

## Intisari

Menurut hasil sensus penduduk tahun 2010 87,6% penduduk Indonesia menganut agama Islam artinya mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, hal tersebut menjadi potensi besar bagi perbankan syariah di Indonesia untuk menghimpun nasabah. Menurut data yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) perkembangan asset perbankan syariah dalam delapan tahun terakhir mengalami peningkatan, menandakan bahwa semakin banyak masyarakat Indonesia yang percaya akan perbankan syariah sebagai lembaga keuangan di Indonesia, oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh bagi hasil, kualitas pelayanan, kelompok referensi dan motivasi terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah.

Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dengan jumlah sebanyak 100 responden. Responden yang diambil merupakan responden yang memiliki kriteria tertentu, yaitu Nasabah *funding*/ nasabah yang menyimpan dananya di bank tersebut dalam bentuk giro, tabungan, atau deposito. Pengumpulan data menggunakan metode survey menggunakan kuesioner. Berdasarkan hasil analisis *Partial Least Squares* (PLS) diperoleh hasil bahwa variabel bagi hasil, kualitas pelayanan dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah, sedangkan variabel kelompok referensi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah.

Kata kunci : keputusan menjadi nasabah bank syariah, bagi hasil, kualitas pelayanan, kelompok referensi, dan motivasi.

## ***Abstract***

*Based on the result of population census in 2010, 87,6% of Indonesian citizen are Muslims, this becomes a promising potential for sharia banks in Indonesia to find customers. According to the data published by Financial Services Authority, the development of sharia banks' assets for the past eight years has improved, this means that there are more Indonesian citizens who believe in sharia banks as a financial institution in Indonesia, therefore this research aims to analyze the influence of profit sharing, service quality, reference group and the motivation on the decision to become sharia bank customers.*

*The sample was collected using purposive sampling technique with as many as 100 respondents using the following criteria; customers who save their money in their checking accounts, saving accounts, or deposits. The data was collected using survey method in a form of questionnaire. The Partial Least Squares (PLS) analysis result shows that the profit sharing, service quality and motivation variables have positive and significant influence on the decision to be sharia bank customers; meanwhile the reference group variable has negative and significant influence on the decision to be sharia banks customers.*

***Keywords:*** *the decision to become sharia bank customers, profit sharing, service quality, reference group, motivation*