

## Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan syariah channelling outlet ( sco) studi kasus sco bni syariah cabang jakarta selatan

Hendrayani, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=123373&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

BNI Syariah telah memperluas jaringan layanan syariah dengan membuka layanan Syariah Channelling Outlet (SCO) di cabang konvensional. Namun setelah setahun lebih berjalan tingkat perkembangan dana pihak ketiga yang dihimpun dari layanan BNI Syariah Channelling Outlet (SCO) masih sangat rendah. Oleh karena itu penelitian bertujuan untuk melihat potensi, preferensi dan perilaku nasabah BNI terhadap Syariah Channelling Outlet (SCO), diharapkan akan dapat meningkatkan market sharenya. Penelitian dilakukan di BNI Syariah Jakarta Selatan dan lima tempat di kantor cabang BNI Melawai, Mayestik, Margonda, Serang dan Cilegon, dengan sampel 260 responden. Metode yang digunakan untuk mengolah data adalah uji validitas dan readibilitas dengan metode alpha, factor analysis, binary logistic regression. Dari hasil analisis logit faktor pendidikan, lokasi dan aspek syariah dominan mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan layanan SCO faktor produk harga, promosi, pelayanan, sumber daya insani dan fisik tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Hasil penelitian ini dapat digunakan manajemen BNI Syariah dalam menentukan kebijakan semegtasi, targeting dan positioning, yakni dengan lebih memperhatikan faktor-faktor dominan yang signifikan mempengaruhi keputusan nasabah, sehingga market share dapat ditingkatkan.....BNI Syariah (Islamic Law based bank) had expanded its service by launching service product of SCO at conventional branch. Nevertheless, upon more one year it had been operated the growth rate of third party finance being saved there, it remains low. Hence, this research is aimed at observing. And it is wished may increase market segment. This research is conducted at BNI Syariah of south Jakarta and other five office branches of Melawai, Mayestik, Margonda, Serang and Cilegon by sampling 260 of respondents. The method used to proceed data is both validity and reability tests, as well ad alpha, analysis factors, and binary logistical regression methods. From analysis results of educational factor logic, location dan dominant syariah aspects which influence customers decision who use SCO services, price product factors, promotion, service, human resources, and physics, significantly, these have not impacts. This research results may be applied by BNI Syariah management to make policies regarding segmentation, targeting and positioning by observing both significant and dominant factors which influence customers decision. So that, it may increase market share.