

ABSTRAK

Nama : Arief Budiman
Program Studi : Timur Tengah dan Islam
Judul : Pengaruh Karakteristik Individu Terhadap Proses Pengambilan Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus BSM KCP Palmerah)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel karakteristik individu, yaitu sumber daya konsumen, keterlibatan dan motivasi, pengetahuan, sikap, dan kepribadian, nilai, dan gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan menjadi nasabah, yaitu identifikasi kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan menjadi nasabah, dan perilaku pasca menjadi nasabah dengan studi kasus BSM KCP Palmerah. Metode pengumpulan data melalui kuesioner dengan skala *Likert* yang telah lulus uji validitas dan reliabilitas dengan teknik sampling *convenience sample* dan dengan jumlah sampel 100. Responden dipilih yang telah menjadi nasabah BSM. Metode analisis yang digunakan untuk menganalisis hubungan antar variabel adalah analisis regresi berganda (*Multiple Regression*).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel karakteristik individu secara keseluruhan berada pada tingkat *positive-moderate* dengan variabel yang berpengaruh positif secara signifikan adalah kepribadian, nilai, dan gaya hidup pada urutan pertama, pengetahuan pada urutan kedua serta keterlibatan dan motivasi pada urutan ketiga. Dan variabel lainnya, yaitu sumber daya konsumen dan sikap tidak berpengaruh secara positif dan signifikan. Akan tetapi, secara bersama-sama, karakteristik individu berpengaruh positif dan signifikan terhadap proses pengambilan keputusan menjadi nasabah.

Kata Kunci : karakteristik individu, proses pengambilan keputusan menjadi nasabah, *convenience sample*, analisis regresi berganda, *positive-moderate*

ABSTRACT

Name : Arief Budiman
Study Program : Middle East and Islamic
Title : The Influence of Individual Characteristic Toward Decision Making Process to be Sharia Bank Customer
(Case study of BSM KCP Palmerah)

The purpose of this research is to analyze the influence of individual characteristic variables, namely consumer resources, involvement and motivation, knowledge, attitude and personality, value and life style toward decision making process to be a customer of a sharia bank. Decision making process includes the process of need identification, information searching, alternative evaluation, decision to be a customer and behaviour after being customer. The research is a case study of BSM KCP Palmerah. Data were collected from selected respondent, BSM existing customer, using Likert-scale questionnaire which were valid and reliable with the sampling technique used was convenience sample with 100 respondent data. To analyze the cause-effect relationship within variables, the multiple regression was conducted.

The result of this research shows that individual characteristic variable as a whole towards decision making process is positive-moderate. The variables which are significantly positive are personality, values, and life style at the first rank, knowledge at the second rank and involvement and motivation at the third rank. Consumer resources and attitude do not influence positively the decision making process. However, individual characteristic as a whole influences positively and significantly toward decision making process to be a bank customer.

Keywords : individual characteristic, decision making process to be sharia bank customer, convenience sample, the multiple regression, positive-moderate

تأثير مميزات المدخرين في العوامل المؤثرة للادخار الى البنك الاسلامي
(دراسة تحقيقية واقعية في البنك الشريعة مانديري "BSM" فرع "Palmerah")

خلاصة

يهدف هذا البحث لمعرفة تأثير مميزات المدخرين وهي استطاعة الشراء والعلاقة والهدف والمعرفة والموقف الشخص وغيرها تجاه العوامل المؤثرة للادخار وهي احصاء الاحتياجة وطلب المعلومات, والمحاسبة والموقف بعد أن يكون مدخرا بدراسة تحقيقية في واقعة BSM فرع Palmerah واحصاء المراجع بطريقة Kuisiometer مع Likert scale بعد النجاح في احصاء Validitas و Reliabilitas مع مودل Convenience sample في مائة نسمة من مدخرين BSM. وأما طريقة الاحصائية التي تستعمل لتحليل العلاقة بين مميزات وهي التحليل .Multiple Regression.

ونتيجة التحليل تدل أن مميزات المدخرين الاجمالي في الحالة الموجبة التوسطية "Positive-Moderate" مع أن الممييزة التي يوئى التأثير الموجبة هي : الموقف الشخص, و حالة الحياة في المرتبة الأولى ثم ذو التربية العالية في المرتبة الثانية ثم العلاقة والهدف في المرتبة الثالثة. وأما الممييزة الأخرى لا يوئى التأثير الموجبت "Positive" في اعطاء ايراد الادخار.

الكلمة المفتاح : الممييزة الشخص, المدخر, Convenience Sample تحليل
.Multiple Regression, موجبة توسطية

DAFTAR ISI