

**NIAT BERALIH NASABAH BANK KONVENSIONAL KE BANK SYARIAH
BERDASARKAN *PUSH PULL MOORING THEORY***



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR SARJANA
STRATA SATU DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

OLEH:

**MUHAMMAD TOMY MARZUKI
21108020050**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2025

**NIAT BERALIH NASABAH BANK KONVENSIONAL KE BANK SYARIAH
BERDASARKAN *PUSH PULL MOORING THEORY***



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR SARJANA
STRATA SATU DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

OLEH:

MUHAMMAD TOMY MARZUKI
21108020050

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2025

HALAMAN PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 550821, 512474 Fax. (0274) 586117 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1428/Un.02/DEB/PP.00.9/08/2025

Tugas Akhir dengan judul : NIAT BERALIH NASABAH BANK KONVENSIONAL KE BANK SYARIAH
BERDASARKAN *PUSH PULL MOORING THEORY*

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : MUHAMMAD TOMY MARZUKI
Nomor Induk Mahasiswa : 21108020050
Telah diujikan pada : Jumat, 08 Agustus 2025
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang

Farid Hidayat, S.H., M.S.I.
SIGNED

Valid ID: 68a7bb0d25ed5



Penguji I

Jauhar Faradis, S.H.I., M.A.
SIGNED

Valid ID: 68ac1001d2fb2



Penguji II

Dr. Siti Nur Azizah, S.E.I., M.E.I.
SIGNED

Valid ID: 68a581b8dea53



Yogyakarta, 08 Agustus 2025
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Prof. Dr. Misnen Ardiansyah, S.E., M.St., Ak., CA., ACPA.
SIGNED

Valid ID: 68ad0ceb86d37

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudara Muhammad Tomy Marzuki

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di – Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa Skripsi saudara:

Nama : Muhammad Tomy Marzuki

NIM : 21108020050

Judul Skripsi : Niat Beralih Nasabah Bank Konvensional ke Bank Syariah
Berdasarkan *Push Pull Mooring Theory*

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan/Prodi Perbankan Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi.

Dengan ini kami mengharap agar Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Untuk itu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 14 Juli 2025
Pembimbing

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA


Farid Hidayat, S.H., M.S.I.
NIP. 19810726 201503 1 002

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Tomy Marzuki
NIM : 21108020050
Jurusan/Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul “Niat Beralih Nasabah Bank konvensional ke Bank Syariah Berdasarkan *Push Pull Mooring Theory*” adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusunan sendiri, bukan duplikasi atau saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam body note dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Yogyakarta, 14 Juli 2025

Penyusun,



Muhammad Tomy Marzuki

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Tomy Marzuki
NIM : 21108020050
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Non eksklusif (non-exclusive royalty free right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**"Niat Beralih Nasabah Bank Konvensional ke Bank Syariah Berdasarkan
Push Pull Mooring Theory"**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola, dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Yogyakarta
Pada tanggal: 15 Juli 2025


(Muhammad Tomy Marzuki)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN MOTTO

*"Jangan pernah kau menunggu Keajaiban dunia,
Bukalah satu tujuan."
— Sheila On 7 (Pasti Ku Bisa)*

*"Kita lawan bersama dingin dan panas dunia."
— Sheila On 7 (Saat Aku Lanjut Usia)*

*"Kau harus bisa, bisa berlapang dada
Kau harus bisa, bisa ambil hikmahnya."
— Sheila On 7 (Lapang Dada)*



HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala rasa syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, kupersembahkan karya sederhana ini kepada kedua orang tuaku tercinta, Mas Tony dan semua keluargaku yang selalu menyertai setiap langkahku dengan doa, kasih sayang, dan pengorbanan yang tiada henti. Terima kasih atas keikhlasan dalam mendukung setiap proses dalam hidupku, terutama selama penyusunan skripsi ini.

Skripsi ini juga kupersembahkan kepada para dosen, sahabat-sahabat seperjuangan, dan semua pihak yang telah memberikan ilmu, motivasi, serta semangat dalam perjalanan akademik ini. Semoga karya ini menjadi langkah awal yang bermanfaat bagi kehidupan dan ilmu pengetahuan.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba ^ʿ	B	Be
ت	Ta ^ʿ	T	Te
ث	Sa ^ʿ	ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha ^ʿ	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha ^ʿ	Kh	Ka da Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra ^ʿ	R	Er
ز	Zai	Z	Zet

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah Ditulis Rangkap

مُتَعَدِّدَة	Ditulis	Mutaáddidah
عِدَّة	Ditulis	‘iddah

C. Ta’ Marbuttah

Semua ta’marbuttah ditulis dengan h, baik berada pada kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki aslinya.

حِكْمَة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
عِلَّة	Ditulis	<i>Jizyah</i>
كِرَامَة الْأَوْلِيَاء	Ditulis	<i>karamah al auliya’</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

اَ	Fathah	ditulis	<i>A</i>
اِ	Kasrah	ditulis	<i>I</i>
اُ	ḍammah	ditulis	<i>U</i>
فَاعِل	Fathah	ditulis	<i>Faála</i>
ذُكِرَ	Kasrah	ditulis	<i>Žukira</i>
يَذْهَبُ	ḍammah	ditulis	<i>Yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. Faṭḥah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	Jāhiliyyah
2. Faṭḥah + yā' mati	Ditulis	Ā
تَنَسَّى	Ditulis	Tansā
3. Kasrah + yā' mati	Ditulis	Ī
كَرِيم	Ditulis	Karīm
4. Ḍammah + wāwu mati	Ditulis	Ū
فُرُوض	Ditulis	furūḍ

F. Vokal Rangkap

1. Faṭḥah + yā' mati	Ditulis	Ai
بَيْنَكُمْ	Ditulis	Bainakuma
2. Faṭḥah + wāwu mati	Ditulis	Au
قَوْل	Ditulis	Qaul

G. Vokal Pendek yang Berurutan dan Satu Kata yang Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	a 'antum
أُعِدَّتْ	Ditulis	u 'iddat
لَنْشُكْرَنَّهُمْ	Ditulis	la 'in syakartum

H. Kata Sandang Alif+Lam

1. Bila diikuti huruf Qomariyyah maka ditulis dengan menggunakan huruf awalan “al”

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur 'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan huruf pertama Syamsiyyah huruf tersebut

السماء	Ditulis	<i>as-samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

ذو الفروض	Ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
السنة أهل	Ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan rahmat, taufiq hidayah serta inayahNya sehingga pada kesempatan ini penulis dapat menyelesaikan skripsi atau tugas akhir ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat serta salam tidak lupa penulis panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Semoga kita termasuk golongan umatnya dan mendapatkan Syafaatnya di yaumul qiyamah. Aamiin.

Dalam penyusunan skripsi ini, tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan kali ini dengan kerendahan hati, penulis bermaksud menyampaikan ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah ikut berperan dalam penyusunan skripsi ini, khususnya kepada :

1. Bapak Prof. Noorhaidi, M.A., M.Phil., Ph.D., selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
2. Bapak Prof. Dr. Misnen Ardiansyah, SE., M.Si., K.CA., ACPA., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
3. Bapak Dr. Jeihan Ali Azhar, S.Si., M.E.I. selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Bapak Farid Hidayat, S.H., M.S.I. selaku Dosen Penasehat Akademik sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi yang telah menyempatkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan yang sangat luas selama menempuh pendidikan di kampus ini.
6. Seluruh Staff dan Pegawai Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah membantu dalam proses skripsi ini.

7. Keluarga saya, Ibu, Bapak, Mas Tony yang telah berpartisipasi dalam memberikan dukungan dan mengulurkan tangan untuk meringankan dalam pembuatan skripsi ini.
8. Seseorang bernama Dinda Fadillah yang selalu *support* dan mengiringi langkahku dimanapun dan kapanpun.
9. Teman-teman pesantren saya, Bang Rizky, Bang Ikhsanul, om Rizal yang telah memberikan dukungan emosional dan berbagi ilmu dalam kelancaran skripsi ini.
10. Teman-teman KKN Panawuan, Idang, Maula, Royyan, Achmad, Susan, Endah, Fityan, Fia, dan Dinda yang awalnya pada malu-malu sekarang pada malu-maluin wkwk. Pokoknya kangen masa-masa panen ubi dan numpang mandi di masjid jalan baru !.
11. Serta beberapa orang yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan jasa nya dan mendukung kelancaran skripsi saya.

Semoga Allah SWT senantiasa dapat **membalas** semua kebaikan mereka dengan nikmat yang lebih berkah dan sempurna. Akhir kata, penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Maka dari itu, kritik dan saran serta perkembangan penelitian ini sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 16 Juli 2025
Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	ix
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
ABSTRAK	xxi
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	11
1. Manfaat Teoritis	11
2. Manfaat Praktis	11
E. Sistematika Pembahasan	12
 BAB II LANDASAN TEORI	 13
A. Landasan Teori	13
1. <i>Push Pull Mooring (PPM) Theory</i>	13
2. Niat Beralih	14
3. Perbankan	15
4. Kepuasan Rendah	17
5. Daya Tarik Alternatif	19
6. Religiusitas	20

7. Norma Subjektif	21
B. Kajian Pustaka	23
C. Kerangka Teoretik dan Pengembangan Hipotesis	29
1. Pengaruh kepuasan rendah terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta.	30
2. Pengaruh daya tarik alternatif terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta.	31
3. Pengaruh religiusitas terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta.	32
4. Pengaruh norma subjektif terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta.	33
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Jenis dan Objek Penelitian	35
1. Jenis Penelitian	35
2. Objek Penelitian	35
B. Sumber Data	35
1. Data Primer	35
2. Data Sekunder	36
C. Populasi dan Sampel	36
1. Populasi	36
2. Sampel	36
D. Definisi Operasional Variabel	38
E. Teknik Pengumpulan Data	43
F. Teknik Analisis Data	43
1. Analisis Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>)	44
2. Analisis Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	45
3. Uji Hipotesis	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	47
A. Hasil Pengumpulan Data	47
1. Domisili	47
2. Jenis Kelamin	48
3. Usia	48

4. Pendidikan Terakhir	48
5. Profesi	49
6. Rata-rata Pendapatan Bulanan	50
7. Periode menjadi Nasabah Bank Konvensional	50
B. HASIL ANALISIS PENGUKURAN MODEL (<i>Outer Model</i>).....	51
1. Uji <i>Convergent Validity</i>	51
2. Uji <i>Discriminant Validity</i>	53
3. Uji Reliabilitas	56
C. HASIL ANALISIS STRUKTUR MODEL (<i>Inner Model</i>)	57
1. Uji R-Square (R ²)	57
2. Uji F-Square	58
D. PENGUJIAN HIPOTESIS.....	59
E. PEMBAHASAN	59
1. Pengaruh Kepuasan Rendah Terhadap Niat Beralih Nasabah Bank Konvensional Ke Bank Syariah.	60
2. Pengaruh Daya Tarik Alternatif Terhadap Niat Beralih Nasabah Bank Konvensional Ke Bank Syariah.....	62
3. Pengaruh Religiusitas Terhadap Niat Beralih Nasabah Bank Konvensional Ke Bank Syariah.....	64
4. Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Niat Beralih Nasabah Bank Konvensional Ke Bank Syariah.....	65
BAB 5 PENUTUP.....	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA.....	69
PENERIMAAN JUDUL SKRIPSI	liii
PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI	liv
CURRICULUM VITAE	lv

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Sistematika Pembahasan	12
Tabel 2. 1 Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil	16
Tabel 2. 2 Perbedaan Bank Syariah dan Konvensional.....	16
Tabel 2. 3 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel dan Pertanyaan Kuesioner	38
Tabel 3. 2 Skala Likert	43
Tabel 4. 1 Domisili	47
Tabel 4. 2 Jenis Kelamin	48
Tabel 4. 3 Usia.....	48
Tabel 4. 4 Pendidikan Terakhir	49
Tabel 4. 5 Profesi.....	49
Tabel 4. 6 Rata-rata Pendapatan Bulanan	50
Tabel 4. 7 Periode Menjadi Nasabah Bank Konvensional	50
Tabel 4. 8 Nilai Loading Factor	51
Tabel 4. 9 Nilai AVE	53
Tabel 4. 10 Nilai Cross Loadings	54
Tabel 4. 11 Nilai Fornell-Larcker Criterion	56
Tabel 4. 12 Uji Reliabilitas.....	56
Tabel 4. 13 Uji R-Square.....	58
Tabel 4. 14 Uji F-Square	58
Tabel 4. 15 Uji Hipotesis.....	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pertumbuhan Aset Bank Syariah 2023.....	2
Gambar 1. 2 Pertumbuhan Aset Perbankan Konvensional 2023	3
Gambar 1. 3 Pangsa pasar bank syariah di berbagai negara (%) (2022).....	4
Gambar 2. 1 Kerangka Teoretik	30
Gambar 4. 1 Hasil Outer Model PLS	57



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Kuesioner Penelitian.....	xxiii
Lampiran 1. 2 Tabulasi Jawaban Responden	xxviii
Lampiran 1. 3 Analisis Data.....	xlix



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh kepuasan rendah, daya tarik alternatif, religiusitas, dan norma subjektif terhadap niat beralih nasabah bank konvensional ke bank syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta. Pendekatan kuantitatif digunakan dengan metode survei melalui kuesioner yang disebarakan secara daring kepada 180 responden. Data dianalisis menggunakan Partial Least Square-Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa religiusitas dan norma subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap niat beralih, sedangkan kepuasan rendah dan daya tarik alternatif tidak berpengaruh signifikan. Penelitian ini memberikan implikasi praktis bagi perbankan syariah untuk meningkatkan strategi pemasaran berbasis nilai keagamaan dan kepuasan layanan. Penelitian ini juga memperkuat teori *Push Pull Mooring* sebagai pendekatan yang relevan dalam studi switching intention di sektor jasa keuangan syariah.

Kata kunci: Bank Syariah, Niat Beralih, *Push Pull Mooring*



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam dunia modern saat ini, peranan perbankan untuk mendongkrak dan mendorong perekonomian suatu negara cukuplah besar. Hampir semua sektor yang terkait dengan kegiatan ekonomi dan keuangan selalu membutuhkan jasa perbankan. Oleh karena itu, baik di masa kini maupun di masa mendatang, perbankan tetap eksis menjembatani masyarakat dalam kegiatan keuangan baik kegiatan yang bersifat sosial, bisnis, maupun yang dilakukan oleh perseorangan dan lembaga (Ichsan, 2014).

Berdasarkan kegiatan operasionalnya, jenis bank di Indonesia dibedakan menjadi dua, yaitu bank konvensional dan bank syariah (Sumartik & Hariasih, 2018). Bank konvensional sendiri masih mendominasi perbankan di Indonesia dengan mengenakan suku bunga untuk produk perbankan mereka (Faizal, 2014). Seperti diketahui dalam Fatwa MUI Nomor 1 Tahun 2004, praktik bunga dalam bank konvensional terdapat unsur riba sehingga haram hukumnya. Dalam hal ini bank syariah hadir sebagai solusi masyarakat yang mendambakan perbankan dengan pengoperasiannya sesuai dengan prinsip syariah dan mengenakan sistem bagi hasil sebagai imbalan (Pasi, 2019).

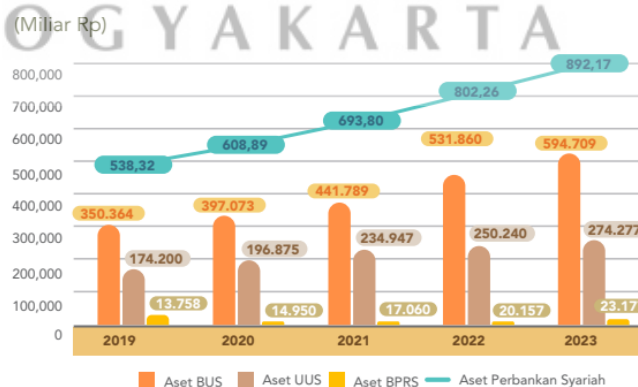
Sejak ditetapkannya UU No. 7 Tahun 1992 yang secara yuridis merupakan landasan awal sistem keuangan berbasis syariah dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang secara kelembagaan merupakan bank syariah pertama di Indonesia hingga saat ini, dunia perbankan syariah sudah banyak melewati tantangan keuangan seperti krisis hingga resesi keuangan (Anshori, 2009). Tantangan tersebut juga diwarnai perubahan landasan hukum UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan dan lebih spesifik lagi dengan UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah.

Adapun berbagai tantangan tersebut seperti resesi keuangan tahun 1998, krisis keuangan tahun 2008, sampai krisis keuangan karena terdampak pandemi covid-19.

Dari krisis keuangan yang melanda, kinerja perbankan syariah justru cenderung unggul ketimbang bank konvensional. sektor keuangan syariah terbukti lebih stabil daripada sektor keuangan konvensional. Krisis tahun 1998 dan 2008 menjadi bukti bahwa bank syariah menjadi cerminan lembaga keuangan syariah yang cukup stabil dalam krisis dibandingkan bank konvensional (Misno et al., 2020). Hal ini dibuktikan dengan *negative spread* yang tidak terjadi pada perbankan syariah, juga tingkat pembiayaan bermasalah yang relatif lebih rendah. Kondisi bank syariah dapat lebih tangguh dalam melewati krisis ini terjadi dikarenakan tingkat pengembalian bank atau *return on assets* yang tidak bergantung terhadap tinggi rendahnya tingkat suku bunga (Anshori, 2009).

Selain dari sisi menghadapi krisis, berdasarkan laporan perkembangan keuangan syariah Indonesia tahun 2023, pertumbuhan aset perbankan syariah sebesar Rp892,17 triliun, atau tumbuh sebesar 11,21% dibandingkan tahun 2022. Pertumbuhan aset perbankan syariah yang terus berada pada angka dua digit, menunjukkan rata-rata aset yang tetap kuat selama lima tahun terakhir. Hal ini dapat dilihat pada gambar 1.1

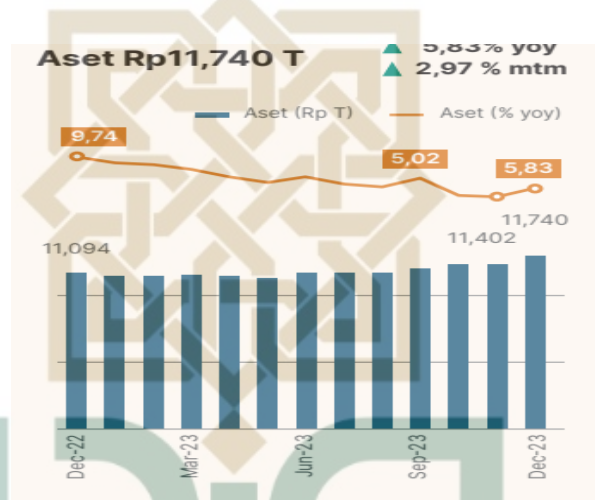
Gambar 1. 1 Pertumbuhan Aset Bank Syariah 2023



Sumber : Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2023

Berdasarkan gambar 1.1, aset BUS mencapai Rp62 triliun atau tumbuh sebesar 11,82% kemudian aset UUS mencapai Rp24 triliun atau meningkat sebesar 9,61% dibandingkan tahun 2022. Perkembangan ini patut diapresiasi karena ditahun yang sama, walaupun jumlah asetnya masih jauh lebih besar, pertumbuhan aset perbankan konvensional hanya tumbuh sebesar 5,83%. Berikut ini datanya dalam gambar 1.2

Gambar 1. 2 Pertumbuhan Aset Perbankan Konvensional 2023



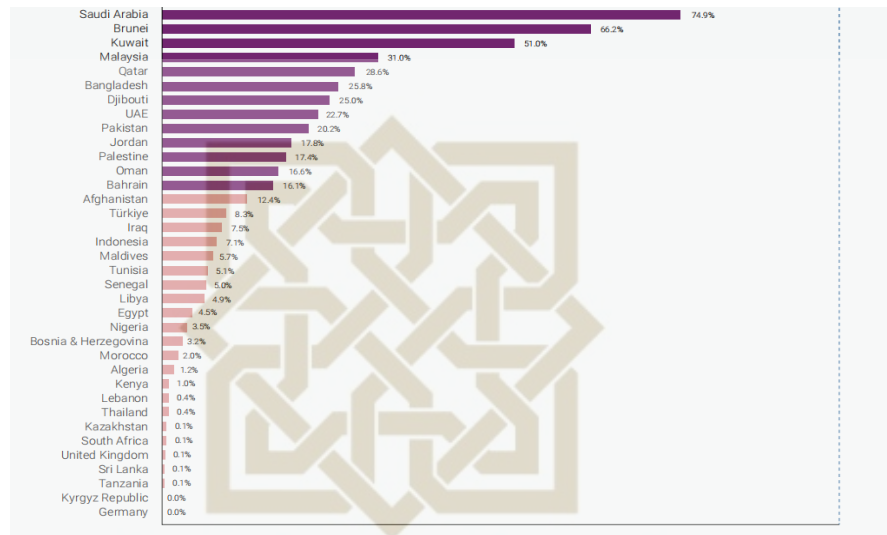
Sumber : Sayogo (2024)

Selaras dengan pertumbuhan aset, Dana Pihak Ketiga (DPK) perbankan syariah juga mengalami tren positif dengan persentase kenaikan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang melebihi bank konvensional. Dana Pihak Ketiga (DPK) perbankan syariah pada tahun 2023 sebesar Rp684,52 triliun atau tumbuh lebih baik dari tahun sebelumnya sebesar 10,49% (OJK, 2024). Sedangkan perbankan konvensional ditahun yang sama hanya tumbuh sebesar 3,37% (Sayogo, 2024). Peningkatan dana pihak ketiga bank syariah disebabkan karena kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah semakin baik dari tahun ke tahun (Farida, 2019).

Meski demikian, pangsa pasar bank syariah di Indonesia masih jauh lebih rendah dibandingkan bank konvensional. Pangsa pasar dapat diartikan sebagai bagian pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan, atau prosentasi penjualan suatu perusahaan terhadap total penjualan para

pesaing terbesarnya pada waktu dan tempat tertentu (William, 1984). Berikut ini data pangsa pasar bank syariah diberbagai negara dalam

Gambar 1. 3 Pangsa pasar bank syariah di berbagai negara (%) (2022)



Sumber : Islamic Financial Services Industry Stability Report 2023

Mayoritas penduduk Indonesia memeluk agama Islam. Saat ini 87,2% penduduk Indonesia beragama Islam atau lebih dari 207 juta penduduk Indonesia yang memeluk Islam (BPS, 2024). Mirisnya, dari mayoritas penduduk yang beragama Islam, pangsa pasar bank syariah di Indonesia sesuai gambar 1.3 hanya menyentuh 7,1 %. terdapat faktor kinerja dari aspek kompetitif seperti jumlah kantor, pelanggan dan promosi yang dapat memengaruhi market share (Abdullah, 2017). Berbeda dengan negara tetangga Malaysia yang presentase populasi muslim yang lebih rendah yaitu 61,3% dari total populasi Negeri Jiran namun pangsa pasarnya mencapai 31 % secara nasional (databoks.katadata.co.id).

Rendahnya pangsa pasar keuangan syariah di Indonesia disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain rendahnya tingkat pengetahuan keuangan masyarakat, khususnya literasi keuangan Syariah

(Salim et al., 2022). Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2024), salah satu faktor intern penyebab minimnya minat terhadap bank syariah adalah rendahnya level literasi keuangan syariah masyarakat di Indonesia. Masih dalam ranah literasi keuangan, kesadaran masyarakat tentang perbankan syariah perlu ditingkatkan. Banyak masyarakat negeri ini belum sepenuhnya memahami perbedaan antara perbankan syariah dan konvensional, serta manfaat yang ditawarkan oleh perbankan syariah (Putra, 2020). Hal ini disebabkan oleh kurangnya sosialisasi, pelatihan, dan edukasi yang memadai bagi para pelaku di industri tersebut (Azmi, 2020).

Pada era digital, bank syariah di Indonesia mulai melirik dan memanfaatkan internet dan juga media sosial dalam rangka memperkenalkan produk dan layanan mereka kepada masyarakat (Wulandari, 2023). Hal ini dapat menjadi solusi rendahnya literasi keuangan syariah dan kesadaran masyarakat tentang perbankan syariah. Selain itu, efektifitas dan efisiensi layanan perbankan digital dianggap sangat bermanfaat dan membantu generasi milenial dalam memenuhi kebutuhan transaksi keuangannya seperti berbelanja online, pembayaran tagihan, pembelian pulsa, dan transfer antar bank. Digitalisasi layanan ini membuat layanan bank dengan masyarakat lebih dekat, hemat, efisien, cepat, dan murah yang sangat disukai oleh generasi milenial (Natazza & Fasa, 2024).

Penggunaan media promosi perbankan syariah berbasis *game* edukasi menggunakan *scratch* untuk siswa Sekolah Menengah Atas (SMA) dinilai efektif dalam meningkatkan literasi keuangan syariah. Inovasi ini menunjukkan peningkatan signifikan sebesar 35,2% dari *pre-test* ke *post-test* dalam pemahaman beberapa konsep perbankan syariah seperti riba, mudharabah, musyarakah, dan ijarah. Game edukasi terbukti mampu mempersempit kesenjangan pemahaman antar siswa, yang tercermin dari penurunan standar deviasi skor *post-test* (Ali et al., 2024).

Dukungan dari pemerintah juga sangat diperlukan untuk meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah. Hal ini dapat dibuktikan dengan peluncuran Ekosistem Global Halal Hub oleh Wakil Presiden RI pada 27 Januari 2022. Indonesia memasang target menjadi Pusat Produsen Halal Dunia pada tahun 2024. Untuk mempercepat program tersebut, diperlukan kolaborasi dengan berbagai pihak berwenang, termasuk bank syariah, yang memiliki peran penting dalam memperkuat ekosistem industri halal dan mendorong pertumbuhan ekonomi (Antara News, 2020).

Pada 1 Februari 2021 oleh Presiden Joko Widodo, PT. Bank BRI Syariah TBK, PT. Bank Syariah Mandiri dan PT. Bank BNI Syariah resmi merger menjadi Bank Syariah Indonesia. Tujuan dari dilaksanakannya merger ketiga bank ini yaitu untuk meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah dan menjadikan perbankan syariah makin eksis di kalangan masyarakat. Harapan dari penggabungan ketiga bank ini nantinya perbankan syariah mampu berinovasi dan lebih kuat lagi dalam memajukan segala bentuk aktivitas keuangan syariah di Indonesia (Putra & Maria, 2024).

Selain pengembangan SDM yang masif dan dukungan dari pemerintah yang berkelanjutan, inovasi dari instansi sendiri juga harus di giatkan. Inovasi bisa mencakup pengembangan produk perbankan yang sesuai syariah, pembaruan teknologi, dan peningkatan layanan nasabah. Perbankan syariah mengadopsi fintech dalam layanan keuangan digitalnya. Dalam konteks implementasi fintech dalam perbankan syariah, DSN perlu terus memperbarui fatwa dan pedoman yang ada untuk menyesuaikan dengan perkembangan teknologi dan menjaga agar produk fintech tetap sesuai dengan syariah (Masri & Andrini, 2024).

Dari data dan fakta yang telah dijabarkan tersebut, terdapat kesenjangan antara kondisi aktual dengan kondisi yang seharusnya atau terdapat *gap* antara populasi penduduk muslim dengan jumlah nasabah

bank syariah di Indonesia. Oleh karenanya, perlu penelitian lebih lanjut terkait faktor-faktor apa saja yang dapat memunculkan niat masyarakat untuk beralih dari bank konvensional ke bank syariah. Untuk mengukur keinginan atau niat beralih nasabah dari bank konvensional ke bank syariah, diperlukan sebuah kerangka berpikir yang dapat mempelajari elemen-elemen yang dapat memengaruhi keinginan pelanggan untuk melakukannya. Ukuran niat nasabah untuk beralih dari bank konvensional ke bank syariah dapat dikaji oleh teori *push pull mooring* dari Bansal et al., (2005).

Untuk memprediksi migrasi, kita perlu mengkaji persepsi para migran terhadap variabel-variabel di daerah asal yang mungkin mendorong mereka untuk pindah, persepsi terhadap variabel-variabel di daerah tujuan yang mungkin menarik migran ke daerah tujuan, serta persepsi terhadap variabel-variabel yang bersifat personal, yang dapat memfasilitasi atau menghambat keputusan migrasi (Bansal et al., 2005). Sehingga dalam PPM perlu mengkaji persepsi seseorang yang berpindah terhadap variabel-variabel di daerah asal yang mungkin mendorong mereka untuk pindah (variabel pendorong), persepsi terhadap variabel-variabel di daerah tujuan yang mungkin menarik seseorang ke daerah tujuan (variabel penarik), serta persepsi terhadap variabel-variabel yang bersifat personal, yang dapat memfasilitasi atau menghambat keputusan migrasi (variabel penambat).

Implementasi dari teori yang dikemukakan oleh Bansal (2005) ini adalah niat beralih nasabah dikaji dalam tiga faktor yaitu faktor pendorong, penarik dan penambat. Dengan menggunakan teori PPM, peneliti dapat menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan nasabah bank syariah dengan menentukan apakah faktor pendorong bank konvensional, faktor penarik bank syariah, dan faktor penambat nasabah dapat memengaruhi keinginan atau niat nasabah untuk beralih ke bank syariah atau tidak.

Kunci keberhasilan bank dalam mempertahankan nasabah adalah kepuasan nasabah. Kepuasan dapat diartikan sebagai pandangan konsumen terhadap suatu barang atau jasa setelah mengkonsumsi atau menggunakan suatu barang atau jasa (Aristyanto et al., 2019). Kepuasan yang rendah dikarenakan kebutuhan yang tidak terpenuhi menyebabkan pelanggan termotivasi untuk mengambil tindakan agar kebutuhan mereka terpenuhi guna meredakan perasaan tidak nyaman (Hsu, 2014). Wolpert (1965) tentang "utilitas tempat" mempopulerkan gagasan bahwa para migran akan pergi jika merasa tidak puas. Oleh karena itu, pelanggan dalam hal ini nasabah yang kepuasan terhadap layanan awalnya rendah cenderung percaya bahwa beralih ke layanan lain adalah keputusan yang berharga dan bijaksana (Hsu, 2014).

Selain kepuasan yang rendah, pesaing sejenis yang menawarkan sejumlah keunggulan dapat menjadi faktor nasabah memiliki niat untuk beralih layanan. Bank syariah menawarkan sejumlah keunggulan yang menjadi daya tarik bagi nasabah, seperti produk, layanan, dan keunggulan operasionalnya. Seperti diketahui, dalam kegiatannya bank syariah melarang adanya riba atau bunga bank. Pendapatan bank syariah berasal dari bagi hasil atau margin keuntungan dari jual beli. Sistem ini terbukti lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan kondisi ekonomi. Saat krisis, potensi kerugian ditanggung bersama antara bank dan nasabah sehingga mengurangi risiko gagal bayar yang besar.

Kordi Ghasrodashti (2018) mengatakan bahwa daya tarik alternatif adalah persepsi dan kesadaran konsumen atau nasabah terhadap alternatif dibandingkan dengan hubungan saat ini. Oleh karena itu, nasabah memiliki kemampuan untuk meninggalkan merek saat mereka mengetahui alternatif. Sánchez García & Curras-Perez (2019) mengungkapkan daya tarik alternatif memiliki pengaruh positif terhadap niat untuk beralih. Konsumen dalam hal ini nasabah akan cenderung memilih produk atau bank dengan daya tarik yang lebih menarik

dibandingkan produk yang digunakan sebelumnya. Chang et al., (2017) dan Sing & Rosengren (2020) juga menarik pendapat bahwa daya tarik yang alternatif yang kuat menjadi faktor penting bagi konsumen dalam memengaruhi niat beralihnya untuk meninggalkan layanan yang digunakan saat ini.

Setiap umat muslim ada indikasi untuk memiliki niat beralih menjadi nasabah bank syariah. Hal ini disebabkan karena dalam bertransaksi dan bermuamalah sudah diatur dalam syariat agama islam. Rasulullah di dalam haditsnya yang diriwayatkan Abu Hurairah Rădiyallahu ‘Anhu bersabda, “Akan datang kepada manusia suatu masa, di mana orang tidak lagi peduli tentang apa dan bagaimana sesuatu yang diperolehnya, apakah dari yang halal ataukah dari yang haram” (HR. Bukhari). Penjelasan dari hadits tersebut mengisyaratkan pentingnya kehati-hatian dalam melakukan berbagai transaksi, dan pentingnya mengetahui hukum dan prinsip syariah pada setiap transaksi baik dalam skala makro maupun dalam skala mikro (Najib, 2017). Dalam hal ini tingkat religiusitas seseorang dapat menjadi variabel yang mengintervensi dengan memfasilitasi umat muslim memiliki niat beralih menjadi nasabah bank syariah.

Sejalan dengan setiap bermuamalah atau bertransaksi telah diatur dalam syariat agama islam, dalam bermuamalah juga tidak lepas dari interaksi sosial di lingkungan sekitar. Faktor lingkungan seperti keluarga, teman dan kerabat dapat memengaruhi niat dalam mengambil suatu keputusan. Hal ini dinamakan norma subjektif. Norma subjektif merupakan kepercayaan seseorang untuk mengikuti petunjuk atau masukan dari orang di sekitar untuk melakukan suatu tindakan. Dengan adanya pengaruh sosial dari lingkungan sekitar, norma subjektif yang juga mencakup tekanan sosial yang dirasakan dapat memengaruhi niat seseorang beralih layanan (Adulyarat et al., 2024).

Beranjak dari permasalahan ini, penulis terdorong untuk mengkaji pengaruh dari variabel kepuasan rendah, daya tarik alternatif, religiusitas, dan norma subjektif terhadap niat beralih nasabah bank konvensional ke bank syariah berdasarkan teori PPM yang dikemukakan oleh Bansal (2005). Oleh sebab itu judul penelitian ini adalah “Niat Beralih Nasabah Bank Konvensional ke Bank Syariah berdasarkan *Push Pull Mooring Theory*”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini meliputi :

1. Apakah variabel kepuasan rendah berpengaruh terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah ?
2. Apakah variabel daya tarik alternatif berpengaruh terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah ?
3. Apakah variabel religiusitas berpengaruh terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah ?
4. Apakah variabel norma subjektif berpengaruh terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini yaitu

1. Untuk mengetahui pengaruh variabel kepuasan rendah terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh variabel daya tarik alternatif terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah.
3. Untuk mengetahui pengaruh variabel religiusitas terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah.
4. Untuk mengetahui pengaruh variabel norma subjektif terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan penulis dari penelitian ini yaitu

1. Manfaat Teoritis

- a. meningkatkan pemahaman dan pengetahuan, khususnya selaras dengan penelitian ini yaitu niat beralih menjadi nasabah bank syariah.
- b. Diharapkan hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut dan memperkuat penelitian sebelumnya dengan berbagai objek penelitian yang beragam dan sebagai sumber rujukan untuk kemajuan ilmu pengetahuan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat membantu peneliti untuk memperoleh pengalaman penelitian baru dan menambah pemahaman topik yang diteliti guna untuk memperdalam bidang pengetahuan marketing dan penerapan teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan dengan fakta-fakta yang terjadi di lingkungan kerja

b. Bagi Lembaga Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk mewujudkan sistem pendidikan yang lebih baik bagi generasi berikutnya, serta dapat digunakan sebagai bahan informasi dan menambah pengetahuan mengenai niat beralih menjadi nasabah bank syariah.

c. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam mengambil kebijaksanaan perusahaan yang berhubungan dengan kepuasan rendah, daya tarik alternatif, religiusitas, dan norma

subjektif serta pengaruhnya terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan penelitian ini secara garis besar dibagi menjadi lima bab, dengan rincian dalam tabel 1.1 sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Sistematika Pembahasan

BAB I	PENDAHULUAN Pada bab I membahas tentang pendahuluan yang didalamnya berisi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.
BAB II	LANDASAN TEORI DAN KAJIAN PUSTAKA Pada bab II membahas tentang landasan teori, kajian pustaka, kerangka teoritik, dan pengembangan hipotesis.
BAB III	METODE PENELITIAN Pada bab III membahas tentang metode penelitian yang didalamnya berisi: desain penelitian, variabel dan definisi operasional variabel penelitian, populasi, sampel, data, sumber data, teknik pengumpulan data, metode pengujian hipotesis.
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN Pada bab IV membahas tentang gambaran umum objek penelitian, analisi deskriptif, pengujian hipotesis, dan pembahasan.
BAB V	PENUTUP Pada bab V membahas tentang penutup yang didalamnya berisi: kesimpulan dan saran untuk penelitian selanjutnya.

BAB 5

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil studi, analisis data dan pembahasan mengenai niat beralih nasabah bank konvensional ke bank syariah berdasarkan *push pull mooring theory*, dapat disimpulkan bahwa :

1. Terdapat empat hipotesis dalam penelitian ini. Dari keempat hipotesis tersebut, dua hipotesis diterima sedangkan dua lainnya ditolak.
2. Hipotesis yang diterima ialah variabel religiusitas dan norma subjektif yang berpengaruh positif signifikan terhadap niat beralih. Norma subjektif menjadi variabel yang paling berpengaruh terhadap niat beralih karena nilai *t-statistics* yang lebih tinggi dari religiusitas.
3. Hipotesis yang ditolak ialah variabel kepuasan rendah dan daya tarik alternatif. Kedua variabel ini tidak berpengaruh terhadap niat beralih nasabah bank konvensional ke bank syariah. Penolakan hasil hipotesis ini berbeda dengan hasil penelitian sebelumnya. Peneliti berpendapat bahwa perbedaan ini dapat diterima karena adanya variasi subjek penelitian, model penelitian, sampel penelitian, instrumen penelitian, serta keterbatasan dan hambatan penelitian yang dapat memengaruhi kesimpulan akhir penelitian.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan, maka penulis akan memberikan saran bagi pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian ini diantaranya :

1. Bagi Bank Syariah

Perbankan syariah sebaiknya terus berupaya meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat. Hal ini bertujuan agar masyarakat dapat mengerti perbedaan antara sistem yang dipakai bank syariah dengan bank konvensional. Sosialisasi kepada masyarakat juga terus ditingkatkan supaya masyarakat lebih mengenal produk-produk perbankan syariah yang berprinsip syariah. Sehingga bisa

meningkatkan niat beralih dan berpotensi untuk beralih menjadi nasabah bank syariah.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Variabel bebas yang digunakan yaitu kepuasan rendah, daya tarik alternatif, religiusitas, dan norma subjektif menyumbang pengaruh sebesar 64.2% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masih terdapat indikator-indikator lain yang dapat digunakan sebagai variabel yang memengaruhi variabel yang diteliti. Oleh karena itu peneliti selanjutnya disarankan untuk mengetahui pengaruh variabel lain yang memengaruhi niat beralih menjadi nasabah bank syariah selain yang digunakan peneliti. Peneliti selanjutnya juga diharapkan dapat meneliti pada subjek yang berbeda agar penelitian selanjutnya dapat bervariasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, A. (2017). A comparison between Malaysia and Indonesia in Islamic banking industry. *Research Journal of Business and Management*, 4(3), 276–286.
- Adulyarat, M., Adulyarat, N., Long, K., Poskin, L., & Manajit, S. (2024). Factors influencing attitudes toward aging workforce: Evidence from college students in Southern Thailand. *Problems and Perspectives in Management*, 22(1), 170.
- Ajayi, V. O. (2017). Primary sources of data and secondary sources of data. *Benue State University*, 1(1), 1–6.
- Ali, M. K., Hasanah, A., Ali, F. F., Sari, N. M., & Fadilah, N. (2024). Inovasi media promosi perbankan syariah berbasis game edukasi untuk siswa sekolah menengah atas menggunakan Scratch. *Business and Investment Review*, 2(6).
- Anshori, A. G. (2009). *Perbankan syariah di Indonesia*. Gadjah Mada University Press.
- Antara News. (2020). *Ma'ruf Amin targetkan Indonesia jadi produsen produk halal terbesar pada 2024*. Antara News. <https://nasional.tempo.co/read/1399023/maruf-amin-targetkan-indonesia-jadi-produsen-produk-halal-terbesar-pada-2024>
- Antonio, M. S. I. (1999). *Bank syariah: Wacana ulama & cendekiawan*. Tazkia Institute.
- Antonio, M. S. I. (2001). *Bank syariah: Dari teori ke praktik*. Gema Insani.
- Ardiansyah, F., Rozi, P., & Al Fitri, L. L. (2020). Integrasi konsep religiusitas Islam dengan teknik restrukturisasi kognitif untuk mengatasi kecemasan. *Jurnal Psikologi, Universitas Gadjah Mada*, 4(2), 1–7.
- Aristyanto, E., Nanda, A. S., & Hasan, A. F. (2019). Pengaruh komitmen dan kepercayaan terhadap kepuasan nasabah bank syariah di Surabaya. *Perisai: Islamic Banking and Finance Journal*, 3(1), 1–18.
- Asrulla, A., Risnita, R., Jailani, M. S., & Jeka, F. (2023). Populasi dan sampling (kuantitatif), serta pemilihan informan kunci (kualitatif) dalam pendekatan praktis. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 26320–26332.
- Azmi, N. (2020). Problematika sistem ekonomi Islam di Indonesia. *Mutawasith: Jurnal Hukum Islam*, 3(1), 44–64.
- Bansal, H. S., Taylor, S. F., & St. James, Y. (2005). Migrating to new service providers: Toward a unifying framework of consumers' switching behaviors. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 33(1), 96–115.
- Basyarudin, A. (2023). *Strategi penanaman nilai-nilai ajaran agama Islam melalui maiyah Padhangmbulan Jombang Jawa Timur*. IAIN Kediri.

- Cahyani, P. D. (2016). Tingkat kepuasan nasabah terhadap kualitas layanan perbankan syariah di Yogyakarta. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 6(2), 151–162.
- Calvo-Porral, C., Faiña-Medín, A., & Nieto-Mengotti, M. (2017). Satisfaction and switching intention in mobile services: Comparing lock-in and free contracts in the Spanish market. *Telematics and Informatics*, 34(5), 717–729. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2016.08.022>
- Chi, M., Wang, J., Luo, X., & Li, H. (2021). Mengapa wisatawan beralih ke platform akomodasi bersama? Kerangka kerja push-pull-mooring. *Jurnal Internasional Manajemen Perhotelan Kontemporer*, 33(12), 4286–4310.
- Elkhani, N., & Bakri, A. (2012). Review on Expectancy Disconfirmation Theory (EDT) model in B2C e-commerce. *Journal of Information Systems Research and Innovation*, 2(12), 95–102.
- Faizal, A. (2014). *Analisis pengaruh total aset, dana pihak ketiga dan Non Performing Financing (NPF) terhadap volume pembiayaan bagi hasil (Studi kasus pada bank umum syariah devisa)*. Universitas Bengkulu.
- Falikah, T. Y. (2021). Comparative study of the concept of religiosity in the Western and Islamic perspective. *Al-Misbah (Jurnal Islamic Studies)*, 9(2), 128–139.
- Farida, A. (2019). Pengaruh dana pihak ketiga dan pembiayaan terhadap profitabilitas bank umum syariah di Indonesia periode 2014-2018. *MALIA: Jurnal Ekonomi Islam*, 11(1), 1–20.
- Firdiyanti, S. I., Abdillah, M., Prasetyoningrum, A. K., & Fuadi, N. F. Z. (2022). Competition in business: Analysis of factors affecting customers switching intention of conventional banks to Islamic banks in Central Java. *Jurnal Alwatikhoebillah: Kajian Islam, Pendidikan, Ekonomi, Humaniora*, 8(2), 274–290.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1977). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley Publishing Company.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) using R: A workbook*. Springer Nature.
- Hambali, I. (2023). *Intensi nasabah bank syariah beralih layanan ke bank digital syariah dengan pendekatan push, pull, mooring*. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Hanafi, S. M. (2021). Determinant of market share in the Indonesia Islamic banking industry. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 12(1), 1–16. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v12i1.1-16>
- Haryanto, J. O., & Chairy, C. (2007). Model baru dalam migrasi pelanggan. *Journal of Economics and Business*, 13(1), 45–56.

- Haryono, S., & Wardoyo, P. (2012). *Structural equation modeling*. PT Intermedia Personalia Utama.
- Hidayatunnisa, T. A. (2022). *Pengaruh sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang dirasakan, kepercayaan dan religiusitas terhadap niat beralih menjadi nasabah bank syariah (Studi di Daerah Istimewa Yogyakarta)*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Hsu, J. S. C. (2014). Understanding the role of satisfaction in the formation of perceived switching value. *Decision Support Systems*, 59, 152–162.
- Ichsan, N. (2014). *Pengantar perbankan*. Gaung Persada Press Group.
- Jackson, J. A. (1986). Migration. In *Aspects of modern sociology: Social processes*. Longman.
- Jannah, M., Ritonga, N. D. A., & Farhan, M. (2024). Tantangan komunikasi antar-generasi dalam lingkungan kerja organisasi modern. *SABER: Jurnal Teknik Informatika, Sains dan Ilmu Komunikasi*, 2(1), 70–81.
- Jones, M. A., Mothersbaugh, D. L., & Beatty, S. E. (2000). Switching barriers and repurchase intentions in services. *Journal of Retailing*, 76(2), 259–274. [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(00\)00024-5](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(00)00024-5)
- Jung JiShim, J. J., Han HeeSup, H. H., & Oh MiHae, O. M. (2017). Travelers' switching behavior in the airline industry from the perspective of the push-pull-mooring framework.
- Khofifah, L. W., & Arifin, M. R. (2023). *Pengaruh push pull mooring factors terhadap customer switching intention masyarakat desa manggis kabupaten boyolali dari bank konvensional ke bank syariah*. Uin Raden Mas Said.
- Kordi Ghasrodashti, E. (2018). Explaining brand switching behavior using pull–push–mooring theory and the theory of reasoned action. *Journal of Brand Management*, 25(4), 293–304.
- Lestari, S. N. A. (2024). *Pengaruh Literasi Keuangan Syariah dan Religiusitas Terhadap Minat Investasi Saham Syariah Tinjauan Theory Of Planned Behavior (Studi Pada Alumni Febi Uinsi Samarinda 2014-2016)* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Indonesia).
- Lin, T. C., & Huang, S. L. (2014). Understanding the determinants of consumers' switching intentions in a standards war. *International Journal of Electronic Commerce*, 19(1), 163–189.
- Lu, H. P., & Wung, Y. S. (2021). Applying transaction cost theory and push-pull-mooring model to investigate mobile payment switching behaviors with well-established traditional financial infrastructure. *Journal of theoretical and applied electronic commerce research*, 16(2), 1–21.
- Mansour, I. H. F., & Diab, Dalia M. E. (2016). The Relationship Between Celebrities' Credibility and Advertising Effectiveness: The Mediation Role of Religiosity. *Journal of Islamic Marketing*, 7(2), 148–166.

<https://doi.org/10.1108/JIMA-05-2013-0036>

- Masri, R. V., & Andrini, R. (2024). Urgensi Fatwa DSN dalam Meningkatkan Kualitas dan Inovasi Produk Perbankan Syariah di Era Revolusi Industri 4.0. *ISRAF Sharia Economic Research Journal*, 1(1).
- McCollough, MA, Berry, LL, & Yadav, MS (2000). Investigasi empiris kepuasan pelanggan setelah kegagalan layanan dan pemulihannya. *Jurnal penelitian layanan*, 3 (2), 121-137.
- Misno, Abdurrahman BP, et al, COVID-19: Wabah, Fitrah, dan Hikmah, Bogor: Pustaka Amma Alamia.
- Mohd-Any, AA, Sarker, M., & Hui, FLZ (2024). Memahami niat pengguna untuk beralih ke layanan penyimpanan cloud: Kerangka kerja push-pull-moorings. *Jurnal Perilaku Konsumen*, 23 (2), 748-768.
- Monoarfa, H., Al Adawiyah, RA, Prananta, W., Sadat, AM, & Vakhroh, DA (2024). Intensi perpindahan nasabah bank konvensional ke bank syariah berdasarkan teori push-pull-moorings. *Jurnal Pemasaran Islam*, 15 (8), 2104-2121.
- Moon, B. (1995). Paradigms in migration research: exploring 'moorings' as a schema. *Progress in human geography*, 19(4), 504-524.
- Mulyadi, M. (2011). Penelitian kuantitatif dan kualitatif serta pemikiran dasar menggabungkannya. *Jurnal studi komunikasi dan media*, 15(1), 128-137.
- Nadia, J. A. (2022). *Pengaruh push pull mooring factors terhadap customer switching intention dari bank konvensional ke bank syariah (studi kasus pada masyarakat desa sukaraja, kecamatan gedongtataan, kabupaten pesawaran*. UIN Raden Intan Lampung.
- Najib, M. A. (2017). Penguatan Prinsip Syariah Pada Produk Bank Syariah. *Jurnal Jurisprudence*, 7(1), 15-28.
- Natazza, J., & Fasa, M. I. (2024). Strategi industri perbankan syariah dalam menghadapi era digital. *Jurnal Intelek Insan Cendikia*, 1(9), 5212-5222.
- Noor, J. (2012). Metodologi penelitian. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Nugraha, A. P. A., & Syafaruddin, A. (2023). Analysis Push-Pull Mooring Factors on Switching Intention Banking Customers. *International Journal of Management Science and Application*, 2(2), 11-18.
- Nusrang, M., Fahmuddin, M., & Hardianti, H. (2023). Penerapan metode Structural Equation Modelling-Partial Least Squares (SEM-PLS) dalam mengevaluasi faktor-faktor yang memengaruhi PDRB di Indonesia. *Semin. Nas. Dies Natalis*, 62, 543-548.
- OJK. (2024). *Laporan perkembangan keuangan syariah Indonesia 2023*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Pages/Laporan-Perkembangan-Kuangan-Syariah-Indonesia-2023.aspx>
- Oliver, R. L., & Swan, J. E. (1989). Consumer perceptions of interpersonal equity

- and satisfaction in transactions: a field survey approach. *Journal of marketing*, 53(2), 21-35.
- Park, J., Yoo, J. W., Cho, Y., & Park, H. (2024). Understanding switching intentions between traditional banks and Internet-only banks among Generation X and Generation Z. *International Journal of Bank Marketing*, 42(5), 1114-1141.
- Pasi, I. R. (2019). Pengaruh Pengetahuan Dan Sikap Terhadap Perilaku Masyarakat Pada Bank Syariah. *Jurnal Al-Qasd Islamic Economic Alternative*, 1(2), 189–201.
- Pemda DIY. (2020). *Profil perkembangan kependudukan DIY tahun 2017*. Pemda DIY. https://kependudukan.jogjapro.go.id/publikasi/8_Profil_Perkembangan_Kependudukan_DIY_Tahun_2017.clear
- Pramudya, A. K., & Zaelina, F. (2023). Intention Of Generation-Z For Switching To Islamic Banks In Banten Province A Push-Pull Mooring Approach. *Journal Of Business Management And Islamic Banking*, 095-112.
- Putra, A. D. (2020). Analisis Penegakan Hukum Terhadap Tindak Pidana Pencucian Uang Dari Hasil Kejahatan Narkotika Di Wilayah Hukum Polda Riau (Studi Kasus). Universitas Islam Riau.
- Putra, I. G., & Maria, N. S. B. (2024). Analisis Tingkat Persaingan Industri Perbankan Syariah Periode 2016-2020. *Diponegoro Journal of Economics*, 13(1), 15-23.
- Rustam, B. R. (2024). *Manajemen risiko perbankan syariah di Indonesia*. Penerbit Salemba.
- Salim, F., Arif, S., & Devi, A. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Islamic Branding, dan Religiusitas terhadap Keputusan Mahasiswa dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(2), 226-244.
- Sánchez García, I., & Curras-Perez, R. (2019). Is satisfaction a necessary and sufficient condition to avoid switching? The moderating role of service type. *European Journal of Management and Business Economics*, 29(1), 54–83. <https://doi.org/10.1108/EJMBE-02-2018-0035>
- Sari, B. F. N. E. (2022). *Niat Berpindah Nasabah yang Termigrasi Paksa ke Bank Syariah Indonesia*. Universitas Islam Indonesia.
- Satria, E. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Nasabah Terhadap Switching Intention pada Nasabah Bank Panin Kota Sungai Penuh Periode Tahun 2016. *J-MAS (Jurnal Manajemen dan Sains)*, 4(1), 131-135.
- Sayogo, F. (2024). *Laporan Tahunan LPS 2023*. Lembaga Penjamin Simpanan. <https://lps.go.id/laporan-tahunan-lps-2023/>
- Setiyani, C. (2019). *Pengaruh Push–Pull–Mooring Factors (PPM) Terhadap Customers Switching Intention dari Bank Konvensional ke Bank Syariah*

- (Studi Kasus pada Masyarakat Desa Sumogawe, Kecamatan Getasan, Kabupaten Semarang). IAIN Salatiga.
- Setyawan, D. A. (2014). *Hipotesis. Kementerian Kesehatan RI Politeknik Kesehatan Surakarta, 2.*
- Solling Hamid, R., & M Anwar, S. (2019). Structural equation modeling (SEM) berbasis varian.
- Stark, R., & Glock, C. Y. (1970). *American piety: The nature of religious commitment* (Vol. 1). Univ of California Press.
- Stimson, R. J., & Minnery, J. (1998). Why people move to the “sun-belt”: A case study of long-distance migration to the Gold Coast, Australia. *Urban Studies*, 35(2), 193–214. <https://doi.org/10.1080/0042098984943>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* ALFABETA.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabeta.
- Sumartik, S., & Hariasih, M. (2018). *Buku Ajar: Manajemen Perbankan.*
- Timur, Y. P., Ridlwan, A. A., Suryaningsih, S. A., Fikriyah, K., Susilowati, F. D., & Rofiqo, A. (2025). Exploring tourist switching intention to halal tourism with the push-pull-mooring theory. *Journal of Islamic Marketing*.
- Widodo, E., Palullungan, D., & Syairudin, B. (2019, November). Implementing PPM framework to customer’s switching behaviour in dual-channel service supply chain. In *Journal of Physics: Conference Series* (Vol. 1367, No. 1, p. 012043). IOP Publishing.
- William. (1984). Pengaruh Konsentrasi Dan Pangsa Pasar Terhadap Pengambilan Resiko Bank. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 17(2), 10-43. DOI: <https://doi.org/10.20961/jbm.v17i2.17176>.
- Wiyono, G. (2011). *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis.*
- Wulandari, M. N., Dalimunthe, N. P., & Putra, J. (2023, December). The Determinants Of Customers Switching Intention Towards Syaria Bank In Indonesia. In *ICEBE 2023: Proceedings of the 6th International Conference of Economics, Business, and Entrepreneurship, ICEBE 2023, 13-14 September 2023, Bandar Lampung, Indonesia* (p. 162). European Alliance for Innovation.
- Yoon, C., & Lim, D. (2021). Customers’ intentions to switch to internet-only banks: Perspective of the push-pull-mooring model. *Sustainability*, 13(14), 8062.