a
	Psikologis_1	,856 ^a
	Psikologis_2	,717 ^a
	Psikologis_3	,550 ^a
	Psikologis_4	,602 ^a
	Psikologis_5	,819 ^a
	Psikologis_6	,779 ^a
	Psikologis_7	,671 ^a

Sumber : Hasil pengolahan SPSS versi 25, 2023

Berdasarkan hasil pengujian MSA yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa nilai MSA seluruh variabel sudah memenuhi syarat nilai MSA > 0,5 dapat dilihat pada *output* yang bertanda ‘a’ pada kolom *Anti Image Correlation*. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada variabel yang harus dikeluarkan dan seluruh variabel layak untuk melanjutkan proses analisis faktor.

Hasil Analisis *Communalities*

Communalities		
	Initial	Extraction
Pribadi_1	1.000	0.592
Pribadi_2	1.000	0.552
Pribadi_3	1.000	0.541
Pribadi_4	1.000	0.560
Ekonomi_1	1.000	0.546
Ekonomi_2	1.000	0.781
Ekonomi_3	1.000	0.726
Ekonomi_4	1.000	0.591
Ekonomi_5	1.000	0.719
Ekonomi_6	1.000	0.693
Sosial_1	1.000	0.603
Sosial_2	1.000	0.679
Sosial_3	1.000	0.564
Sosial_4	1.000	0.588
Psikologis_1	1.000	0.620
Psikologis_2	1.000	0.603
Psikologis_3	1.000	0.746
Psikologis_4	1.000	0.656
Psikologis_5	1.000	0.653
Psikologis_6	1.000	0.667
Psikologis_7	1.000	0.800

Dari hasil tampilan output SPSS dapat dilihat bahwa nilai *communalities* dari ke 21 variabel lebih dari 0,5, sehingga variabel tersebut memiliki hubungan yang kuat dengan faktor

yang terbentuk. Variabel tertinggi pada penelitian ini adalah Psikologis_7 dengan nilai *extraction* sebesar 0,800.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	6.601	31.433	31.433	6.601	31.433	31.433	4.173	19.873	19.873
2	2.165	10.308	41.741	2.165	10.308	41.741	2.830	13.475	33.349
3	1.761	8.385	50.125	1.761	8.385	50.125	2.204	10.493	43.842
4	1.508	7.182	57.308	1.508	7.182	57.308	2.197	10.462	54.303
5	1.246	5.935	63.243	1.246	5.935	63.243	1.877	8.940	63.243

Sumber : Hasil pengolahan SPSS versi 25, 2023

Berdasarkan tabel 4.6 diketahui bahwa nilai *eigenvalues* yang lebih dari 1 adalah 5, sehingga terbentuk lima faktor dengan nilai *eigenvalues* masing-masing faktor adalah 6.601, 2.165, 1.761, 1.508 dan 1.246. Kelima faktor tersebut mampu menjelaskan keragaman total sebesar 63.243%, sehingga dapat disimpulkan keenam faktor sudah cukup mewakili keragaman variabel-variabel asal.

Hasil Rotated Component Matrix

	Component				
	1	2	3	4	5
Sosial_4	0.741	0.118	0.081	0.125	0.057
Psikologis_1	0.706	0.148	0.097	0.279	-0.115
Ekonomi_1	0.704	0.074	-0.012	0.160	0.140
Pribadi_4	0.661	0.181	0.295	-0.056	0.003
Pribadi_3	0.597	0.204	0.074	0.182	0.072
Pribadi_2	0.594	0.207	0.199	-0.298	0.169
Pribadi_1	0.580	0.283	0.168	-0.037	0.213
Ekonomi_4	0.578	0.358	0.304	-0.180	0.070
Ekonomi_2	0.106	0.841	0.024	0.248	0.020
Ekonomi_3	0.300	0.770	0.111	0.073	0.161
Ekonomi_5	0.329	0.730	0.267	-0.079	-0.003
Ekonomi_6	0.467	0.607	0.274	-0.178	0.008
Psikologis_7	0.141	0.055	0.817	0.263	0.200
Psikologis_6	0.312	0.108	0.736	-0.087	0.091
Psikologis_5	0.100	0.317	0.699	0.234	0.002
Psikologis_3	0.029	0.233	0.028	0.829	-0.051
Psikologis_4	0.032	-0.019	0.234	0.771	0.071
Psikologis_2	0.446	-0.118	0.029	0.615	0.105
Sosial_2	-0.075	-0.149	0.125	0.136	0.786
Sosial_1	0.179	0.070	0.045	0.005	0.751
Sosial_3	0.151	0.225	0.059	-0.065	0.695

Sumber : Hasil pengolahan SPSS versi 25, 2023

Dari 21 pernyataan atau variabel yang diuji menjadi 5 faktor dengan rincian sebagai berikut :

1. Faktor 1 terdiri dari : Sosial_4, Psikologis_1, Ekonomi_1, Pribadi_4, Pribadi_3, Pribadi_2, Pribadi_1 dan Ekonomi_4.
2. Faktor 2 terdiri dari : Ekonomi_2, Ekonomi_3, Ekonomi_5 dan Ekonomi_6.
3. Faktor 3 terdiri dari : Psikologis_7, Psikologis_6 dan Psikologis_5.

4. Faktor 4 terdiri dari : Psikologis_3, Psikologis_4 dan Psikologis_2.
5. Faktor 5 terdiri dari : Sosial_2, Sosial_1 dan Sosial_3.

Interpretasi Faktor-faktor yang Menentukan Keputusan Nasabah Pembiayaan Mitraguna Berkah BSI Kantor Cabang Bandung Asia Afrika

Faktor	Variabel	Pernyataan	Loading Factor	Variance (%)
Faktor 1	Sosial_4	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena lokasi kantor BSI mudah dijangkau.	0,741	31.433%
	Psikologis_1	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena motivasi yang kuat mendorong keputusan.	0,706	
	Ekonomi_1	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena akad perjanjian kesepakatan kedua pihak berdasarkan sistem bagi hasil yang sesuai prinsip syariah.	0,704	
	Pribadi_4	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pengaruh minat tentang pembiayaan Mitraguna.	0,661	
	Pribadi_3	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pengaruh opini tentang pembiayaan Mitraguna.	0,597	
	Pribadi_2	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pekerjaan sesuai kriteria bank.	0,594	
	Pribadi_1	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena usia yang memadai.	0,580	
	Ekonomi_4	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pembayaran angsurannya bersumber dari gaji.	0,578	

Faktor	Variabel	Pernyataan	Loading Factor	Variance (%)
Faktor 2	Ekonomi_2	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena manginnya lebih murah dibandingkan bank konvensional.	0,841	10.308%
	Ekonomi_3	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena biaya administrasi yang ringan.	0,770	
	Ekonomi_5	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pembayaran angsurannya tidak memberatkan.	0,730	
	Ekonomi_6	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pembayaran angsurannya sesuai kemampuan.	0,607	
Faktor 3	Psikologis_7	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena memenuhi kebutuhan tersier.	0,817	8.385%
	Psikologis_5	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena memenuhi kebutuhan primer.	0,736	
	Psikologis_6	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena memenuhi kebutuhan sekunder.	0,699	
Faktor 4	Psikologis_3	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena menggunakan akad <i>al-qarab</i> untuk tujuan <i>take over</i> dari bank lain.	0,829	7.182%
	Psikologis_4	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena menggunakan akad <i>ijarah</i> dengan tujuan sewa objek barang atau jasa.	0,771	
	Psikologis_2	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena menggunakan akad <i>murabahah</i> untuk tujuan jual beli.	0,615	
Faktor 5	Sosial_2	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pengaruh keluarga saya.	0,786	5.935%
	Sosial_1	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pengaruh lingkungan tempat tinggal.	0,751	
	Sosial_3	Mengajukan pembiayaan Mitraguna karena pengaruh teman kerja	0,695	

Sumber : Hasil pengolahan data peneliti, 2023

1. Faktor 1 menjelaskan keragaman data sebesar 31.433%. Faktor ini terdiri dari 7 variabel diantaranya Sosial_4, Psikologis_1, Ekonomi_1, Pribadi_4, Pribadi_3, Pribadi_2, Pribadi_1 dan Ekonomi_4. Dapat diartikan bahwa keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna BSI sebesar 31.433% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Faktor 1 bisa diberi nama dengan faktor pribadi karena variabel pernyataan yang membentuk faktor 1 merupakan pernyataan mengenai kepribadian seseorang dalam menentukan keputusan pembiayaan Mitraguna BSI.
2. Faktor 2 menjelaskan keragaman data sebesar 10.308%. Faktor ini terdiri dari 4 variabel yaitu Ekonomi_4, Ekonomi_2, Ekonomi_3, Ekonomi_5 dan Ekonomi_5. Dapat diartikan bahwa keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna BSI sebesar 10.308% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Faktor kedua bisa diberi nama faktor ekonomi karena variabel pernyataan yang membentuk faktor 2 merupakan pernyataan mengenai faktor ekonomi seseorang dalam menentukan keputusan pembiayaan Mitraguna BSI.

3. Faktor 3 menjelaskan keragaman data sebesar 8.385%. Faktor ini terdiri dari Psikologis_7, Psikologis_6 dan Psikologis_5. Dapat diartikan bahwa keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna BSI sebesar 8.385% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Faktor 3 bisa diberi nama dengan faktor psikologis karena variabel pernyataan dari faktor 3 merupakan pernyataan mengenai psikologis seorang nasabah dalam menentukan keputusan pembiayaan Mitraguna BSI.
4. Faktor 4 menjelaskan keragaman data sebesar 7.182%. Faktor ini terdiri dari Psikologis_3, Psikologis_4 dan Psikologis_2. Dapat diartikan bahwa keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna BSI sebesar 7.182% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Faktor 4 bisa diberi nama dengan faktor jenis akad pembiayaan karena variabel pernyataan dari faktor 4 merupakan pernyataan jenis akad pembiayaan nasabah dalam menentukan keputusan pembiayaan Mitraguna BSI.
5. Faktor 5 menjelaskan keragaman data sebesar 5.935%. Faktor ini terdiri dari Sosial_2, Sosial_1 dan Sosial_3. Dapat diartikan bahwa keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna BSI sebesar 5.935% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Faktor 5 bisa diberi nama dengan faktor sosial karena variabel pernyataan dari faktor 5 merupakan pernyataan faktor sosial nasabah dalam menentukan keputusan pembiayaan Mitraguna BSI.

Faktor Dominan yang Menentukan Keputusan Pembiayaan Mitraguna BSI Kantor Cabang Bandung Asia Afrika

Faktor yang paling dominan adalah faktor pribadi nasabah yang meliputi usia, pekerjaan, opini, motivasi, minat, gaji, akad dan lokasi kantor. Dalam memenuhi berbagai kebutuhan konsumsi, bagi seseorang yang memiliki usia produktif, memiliki pendapatan dan pekerjaan sesuai dengan kriteria BSI, dapat mengajukan fasilitas pembiayaan produk Mitraguna BSI yang pembayaran angsurannya bersumber dari gaji. Sebelum mengajukan pembiayaan, nasabah telah mengetahui informasi produk Mitraguna BSI terkait akad perjanjian kesepakatan kedua pihak berdasarkan syariah dan dari segi lokasi kantor BSI yang mudah dijangkau. Hal ini mendorong motivasi, opini dan minat nasabah, sehingga memutuskan untuk mengajukan pembiayaan Mitraguna BSI di Kantor Cabang Bandung Asia Afrika.

D. Kesimpulan

Berdasarkan Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan mengenai faktor-faktor yang menentukan keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna berkah Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus BSI KC Bandung Asia Afrika), maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat faktor yang menentukan keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna berkah BSI KC Bandung Asia Afrika yaitu terdiri dari faktor pribadi, faktor ekonomi, faktor jenis akad, faktor psikologis dan faktor sosial.
2. Faktor yang paling dominan dalam menentukan keputusan nasabah pembiayaan Mitraguna berkah BSI KC Bandung Asia Afrika adalah faktor pertama yaitu faktor pribadi, karena memiliki nilai eigenvalues sebesar 6.601 (paling besar). Artinya keputusan nasabah yang paling dominan terdiri atas usia, pekerjaan, opini dan minat.

Daftar Pustaka

- [1] Bank Syariah Indonesia. (2021). Manual Produk Pembiayaan Mitraguna Berkah.
- [2] Fahmi, I. (2014). Pengantar Perbankan Teori & Aplikasi. https://doi.org/10.20595/jbf.19.0_3
- [3] Sharif, Muhammad Sistem ekonomi Islam, Prinsip Dasar (Jakarta: Suherman Rosyidi, 2011)
- [4] Rahim, A. (2021). Konsep Bunga dan Prinsip Ekonomi Islam Dalam Perbankan Syariah. *Al-Iqtishad: Jurnal Ekonomi*, 1(2), 189.
- [5] Almunawwaroh, M., & Marliana, R. (2018). Pengaruh Car,Npf Dan Fdr Terhadap Profitabilitas Bank Syariah Di Indonesia. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 2(1), 1–17. <https://doi.org/https://doi.org/10.29313/amwaluna.v2i1.3156>
- [6] Moch Fajar Suryo Atmojo, Nurfahmiyati, & Haviz, M. (2021). Pengaruh Capital Adequacy Ratio , Biaya Operasional Pendapatan Operasional dan Net Operational Margin terhadap Financing to Deposit Ratio pada Bank Umum Syariah di Indonesia Tahun 2016-2018. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 34–40. <https://doi.org/10.29313/jrieb.v1i1.69>
- [7] Nuraliyah, G. R., & Amaliah, I. (2021). Faktor-faktor yang Memengaruhi Non Performing Finance (NPF) pada Bank Umum Syariah di Indonesia Tahun 2003-2019. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 1(2), 82–87. <https://doi.org/10.29313/jrieb.v1i2.393>
- [8] Arfid Fathun Nadyan, & Dewi Rahmi. (2023). Pengaruh Pengetahuan, Religiositas, Persepsi, dan Media Informasi Terhadap Minat Investor Melakukan Wakaf Saham. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 53–60. <https://doi.org/10.29313/jrieb.v3i1.1926>
- [9] Nabilla Nurdina, & Ima Amailah. (2023). Preferensi Masyarakat Kota Bandung Terhadap Pinjaman Online. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 33–38. <https://doi.org/10.29313/jrieb.v3i1.1908>
- [10] Zulfan Fikriansyah, & Aan Julia. (2023). Faktor Penentu Keputusan Masyarakat Menjadi Pekerja Migran Indonesia (Studi Kasus : di Desa Bongas Kecamatan Bogas Kabupaten Indramayu). *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 25–32. <https://doi.org/10.29313/jrieb.v3i1.1889>