

**PENGARUH KEPERIBADIAN DAN KELAS SOSIAL SERTA BUDAYA  
PENGUSAHA TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DEBITUR DI  
BNI SYARIAH KCP KENCONG**  
*(The Influence of Personality and Social Class also Cultural Entrepreneurs to  
Decision Became Debtors in BNI Syariah KCP Kencong)*

Octa Fatihatul Istiqomah, Muhammad Dimiyati, Imam Suroso  
Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember (UNEJ)  
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121  
E-mail: octaistiqomah@gmail.com

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh kepribadian dan kelas sosial serta budaya pengusaha terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong. Penelitian ini merupakan jenis penelitian *explanatory research*. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Jumlah responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 110 responden. Variabel yang digunakan sebanyak 4 (empat) variabel yang terdiri dari tiga variabel independen dan satu variabel dependen. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah debitur yang ada di BNI Syariah KCP Kencong. Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala likert. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi dengan pendekatan konfirmatori menggunakan *software Analisis Of Moment Structure (AMOS)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Kepribadian berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong; 2) Kelas sosial berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong; 3) Budaya pengusaha berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong.

**Kata Kunci:** Budaya Pengusaha, Kelas Sosial, Kepribadian, Keputusan, Nasabah Debitur.

**Abstract**

*This study aims to examine the effect of personality and social class also cultural entrepreneurs to decision became debtors in BNI Syariah KCP Kencong. This study is a type of explanatory research. The sampling technique in this study is purposive sampling. The number of respondents used in this study were 110 respondents. Variables used four variables. The four variables consisting of three independent variables and one dependent variable. The population in this study is debtors in BNI Syariah KCP Kencong. Scale of measurement in this study using a likert scale. The analysis methods uses the Confirmatory Regression analysis and a tool of analysis is Analisis Of Moment Structure (AMOS) software. The result show that: 1) Personality effects to decision became debtors in BNI Syariah KCP Kencong; 2) Social class effects to decision became debtors in BNI Syariah KCP Kencong; 3) Cultural Entrepreneurs effects to decision became debtors in BNI Syariah KCP Kencong.*

**Keywords:** Cultural Entrepreneurs, Debtors, Decision, Personality, Social Class.

**Pendahuluan**

Lembaga keuangan syariah di Indonesia semakin berkembang seperti yang terealisasi pada sektor perbankan, ditandai dengan semakin banyak berdirinya perbankan syariah di Indonesia ini (telah berdiri sebanyak 12 bank umum syariah, Statistika Perbankan Syariah, 2014). Dalam perbankan syariah menggunakan prinsip bagi hasil yang sesuai dengan ajaran Islam, Undang-undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 yang menjelaskan bahwa prinsip perbankan syariah merupakan bagian dari ajaran islam yang berkaitan dengan ekonomi. Salah satu prinsip dalam ekonomi Islam adalah larangan riba dalam berbagai bentuknya, dan solusinya menggunakan sistem bagi hasil. Dengan penggunaan prinsip dan sistem ini, bank syariah

dapat menciptakan iklim investasi yang sehat dan adil karena semua pihak dapat saling berbagi keuntungan maupun kerugian.

Perbankan syariah yang juga sering disebut sebagai perbankan Islam memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Islam melarang kaum muslim menarik atau membayar bunga (riba). Islam tidak berpihak pada kerja melawan modal, dan juga tidak berpihak pada modal melawan kerja. Islam memperagakan keadilan Allah yang tidak berpihak kepada salah satu pihak melawan pihak lainnya (Qordhowi, dkk. 1991: 41).

Pelarangan atau pengharaman riba berdasarkan Al-Quran Surat Al-Baqarah, ayat 275;...”Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”... Lebih

jauh dijelaskan pada QS. Al-Baqarah 278-279 : “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”.

Pemerintah menerbitkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Latar belakang undang-undang ini diterbitkan, yaitu bahwa pengaturan perbankan syariah dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998, belum spesifik dan kurang mengakomodasi karakteristik operasional perbankan syariah. Perkembangan dan pertumbuhan jaringan kantor perbankan syariah (*Islamic Banking Network*), dapat dilihat pada tabel 1.

**Tabel 1. Perkembangan Perbankan Syariah (*Islamic Banking*) di Indonesia Tahun 2010-2014**

Kelompok Bank	2010	2011	2012	2013	2014
Bank Umum Syariah	11	11	11	11	12
Unit usaha syariah	23	24	24	23	22
Jumlah kantor	1477	1737	2262	2588	2471
Dana Pihak Ketiga	76.036 (Milyar rupiah)	115.415 (Milyar rupiah)	147.512 (Milyar rupiah)	183.534 (Milyar rupiah)	217.858 (Milyar rupiah)
BPRS	150	155	158	163	163
Jumlah kantor	286	364	401	402	439
Dana Pihak Ketiga	1.603.778 (Milyar rupiah)	2.095.333 (Milyar rupiah)	2.937.802 (Milyar rupiah)	3.666.174 (Milyar rupiah)	4.028.415 (Milyar rupiah)

Sumber : Bank Indonesia, Statistik Perbankan Syariah ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id))

Tabel 1. menunjukkan bahwa industri perbankan syariah mengalami perkembangan dari segi jumlah unit usaha, dan penghimpunan dana pihak ketiga, baik itu bank umum syariah maupun bank perkreditan rakyat syariah. Adapun jumlah akun nasabah yang dikelola oleh bank syariah pada tahun 2011 tercatat 8,2 juta nasabah, tahun 2012 sebanyak 10,8 juta nasabah, dan tahun 2013 sebanyak 12,3 juta nasabah. Jumlah akun nasabah yang dikelola perbankan syariah tersebut meningkat 13,9% dari rentang tahun 2011 sampai dengan tahun 2013 (Sani dan Maftukhatusolikah, 2015).

Secara teoritis pengambilan keputusan konsumen dipengaruhi oleh banyak faktor baik faktor internal maupun

eksternal. Di samping itu, keputusan konsumen juga dapat dipengaruhi oleh strategi pemasaran yang dilakukan oleh marketer perusahaan. Menurut Kotler dan Keller (2009:184) bahwa proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal, pemasar harus mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah konsumen lalu pemasar dapat mengembangkan strategi pemasaran yang memicu minat konsumen.

Feist dan Feist (2008:96) mengemukakan bahwa kepribadian (*personality*) adalah suatu pola watak yang relatif permanen, dan sebuah karakter unik yang memberikan konsistensi sekaligus individualitas bagi perilaku seseorang. Kepribadian yang dimiliki seseorang sangat sulit untuk diubah dalam waktu yang singkat. Kepribadian dapat menjadi variabel yang sangat berguna dalam menganalisis pilihan merek konsumen (Kotler dan Keller, 2009:223). Gagasannya adalah bahwa merek juga memiliki kepribadian, dan bahwa konsumen mungkin memilih merek yang memiliki kepribadian yang cocok dengan kepribadian individu. Hasil penelitian Maleke (2013) menunjuk bahwa secara simultan dan parsial faktor sosial, pribadi, dan psikologi berpengaruh terhadap keputusan. Kelas Sosial merupakan “*social and economic groups constituted by coalescence of economic, occupational, and education bonds*” (Jeffries, 1980). Artinya menurut Jeffries bahwa konsep kelas melibatkan perpaduan antara ikatan ekonomi (yang oleh Jeffries dianggap sebagai segi terpenting dari kelas), pekerjaan, dan pendidikan.

Secara empiris di Sumatera Barat menunjukkan bahwa kelas sosial berpengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah. Pasrizal, dkk. (2011) mengemukakan bahwa semakin meningkat kelas sosial pengusaha maka semakin kuat keputusan menjadi nasabah BSM (Bank Syariah Mandiri). Hal ini sejalan dengan teori-teori perilaku konsumen yang menyatakan bahwa kepribadian berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan (Assael, 1992; Kanuk and Schiffman, 2007; Engel, Blackwell, and Miniard, 2009).

Budaya perusahaan menurut Schein (1992) bahwa budaya perusahaan sebagai suatu perangkat asumsi dasar akan membantu anggota kelompok dalam memecahkan masalah pokok dalam menghadapi kelangsungan hidup, baik dalam lingkungan eksternal maupun internal, sehingga akan membantu anggota kelompok dalam mencegah ketidakpastian situasi. Dan secara empiris di Sumatera Barat bahwa agama yang merupakan unsur dari budaya dapat mempengaruhi keputusan nasabah memilih bank islam.

Kabupaten Jember merupakan salah satu kota yang mayoritas penduduknya adalah beragama Islam. Kecamatan Kencong adalah salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Jember. Berdasarkan hasil Survey Sosial Ekonomi Nasional Tahun 2011 jumlah penduduk Kabupaten Jember sebesar 2.345.851 jiwa dan 97,6% dari jumlah penduduk tersebut adalah beragama Islam. Penggunaan akad-akad syariah dalam perbankan merupakan ciri khas yang dilakukan oleh berbagai perbankan syariah, termasuk BNI Syariah KCP Kencong. Bank syariah akan memberikan

bagi hasil kepada nasabah sesuai dengan pendapatan atau keuntungan atau kinerja bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan. Berdasarkan fenomena tersebut, maka penelitian dengan judul “Pengaruh Kepribadian dan Kelas Sosial serta Budaya Pengusaha terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BNI Syariah KCP Kencong” sangat penting untuk diteliti.

### 1. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut, maka rumusan masalah yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah :

- Apakah kepribadian berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong?
- Apakah kelas sosial berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong?
- Apakah budaya pengusaha berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong?

### 2. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Untuk menguji pengaruh kepribadian terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong
- Untuk menguji pengaruh kelas sosial terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong
- Untuk menguji pengaruh budaya pengusaha terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode kuantitatif. Penelitian ini merupakan jenis penelitian *explanatory research*. Menurut Ghazali (2005:12) bahwa *explanatory research* yaitu menjelaskan hubungan antara variabel – variabel melalui pengujian hipotesis. Populasi pada peneliti ini adalah pengusaha sebagai nasabah debitur BNI Syariah KCP Kencong. Untuk penelitian dengan pendekatan kuantitatif, seluruh populasi dan sampel adalah nasabah debitur BNI Syariah KCP Kencong.

Pengambilan sampel dengan menggunakan teknik *purposive sampling* dan metode *clustering* karena bertujuan untuk menemukan *cluster*. Ferdinand (2002:51) menyatakan bahwa ukuran sampel tergantung pada jumlah indikator dikalikan 5 sampai dengan 10. Sehubungan dengan digunakannya metode analisis regresi pendekatan *confirmatory* maka harus terdapat ukuran sampel yang memadai yaitu di atas 100 (Sarwono,2007:30). Mengacu pada jumlah sampel yang memadai, maka indikator yang ada adalah sebanyak 22 dikalikan dengan angka 5, yaitu sebanyak 110 responden.

Dalam penelitian ini teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan kuesioner dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan skala likert yaitu skala yang membedakan kategori berdasarkan tingkatan atau urutan.:

- Sangat setuju (SS) : skor 5
- Setuju (S) : skor 4
- Cukup setuju (CS) : skor 3

4. Tidak setuju (TS) : skor 2

5. Sangat tidak setuju (STS): skor 1

### Uji Validitas

Suatu skala pengukuran dikatakan valid apabila skala tersebut digunakan untuk mengukur yang seharusnya diukur. Uji validitas dilakukan untuk melihat butir-butir pertanyaan mana yang layak (*representatif*) untuk dipergunakan dengan menggunakan analisis konfirmatori pada masing-masing variabel laten. Indikator-indikator dari suatu variabel dikatakan valid jika mempunyai *loading factor* signifikan pada ( $\alpha=5\%$ ). Instrumen penelitian disebut *unidimensional* jika mempunyai nilai *goodness of fit index* (GFI)>0,90.

### b. Uji Realibilitas

Pengujian reliabilitas dilakukan untuk mengetahui konsistensi internal dari indikator-indikator sebuah konstruk yang menunjukkan derajat sampai dimana masing-masing indikator itu mengidentifikasi hal-hal yang spesifik saling membantu menjelaskan sebuah fenomena yang umum.

## Hasil Penelitian

Responden yang menjadi sampel pada penelitian ini sebanyak 110 orang. Dari hasil tabulasi data diketahui bahwa nasabah debitur yang menjadi responden memiliki jumlah paling besar pada nasabah debitur yang memiliki usaha yang bergerak di bidang makanan, yaitu dengan persentase 24,45%. jumlah responden laki-laki dan perempuan yaitu 69,09% dan 30,91%. Sedangkan karakteristik berdasarkan tempat tinggal asal, responden yang banyak yaitu yang berasal dari Kecamatan Kencong dengan persentase 43,64%. Sedangkan karakteristik berdasarkan umur dihasilkan bahwa nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong memiliki kelompok usia yang bermacam-macam.

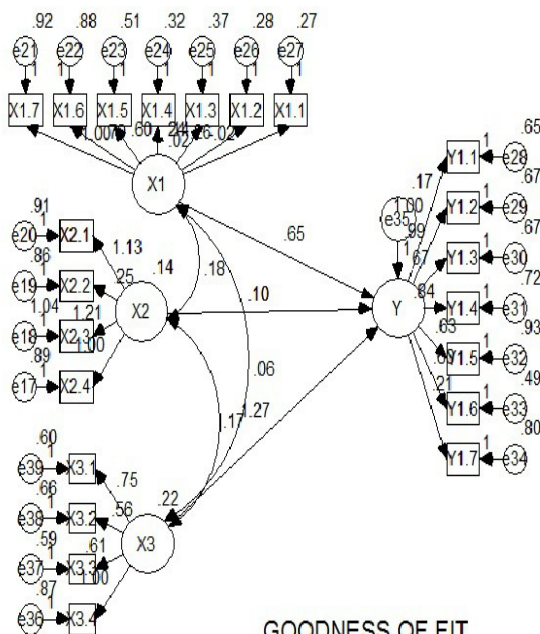
**Tabel 2. Karakteristik Responden**

Jenis Usaha	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
Bidang makanan	28	25,45%
Penyedia jasa atau persewaan	13	11,82%
Bidang Peternakan	16	14,55%
Perusahaan meubel	15	13,64%
Pertokoan dan atau minimarket	20	18,18%
Pengusaha ukir-ukiran dan lain-lain	18	16,36%
Jumlah	110	100,00%
Jenis Kelamin	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
Laki-laki	76	69,09%

Perempuan	34	30,91%
Jumlah	110	100,00%
<b>Tempat Tinggal Asal</b>	<b>Jumlah</b>	
	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Kecamatan Gumukmas	9	8,18%
Kecamatan Jombang	11	10,00%
Kecamatan Kencong	48	43,64%
Kecamatan Puger	12	10,91%
Kecamatan Semboro	4	3,64%
Kecamatan Umbulsari	19	17,27%
Kecamatan Wuluan	2	1,82%
Kecamatan Yosowilangun	5	4,54%
Jumlah	110	100,00%
<b>Klasifikasi Umur</b>	<b>Jumlah</b>	
	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
18-20 tahun	24	21,82%
21-28 tahun	47	42,73%
29-40 tahun	39	35,45%
Jumlah	110	100,00%

Sumber: Data diolah, Mei 2016

Dari hasil perhitungan *Loading Factor (CFA)* menunjukkan bobot dari masing-masing indikator sebagai pengukur dari variabel induknya. Semakin tinggi nilai *loading factor* maka semakin kuat indikator untuk mengukur dan merepresentasikan variabel induknya.



GOODNESS OF FIT  
 Probability=.017  
 Chisquare=248.135  
 Degree Of Freedom=203  
 GFI=0,939  
 RMSEA=0,045

**Uji Asumsi CFA**

Setelah dilakukan uji validitas dan reliabilitas pada masing-masing variabel laten, maka dilakukan uji asumsi untuk melihat persyaratan yang diperlukan dalam pemodelan CFA dapat dipenuhi. Persyaratan yang harus dipenuhi adalah asumsi multivariate normal, tidak ada multikolinieritas atau singularitas dan *outlier*.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas perlu dilakukan baik untuk normalitas terhadap data univariat maupun normalitas dimana beberapa variabel yang digunakan sekaligus dalam analisis akhir. Hasil uji asumsi normalitas disajikan dalam Tabel 4.17. Pengujian asumsi normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan nilai statistik z untuk *skewness* dan kurtosisnya dan secara empirik dapat dilihat dari *Critical Ratio (CR)*. Jika digunakan tingkat signifikansi 5%, maka nilai CR yang berada diantara -1,96 sampai dengan 1,96 ( $-1,96 \leq CR \leq 1,96$ ) dikatakan data berdistribusi normal, baik secara univariat maupun multivariat (Ghozali, 2005:128). Hasil pengujian normalitas atau *assessment of normality (CR)* memberikan nilai CR sebesar -0,240 terletak diantara  $-1,96 \leq CR \leq 1,96$  ( $\alpha=0,05$ ), sehingga dapat dikatakan bahwa data multivariat normal. Selain itu data juga univariat normal ditunjukkan oleh semua nilai *critical ratio* indikator semua indikator terletak antara  $-1,96 \leq CR \leq 1,96$ .

**Uji Multikolinieritas**

Uji multikolinieritas dapat dilihat melalui determinan matrik kovarians. Nilai determinan yang sangat kecil atau mendekati nol, menunjukkan indikasi terdapatnya masalah multikolinieritas atau singularitas, sehingga data itu tidak dapat digunakan untuk pengujian penelitian (Ghozali, 2005:131). Hasil pengujian multikolinieritas didapatkan nilai 2,63. Nilai ini jauh dari angka nol sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinieritas dan singularitas pada data yang dianalisis.

**Uji Outliers**

*Outlier* adalah observasi yang muncul dengan nilai-nilai ekstrim baik secara univariat maupun secara multivariat yaitu muncul karena kombinasi karakteristik unik yang dimiliki dan terlihat sangat jauh berbeda dari observasi-observasi lainnya. Apabila terjadi *outlier* dapat dilakukan perlakuan khusus pada *outlier*-nya asal diketahui bagaimana munculnya *outlier* tersebut. Deteksi terhadap *multivariate outlier* dilakukan dengan memperhatikan nilai *mahalanobis distance*. Kriteria yang digunakan adalah berdasarkan nilai *Chi Square* pada derajat kebebasan (*degree of freedom*) sebesar jumlah variabel indikator pada tingkat signifikansi  $p < 0,05$  (Ghozali, 2005:130).

Hasil uji *outlier* nampak pada *Mahalanobis distance* atau *Mahalanobis dsquared*. Untuk menghitung nilai *Mahalanobis distance* berdasarkan nilai *Chi square* pada derajat bebas 22 (jumlah variabel indikator) pada tingkat  $p < 0,05$  adalah sebesar 24,249 (Tabel df). Jadi data yang memiliki jarak *Mahalanobis distance* lebih besar dari 24,290 adalah *multivariate outlier*.

Tabel 3. Indeks Kesesuaian Model

Kriteria fit model	Nilai fit model	Standar	Keterangan
$X^2$ -chi-square	248.135	Diharapkan lebih kecil dari $X^2$ pada $df = 231$ yaitu 393.379	Baik
Significance Probability	0,017	$\geq 0,05$	marginal
RMSEA	0,045	$\leq 0,08$	Baik
GFI	0,939	$\geq 0,90$	Baik
AGFI	0,902	$\geq 0,90$	Baik
CMIN/DF	1.222	$\leq 2$ atau 3	Baik
TLI	0,984	$\geq 0,90$	Baik
CFI	0,922	$\geq 0,90$	Baik

Berdasarkan Tabel 3. diketahui bahwa dari delapan kriteria yang digunakan untuk menilai baik atau layak tidaknya suatu model ternyata tujuh kriteria terpenuhi dan satu kriteria marginal. Dengan demikian dapat dikatakan model dapat diterima, yang berarti ada kesesuaian antara model dengan data.

Tabel 4. Hasil Pengujian Kausalitas

Hipotesis	Koefisien Jalur	CR	Probabilitas	Keterangan
$Y \leftarrow X_1$	0.649	1.135	0.025	Signifikan
$Y \leftarrow X_2$	0.101	0.194	0.046	Signifikan
$Y \leftarrow X_3$	1.272	1.543	0.023	Signifikan

Berdasarkan Tabel 4. diketahui bahwa ketiga hipotesis tersebut signifikan dan dapat diterima sesuai dengan landasan teori yang sudah ada sebelumnya.

## Kesimpulan dan Keterbatasan

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data maka dapat disimpulkan bahwa kepribadian berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong. Hal ini membuktikan bahwa kepribadian nasabah debitur yang cenderung lebih peduli, penuh semangat, mengutamakan keadilan, memprioritaskan keaslian atau orisinalitas, mengutamakan pelayanan yang ramah, dan penuh kepercayaan terhadap BNI Syariah KCP Kencong sangat berperan penting dalam pengambilan keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong. Kelas sosial berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong. Hal ini berarti bahwa meningkatnya kelas sosial yang menunjukkan adanya status sosial, kehormatan, kelompok atau komunitas, dan kekuasaan yang baik dapat memperkuat keputusan seseorang untuk menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong. Budaya pengusaha berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong. Artinya yaitu pola perilaku yang dimiliki oleh

pengusaha dapat ditunjukkan dengan jenis usaha yang dimiliki sesuai syariah, norma-norma dan nilai-nilai syariah yang dijunjung tinggi, sistem syariah yang lebih disukai, dan bahasa sopan. Pola perilaku tersebut mampu menjadi alasan pengambilan keputusan pengusaha menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong.

### Keterbatasan

Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu tidak membedakan ukuran usaha yang dijalankan oleh nasabah debitur. Mengacu pada kesimpulan dan saran dalam penelitian ini, maka dengan adanya pengaruh yang positif dari variabel kepribadian yang didapatkan dari nasabah debitur BNI Syariah KCP Kencong perlu adanya pelayanan yang dapat mempertahankan kepuasan nasabah sehingga persepsi nasabah akan baik. Dan juga perlunya sosialisasi yang menarik dan lebih mudah dipahami oleh masyarakat agar dapat mengubah persepsi terhadap perbankan syariah, sehingga mempengaruhi kepribadian terhadap pengambilan keputusan menjadi nasabah debitur. BNI Syariah KCP Kencong perlu adanya kerjasama melalui pembinaan terhadap usaha-usaha mikro yang dimiliki oleh nasabah debitur sehingga dapat membantu nasabah untuk meningkatkan kelas sosialnya. Karena kelas sosial dapat mempengaruhi keputusan menjadi nasabah debitur di BNI Syariah KCP Kencong. BNI Syariah KCP Kencong penerapan perekonomian syariah perlu diperdalam dan promosi terhadap perbedaan antara Bank Konvensional dan Bank berbasis syariah lebih mengena pada nasabah dalam menentukan perbankan yang terbaik. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menguji konsep kelas sosial yang dapat melibatkan skala usaha yang dimiliki oleh nasabah debitur di perbankan syariah agar dapat mendukung dan memperkuat teori pengaruh kelas sosial terhadap keputusan menjadi nasabah debitur di perbankan syariah, khususnya BNI Syariah KCP Kencong.

### Ucapan Terima Kasih

Octa F.I mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia yang telah memberikan dukungan finansial melalui Beasiswa Bidik Misi tahun 2012. Jurnal ini disusun guna memenuhi syarat memperoleh gelar sarjana (S1) pada Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan , Universitas Jember. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu kelancaran pengerjaan jurnal ini.

### Daftar Pustaka

- Assael, H. 1992. *Consumer Behavior dan Marketing Action*. USA: PWS-KENT Publishing Company.
- Feist, Jess., and Feist, J., Gregory. 2008. *Theories of Personality*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ferdinand, Agusty. 2002. *Struktural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen Edisi 2*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Ferdinand, Augusty. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: CV. Indoprint.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS Edisi 4*. Semarang : Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Buku 1 Edisi 13*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Maski, Ghozali. 2010. Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen dan Model Logistik Studi pada Bank Syariah di Malang. *Journal of Indonesian Applied Economics*. Vol. 4 No. 1 Hal. 43-57.
- Sani, Kamalia dan Maftukhatusolikhah. 2015. Pengaruh Capital Adequacy Ratio (CAR) dan Quick Ratio (QR) Terhadap Return On Assets (ROA) Pada Bank Umum Syariah di Indonesia 2011-2013. *I-Economics Journal*. Vol. 1 No. 1 Hal. 1-24.
- Sarwono, Jonathan. 2007. Analisis Jalur untuk Riset Bisnis. Yogyakarta: Andi.
- Schein. 1992. *Pengertian Budaya Perusahaan Definisi Menurut Para Ahli*. [www.sarjanaku.com/2012/11/pengertian-budaya-perusahaan-menurut.html?m=1](http://www.sarjanaku.com/2012/11/pengertian-budaya-perusahaan-menurut.html?m=1) [diakses pada 15 Desember 2015].

