



**PENGARUH LITERASI KEUANGAN
SYARIAH, KELOMPOK REFERENSI,
KUALITAS LAYANAN DAN STRATEGI
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
MENABUNG NASABAH DI BSI KC
PEKALONGAN PEMUDA.**



**SUKMA AYU CAHYAKINASHIH
NIM. 40222021**

2026

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN
SYARIAH, KELOMPOK REFERENSI,
KUALITAS LAYANAN DAN STRATEGI
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
MENABUNG NASABAH DI BSI KC
PEKALONGAN PEMUDA.**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



SUKMA AYU CAHYAKINASIH
NIM. 40222021

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN**

2026

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN
SYARIAH, KELOMPOK REFERENSI,
KUALITAS LAYANAN DAN STRATEGI
PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
MENABUNG NASABAH DI BSI KC
PEKALONGAN PEMUDA.**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



SUKMA AYU CAHYAKINASIH
NIM. 40222021

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN**

2026

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **SUKMA AYU CAHYAKINASIH**

NIM : **40222021**

Judal : **PENGARUH LITERASI KEUANGAN SYARIAH, KELOMPOK REFERENSI, KUALITAS LAYANAN, DAN STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN MENABUNG NASABAH DI BSI KC PEKALONGAN PEMUDA.**

Menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan. Apabila Skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 12 Juni 2026
Yang menyatakan



SUKMA AYU CAHYAKINASIH
NIM. 40222021

NOTA PEMBIMBING

Lamp. : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdr. Sukma Ayu Cahyakinasih

Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

c.q. ketua program studi perbankan syariah

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka Bersama ini saya kirimkan naskah skripsi saudara/i:

Nama : Sukma Ayu Cahyakinasih

Nim : 40222021

Judul Skripsi : Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Kelompok Referensi, Kualitas Layanan Dan Strategi Promosi Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Di Bsi Kc Pekalongan Pemuda.

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan. Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 04 Maret 2026

Pembimbing,



Mohammad Rosyada, M.M.

NIP.198607272019031006



PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H.
Abdurrahman Wahid Pekalongan Mengesahkan Skripsi Saudari:

Nama : Sukma Ayu Cahyakinasih
NIM : 40222021
Judul : Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Kelompok
Referensi, Kualitas Layanan Dan Strategi Promosi
Terhadap Keputusan Menabung Nasabah BSI KC
Pekalongan Pemuda.

Dosen pembimbing : Mohammad Rosyada, M.M

Telah diujikan pada hari Jum'at tanggal 25 Mei 2026 dan dinyatakan
LULUS. Serta diterima sebagai Sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E).

Dewan Penguji,

Penguji I

Hj. Rinda Asytuti, M.Si.

NIP. 197712062005012002

Penguji II

Nur Fani Arisnawati, M.M.

NIP. 198801192023212022

Pekalongan, 02 Juni 2026

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Klaidz Ma'shum, M. Ag

NIP. 806162003121003

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya dia mendapat (pahala) dari kebajikan yang dikerjakannya dan mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya”

(Q.S Al-Baqarah:286)

“Allah tidak mengatakan hidup ini mudah. Tetapi Allah berjanji, bahwa sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(Q.S Al-Insyirah:5-6)

“Keberhasilan bukanlah milik orang pintar, keberhasilan adalah milik mereka yang senantiasa berusaha”

-BJ Habibi-

“Orang lain ga akan bisa paham struggle dan masa sulit nya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian success stories. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada tepuk tangan. kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini, tetap berjuang ya!”

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis menyadari sepenuhnya atas segala keterbatasan dan banyaknya kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan Skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat bagi setiap orang yang membacanya, khususnya bagi dunia Pendidikan.dalam pembuatan skripsi ini penulis banyak mendapatkan berbagai dukungan serta bantuan materil maupun non materil dari berbagai pihak. Berikut ini beberapa persembahan sebagai ucapan terima kasih dari penulis kepada pihak-pihak yang telah berperan dalam membantu terlaksananya penulisan skripsi ini:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Edi Suparto dan Ibu Ida Eliza. Dua orang yang penuh cinta dan kasih sayang yang selalu menjadi sumber kekuatan, kasih sayang, serta doa yang tidak pernah putus. Terima kasih atas segala pengorbanan, dukungan, dan cinta yang begitu besar dalam setiap langkah perjalanan hidup penulis hingga sampai pada tahap ini.
2. Kakak tercinta saya Irkham Muzakki yang selalu memberikan dorongan dan support agar terus semangat dan memberi motivasi serta bantuan materilnya kepada adiknya. Dan untuk kedua adikku yang selalu memberikan semangat dan menjadi motivasi bagi penulis untuk terus berusaha memberikan yang terbaik.
3. Keluarga besar penulis yang selalu memberikan doa, kasih sayang, dan dukungan kepada penulis.

4. Almamater saya Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
5. Dosen pembimbing skripsi, Bapak Mohammad Rosyada M.M, yang penuh kesabaran telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan, serta ilmu yang sangat berharga kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
6. Dosen pembimbing akademik, Bapak Drajat Stiawan, M.Si, yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis selama menjalani proses perkuliahan.
7. Sahabat dan teman seperjuangan sejak awal hingga akhir perkuliahan, Nur Alisah, Yulia Dewi Arianti, dan Sofiyanti Karimah, yang selalu hadir dalam setiap proses perjalanan perkuliahan, berbagi cerita, perjuangan, tawa, dan saling menguatkan hingga sampai pada tahap penyelesaian skripsi ini.
8. Teman SMK, Rheina Putri, yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan motivasi kepada penulis.
9. Teman-teman seperjuangan, yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah memberikan kebersamaan, dukungan, dan semangat selama masa perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini.
10. Terakhir, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada diri sendiri. Teruntuk Sukma Ayu Cahyakinasih terimakasih telah hadir di dunia ini, telah bertahan sejauh ini, dan terus berjalan melewati segala tantangan semesta hadirkan. Terimakasih karena telah bertahan sejauh ini. Terimakasih karena tidak menyerah ketika jalan didepan terasa gelap, ketika keraguan terus datang, dan ketika langkah terasa berat untuk diteruskan. Terimakasih sudah tetap melangkah

mesti sering ragu, lelah, dan ingin menyerah. Skripsi ini mungkin tidak sempurna, tetapi proses ini menjadi pengalaman yang penuh makna dan pembelajaran pribadi yang mendalam. dan skripsi ini bukti perjuangan nyata yang patut dibanggakan.



ABSTRAK

SUKMA AYU CAHYAKINASIH. Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Kelompok Referensi, Kualitas Layanan, dan Strategi Promosi terhadap Keputusan Menabung Nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda.

Perbankan syariah di Indonesia menunjukkan perkembangan yang positif, namun pangsa pasarnya masih relatif kecil dibandingkan dengan potensi jumlah penduduk Muslim yang besar. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keputusan masyarakat dalam menabung di bank syariah dipengaruhi oleh berbagai faktor. Penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan menabung menunjukkan hasil yang belum konsisten, khususnya terkait literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi dengan keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi penelitian berjumlah 59.205 nasabah BSI KC Pekalongan Pemuda dengan sampel sebanyak 398 responden yang ditentukan menggunakan rumus Slovin dan teknik simple random sampling. Data dikumpulkan melalui kuesioner dengan skala Likert. Analisis data menggunakan uji korelasi Rank Spearman dengan bantuan program SPSS versi 22 karena data penelitian tidak memenuhi asumsi normalitas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah memiliki hubungan positif dan signifikan dengan keputusan menabung dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,652. Kelompok referensi memiliki hubungan positif dan signifikan dengan keputusan menabung dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,635. Kualitas layanan memiliki hubungan positif dan signifikan dengan keputusan menabung dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,730. Strategi promosi

memiliki hubungan positif dan signifikan dengan keputusan menabung dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,546. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi memiliki hubungan positif dan signifikan dengan keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda. Variabel kualitas layanan merupakan variabel yang memiliki hubungan paling kuat dengan keputusan menabung nasabah.

Kata Kunci: literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, strategi promosi, keputusan menabung.



ABSTRACT

SUKMA AYU CAHYAKINASIH. The Influence of Sharia Financial Literacy, Peer Groups, Service Quality, and Promotional Strategies on Customers' Saving Decisions at BSI Pekalongan Pemuda Branch.

Islamic banking in Indonesia has shown positive growth, yet its market share remains relatively small compared to the potential of the large Muslim population. This situation indicates that the public's decision to save at Islamic banks is influenced by various factors. Previous research on the factors influencing savings decisions has yielded inconsistent results, particularly regarding Islamic financial literacy, reference groups, service quality, and promotional strategies. Therefore, this study aims to analyze the relationship between Islamic financial literacy, reference groups, service quality, and promotional strategies with customer savings decisions at BSI Pekalongan Pemuda Branch.

This study employed a quantitative approach. The study population consisted of 59,205 customers of BSI Pekalongan Pemuda Branch, with a sample of 398 respondents determined using the Slovin formula and simple random sampling. Data were collected via a questionnaire using a Likert scale. Data analysis employed the Spearman rank correlation test using SPSS version 22, as the research data did not meet the assumption of normality.

The results of the study indicate that Islamic financial literacy has a positive and significant relationship with the decision to save, with a correlation coefficient of 0.652. The reference group has a positive and significant relationship with the decision to save, with a correlation coefficient of 0.635. Service quality has a positive and significant relationship with the decision to save, with a correlation coefficient of 0.730. Promotional strategies have a positive and significant relationship with the decision to save, with a correlation coefficient of 0.546. Based on the research results,

it can be concluded that Islamic financial literacy, reference groups, service quality, and promotional strategies have a positive and significant relationship with customers' decisions to save at BSI KC Pekalongan Pemuda. The service quality variable is the variable with the strongest relationship with customers' decisions to save.

Keywords: *Islamic financial literacy, reference group, service quality, promotional strategy, savings decision.*



KATA PENGANTAR

Puji syukur saya sampaikan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya sampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Zaenal Mustakim, M.Ag selaku Rektor UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
2. Dr. H. AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
3. Dr. Kuat Ismanto, M.Ag selaku Wakil Dekan 1 Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
4. Bapak Drajat Stiawan, M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
5. Bapak Mohammad Rosyada, M.M selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Drajat Stiawan, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik (DPA) yang senantiasa memberikan arahan dengan penuh semangat sejak awal perkuliahan hingga saat ini.

7. Pihak BSI KC Pekalongan Pemuda yang telah banyak membantu dalam memperoleh data yang saya perlukan.
8. Para responden yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner.
9. Orang tua dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral.
10. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan doa dan motivasi sehingga terselesaikannya skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 25 Mei 2026



Sukma Ayu Cahyakinasih

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xviii
DAFTAR TABEL.....	xxviii
DAFTAR GAMBAR.....	xxix
DAFTAR LAMPIRAN	xxxi
PENDAHULUAN.....	1
A.Latar Belakang Masalah.....	1
B.Rumusan Masalah	11
C.Tujuan Penelitian	11
D.Manfaat Penelitian	12
1. Manfaat Teoritis	12
2. Manfaat Praktis	13
E. Sistematika Pembahasan	14
BAB II Landasan Teori	16
F. Landasan Teori.....	16
1. <i>Theory of Planned Behavior (TPB)</i>	16
2. Keputusan Menabung.....	17
3. Literasi Keuangan Syariah	24
4. Kelompok Referensi.....	28
5. Kualitas Layanan.....	32

6. Strategi Promosi	36
G. Telaah Pustaka	40
H. Kerangka Berfikir.....	50
I. Hipotesis.....	51
BAB III METODE PENELITIAN	56
J. Jenis Penelitian.....	56
K. Pendekatan penelitian.....	56
L. Setting Penelitian	57
M. Populasi dan Sampel	57
1. Populasi	57
2. Sampel.....	57
N. Variabel penelitian	59
1. Variabel Independen	59
2. Variabel Dependen	60
O. Sumber Data	65
1. Data Primer	65
2. Data Sekunder	66
P. Teknik Pengumpulan Data	66
Q. Metode Analisis Data	68
1. Analisa Deskriptif	68
2. Uji Instrumen	68
3. Uji Normalitas.....	70
4. Uji Korelasi Rank Spearman.....	71
5. Uji Hipotesis.....	72
6. Koefisien Determinasi (R^2)	73
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	75
A. Deskripsi Data	75

1. Profil responden berdasarkan Status sebagai Nasabah BSI KC Pekalongan Pemuda.....	76
2. Profil responden berdasarkan jenis kelamin.....	76
3. Profil responden berdasarkan usia.....	77
4. Profil responden berdasarkan Pendidikan	78
5. Profil responden berdasarkan pekerjaan.....	78
6. Profil responden berdasarkan penghasilan perbulan	79
7. Profil responden berdasarkan lama nasabah	80
B. Analisis Data	81
1. Statistik Deskriptif.....	81
2. Deskripsi Jawaban Responden Mengenai Variabel Penelitian.....	83
3. Uji Instrumen	92
4. Uji Normalitas	102
5. Uji Hipotesis.....	106
6. Koefisien Determinasi.....	110
C. Pembahasan.....	112
BAB V PENUTUP.....	118
R. Simpulan	118
S. Keterbatasan Penelitian	119
120	
DAFTAR PUSTAKA	122

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi Arab-Latin yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada surat keputusan Bersama Menteri agama dan Menteri Pendidikan dan kebudayaan RI no. 158/1987 dan no. 0543b/U/1987.

1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab di lambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian di lambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Dibawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet

س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	komaterbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal Bahasa arab, seperti vocal Bahasa Indonesia yang terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal Bahasa arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dhammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam Bahasa arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ يَ ...	fathahdanya	Ai	a dani
َ وَ ...	fathahdanwau	Au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ - kataba
- فَعَلَ - fa'ala
- ذَكَرَ - zukira
- يَذْهَبُ - yazhabu
- سُئِلَ - su'ila
- كَيْفَ - kaifa
- هَوَلَ - haula

3. Maddah

Maddah atau vocal Panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat an huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
ا...ى ...	Fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
...ىِ	Kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
...وُ	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

Contoh:



4. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

1. Ta'marbutah hidup

Ta'marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta'marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan ha(h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

- rauḍah al-aṭfāl

-- rauḍatul-aṭfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ

- al-Madīnah al-Munawwarah

-al-Madīnatul-Munawwarah

طَلْحَة

- talḥah

5. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا	- rabbanā
نَزَّلَ	- nazzala
الْبِرِّ	- al-birr
الْحَجِّ	- al-ḥajj

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan arab dilambangkan dengan huruf, yaitu namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

3. Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ - ar-rajulu

السَّيِّدُ - as-sayyidu

السَّمْسُ - as-syamsu

القَلَمُ - al-qalamu

الْبَدِيعُ - al-badī'u

الْجَلَالُ - al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhiri kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan arab berupa alif.

Contoh:

تَاتُخْذُونَ - ta'khuẓūna

النَّوْءُ - an-nau'

سَيَّيْءٌ - syai'un

إِنَّا - inna

أُمِرْتُ - umirtu

أَكَلَا - akala

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَوُفْوٌ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wainnallāhalahuwakhairar-rāziqīn

Wainnallāhalahuwakhairrāziqīn

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ Wa auf al-kaila wa-almīzān

Wa auf al-kaila wal mīzān

إِبْرَاهِيمَ Ibrāhīm al-Khalīl

الْإِبْرَاهِيمُ Ibrāhīm al-Khalīl

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ Bismillāhimajrehāwamursahā

وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الْبَيْتِ مِنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا Walillāhi ‘alan-nāsi hijju al-baiti manistaṭā’a ilaihi sabīla

Walillāhi ‘alan-nāsi hijjul-baiti manistaṭā’a

ilaihi sabīlā

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam system tulisan arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri

itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ Wa mā Muhammadun illā rasl

إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ الَّذِي
بَيْتُهُ مَبَارَكٌ Inna awwalabaitinwuḍi'alinnāsilallaẓibibakk
atamubārakan

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنْزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ
al-Qur'ānu
Syahru Ramaḍān al-laẓi unzila fīh
al-Qur'ānu

وَلَقَدْ رَآهُ بِلْأْفُقِ الْمُبِينِ Walaqadra'āhubil-ufuq al-mubīn

Walaqadra'āhubil-ufuqil-mubīn

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdulillāhirabbil al-'ālamīn

Alhamdulillāhirabbilil 'ālamīn

Penggunaan huruf awal capital hanya untuk Allah bila dalam tulisan arabnya memang lengkap demikian dan kalua tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak digunakan.

Contoh:

نَحْنُ رُسُلُ اللَّهِ وَفُتِحَ حُزْنِي Naṣrunminallāhiwafathunqarīb

لِلّٰهِ الْأَمْرُ جَزَاءُ

Lillāhi al-amrujamī'an

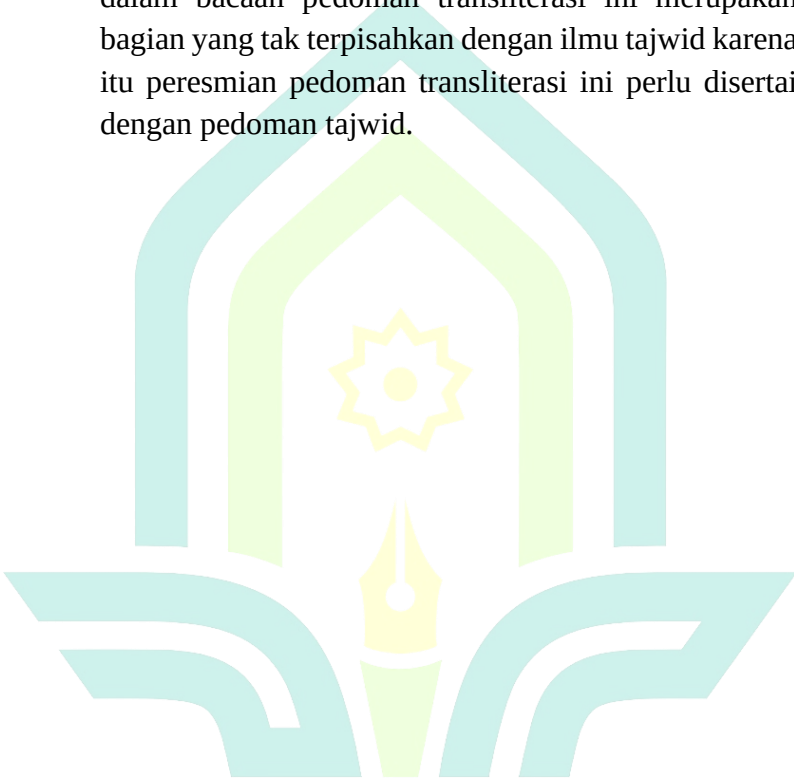
Lillāhil-amrujamī'an

وَاللّٰهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Wallāhabikullisyai'in 'alīm

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

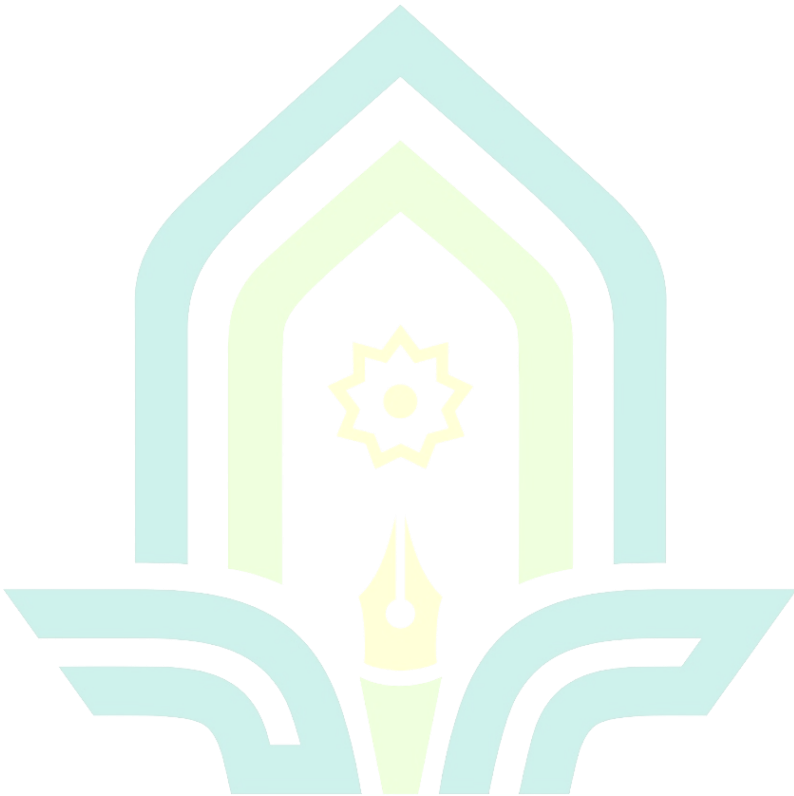


DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Jumlah Nasabah BSI KC Pekalongan Pemuda...	2
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	40
Tabel 3. 1 Indikator Penelitian.....	60
Tabel 3. 2 Instrumen Skala Likert	67
Tabel 3. 3 Interpretasi Koefisien Determinasi	74
Tabel 4. 1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	76
Tabel 4. 2 Profil Responden Berdasarkan Usia	77
Tabel 4. 3 Profil Responden Berdasarkan Pendidikan	78
Tabel 4. 4 Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	79
Tabel 4. 5 Profil Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan	80
Tabel 4. 6 Profil Responden Berdasarkan Lama Nasabah.....	81
Tabel 4. 7 Hasil Uji Analisis Distribusi Frekuensi	82
Tabel 4. 8	84
Tabel 4. 9 Deskripsi Butir Pernyataan Kelompok Referensi (X2)	85
Tabel 4. 10 Deskripsi Butir Pernyataan Kualitas Layanan (X3)	87
Tabel 4. 11 Deskripsi Butir Pernyataan Strategi Promosi (X4)..	89
Tabel 4. 12 Deskripsi Butir Pernyataan Keputusan Menabung (Y)	91
Tabel 4. 13 Hasil Uji Validitas	93
Tabel 4. 14 Hasil Uji Reliabilitas	95
Tabel 4. 15 Hasil Evaluasi Item Uji Reliabilitas Variabel Literasi Keuangan Syariah (X1).....	97
Tabel 4. 16 Hasil Uji Reliabilitas Variabel X1 Setelah Drop Item	98
Tabel 4. 17 Hasil Evaluasi Item Uji Reliabilitas Variabel Kelompok Referensi (X2)	99
Tabel 4. 18 Hasil Uji Reliabilitas Variabel X2 Setelah Drop Item	100
Tabel 4. 19 Hasil Reliabilitas Instrumen Penelitian (Final).....	101
Tabel 4.20 Hasil Uji Kolmogorov Smirnov.....	105
Tabel 4. 21 Hasil Uji Korelasi Rank Spearman.....	106
Tabel 4. 22 Koefisien Determinasi (KD).....	110

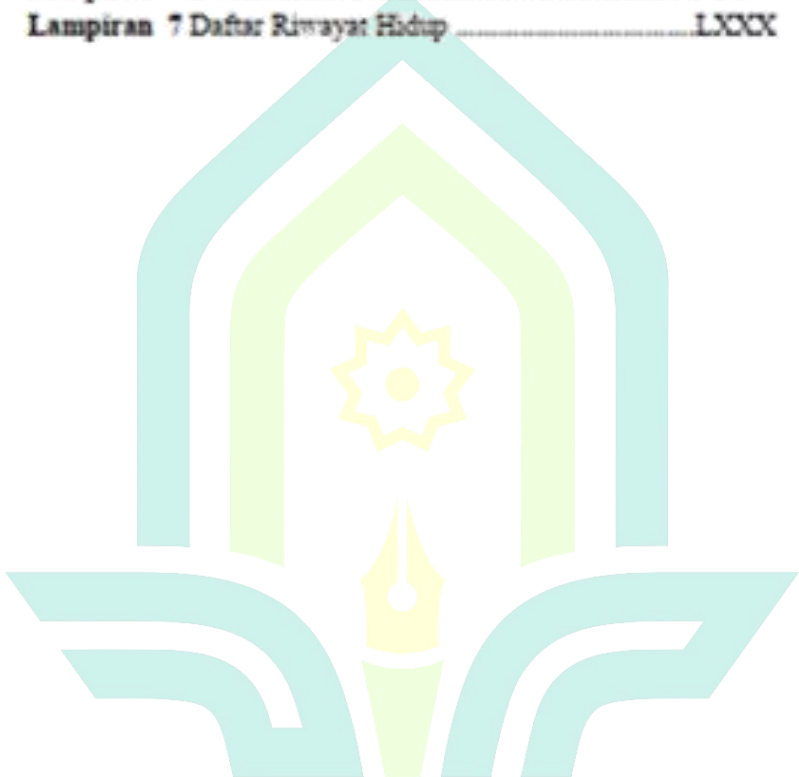
DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Histogram Residual Regresi Linier	103
Gambar 4. 2 Normal P-Plot dari Residual Ter Standarisasi Regresi Linea.....	104



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Pengantar Penelitian.....	I
Lampiran 3 Kuisioner Penelitian.....	V
Lampiran 4 Data Mentah Penelitian.....	XIII
Lampiran 5 Output SPSS.....	LVIII
Lampiran 6 Dokumentasi Penelitian.....	LXXVI
Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup.....	LXXX



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia menunjukkan tren peningkatan yang sejalan dengan bertambahnya minat masyarakat terhadap sistem keuangan Islami (OJK,2024). Hal ini didukung oleh besarnya jumlah penduduk Muslim di Indonesia. Berdasarkan data Strategic Studies Center of the Royal Islamic tahun 2023, jumlah Muslim di Indonesia mencapai sekitar 240,62 juta jiwa atau 86,7% dari total penduduk Indonesia (SARI, 2025). Kondisi tersebut menjadi potensi yang sangat besar bagi perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Namun demikian, meskipun mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, pangsa pasar perbankan syariah masih tergolong relatif kecil dibandingkan dengan total industri perbankan nasional (Fadillah, 2025).

Pada tahun 2024, sektor perbankan syariah menunjukkan perkembangan yang positif. Data per September 2024 menunjukkan bahwa pangsa pasar perbankan syariah mencapai 7,44% dari total aset perbankan nasional. Selain itu, aset perbankan syariah tumbuh sebesar 10,56% secara tahunan hingga mencapai Rp919,83 triliun. Pembiayaan meningkat sebesar 11,4% menjadi Rp628,46 triliun, sedangkan dana pihak ketiga tumbuh sebesar 12,03% (OJK,2024). Meskipun mengalami pertumbuhan yang positif, pangsa pasar perbankan syariah yang masih berada pada angka 7,44% menunjukkan bahwa kontribusi perbankan syariah terhadap industri perbankan nasional masih relatif kecil

dibandingkan dengan perbankan konvensional. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa potensi besar masyarakat Muslim Indonesia belum sepenuhnya terkonversi menjadi peningkatan penggunaan layanan perbankan syariah (OJK,2024).

Salah satu lembaga perbankan syariah yang berperan penting dalam mendukung perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia adalah Bank Syariah Indonesia (BSI). Sebagai bank syariah terbesar di Indonesia, BSI terus berupaya meningkatkan jumlah nasabah melalui berbagai produk dan layanan yang sesuai dengan prinsip syariah (BSI,2024).

Fenomena tersebut juga terjadi pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pekalongan Pemuda. Berdasarkan data yang diperoleh dari BSI KC Pekalongan Pemuda, jumlah nasabah mengalami peningkatan dari tahun ke tahun sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 1.1 berikut.

Tabel 1. 1 Data Jumlah Nasabah BSI KC
Pekalongan Pemuda

Tahun	Jumlah Nasabah	Keterangan
Bulan 4 Tahun 2025	59.205	BSI
2024	57.675	BSI
2023	54.849	BSI

2022	48.000	BSI
2021	45.500	BSI
2020	35.000	BNIS

Sumber: Data BSI KC Pekalongan Pemuda, 2025

Berdasarkan Tabel 1.1 terlihat bahwa jumlah nasabah BSI KC Pekalongan Pemuda mengalami peningkatan secara konsisten dari 35.000 nasabah pada tahun 2020 menjadi 59.205 nasabah pada bulan April tahun 2025. Peningkatan tersebut menunjukkan adanya minat masyarakat yang semakin tinggi terhadap layanan perbankan syariah (Khairunissa, 2024). Namun demikian, peningkatan jumlah nasabah tersebut belum dapat menjelaskan faktor-faktor yang paling memengaruhi keputusan masyarakat dalam menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda (Khairunissa, 2024). Oleh karena itu, diperlukan penelitian lebih lanjut untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan menabung nasabah.

Keputusan masyarakat dalam menabung di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dipengaruhi oleh berbagai faktor (Az-Zahra et al., 2022). Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan peneliti, terdapat beberapa faktor yang diduga memengaruhi keputusan masyarakat dalam menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda, antara lain literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi.

Di sisi lain, masih ditemukan masyarakat yang belum memahami secara menyeluruh mengenai sistem operasional dan produk perbankan syariah sehingga memengaruhi keputusan mereka dalam menabung (Laeli, 2024). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keputusan menabung nasabah di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal (Az-Zahra et al., 2022).

Literasi keuangan syariah menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi keputusan masyarakat dalam menabung di bank syariah (Thohari & Hakim, 2021). Literasi keuangan syariah merupakan kemampuan individu dalam memahami konsep, produk, dan pengelolaan keuangan berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam (OJK, 2022). Pemahaman mengenai sistem operasional bank syariah, akad, serta larangan riba menjadi bagian penting dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah (Puspitasari et al., 2021). Berdasarkan hasil observasi awal, masih terdapat masyarakat yang belum memahami secara menyeluruh mengenai akad, sistem operasional, serta perbedaan bank syariah dengan bank konvensional. Kondisi tersebut menyebabkan sebagian masyarakat masih ragu dalam menggunakan layanan perbankan syariah. Tingkat literasi keuangan syariah yang baik dapat membantu masyarakat dalam mengambil keputusan keuangan secara tepat dan sesuai kebutuhan sehingga dapat memengaruhi keputusan masyarakat dalam menabung di bank syariah (Nurrohman & Purbayati, 2020).

Selain literasi keuangan syariah, kelompok referensi juga berperan dalam memengaruhi keputusan

menabung nasabah. Kelompok referensi merupakan kelompok yang dijadikan acuan oleh seseorang dalam bersikap maupun mengambil keputusan (supardin, 2022). Dalam konteks keputusan menabung, kelompok referensi seperti keluarga, teman, rekan kerja, dan lingkungan sosial dapat memberikan pengaruh berupa informasi, saran, maupun pengalaman terkait penggunaan layanan bank syariah (Laeli, 2024). Pengaruh kelompok referensi tersebut dapat meningkatkan keyakinan dan minat masyarakat dalam memilih produk tabungan pada bank syariah sehingga memengaruhi keputusan menabung nasabah (Pratama & Muljaningsih, 2023).

Kualitas layanan juga menjadi faktor penting dalam menarik minat masyarakat untuk menabung di bank syariah (Kuniawan et al., 2025). Kualitas layanan berkaitan dengan kemampuan bank dalam memberikan pelayanan yang cepat, ramah, responsif, dan sesuai dengan harapan nasabah (Sintia et al., 2023). Berdasarkan hasil observasi awal, pelayanan pegawai yang ramah, proses pelayanan yang cepat, serta fasilitas yang nyaman menjadi salah satu alasan nasabah memilih menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda. Pelayanan yang baik dapat memberikan rasa nyaman dan meningkatkan kepuasan nasabah sehingga nasabah memiliki kepercayaan untuk terus menggunakan layanan bank tersebut. Sebaliknya, kualitas layanan yang kurang baik dapat memengaruhi keputusan masyarakat untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah (Zalelawati & Marlita, 2023).

Strategi promosi yang dilakukan oleh pihak bank juga berpengaruh terhadap keputusan menabung

nasabah (Afrillia et al., 2022). Strategi promosi merupakan upaya yang dilakukan perusahaan untuk memperkenalkan dan menarik minat masyarakat terhadap produk yang ditawarkan (Afrillia et al., 2022). Promosi dapat dilakukan melalui media sosial, iklan, sosialisasi, maupun program-program tertentu yang bertujuan meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai produk dan layanan bank syariah (Tamara & Yulianto, 2022). Berdasarkan hasil observasi awal, promosi melalui media sosial dan kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh pihak BSI KC Pekalongan Pemuda membantu masyarakat dalam mengenal produk tabungan bank syariah. Strategi promosi yang efektif dapat meningkatkan minat dan keputusan masyarakat dalam menabung di bank syariah (Putra & Sumanti, 2021).

Keputusan menabung merupakan suatu tindakan yang dilakukan seseorang dalam memilih dan menggunakan produk tabungan pada lembaga perbankan tertentu berdasarkan pertimbangan berbagai faktor (Az-Zahra et al., 2022). Keputusan menabung tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal individu, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti lingkungan sosial, kualitas pelayanan, dan strategi promosi yang dilakukan oleh pihak bank (Setiawan et al., 2023). Dalam penelitian ini, keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda diduga dipengaruhi oleh literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi.

Penelitian ini menggunakan Theory of Planned Behavior (TPB) sebagai dasar teori dalam menjelaskan perilaku keputusan menabung nasabah. Theory of

Planned Behavior menyatakan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku persepsian (Ajzen,1991). Dalam penelitian ini, literasi keuangan syariah berkaitan dengan sikap individu terhadap bank syariah, kelompok referensi berkaitan dengan norma subjektif, sedangkan kualitas layanan dan strategi promosi berkaitan dengan kontrol perilaku persepsian yang dapat memengaruhi keputusan menabung nasabah (Seni & Ratnadi, 2017).

Penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan menabung menunjukkan hasil yang berbeda-beda. Penelitian mengenai pengaruh literasi keuangan syariah terhadap keputusan menabung menunjukkan hasil yang beragam. Penelitian yang dilakukan oleh Sindi Anggraini (2023) menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan menabung nasabah di BSI KC Bandar Lampung Diponegoro. Namun, hasil yang berbeda ditemukan oleh Cucu Risti Tiani (2022) yang menyatakan bahwa literasi keuangan syariah tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung dengan nilai t hitung $0,163 < 1,986$ dan tingkat signifikansi $0,817 > 0,05$. Selain itu, penelitian Ramadani (2023) juga menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan menabung. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan masih adanya inkonsistensi temuan mengenai pengaruh literasi keuangan syariah terhadap keputusan menabung sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut.

Hasil penelitian mengenai pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan menabung juga

menunjukkan temuan yang berbeda-beda. Penelitian Ramadhan Putra Pratama dan Sri Muljaningsih (2023) menunjukkan bahwa kelompok referensi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang untuk menabung di Bank Syariah Indonesia. Sebaliknya, penelitian Athifah Zalfa Lesmana (2022) menemukan bahwa kelompok referensi secara parsial tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan menabung. Hasil serupa juga ditemukan oleh Melina et al. (2021) yang menyatakan bahwa kelompok referensi tidak menunjukkan dampak yang berarti terhadap keputusan menabung. Adanya perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan menabung masih perlu dikaji lebih lanjut pada objek dan karakteristik responden yang berbeda.

Penelitian terkait pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan menabung juga memperlihatkan hasil yang belum konsisten. Talitha Dwi Yumna Rudiarta dan Mufti Arief Arfiansyah (2023) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan menabung nasabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Kartasura. Namun, penelitian Cucu Risti Tiani (2022) menunjukkan bahwa Islamic Service Quality atau kualitas layanan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung. Perbedaan hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan menabung masih menjadi permasalahan yang menarik untuk diteliti lebih lanjut, khususnya pada nasabah BSI KC Pekalongan Pemuda.

Temuan penelitian mengenai pengaruh strategi promosi terhadap keputusan menabung juga menunjukkan hasil yang berbeda. Hidayat Nasution (2024) menemukan bahwa strategi promosi melalui periklanan dan pemasaran langsung berpengaruh positif dalam meningkatkan keputusan nasabah menabung pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Belawan. Selain itu, penelitian Santi Nuraini (2025) juga menunjukkan bahwa promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung. Akan tetapi, penelitian Dwi Susanti (2023) menemukan bahwa promosi tidak memiliki pengaruh secara parsial maupun simultan terhadap keputusan nasabah menabung di bank syariah. Ketidakkonsistenan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengaruh strategi promosi terhadap keputusan menabung masih memerlukan pengujian lebih lanjut pada lokasi dan karakteristik responden yang berbeda.

Berdasarkan adanya perbedaan hasil penelitian terdahulu (research gap) mengenai pengaruh literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi terhadap keputusan menabung, maka diperlukan penelitian lebih lanjut untuk memperoleh bukti empiris yang lebih komprehensif. Penelitian ini penting dilakukan pada nasabah BSI KC Pekalongan Pemuda guna mengetahui faktor-faktor yang paling berperan dalam memengaruhi keputusan menabung nasabah sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi bank dalam menyusun strategi peningkatan jumlah nasabah dan penghimpunan dana pihak ketiga.

Penelitian ini penting dilakukan karena dapat membantu pihak Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam menabung (Khairunissa, 2024). Dengan mengetahui faktor dominan yang memengaruhi keputusan menabung, pihak bank dapat menyusun strategi pemasaran, meningkatkan kualitas pelayanan, serta memperkuat edukasi literasi keuangan syariah secara lebih efektif. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan kajian perilaku konsumen pada perbankan syariah, khususnya terkait keputusan menabung nasabah. Apabila faktor-faktor yang memengaruhi keputusan menabung tidak diketahui secara jelas, maka pihak bank berpotensi mengalami kesulitan dalam menyusun strategi yang tepat untuk meningkatkan jumlah nasabah dan penghimpunan dana pihak ketiga.

Kebaruan penelitian ini terletak pada pengujian hubungan empat variabel independen yaitu literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi terhadap keputusan menabung nasabah BSI KC Pekalongan Pemuda dengan menggunakan analisis nonparametrik Rank Spearman. Kombinasi variabel, objek penelitian, dan metode analisis tersebut masih relatif terbatas ditemukan dalam penelitian sebelumnya.

Berdasarkan fenomena empiris, observasi awal, serta adanya research gap dari penelitian terdahulu, penelitian ini difokuskan untuk menganalisis pengaruh literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi terhadap keputusan

menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Kelompok Referensi, Kualitas Layanan dan Strategi Promosi terhadap Keputusan Menabung Nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda”**.

B. Rumusan Masalah

Dari pemaparan latar belakang yang telah dijelaskan, dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah literasi keuangan syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda?
2. Apakah kelompok referensi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda?
3. Apakah kualitas layanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda?
4. Apakah strategi promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda?
5. Apakah literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di BSI KC Pekalongan Pemuda?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah untuk memberikan jawaban atas seluruh rumusan

masalah yang telah dirancang sebelumnya, di antaranya adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan syariah terhadap keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda.
2. Untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda.
4. Untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda.
5. Untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi terhadap keputusan menabung nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang ilmu ekonomi, khususnya pada kajian pemasaran jasa keuangan syariah. Penelitian ini dapat membantu memperjelas pemahaman tentang hal-hal yang memengaruhi keputusan nasabah untuk menabung, seperti literasi keuangan syariah, pengaruh kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi

promosi. Selain itu, penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penulisan atau penelitian lain yang membahas topik serupa di masa mendatang.

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya referensi dan literature terhadap keuangan syariah dan perbankan syariah yang ada di Indonesia.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Lembaga

Diharapkan melalui penelitian ini membawa dampak positif secara langsung bagi Bank Syariah Indonesia Cabang Pekalongan Pemuda dalam menyusun strategi pemasaran dan meningkatkan kualitas layanan secara lebih efektif. BSI mampu merancang pendekatan yang efektif dalam menarik dan mempertahankan nasabah dengan memahami Hubungan antara tingkat literasi keuangan berbasis syariah, peran kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi dalam memengaruhi keputusan nasabah dalam menyimpan dana. Selain itu, riset ini juga memperkuat langkah BSI dalam memperkuat posisinya sebagai Bank Syariah modern yang bersaing di era digital, serta mendorong peningkatan inklusi keuangan syariah di masyarakat.

b. Bagi Akademik

Diharapkan temuan dalam penelitian ini mampu memperkaya pengetahuan akademik serta menjadi sumber acuan bagi mahasiswa FEBI, terutama di lingkungan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.

c. Masyarakat

Dengan adanya studi ini, diharapkan masyarakat dapat memperoleh referensi dan pemahaman baru mengenai berbagai aspek yang memengaruhi keputusan menabung, khususnya dalam hal literasi keuangan syariah, kelompok referensi, kualitas pelayanan, dan strategi promosi yang diterapkan di BSI Cabang Pekalongan Pemuda.

E. Sistematika Pembahasan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini berfungsi sebagai pendahuluan yang biasanya disajikan pada bagian awal karya ilmiah. Isinya mencakup uraian mengenai latar belakang masalah, perumusan dan pembatasan masalah, tujuan serta manfaat penelitian, serta penjelasan singkat mengenai sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan Pustaka ditempatkan di bagian awal setelah bab pendahuluan yang didalamnya berisi tentang berbagai macam teori yang telah dikemukakan oleh peneliti terdahulu. Tinjauan pustaka dapat digunakan

sebagai acuan dasar dan gambaran untuk menjawab hipotesis sebelum pelaksanaan penelitian.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan metode atau pendekatan yang dipilih oleh peneliti dalam melaksanakan penelitian. Di dalamnya dijelaskan mengenai desain penelitian, partisipan yang terlibat, teknik dalam mengumpulkan data, serta metode analisis yang digunakan untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab hasil dan pembahasan disusun untuk menyajikan temuan yang diperoleh dari proses penelitian kuantitatif, mencakup analisis data, perancangan, hasil yang diperoleh, serta penerapannya. Pada bagian ini juga disampaikan pembuktian terhadap hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya.

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

Penutup merupakan bab terakhir yang ditempatkan setelah hasil dan pembahasan. Hal ini digunakan menarik kesimpulan terhadap penelitian yang telah dilakukan disertai dengan pemberian saran guna pengembangan objek yang telah selesai diteliti.

BAB V

PENUTUP

R. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai hubungan literasi keuangan Syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi terhadap keputusan menabung nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Pekalongan Pemuda, maka dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Literasi keuangan Syariah memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap keputusan menabung nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, yang menunjukkan bahwa semakin baik pemahaman nasabah terhadap prinsip keuangan Syariah, maka semakin tinggi kecenderungan nasabah dalam mengambil keputusan untuk menabung.
2. Kelompok referensi memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap keputusan menabung nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda. Nilai koefisien korelasi sebesar 0,635 dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ menunjukkan bahwa pengaruh lingkungan sosial seperti keluarga, teman, dan rekan kerja berperan penting dalam membentuk keputusan menabung nasabah.
3. Kualitas layanan memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap keputusan menabung nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dengan nilai koefisien korelasi tertinggi, yaitu

sebesar 0,730 dan signifikansi $0,000 < 0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa kualitas layanan merupakan faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan menabung nasabah.

4. Strategi promosi memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap keputusan menabung nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,546 dan signifikansi $0,000 < 0,50$, meskipun tingkat hubungannya berada pada kategori sedang. Hal ini menunjukkan bahwa promosi tetap berperan dalam memengaruhi keputusan menabung, meskipun tidak sekuat kualitas layanan.
5. Secara keseluruhan, literasi keuangan Syariah, kelompok referensi, kualitas layanan, dan strategi promosi memiliki hubungan terhadap keputusan menabung nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda. Keputusan menabung nasabah dipengaruhi oleh kombinasi faktor pengetahuan, pengaruh sosial, kualitas layanan yang dirasakan, serta informasi yang diperoleh melalui kegiatan promosi.

S. Keterbatasan Penelitian

1. Penelitian ini menggunakan uji korelasi Rank Spearman yang hanya menjelaskan hubungan antar variabel dan belum mampu menggambarkan hubungan sebab-akibat secara langsung.
2. Penelitian ini hanya berfokus pada beberapa variabel saja, sementara masih banyak variabel lain yang dapat memengaruhi keputusan menabung.

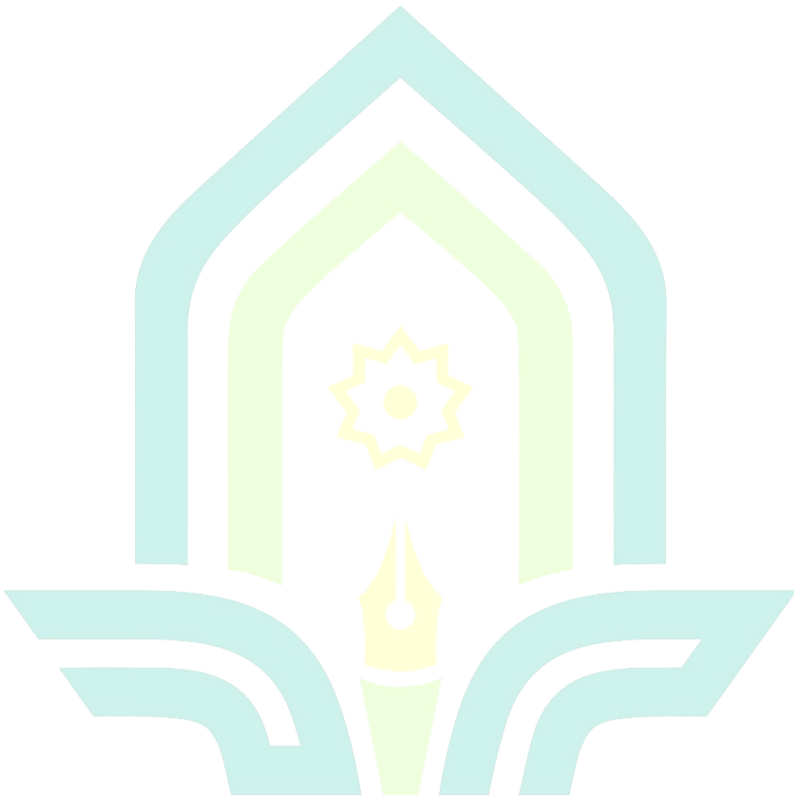
3. Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan jumlah item yang terbatas, serta adanya penghapusan beberapa item pada tahap uji reliabilitas, sehingga pengukuran variabel belum sepenuhnya mencakup seluruh aspek.
4. Penelitian ini hanya dilakukan pada nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam jangka waktu tertentu, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan secara luas.

T. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan yang telah diperoleh, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam hal ini pihak bank diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas layanan, karena variabel ini memiliki hubungan paling kuat terhadap keputusan menabung nasabah. Selain itu, bank juga perlu meningkatkan program edukasi literasi keuangan syariah kepada masyarakat agar pemahaman nasabah terhadap produk dan prinsip syariah semakin baik. Strategi promosi juga perlu dikemas secara lebih menarik dan informatif agar mampu meningkatkan minat dan keputusan menabung nasabah.
2. Bagi penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang belum diteliti dalam penelitian ini, seperti kepercayaan, religiusitas, atau kepuasan nasabah, serta menggunakan metode analisis yang berbeda agar dapat memberikan hasil yang lebih komprehensif.

Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat memperluas objek penelitian pada kantor cabang atau wilayah yang berbeda.



U. DAFTAR PUSTAKA

- Afrillia, W., Fauzi, A., Rambe, D., Anggraeni, T., Rika Ambarwati, N., & Febrian, H. (2022). Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Nasabah Pada Bank Syariah. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(3), 212–218.
- Anggraini, M., Fitriani, & Sanjaya, V. F. (2020). Pengaruh Kelompok Referensi, Media Sosial, Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Pada Generasi Milenial. *Jurnall Ekonomak*, 6(3), 1–8.
- Az-Zahra, K. N., Andriana, I., & Thamrin, K. M. H. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah dalam Perspektif Syariah (Studi pada Mahasiswa S1 Fe Universitas Sriwijaya). *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5(4), 1801–1809. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i4.1995>
- Azhar, I. A., Suprpto, R., & Fuad, N. A. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Pada Nasabah Di Bank Syariah Indonesia Cabang Rogojampi. *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam*, 3(1), 61–73.
- Dwiantoro, R. Z., Haryono, H., & Imamah, N. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah di BANK JATIM KCP Driyorejo Gresik. *EkoBis: Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1(2), 55–63.
- Effendy, M. L., Sari, M. I., & Hermawan, H. (2021). Pengaruh Strategi Promosi Melalui Media Sosial, Kualitas Pelayanan, dan Word of Mouth Terhadap Loyalitas

Pelanggan pada Warung Kopi Cak Kebo. *E-Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 8(2), 107.
<https://doi.org/10.19184/ejeba.v8i2.24805>

Eliza, A. (2019). LITERASI KEUANGAN ISLAM DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYA: Studi Pada Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung. *Valid: Jurnal Ilmiah*, 16(1), 17–28.

Hardana, A., Nasution, J., & Damisa, A. (2022). Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Nasabah Menabung pada PT. BSI Cabang Padangsidimpuan. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 7(2), 828–838.
<http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Mas/index>

Hartono, R., Arifin, R., & Hufron, M. (2020). Pengaruh Strategi Promosi Sosial Media (Instagram) dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Kuliner Mbok Taya. *E – Jurnal Riset Manajemen*, 9(3), 167–184.

Khairunissa, V. I. A. L. (2024). *Analisis pengaruh marketing mix terhadap loyalitas nasabah bank syariah indonesia kc pekalongan pemuda skripsi*.

Kuniawan, D., Lathief, M., & Nasution, I. (2025). *Nasabah Dalam Menabung Di Pt Bank Syariah Indonesia . Tbk Kc Binjai*. 4.

KURNIANINGSIH, N., & Nurinawati, K. (2021). Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Kerja Dan Talent Management Terhadap Pengembangan Kinerja Karyawan Di Bprs *Repository.Uinsaizu.Ac.Id*.
<https://eprints.uinsaizu.ac.id/10453/1/SKRIPSI>

NURINAWATI

KURNIANINGSIH.pdf%0Ahttps://repository.uinsaizu.a
c.id/10453/1/SKRIPSI NURINAWATI
KURNIANINGSIH.pdf

- Laeli, R. (2024). *Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Kelompok Referensi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menabung Nasabah BSI KCP Batang*. UIN KH Abdurrahman Wahid Pekalongan.
- Maharani, R., Supriyanto, T., & Rahmi, M. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Syariah:(Studi Kasus Di Bsi Ex Bsm). *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2), 127–136.
- Muhajir, A., & Bilgies, A. F. (2022). Pengaruh Digital Marketing Dan Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Pada CV. Sinar Terang Gresik. *ADILLA : Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari'ah*, 5(2), 36–50. <https://doi.org/10.52166/adilla.v5i2.3197>
- Nalendra, A. R. A., Rosalinah, Y., Priadi, A., Subroto, I., Rahayuningsih, R., Lestari, R., Kusamandari, S., Yuliasari, R., Astuti, D., Latumahina, J., Purnomo, M. W., & Zede, V. A. (2021). Stastitika Seri Dasar Dengan SPSS. In *Media Sains Indonesia : Bandung*. <http://www.penerbit.medsan.co.id/>
- Nuraini, P., Alfani, M. H., Muyasaroh, N., & Adawiyah, R. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Dan Persepsi Terhadap Minat Menggunakan Produk Bank Syariah. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 6(1), 291–304.
- Nurdin, N., & Yusuf, K. (2020). Knowledge management lifecycle in Islamic bank: The case of syariah banks in Indonesia. *International Journal of Knowledge*

Management Studies, 11(1), 59–80.
<https://doi.org/10.1504/IJKMS.2020.105073>

Nurrohmah, R. F., & Purbayati, R. (2020). Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah dan Kepercayaan Masyarakat terhadap Minat Menabung di Bank Syariah. *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)*, 3(2), 140–153.
<https://doi.org/10.32627/maps.v3i2.135>

Pbb, P., & Probolingo, K. (2018). *Perspektif Theory of Planned Behavior dan Teori Atribusi terhadap Kepatuhan Wajib*. 2(2), 320–347.

Pratama, R. P., & Muljaningsih, S. (2023). Pengaruh Pengetahuan, Kelompok Referensi Dan Motivasi Konsumen Terhadap Alasan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Indonesia Jakarta Selatan. *CEMERLANG : Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis*, 3(2), 238–259.
<https://prin.or.id/index.php/cemerlang/article/view/1203>

Puspitasari, V. E., Yetty, F., & Nugraheni, S. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Persepsi Imbal Hasil, dan Motivasi terhadap Minat Investasi di Pasar Modal Syariah. *Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2(2), 122.
<https://doi.org/10.47700/jiefes.v2i2.3292>

Putra, E., & Sumanti, E. (2021). Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Sipintar Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Pembangunan Kerinci. *Al Fiddhoh: Journal of Banking, Insurance, and Finance*, 2(2), 91–97.
<https://doi.org/10.32939/fdh.v2i2.956>

Rahayu, M. A., Widowati, M., & Handayani, J. (2021). Analisis Pengaruh Perilaku Konsumtif, Motivasi,

- Kelompok Referensi dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Menabung. *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 2(2), 143. <https://doi.org/10.31000/almaal.v2i2.3201>
- Rahmat, A., & Yamin, M. (2024). Pengaruh Literasi Produk Terhadap Keputusan Menabung Masyarakat di Bank Syariah Indonesia. *Islamic Banking and Finance*, 4(1), 516–532.
- Ruwaitdah, S. H. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah dan Syariah Governance Terhadap Keputusan Mahasiswa dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah. *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 79. <https://doi.org/10.54471/muhasabatuna.v2i1.706>
- Sahir, S. H. (2021). *Metodologi penelitian*. Penerbit KBM Indonesia.
- Sandala, F. D., Tumbel, A. L., & ... (2021). Pengaruh kelompok referensi, persepsi harga dan store atmosphere terhadap minat beli konsumen pada umkm beenji café di sario kecamatan sario. *Jurnal EMBA: Jurnal ...*, 9(1), 878–886. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/32600%0Ahttps://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download/32600/30821>
- Sarah, S. F., & Artanti, Y. (2020). Pengaruh Religiusitas dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian. *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 8(1), 37. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v8i1.6732>
- Seni, N. N. A., & Ratnadi, N. M. D. (2017). Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 12,

4043. <https://doi.org/10.24843/eeb.2017.v06.i12.p01>

- Setiawan, I. A., Romdhoni, A. H., & Utami, W. B. (2023). *Faktor-Faktor Keputusan Nasabah dan pengaruh customer trust dalam Memilih Produk Tabungan Syariah (Studi Kasus Bank BTN Syariah Kantor Cabang Solo)*. 2(21), 223–228.
- Sintia, R., Astuti, B., Partama Putra, Y., & Yuniarti Zs, N. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Keuangan Dan Teknologi Informasi Akuntansi*, 4(2), 148–157. <https://doi.org/10.36085/jakta.v4i2.5635>
- Soesana, A., Subakti, H., Salamun, S., Tasrim, I. W., Karwanto, K., Falani, I., Bukidz, D. P., & Pasaribu, A. N. (2023). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*.
- Sugiyono, S. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R&D*. Bandung: Cv. Alfabeta.
- Susanti, F. (2015). *Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Klien Dalam Memilih Radio Carano Sebagai Media Promosi Iklan*.
- Tamara, L. D., & Yulianto, A. E. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Menabung Nasabah PT Bank Jatim KCP Untag Surabaya (Studi kasus pada produk tabungan simpeda di PT Bank Jatim KCP UNTAG Surabaya). *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 1–22.
- Thohari, C., & Hakim, L. (2021). Peran Religiusitas Sebagai Variabel Moderating Pembelajaran Perbankan Syariah, Literasi Keuangan Syariah, Product Knowledge

Terhadap Keputusan Menabung Di Bank Syariah. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 9(1), 46–57.
<https://doi.org/10.26740/jpak.v9n1.p46-57>

Zakariah, M. A., Afriani, V., & Zakariah, K. H. M. (2020). *METODOLOGI PENELITIAN KUALITATIF, KUANTITATIF, ACTION RESEARCH, RESEARCH AND DEVELOPMENT (R n D)*. Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah Kolaka.

Zalelawati, S., & Marlita, T. (2023). Volume 2 Nomor 6 Juni 2023 Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Bank Syariah. *Jurnal Multidisiplin Indonesia Volume 2 Nomor 6 Juni 2023 E-ISSN: 2963-2900 | P-ISSN: 2964-9048*
<https://Jmi.Rivierapublishing.Id/Index.Php/Rp>, 2, 1020–1026.



Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP PENULIS

i. Identitas Diri

- Nama : Sukma Ayu Cahyakinasih
- Tempat Tanggal Lahir : Batang, 02 Mei 2004
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Agama : Islam
- Alamat : Denasri Kulon, Batang
- Email : cahyakinasih123@gmail.com
- Nomor Handphone : 089630425917
- Nama Ayah : Edi Suparto
- Pekerjaan : Wirausaha
- Nama Ibu : Ida Eliza
- Pekerjaan : Wirausaha

ii. Riwayat Pendidikan

1. SD : SDN 01 Denasri Kulon Batang (2010-2016)
2. SMP : SMPN 06 Batang (2016-2019)
3. SMA : SMKN 01 Batang (2019-2022)