

## RINGKASAN

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting di dalam perekonomian Indonesia. Kegiatan bank sebagai penghimpun dan penyalur dana dibedakan menjadi dua berdasarkan sistem operasinya, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Perbedaan mendasar dari keduanya adalah bank syariah tidak menggunakan sistem bunga dalam kegiatan usahanya dan konvensional menggunakan bunga untuk mendukung kegiatan usahanya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh agama, tingkat pendidikan, bagi hasil, pendapatan, produk, dan pelayanan terhadap permintaan menabung di Bank Mandiri Syariah (BSM). Total sampel dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik Slovin dan diambil dengan menggunakan metode *accidental sampling* sebesar 100 orang, dimana responden adalah nasabah Bank Mandiri Syariah Purwokerto. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan wawancara. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda, untuk mencari pengaruh variabel X terhadap Y.

Hasil regresi menunjukkan bahwa variabel agama, pendidikan, produk, dan pelayanan mempengaruhi permintaan nasabah di Bank Mandiri Syariah Purwokerto. Sementara bagi hasil dan pendapatan tidak memiliki pengaruh terhadap permintaan nasabah.

Implikasi dari penelitian ini adalah perlu diadakan sarana yang dapat menarik dan mempertahankan nasabah seperti promosi. Promosi dapat meningkatkan modal bank, dimana sesuai penelitian di atas faktor agama dapat memengaruhi permintaan, dan dengan adanya promosi di Purwokerto yang mayoritas penduduknya memeluk agama Islam akan meningkatkan permintaan di BSM di Purwokerto. Begitu juga perlu adanya peningkatan kualitas pelayanan yang diberikan kepada nasabah.

Kata kunci: Permintaan, Perbankan Syariah, Bank Syariah Mandiri, Agama, Pendidikan, Bagi Hasil, Pendapatan, Produk, Pelayanan

## SUMMARY

Bank is one of financial institution which has an important role in the economic of Indonesia. The main activities of bank to collect and distribute funds divided into 2 based on its operation system, conventional bank and Islamic bank. The most distinctive differences both of them is Islamic bank is not using interest in their activity and conventional used interest to support their system.

This purpose of this research is to analyze the effect of religion, education, profit sharing, income, products, and service to customer's demand in Bank Syariah Mandiri. Sample of this research using Slovin technique and accidental sampling is 100, where is sample is customers of Bank Syariah Mandiri Purwokerto (BSM). The technique to collect data of this research using questionnaire and interview. Analyze technique is using multiple linear regression, to find the determinant of X on Y.

The result of this research indicated that religion, education, product, and service, has significant effect on customer's demand. While profit sharing and income has no significant effect on customer's demand.

The implication from this research is it is necessary to provide facilities that can attract and retain customers, such as promotion. Promotion can increase bank capital. According to the research above, religion factor can affect demand, then the promotion in Purwokerto where the majority of population is Muslim will increase demand of BSM services in Purwokero. It is also necessary to improve the quality of services provided to customers.

Key words: Demand, Islamic banking, Bank Syariah Mandiri, Religion, Education, Profit Sharing, Income, Product, Service