PENGARUH FAKTOR *PUSH*, *PULL*, DAN *MOORING* TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates kab. Jember

SKRIPSI

Oleh:

Baharudin Rachman
NIM : 221105010017

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2026

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PENGARUH FAKTOR *PUSH*, *PULL*, DAN *MOORING* TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates Kab. Jember

SKRIPSI

diajukan Kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh:

Baharudin Rachman
NIM : 221105010017

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2026

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PENGARUH FAKTOR *PUSH, PULL*, DAN *MOORING* TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates Kab. Jember

SKRIPSI

diajukan Kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Baharudin Rachman
NIM : 221105010017

Disetujui Pembimbing

ABDUR RAKHMAN WIJAYA, S.E., M.SC.
NIP. 199510182022031004

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PENGARUH FAKTOR *PUSH, PULL*, DAN *MOORING* TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates Kab. Jember

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah Persyaratan
Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Rabu
Tanggal : 23 September 2026

Tim Penguji

Ketua	Sekretaris
Ana Pratiwi, M.S.A.	**Ayyu Ainin Mustafidah, M.E.**
NIP. 198809232019032003	NIP. 199107152019032013

Anggota :
1. Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak. ( )
2. Abdur Rakhman Wijaya, S.E., M.Sc. ( )

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Prof. Dr. Drs. H. Ubaidillah, M. Ag
NIP. 196812261996031001

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

MOTTO

لَهُۥ مُعَقِّبَٰتٌ مِّنۢ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِۦ يَحْفَظُونَهُۥ مِنْ أَمْرِ ٱللَّهِ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا۟ مَا بِأَنفُسِهِمْ ۗ وَإِذَآ أَرَادَ ٱللَّهُ بِقَوْمٍ سُوٓءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُۥ ۚ وَمَا لَهُم مِّن دُونِهِۦ مِن وَالٍ

Artinya: Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia. (QS. Ar-Ra'd:11)[1]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[1] https://tafsirweb.com/3971-surat-ar-rad-ayat-11.html

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, serta shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan lancar. Dengan penuh rasa syukur, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, bapak sudarta dan ibu henilaelah, yang selalu memberikan doa, kasih sayang, dukungan, motivasi, serta pengorbanan yang tiada henti demi keberhasilan penulis. Terima kasih atas segala perjuangan dan ketulusan yang menjadi kekuatan terbesar dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Keluarga besar penulis yang selalu memberikan semangat, perhatian, serta doa terbaik sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan ini dengan baik.
3. Sahabat dan teman-teman seperjuangan Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2022 yang selalu memberikan dukungan, bantuan, dan kebersamaan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh responden penelitian dan pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyelesaian penelitian ini.
5. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang menjadi tempat penulis menimba ilmu dan pengalaman.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

ABSTRAK

Baharudin Rachman, Abdur Rakhman Wijaya, 2026 : *Pengaruh Faktor Push, Pull, Dan Mooring Terhadap Intensi Berpindah Ke Bank Syariah: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates Kab. Jember.*

Kata kunci : *Push, Pull, Mooring,* Intensi Berpindah, Bank Syariah.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang cukup signifikan, namun pangsa pasar dan pemanfaatan layanan perbankan syariah masih relatif rendah dibandingkan perbankan konvensional. Kondisi tersebut menunjukkan adanya potensi perpindahan masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah. Penelitian ini menggunakan teori *Push-Pull-Mooring* (PPM) untuk mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah faktor *push, pull,* dan *mooring* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah, baik secara parsial maupun simultan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh ketiga faktor tersebut terhadap intensi berpindah ke bank syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal. Sampel penelitian berjumlah 80 responden yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria memiliki rekening bank konvensional, memahami sistem perbankan syariah, dan berusia 20-34 tahun. Data dikumpulkan melalui kuesioner dengan skala Likert lima tingkat dan dianalisis menggunakan metode *Structural Equation Modeling-Partial Least Square* (SEM-PLS) dengan bantuan SmartPLS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor *push, pull,* dan *mooring* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah ke bank syariah. Faktor *push* memiliki koefisien sebesar 0,362 dengan nilai t-statistic 5,272 dan p-value 0,000; faktor *pull* memiliki koefisien sebesar 0,481 dengan nilai t-statistic 5,832 dan p-value 0,000; sedangkan faktor *mooring* memiliki koefisien sebesar 0,321 dengan nilai t-statistic 4,352 dan p-value 0,000.

Secara simultan, faktor *push, pull,* dan *mooring* juga berpengaruh signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah, dengan nilai F hitung sebesar 37,672 dan tingkat signifikansi 0,000. Temuan ini menunjukkan bahwa dorongan dari kondisi bank konvensional, daya tarik bank syariah, serta faktor personal, sosial, dan hambatan berpindah secara bersama-sama berperan dalam meningkatkan intensi masyarakat untuk berpindah ke bank syariah. Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perbankan syariah dalam memahami faktor yang mendorong calon nasabah untuk melakukan perpindahan layanan perbankan.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

KATA PENGANTAR

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, hidayah, serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Pengaruh Faktor *Push, Pull,* dan *Mooring* terhadap Intensi Berpindah ke Bank Syariah: Studi Empiris Pada Masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember" dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh ilmu pengetahuan seperti saat ini

Penyusunan skripsi ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, bimbingan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak (Plt) Prof. Dr. Phil. Sahiron, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Prof. Dr. Drs. H. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

3. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah memberikan arahan dan dukungan selama masa perkuliahan.
4. Ibu Ana Pratiwi, M.S.A Selaku Koordinator Prodi Perbankan Syariah UIN KHAS JEMBER
5. Dr. Hj Nurul Setianingrum, SE., MM. selaku Dosen Penasehat Akademik yang telah memberikan bimbingan, arahan, nasehat, serta perhatian yang telah diberikan selama masa perkuliahan.
6. Bapak Abdur Rakhman Wijaya, S.E., M.Sc. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi, serta kesabaran dalam membimbing penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan ilmu dan pengalaman berharga selama masa perkuliahan.
8. Seluruh pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan karya ilmiah ini di masa yang akan datang.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis sendiri, pembaca, serta pihak-pihak lain yang membutuhkan, khususnya dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perbankan syariah.

Jember, 12 Mei 2026

Baharudin Rachman
NIM.221105010017

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL ..... **i**

PENGESAHAN ..... **ii**

PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **iii**

MOTTO ..... **iv**

PERSEMBAHAN ..... **v**

ABSTRAK ..... **vii**

KATA PENGANTAR ..... **viii**

DAFTAR ISI ..... **x**

DAFTAR TABEL ..... **xiv**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang 1

B. Rumusan Masalah 9

C. Tujuan Penelitian 10

D. Manfaat Penelitian 10

E. Ruang Lingkup Penelitian 12

F. Definisi Operasional 14

G. Asumsi Penelitian 15

H. Hipotesis 16

I. Sistematika Pembahasan 27

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN 29

A. Penelitian terdahulu..... 29

B. Kajian teori..... 31

BAB III METODE PENELITIAN 36

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... 36

B. Populasi dan Sampel 36

C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data 38

D. Analisis Data 40

BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA 45

A. Gambara Umum Objek Penelitian 45

B. Penyajian Data 48

C. Analisis dan Pengujian Hipotesis 52

D. Pembahasan 58

BAB V PENUTUP..... 68

A. Kesimpulan 68

B. Saran..... 69

DAFTAR PUSTAKA..... 73

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR TABEL

No Uraian Hal

Tabel 1.1 Indikator variabel 13

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 29

Tabel 3.1 Skala Likert 39

Tabel 4.1 karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin 47

Tabel 4.2 Karakteristik responden berdasarkan usia..... 42

Tabel 4.3 Hasil loading faktor..... 49

Tabel 4.4 Average variance extracted (AVE) 50

Tabel 4.5 Hasil cross loading 50

Tabel 4.6 Uji patch coefficients 53

Tabel 4.7 Hasil uji R-square..... 54

Tabel 4.8 Hasil uji F-simultan (menggunakan aplikasi spss 25) 55

Tabel 4.9 Uji hipotesis 55

Tabel 4.10 Nilai konstanta 56

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR GAMBAR

No **Uraian** **Hal**

Gambar 1.1 Kerangka Konseptual 16

Gambar 4.3 Analisis statistik deskriptif 48

Gambar 4.5 Hasil analisis statistik deskriptif..... 52

Gambar 4.6 Hasil uji reliabilitas 53

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan memiliki fungsi utama sebagai lembaga perantara. Peran tersebut dinilai strategis dalam perekonomian nasional sebagai lembaga intermediasi yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya ke sektor produktif, sehingga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi.[2] Selama tiga dekade terakhir, perbankan syariah telah menjadi bagian penting dari sistem keuangan Indonesia dengan pertumbuhan yang signifikan. Puncak perkembangan ini terjadi setelah penggabungan tiga bank syariah milik negara menjadi Bank Syariah Indonesia pada tahun 2021, yang kini menjadi salah satu bank terbesar di tanah air.[3] Selain itu, Bank Tabungan Negara (BTN) melalui Unit Usaha Syariahnya (BTN Syariah) melakukan strategi akuisisi terhadap Bank Victoria Syariah (BVIS) untuk mempercepat proses pemisahan (*spin-off*) unit syariah dan memperkuat posisi BTN dalam industri perbankan syariah nasional.[4]

Perbankan syariah menerapkan sistem berdasarkan prinsip-prinsip Islam, seperti pelarangan riba dan mekanisme bagi hasil, yang tidak hanya menawarkan alternatif bagi masyarakat muslim tetapi juga meningkatkan tingkat kepercayaan terhadap perbankan dunia. Sementara itu, perbankan

[2] Retno Susanti et al., *Online Learning Pada Pegawai Negeri Sipil Berbasis Teori Push*, 07, no. April (2025): 18–26.

[3] Mariyatul Qibtiyah et al., *Justisia Ekonomika*, 6, no. 2 (2022): 581–95.

[4] Dalia Ayu et al., *International Journal of Current Science Research and Review Estimating the Synergy Value of Merger Valuation between Bank Syariah Indonesia (BSI) and Sharia Business Unit of (SBU) Bank Tabungan Negara (BTN)*, 07, no. 02 (2024): 1088–93, https://doi.org/10.47191/ijcsrr/V7-i2-24.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

konvensional terus berkembang dan tetap dominan, sehingga dualisme perkembangan perbankan ini menunjukkan peluang besar bagi pertumbuhan ekonomi nasional yang inklusif dan berkelanjutan.[5]

Pada usahanya sebagai lembaga intermediasi, perbankan Syariah memiliki peran penting dalam mendukung sektor (UMKM) yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional melalui penyaluran kredit dan pembiayaan untuk memperkuat produktivitas usaha serta membuka lapangan pekerjaan baru, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Selain itu, perbankan juga berkontribusi dalam pembiayaan infrastruktur pembangunan sebagai fondasi penting bagi pertumbuhan ekonomi jangka panjang, sehingga keberadaannya sangat strategis dalam menjaga stabilitas perekonomian dan mempercepat proses pembangunan nasional secara menyeluruh. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pangsa pasar perbankan syariah di Indonesia hingga akhir tahun 2024 mencapai sekitar 7,72% dari total industri perbankan nasional, dengan total aset mencapai Rp980,30 triliun yang menunjukkan peningkatan sebesar 9,88% dibanding tahun sebelumnya. Meskipun demikian, persentase tersebut masih tergolong rendah apabila dibandingkan dengan potensi besar masyarakat muslim Indonesia, sehingga diperlukan strategi penguatan peran bank syariah, dalam

[5] Mahdi Hendrich et al., "*Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Bank Syariah Bukopin Dan Bank Victoria Syariah Periode 2015-2019*," *JURNAL EKOBIS Kajian Ekonomi Dan Bisnis* 5, no. 2 (2022): 51–66.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

memperluas inklusi keuangan dan mendukung pembangunan ekonomi nasional dan tidak cukup hanya dalam *corporate action.*[6]

Minat masyarakat untuk berpindah ke bank syariah di Indonesia menunjukkan tren peningkatan yang signifikan, meskipun jumlah nasabah masih belum proporsional dengan populasi muslim yang besar.[7] Penelitian ini mengungkapkan bahwa faktor pendapatan, keamanan, lingkungan sosial budaya, dan stabilitas pekerjaan menjadi determinan utama yang memengaruhi minat masyarakat menabung di Bank Syariah. Perkembangan jaringan kantor cabang bank syariah yang terus meluas di berbagai wilayah menunjukkan respon positif masyarakat terhadap layanan perbankan syariah. Oleh karena itu, penguatan faktor-faktor tersebut melalui strategi keuangan inklusi yang tepat sangat diperlukan guna meningkatkan penetrasi perbankan syariah dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional secara lebih luas.[8]

Fenomena peningkatan minat masyarakat untuk berpindah ke bank syariah dapat dijelaskan melalui teori *Push pull mooring* (PPM). Berdasarkan model ini, keputusan seseorang untuk berpindah dari satu layanan ke layanan lain dipengaruhi oleh tiga kelompok faktor utama. Faktor *push* mencakup kondisi negatif dari bank konvensional, seperti ketidakpuasan terhadap sistem bunga atau pelayanan yang kurang sesuai dengan prinsip Islam, yang

[6] Heri Irawan et al., "*Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional*," *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi dan Bisnis Islam* 3, no. 2 (2021): 147–58, https://doi.org/10.47435/asy-syarikah.v3i2.686.

[7] Albanna, H. *Switching Behaviour in Using Islamic Digital Banks in Indonesia: Push-Pull Mooring Model*. Journal of Finance and Islamic Banking, (2022). 5(2).

[8] Tobias Marx, *The Push-Pull-Mooring Model of Consumer Service Switching : A Meta-Analytical Review to Guide Future Research*, 35, no. 7 (2025): 1–29, https://doi.org/10.1108/JSTP-06-2024-0201.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mendorong nasabah untuk meninggalkan layanan tersebut. Dalam model *Push-Pull-Mooring* (PPM), faktor *push* menggambarkan kondisi atau persepsi negatif yang berasal dari layanan yang sedang digunakan sehingga dapat mendorong individu untuk mempertimbangkan perpindahan. Faktor *pull* merupakan daya tarik yang berasal dari alternatif tujuan yang memberikan manfaat atau karakteristik positif bagi individu. Sementara itu, faktor *mooring* merupakan faktor pengikat yang dapat memengaruhi kuat atau lemahnya kecenderungan seseorang untuk berpindah, baik melalui hambatan maupun pertimbangan internal individu. Ketiga faktor tersebut digunakan untuk menjelaskan terbentuknya intensi berpindah dari suatu layanan ke layanan alternatif.[9]

Meskipun model PPM telah banyak digunakan untuk menjelaskan perilaku perpindahan, hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pengaruh masing-masing faktor dapat berbeda sesuai dengan konteks penelitian. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan bahwa faktor *push, pull,* dan *mooring* masih perlu diuji pada konteks perpindahan masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah.[10]

Penelitian Widana dkk., menunjukkan bahwa faktor *pull* dan *mooring* berpengaruh signifikan terhadap intensi nasabah untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah, sedangkan faktor *push* tidak berpengaruh signifikan. Faktor *mooring* yang meliputi sikap, norma subjektif, biaya

[9] Arfir Pradila et al., *Evolusi Bank Konvensional Halaman 1-18*, 8, no. 1 (2024).

[10] Irman Ghojali and Maman Suryaman, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah Indonesia : Studi Pada Masyarakat Kota Bandung*, 5, no. 3 (2024): 1297–304.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

perpindahan, dan pencarian variasi mencerminkan kekuatan iman serta komitmen religius nasabah terhadap nilai-nilai syariah. Hasil ini menegaskan bahwa selain daya tarik produk dan layanan bank syariah, kekuatan internal berupa keyakinan dan komitmen religius menjadi penentu utama dalam keputusan hijrah perbankan ke sistem Syariah.[11]

Penelitian yang juga dilakukan oleh Wahanandra dkk., yang meneliti perpindahan konsumen dari *social commerce* ke *e-commerce.* Penelitian tersebut menemukan bahwa faktor *pull* (kelebihan dari pada tempat tujuan berpindah itu lebih berpengaruh dari pada aspek negatif sebelumnya). Fakta lapangan mendukung hal ini karena mayoritas konsumen merasa lebih aman, nyaman, dan percaya berbelanja melalui platform *e-commerce* dibanding *sosial commerce*. Bahwasannya ini bisa terjadi juga di konteks perbankan konvensional dan Syariah.[12]

Penelitian juga dilakukan oleh Yusuf dkk., yang meneliti pada konteks perpindahan dari video *on demand* ke *Netflix* dan *YouTube* menunjukan bahwa faktor *pull* juga lebih berpengaruh untuk berpindah. Fakta lapangan mendukung temuan ini karena sebagian besar mahasiswa lebih memilih menonton melalui platform daring seperti *Netflix* dan *YouTube* yang dinilai

[11] Gusti Oka Widana and Muhammad Abduh Dzulkarnaen, *The Customer Switching Intention From Conventional To Islamic Bank*, 17, no. 6 (n.d.).

[12] Muhammad Daffa Wahanandra and Sarika Afrizal, *Analisis Switching Intention Konsumen Terhadap Pengalaman Belanja Online Dari Social Commerce Ke E-Commerce Menggunakan Faktor Push , Pull Dan Mooring*, 4221 (2022): 143–51.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mudah diakses, memiliki sistem andal, serta direkomendasikan oleh lingkungan sosial mereka.[13]

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu tersebut, dapat diketahui bahwa hasil penelitian mengenai pengaruh faktor *push*, *pull*, dan *mooring* terhadap intensi berpindah menunjukkan hasil yang beragam. Pada beberapa penelitian, faktor pull ditemukan memiliki pengaruh terhadap intensi berpindah, sedangkan penelitian lainnya menunjukkan adanya pengaruh faktor push maupun mooring. Perbedaan hasil tersebut dapat dipengaruhi oleh karakteristik objek, jenis layanan, serta karakteristik responden yang diteliti.

Perbedaan hasil juga ditemukan pada penelitian yang secara khusus menggunakan model PPM dalam konteks perbankan syariah. Pramudya dan Zaelina yang meneliti intensi Generasi Z untuk berpindah ke bank syariah di Provinsi Banten menemukan bahwa faktor *push* dan *pull* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *switching intention*, sedangkan faktor *mooring* tidak berpengaruh.[14] Sementara itu, Albanna dan Lutpika dalam penelitian mengenai *switching behaviour* pada bank digital syariah di Indonesia menemukan bahwa faktor *push* berpengaruh positif terhadap *switching*

[13] Heri Gunawan Yusuf and Asti Ratnasari, "*Pengaruh Push Pull Mooring Terhadap Switching Intention Pada Pengguna Aplikasi Video On Demand Di Masa Pandemi Covid-19*," *Indonesian Journal of Business Intelligence (IJUBI)* 5, no. 1 (2022): 17, https://doi.org/10.21927/ijubi.v5i1.2321.

[14] Aji Kukuh Pramudya and Fitri Zaelina, "Intention of Generation-Z for Switching to Islamic Banks In Banten Province A Push-Pull Mooring Approach," *Journal of Business Management and Islamic Banking* 2, no. 2 (2023): 01–17, https://doi.org/10.14421/jbmib.v2i02.2028.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

intention dan *switching cost* sebagai faktor *mooring* juga berpengaruh positif, sedangkan beberapa faktor *pull* menunjukkan arah pengaruh yang berbeda.[15]

Dengan demikian, hasil penelitian terdahulu belum menunjukkan pola yang seragam mengenai pengaruh faktor *push, pull,* dan *mooring* terhadap intensi berpindah. Selain itu, penelitian terdahulu memiliki perbedaan karakteristik objek dan responden, seperti pengguna layanan digital, konsumen *e-commerce*, pengguna *video-on-demand,* serta Generasi Z. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menguji kembali pengaruh faktor *push*, *pull*, dan *mooring* terhadap intensi berpindah dari bank konvensional ke bank syariah pada masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Fenomena perkembangan perbankan syariah di Kabupaten Jember menunjukkan dinamika yang menarik. Meskipun potensi pasar keuangan Syariah di daerah ini tergolong besar, tingkat pemanfaatan layanan perbankan syariah masih relatif rendah. Berdasarkan data penelitian, dari populasi usia produktif lebih dari 1,8 juta jiwa, hanya sekitar 2.578 orang yang tercatat sebagai nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) di wilayah tersebut. Kondisi ini mencerminkan masih terbatasnya minat dan partisipasi masyarakat dalam menggunakan layanan perbankan berbasis prinsip Syariah.[16] Kondisi ini

[15] Elvira Azis et al., "Does The Age Influence Intention to Switch to Sharia Banking Services: A Case Study of Islamic Bank Customers in Indonesia," *Jurnal Manajemen Indonesia* 24, no. 3 (2024), https://journals.telkomuniversity.ac.id/ijm/article/view/8351.

[16] Sri Dewi et al., *Analisis Pengaruh Literasi Keuangan , Persepsi Masyarakat , Kepercayaan , Religiusitas Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Di Kabupaten Jember (BSI) Di Kabupaten Jember . Jumlah Masyarakat Jember Usia Produktif Berjumlah Manfaat Serta Keunggulan Perbankan Syariah , Seperti Sistem Yang Bebas Riba Dan*, 05, no. 02 (2024): 65–85.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menunjukkan bahwa potensi pasar bank syariah di Jember masih sangat besar namun belum tergarap secara optimal.

Upaya peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah di daerah ini mulai digalakkan oleh berbagai lembaga, termasuk program edukasi keuangan dan sosialisasi produk tabungan pendidikan syariah yang dilaksanakan oleh BSI dan lembaga pendidikan di Jember. Kegiatan ini diharapkan dapat menumbuhkan kesadaran masyarakat terhadap keunggulan sistem keuangan berbasis Syariah.[17] Berdasarkan persepsi masyarakat di Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, potensi pasar perbankan syariah menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan. Hal ini sejalan dengan meningkatnya pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya sistem keuangan yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah dipandang tidak semata-mata sebagai penyedia layanan perbankan, tetapi juga sebagai lembaga keuangan yang mengedepankan nilai keadilan, transparansi, serta menghindari praktik riba dalam setiap kegiatan operasionalnya.[18]

Selain itu, karakteristik masyarakat Kecamatan Kaliwates yang beragam dari segi demografi dan kegiatan ekonomi, seperti jumlah penduduk yang padat serta struktur sosial yang heterogen, menunjukkan potensi pasar yang luas bagi layanan perbankan, termasuk bank syariah. Data statistik Kecamatan Kaliwates menyebutkan wilayah ini merupakan salah satu kecamatan yang berkembang dengan jumlah penduduk yang besar dan

[17] Muhammad Syafi, *Pendampingan Pengelolaan Keuangan Melalui Produk Tabungan Pendidikan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Jember*, 4, no. 2 (2023): 23–34.

[18] Kecamatan Kaliwates and Dalam Angka, *Kecamatan Kaliwates Dalam Angka Tahun 2020 i*, 2020.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

struktur sosial yang kompleks, sehingga memberikan peluang bagi lembaga keuangan untuk menjangkau berbagai segmen masyarakat dari pelaku usaha mikro hingga masyarakat perkotaan yang lebih terdidik dan aktif secara ekonomi.[19] Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan dapat berpengaruh terhadap minat masyarakat dalam memilih layanan perbankan berbasis syariah; studi-studi dalam literatur ekonomi Islam menemukan bahwa tingkat pendidikan yang lebih tinggi berkorelasi dengan pengetahuan dan minat yang lebih besar terhadap perbankan syariah dan produk keuangan Islami karena pemahaman prinsip dan manfaatnya yang lebih baik. Dengan demikian, kondisi pendidikan dan heterogenitas aktivitas ekonomi di Kaliwates memberikan peluang strategis bagi pengembangan dan perluasan basis nasabah bank Syariah.[20]

Selain itu, transformasi digital turut menjadi tantangan sekaligus peluang bagi perbankan syariah di Jember. Penelitian pada BSI Cabang Jember menunjukkan bahwa kemanfaatan layanan mobile banking berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah untuk menggunakan layanan bank syariah, sementara faktor kemudahan penggunaan belum menunjukkan pengaruh yang berarti. Hal ini mengindikasikan bahwa peningkatan literasi digital dan optimalisasi teknologi layanan menjadi aspek penting dalam memperkuat daya saing bank syariah di wilayah Jember.[21] Berdasarkan

[19] Kaliwates and Angka, *Kecamatan Kaliwates Dalam Angka Tahun 2020 i*.

[20] Nurkhin, A., Mukhibad, H., & Aprilia, FD. *Pengaruh pengetahuan, promosi, dan religiusitas terhadap niat menggunakan layanan perbankan syariah*. Jurnal Internasional Penelitian Keuangan, 11 (2), 128-135. (2020)

[21] Silvania Putri Halim et al., "Pengaruh Kemudahan, Kemanfaatan, Dan Risiko Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Mobile Banking (Studi Kasus Pada Bank Syariah Indonesia

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pertentangan teori dan fakta tersebut, maka dirasa masih menarik untuk menyelidiki lebih lanjut permasalahan ini dengan konteks masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah faktor *push* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah?
2. Apakah faktor *pull* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah?
3. Apakah faktor *mooring* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah?
4. Apakah faktor *push, pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian menggambarkan arah yang ingin dicapai dalam proses penelitian. Tujuan tersebut harus memiliki keterkaitan yang erat serta konsistensi dengan rumusan masalah yang telah dirumuskan. Penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

Cabang Jember),” Jurnal Mahasiswa Entrepreneurship (JME) 1, no. 10 (2022): 2035–42, https://doi.org/10.36841/jme.v1i10.2252.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

1. Menguji pengaruh faktor-faktor pendorong (*push*) yang mempengaruhi intensitas nasabah untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah di Indonesia.
2. Menguji pengaruh faktor-faktor tarik (*pull*) yang menjadi daya tarik nasabah dalam memilih bank syariah sebagai perbankan alternatif.
3. Menguji pengaruh faktor penghalang (*mooring*) yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam beralih pelayanan perbankan ke bank syariah.
4. Menguji pengaruh secara simultan faktor *push, pull*, dan *mooring* terhadap intensitas perpindahan nasabah dari bank konvensional ke bank syariah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian menjelaskan peran apa yang akan dihasilkan setelah penelitian selesai. Manfaat penelitian terdiri atas manfaat teoritis dan praktis, seperti manfaat bagi peneliti, instansi, masyarakat, manfaat penelitian harus realistis.

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian diharapkan dapat menguji ulang teori PPM dalam konteks bank konvensional ke bank Syariah dengan objek masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember yang memiliki karakter religius kuat, karena karakter religius yang kuat mencerminkan nilai dan preferensi yang dapat

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

memengaruhi pola perilaku masyarakat Jember dalam mengambil keputusan keuangan.[22]

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi pihak tertentu. Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:[23]

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini memberikan kontribusi empiris terhadap pemahaman tentang model PPM. Khususnya dalam konteks perbankan syariah, sehingga membuka peluang untuk memperdalam variabel moderasi ataupun mediasi seperti loyalitas, norma sosial atau religiusitas yang mungkin mempengaruhi niat berpindah.

b. Bagi Instansi (Bank Syariah dan Otoritas Keuangan)

Hasil penelitian ini dapat menjadi dasar strategis bagi bank syariah maupun regulator untuk merancang kebijakan dan program pemasaran yang lebih efektif misalnya dengan mengurangi faktor pendorong (*push*) seperti ketidakpuasan terhadap bank konvensional, meningkatkan faktor penarik (*pull*) melalui keunggulan layanan syariah, serta mengelola faktor penghambat (*mooring*) agar hambatan teknis atau psikologis berpindah dapat diminimalkan.

[22] Herlina Putri, "Analisis Keputusan Faktor Demografi Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Region Medan," *AGHNIYA: Jurnal Ekonomi Islam* 4, no. 2 (2022), https://doi.org/10.30596/aghniya.v4i2.11599.

[23] Aji Kukuh Pramudya and Fitri Zaelina, *Intention of Generation-Z for Switching to Islamic Banks in Banten Province : A Push-Pull Mooring Approach*, 02, no. 2 (2023): 95–112.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

c. Bagi Masyarakat (Nasabah dan Umum)

Penelitian ini membantu masyarakat memahami dinamika yang mempengaruhi keputusan berpindah ke bank Syariah sehingga nasabah dapat membuat keputusan yang lebih sadar terkait pilihan bank, dan masyarakat umum mendapat informasi bahwa bank syariah tidak hanya berbasis religius tapi juga dipengaruhi aspek layanan, keunggulan alternatif dan hambatan berpindah.

E. Ruang Lingkup Penelitian

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian merupakan atribut, sifat, atau nilai dari seseorang, objek, maupun kegiatan yang memiliki variasi tertentu dan ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari serta ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel bebas, yaitu faktor *push* (X_1), faktor *pull* (X_2), dan faktor *mooring* (X_3), serta satu variabel terikat, yaitu intensi berpindah ke bank syariah (Y). Faktor *push* menggambarkan kondisi negatif pada bank konvensional seperti ketidakpuasan terhadap sistem bunga dan pelayanan yang tidak sesuai dengan prinsip Islam, sedangkan faktor *pull* menunjukkan daya tarik positif bank syariah melalui sistem bagi hasil, reputasi religius, dan kepercayaan terhadap kepatuhan Syariah.[24]

2. Indikator Variabel

Indikator variabel digunakan untuk memperjelas batasan konsep setiap variabel penelitian agar dapat diukur secara objektif dan empiris. Dalam

[24] Alfath Prasetya and Agung Nugraha, *Analysis Push-Pull Mooring Factors on Switching Intention Banking Customers*, n.d., 11–18. (2023)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

penelitian ini, indikator disusun berdasarkan teori *Push pull mooring*(PPM) yang menjelaskan alasan individu berpindah dari satu layanan ke layanan lain. Setiap faktor dalam model PPM memiliki karakteristik yang berbeda, di mana faktor *push* mencerminkan dorongan negatif dari lembaga asal, faktor *pull* menggambarkan daya tarik positif dari lembaga tujuan, sedangkan faktor *mooring* berfungsi sebagai penguat atau penghambat keputusan berpindah.

Tabel 1.1
Indikator variabel

No	Penulis	Variabel	Indikator
1	Loh dkk[25]	Faktor *push*	a. Nilai finansial b. Persepsi risiko c. Persepsi ketidakefisienan
2	Hsieh dkk[26]	Faktor *pull*	a. Kenikmatan b. Kemudahan c. Inovasi pribadi
3	Chang dkk[27]	Faktor *mooring*	a. Biaya perpindahan b. Komitmen religius
4	De luna dkk[28]	Faktor intensi berpindah	a. Niat beralih

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[25] Loh, X.M., Lee, V.H., Tan, G.W.H., Ooi, K.B. and Dwivedi, Y.K. "*Switching from cash to mobile payment: what's the hold-up*?", Internet Research, Vol. 31 No. 1, pp. 376-399, available at: https://doi.org/10.1108/INTR-04-2020-0175 (2020)

[26] Hsieh, J.K., Hsieh, Y.C., Chiu, H.C. and Feng, Y.C. "*Post-adoption switching behavior for online service substitutes: a perspective of the push–pull–mooring framework*", Computers in Human Behavior, Vol. 28 No. 5, pp. 1912-1920, available at: https://doi.org/10.1016/j.chb.2012.05.010 (2012)

[27] Chang, H.H., Wong, K.H. and Li, S.Y. "*Applying push-pull-mooring to investigate channel switching behaviors: M-shopping self-efficacy and switching costs as moderators*", Electronic Commerce Research and Applications, Vol. 24, pp. 50-67, available at: https://doi.org/10.1016/j.elerap.2017.06.002 (2017)

[28] de Luna, I.R., Liébana-Cabanillas, F., S_anchez-Fern_andez, J. and Muñoz-Leiva, F. "*Mobile payment is not all the same: the adoption of mobile payment systems depending on the technology applied*", Technological Forecasting and Social Change, Vol. 146, pp. 931-944, available at: https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.09.018 (2019),

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

F. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan penjelasan mengenai konsep variabel penelitian agar dapat diukur secara empiris. Penelitian ini menggunakan empat variabel, yaitu tiga variabel bebas dan satu variabel terikat. Variabel bebas meliputi faktor *push* (X_1), faktor *pull* (X_2), dan faktor *mooring* (X_3), sedangkan variabel terikatnya adalah intensi berpindah ke bank syariah (Y).

1. Faktor *Push* (X_1)

   Faktor ini menggambarkan kondisi negatif pada bank konvensional yang mendorong nasabah untuk berpindah ke bank syariah. Indikatornya meliputi ketidakpuasan terhadap sistem bunga, pelayanan yang tidak sesuai dengan nilai Islam, kurangnya transparansi dan keadilan dalam layanan, serta persepsi negatif terhadap citra bank konvensional.[29]

2. Faktor *Pull* (X_2)

   Faktor ini menunjukkan daya tarik positif bank syariah yang menarik minat nasabah untuk beralih. Indikatornya mencakup keunggulan sistem bagi hasil, kepatuhan terhadap prinsip syariah, reputasi dan kepercayaan terhadap bank syariah, serta kualitas dan inovasi layanan yang menarik.[30]

3. Faktor *Mooring* (X_3)

   Faktor ini mencerminkan aspek penghambat maupun penguat dalam keputusan berpindah, yang dipengaruhi oleh loyalitas terhadap bank

[29] Krisna Nugraha et al., *Factors Influencing Bank Customers ' Orientations toward Islamic Banks : Indonesian Banking Perspective*, 2022.

[30] Mussa K. Ramadhani and Mahmut Bilen, *Services Quality or Sharia Compliance ? Factors Which Mostly Influence Customer Selection of Islamic Banks – The Case of Tanzania*, 11, no. 1 (n.d.): 32–56, https://doi.org/10.26414/A3949.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sebelumnya, biaya atau kesulitan berpindah, pengaruh sosial dan norma subjektif, serta komitmen religius dan pencarian variasi layanan.[31]

4. Faktor Intensi Berpindah (Y)

   Variabel ini menggambarkan niat atau kecenderungan individu untuk meninggalkan bank konvensional dan menggunakan layanan bank syariah. Indikatornya meliputi keinginan membuka rekening di bank syariah, niat meninggalkan bank konvensional, kecenderungan merekomendasikan bank syariah kepada orang lain, serta preferensi memilih layanan keuangan berbasis Syariah.[32]

G. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian biasa disebut juga sebagai anggapan dasar atau postulat, yaitu sebuah titik tolak pemikiran yang kebenarannya diterima oleh peneliti. Anggapan dasar harus dirumuskan secara jelas sebelum peneliti melangkah mengumpulkan data.[33]

Penelitian ini berasumsi bahwa *Push*, *Pull*, dan *Mooring* memiliki Pengaruh Terhadap Intensi Berpindah Pada Bank Syariah: studi empiris pada masyarakat jember. Untuk mempermudah penelitian dan penyelarasan antara peneliti dan pembaca terhadap asumsi maka peneliti merumuskan kerangka sebagai berikut:

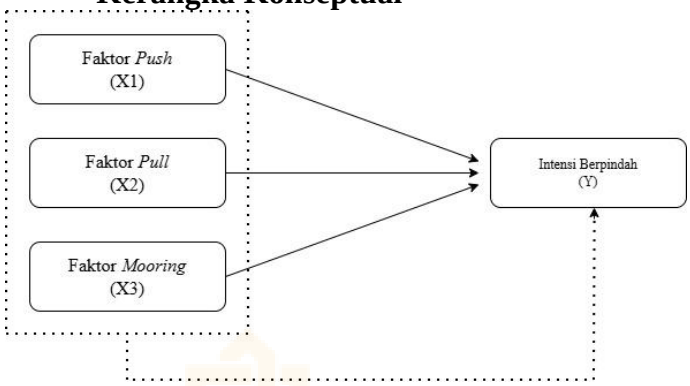
[31] Nikhla Oktavina and Miswan Ansori, *Switching Intention Nasabah Bank Konvensional Ke Bank Syariah Berdasarkan Teori Push-Pull-Mooring*, 2, no. 2 (2024): 235–49.

[32] Muhammad Anif Afandi, *Switching Intentions among Millennial Banking Customers to Fintech Lending*, 3, no. July (2020): 283–304.

[33] Tim Revisi Buku Pedoman Penulis Karya Ilmiyah Uin Khas, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiyah* (Jember: Uin Khas Jember,2022),25

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Gambar 1.1
Kerangka Konseptual



Keterangan :

⟶ Pengaruh Secara Persial

⇢ Pengaruh Secara Simultan

H. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan kajian teori yang telah dikemukakan sebelumnya, maka hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Faktor *Push*

   Faktor *push* dalam teori *Push pull mooring* (PPM) menggambarkan dorongan yang berasal dari kondisi negatif suatu tempat atau layanan yang mendorong individu untuk berpindah ke alternatif lain. Dalam konteks perbankan, faktor *push* mencakup ketidakpuasan nasabah terhadap sistem bunga, pelayanan yang kurang profesional, transparansi yang rendah, atau ketidaksesuaian prinsip dengan nilai-nilai Islam. Kondisi tersebut menciptakan tekanan psikologis dan motivasi untuk meninggalkan bank konvensional, yang pada akhirnya memengaruhi intensi nasabah untuk

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mencari sistem perbankan yang lebih sesuai dengan keyakinan dan harapan mereka.[34]

Secara teoritis, semakin kuat dorongan negatif yang dirasakan nasabah terhadap bank konvensional, semakin tinggi pula intensi mereka untuk berpindah ke bank syariah. Hal ini sejalan dengan konsep dalam model PPM yang menyatakan bahwa faktor *push* memiliki pengaruh positif terhadap niat berpindah, karena ketidakpuasan dan ketidaksesuaian nilai menjadi pendorong utama perubahan perilaku. Dalam penelitian perbankan syariah, faktor ini sering diwujudkan melalui persepsi terhadap keadilan sistem, kepatuhan syariah, serta ketenangan batin yang tidak ditemukan pada layanan konvensional.

Dengan demikian, dapat dirumuskan bahwa faktor *push* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah. Semakin besar tingkat ketidakpuasan terhadap layanan, sistem, atau nilai yang diterapkan oleh bank konvensional, semakin kuat pula dorongan individu untuk beralih ke sistem perbankan syariah yang dinilai lebih adil dan sesuai dengan prinsip keagamaan.

Berdasarkan hasil penelitian Mochlasin dkk, ditemukan bahwa kualitas layanan (*service quality*) dan kepatuhan terhadap prinsip syariah (*Sharia compliance*) memiliki pengaruh positif terhadap perilaku berpindah nasabah. Hasil tersebut menunjukkan bahwa ketidakpuasan

[34] Mochlasin Mochlasin et al., "*Customer Switching Behavior among Indonesian Muslims : Evidence from the Merger of Indonesia ' s State-Owned Islamic Banks Customer Switching Behavior among Indonesian Muslims : Evidence from the Merger of Indonesia ' s State-Owned Islamic Banks*," *Cogent Business & Management* 10, no. 3 (2023), https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2287781.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

terhadap layanan konvensional dan rendahnya kesesuaian nilai menjadi pendorong utama nasabah Muslim untuk beralih ke bank syariah, sejalan dengan asumsi teori *Push pull mooring*bahwa faktor *push* berperan penting dalam membentuk intensi berpindah individu terhadap sistem perbankan yang lebih sesuai dengan nilai keyakinannya. Berdasarkan hasil penelitian Lutpika dan Hasan Al-Banna, ditemukan bahwa faktor *push* seperti *response to service failure* dan ketidakpuasan terhadap sistem layanan konvensional memiliki pengaruh positif terhadap perilaku berpindah nasabah. Hasil ini mendukung asumsi bahwa dorongan negatif dari pengalaman pada bank konvensional memicu intensi nasabah untuk beralih ke bank syariah yang dinilai lebih efisien, transparan, dan sesuai dengan prinsip Islam.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Pratama dan Ningsih, menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi perilaku nasabah, seperti persepsi terhadap layanan dan strategi promosi, berperan penting dalam membentuk minat berpindah atau menabung di lembaga keuangan tertentu. Penelitian ini memperkuat asumsi teori PPM, bahwa ketidakpuasan atau dorongan negatif terhadap layanan bank konvensional (faktor *push*) dapat menstimulasi individu untuk mencari alternatif yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan keyakinan mereka, seperti perbankan Syariah.

Secara umum, hasil berbagai penelitian menunjukkan bahwa faktor *push* dalam model *Push pull mooring*(PPM) memiliki pengaruh positif

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

terhadap intensi nasabah untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah, karena ketidakpuasan terhadap layanan, sistem bunga, serta ketidaksesuaian nilai mendorong individu mencari alternatif yang lebih sesuai dengan prinsip Islam. Temuan tersebut menegaskan bahwa dorongan negatif yang muncul dari pengalaman terhadap layanan konvensional menjadi faktor pendorong utama dalam membentuk perilaku berpindah nasabah menuju sistem perbankan yang dianggap lebih adil, transparan, dan selaras dengan nilai keagamaan.

Berdasarkan penjelasan diatas maka didapat hipotesis alternatif satu sebagai berikut:

H_1 : faktor *push* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank syariah

($H_1 : B_1 > 0$)

2. Faktor *Pull*

Faktor *pull* dalam teori *Push pull mooring*(PPM) menggambarkan daya tarik atau motivasi positif yang berasal dari alternatif baru yang mendorong individu untuk berpindah. Dalam konteks perbankan, faktor *pull* mencakup kemudahan layanan, kualitas produk, inovasi teknologi, sikap positif pegawai, serta kesesuaian produk dengan kebutuhan nasabah. Daya tarik tersebut menciptakan persepsi nilai tambah yang mendorong intensi nasabah untuk berpindah, khususnya dari bank konvensional ke

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

bank syariah yang menawarkan layanan lebih sesuai dengan preferensi dan prinsip mereka.[35]

Secara teoritis, semakin besar daya tarik atau faktor *pull* dari bank tujuan, semakin tinggi intensi nasabah untuk melakukan perpindahan. Hal ini sejalan dengan konsep dalam model PPM yang menyatakan bahwa faktor *pull* berpengaruh positif terhadap niat berpindah, karena keunggulan dan manfaat yang dirasakan pada alternatif baru mampu memotivasi perubahan perilaku. Dalam konteks perbankan syariah, faktor ini tercermin melalui kemudahan akses layanan digital, keramahan pelayanan, serta kepatuhan terhadap prinsip syariah yang menumbuhkan rasa nyaman dan kepercayaan nasabah.

Dengan demikian, dapat dirumuskan bahwa faktor *pull* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah nasabah dari bank konvensional ke bank syariah. Semakin tinggi persepsi terhadap daya tarik bank syariah sebagai penyedia layanan yang unggul dan sesuai dengan kebutuhan, semakin besar pula motivasi dan niat nasabah untuk melakukan perpindahan tersebut.

Hasil penelitian Pramudya dan Zaelina menunjukkan bahwa faktor *pull* memiliki pengaruh positif terhadap *switching intention* generasi Z untuk beralih dari bank konvensional ke bank syariah. Temuan ini memperkuat asumsi teori PPM bahwa daya tarik positif berupa kemudahan

[35] Chien-liang Lin Yuan et al., "*Factors Influence Students ' Switching Behavior to Online Learning under COVID-19 Pandemic : A Push – Pull – Mooring Model Perspective*," *The Asia-Pacific Education Researcher* 30, no. 3 (2021): 229–45, https://doi.org/10.1007/s40299-021-00570-0.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

layanan, inovasi, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah menjadi pendorong utama nasabah dalam mengambil keputusan untuk berpindah ke sistem perbankan yang lebih sesuai dengan nilai dan preferensi mereka. Hasil penelitian Shovia Indah Firdiyanti dkk. Mendukung asumsi teori bahwa faktor *pull* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah nasabah. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa daya tarik alternatif (*alternative attractiveness*) memiliki pengaruh positif terhadap niat nasabah untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah, karena nasabah menilai layanan, produk, dan prinsip syariah yang ditawarkan bank syariah lebih menguntungkan dan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Berdasarkan hasil penelitian Suwarsi dan Wulandari ditemukan bahwa faktor-faktor yang termasuk dalam kategori ekstrinsik seperti *sales promotion* dan kualitas merek berperan penting dalam mendorong intensi nasabah berpindah (*customer switching intention*) dari bank konvensional ke bank syariah. Temuan ini mendukung asumsi teori PPM bahwa faktor *pull* berupa daya tarik eksternal seperti reputasi, pelayanan, dan inovasi produk mampu meningkatkan niat nasabah untuk beralih karena persepsi nilai dan manfaat yang lebih tinggi pada bank Syariah.

Secara umum, hasil berbagai penelitian menunjukkan bahwa faktor *pull* dalam model *Push pull mooring* (PPM) berpengaruh positif terhadap intensi nasabah untuk berpindah ke bank syariah, karena daya tarik berupa kemudahan layanan, inovasi produk, reputasi, serta kepatuhan terhadap prinsip syariah meningkatkan persepsi nilai dan kepercayaan nasabah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

terhadap sistem perbankan syariah. Temuan tersebut menegaskan bahwa faktor *pull* berperan sebagai kekuatan penarik utama yang mendorong keputusan nasabah untuk beralih dari bank konvensional ke bank syariah yang dinilai lebih unggul dan sesuai dengan nilai serta preferensi mereka.

Berdasarkan penjelasan diatas maka didapat hipotesis alternatif satu sebagai berikut:

H_2 : faktor *pull* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank syariah

($H_2 : B_2 > 0$)

3. Faktor *Mooring*

Faktor *mooring* dalam model *Push pull mooring* (PPM) mengacu pada variabel personal dan sosial yang dapat memfasilitasi atau menghambat niat individu untuk berpindah dari suatu kondisi atau layanan ke alternatif lain. Dalam konteks intensi berpindah, faktor *mooring* berperan sebagai pengikat individu pada pilihan sebelumnya melalui berbagai hambatan, seperti biaya perpindahan, kebiasaan yang telah terbentuk, serta keterikatan emosional atau sosial yang menimbulkan resistensi terhadap perubahan.[36]

Secara teoritis, faktor *mooring* dapat memoderasi pengaruh faktor *push* dan *pull* terhadap intensi berpindah. Meskipun individu terdorong untuk berpindah karena ketidakpuasan (*push*) dan tertarik oleh daya tarik alternatif baru (*pull*), hambatan personal dan sosial yang melekat sering

[36] Julia Lenz et al., "*Computers & Security Why People Replace Their Aging Smart Devices : A Push – Pull – Mooring Perspective*," *Computers & Security* 130 (2023): 103258, https://doi.org/10.1016/j.cose.2023.103258.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kali mengurangi niat tersebut. Biaya perpindahan, waktu yang dibutuhkan untuk beradaptasi, serta kehilangan hubungan sosial menjadi pertimbangan penting yang dapat menahan individu untuk tetap bertahan pada kondisi lama.

Dengan demikian, dapat dirumuskan bahwa faktor *mooring* berpengaruh negatif terhadap intensi berpindah. Semakin tinggi tingkat hambatan yang mencakup *switching costs*, kebiasaan, dan keterikatan sosial, semakin rendah kecenderungan individu untuk meninggalkan kondisi lama dan beralih ke alternatif baru, meskipun terdapat dorongan dan daya tarik yang kuat dari faktor *push* dan *pull*.

Hasil penelitian Christanto Teguh dan Lina Salim mendukung asumsi teori PPM bahwa faktor *mooring* berperan penting dalam menahan atau memperkuat niat individu untuk berpindah. Penelitian tersebut menemukan bahwa *mooring effect* berpengaruh positif terhadap *switching intention* serta memoderasi hubungan antara faktor *push* dan *pull*, di mana hambatan seperti pengalaman sebelumnya, keterikatan sosial, dan biaya perpindahan dapat mengurangi kecenderungan individu untuk berpindah ke layanan alternatif. Berdasarkan hasil penelitian Setyadi dkk, faktor *mooring* tidak berpengaruh positif terhadap intensi berpindah pengguna dari layanan *Centralized Exchange* (CEX) Indonesia ke CEX internasional, serta tidak memoderasi hubungan antara faktor *push* dan *pull* terhadap intensi berpindah. Temuan ini menunjukkan bahwa hambatan seperti biaya perpindahan dan pengaruh sosial tidak cukup kuat untuk

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menahan pengguna tetap menggunakan layanan lama, meskipun terdapat dorongan dan daya tarik yang berasal dari faktor *push* dan *pull*.

Secara umum, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor *mooring* dalam model *Push pull mooring* (PPM) memiliki peran penting sebagai variabel pengikat yang dapat memperkuat atau menahan niat individu untuk berpindah, tergantung pada kekuatan hambatan seperti biaya perpindahan, keterikatan sosial, dan pengalaman sebelumnya. Temuan tersebut menegaskan bahwa meskipun faktor *mooring* dapat berfungsi sebagai penyeimbang antara dorongan negatif (*push*) dan daya tarik positif (*pull*), efektivitasnya sangat bergantung pada konteks dan tingkat komitmen individu terhadap layanan yang digunakan.

Berdasarkan penjelasan diatas maka didapat hipotesis alternatif satu sebagai berikut:

H_3 : faktor *mooring* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank Syariah

($H_3 : B_3 > 0$)

4. Faktor Intensi Berpindah

Berdasarkan teori *Push pull mooring* (PPM), keputusan individu untuk berpindah dari satu layanan ke layanan lain dipengaruhi secara simultan oleh tiga kelompok faktor utama, yaitu faktor *push, pull*, dan *mooring*. Faktor *push* mendorong individu untuk meninggalkan layanan lama karena adanya kondisi negatif, sedangkan faktor *pull* menarik individu menuju alternatif baru melalui daya tarik positif. Sementara itu,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

faktor *mooring* berfungsi sebagai elemen pengikat yang dapat memperkuat atau melemahkan niat berpindah. Dalam konteks perbankan, kombinasi ketiga faktor tersebut secara bersama-sama memengaruhi intensi nasabah untuk berpindah dari bank konvensional ke bank Syariah.[37]

Secara teoritis, dorongan negatif dari faktor *push* seperti ketidakpuasan terhadap layanan konvensional, daya tarik positif dari faktor *pull* seperti kualitas layanan dan kepatuhan terhadap prinsip syariah, serta pengaruh faktor *mooring* seperti biaya perpindahan dan kebiasaan, saling berinteraksi dalam menentukan intensi berpindah nasabah. Model PPM menjelaskan bahwa ketika kekuatan dorongan (*push*) dan daya tarik (*pull*) lebih besar dibandingkan hambatan (*mooring*), maka intensi individu untuk berpindah akan meningkat secara signifikan. Dengan demikian, ketiga faktor tersebut tidak hanya berperan secara terpisah, tetapi saling melengkapi dalam membentuk niat berpindah ke alternatif yang dianggap lebih menguntungkan dan sesuai dengan nilai yang dianut individu.

Dengan mengacu pada kerangka teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa faktor *push*, *pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh positif terhadap intensi berpindah nasabah dari bank konvensional ke bank syariah. Semakin kuat dorongan negatif dari layanan lama, semakin besar daya tarik alternatif baru, dan semakin rendah hambatan perpindahan, maka semakin tinggi pula kecenderungan nasabah untuk berpindah ke bank syariah.

[37] Shanyong Wang et al., "*From Willingness to Action : Do Push-Pull-Mooring Factors Matter for Shifting to Green Transportation* ?," *Transportation Research Part D* 79, no. 96 (2020): 102242, https://doi.org/10.1016/j.trd.2020.102242.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Nugraha dkk menunjukkan bahwa faktor *push*, *pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh positif terhadap intensi berpindah nasabah perbankan. Temuan ini mendukung teori PPM, yang menyatakan bahwa dorongan negatif dari layanan lama, daya tarik alternatif baru, serta faktor pengikat sosial dan psikologis individu secara bersama-sama menentukan keputusan nasabah untuk berpindah ke layanan yang dianggap lebih sesuai dan menguntungkan. Berdasarkan hasil penelitian Nugraha dan Syafarudinmditemukan bahwa faktor *push* berupa *service quality* dan *information seeking behavior*, serta faktor *pull* berupa *alternative attractiveness*, berpengaruh positif terhadap intensi berpindah nasabah dari bank konvensional ke bank digital. Selain itu, faktor *mooring* yang direpresentasikan oleh *individualism level* mampu memoderasi hubungan antara kualitas layanan dan daya tarik alternatif terhadap intensi berpindah, yang menunjukkan bahwa karakteristik personal dapat memperkuat atau melemahkan pengaruh faktor *push* dan *pull* terhadap niat perpindahan nasabah

Hasil penelitian Nugraha dan Syafaruddin menunjukkan bahwa faktor *push* (kualitas layanan dan perilaku pencarian informasi) serta faktor *pull* (daya tarik alternatif) berpengaruh positif terhadap intensi berpindah nasabah dari bank konvensional ke bank digital. Selain itu, faktor *mooring* yang direpresentasikan oleh tingkat individualisme terbukti dapat memoderasi hubungan antara kualitas layanan dan daya tarik

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

alternatif terhadap intensi berpindah, sehingga memperkuat pengaruh simultan ketiga faktor tersebut dalam keputusan berpindah nasabah.

Secara umum, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor *push*, *pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh positif terhadap intensi berpindah nasabah, di mana dorongan negatif, daya tarik alternatif, serta karakteristik individu berperan saling melengkapi dalam membentuk keputusan perpindahan. Temuan tersebut memperkuat teori *Push pull mooring*(PPM) bahwa keputusan nasabah untuk beralih layanan tidak hanya dipengaruhi oleh ketidakpuasan dan daya tarik eksternal, tetapi juga oleh faktor internal seperti tingkat individualisme yang memoderasi hubungan antara *push* dan *pull* terhadap intensi berpindah.

Berdasarkan penjelasan diatas maka didapat hipotesis alternatif satu sebagai berikut:

H_4 : faktor *push pull* dan *mooring* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank Syariah

($H_4 : B_1, B_2, B_3 > 0$)

I. Sistematika Pembahasan

Bagian ini berisi pemaparan terkait alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan sampai bab penutup dengan format penulisan menggunakan deskriptif naratif dan bukan seperti daftar isi. Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

BAB I: Bab pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

meliputi penjabaran dari variabel penelitian dan indikator variabel, definisi operasional, asumsi penelitian, hipotesis, dan sistematika pembahasan.

BAB II: Pada bab ini akan dijelaskan mengenai kajian kepustakaan yang terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori.

BAB III: Bab ini menyajikan metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, populasi dan sampel yang digunakan dalam penelitian, teknik dan instrumen pengumpulan data, serta analisis data.

BAB IV: Bab ini membahas terkait penyajian dan analisis data yang terdiri dari gambaran obyek penelitian, penyajian data, analisis dan pengujian hipotesis, serta pembahasan.

BAB V: Bab penutup yang berisi tentang kesimpulan yang diperoleh dan saran-saran.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Nugroho dkk (2022)	Studi Pengaruh *Push pull mooring* terhadap *Switching Intention* pada Perbankan Syariah	Teori PPM sebagai kerangka penelitian	Meneliti variabel demografi dan perilaku konsumen sebagai variabel tambahan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan *Push Pull Mooring* dapat digunakan untuk menjelaskan switching intention pada konteks perbankan syariah. Faktor-faktor dalam PPM digunakan untuk melihat kondisi yang mendorong, menarik, dan memengaruhi keputusan perpindahan konsumen.
2	Nadia (2022)	Pengaruh *Push pull mooring Factors* terhadap *Customer Switching Intention* Bank Syariah	Menguji pengaruh *push, pull,* dan *mooring* terhadap switching *intention* nasabah	Setting tempat di Desa Sukaraja dan penggunaan variabel *switching cost* sebagai moderator	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor *push*, *pull*, dan *mooring* dianalisis sebagai faktor yang memengaruhi *customer switching intention*. Keberadaan *switching cost* juga digunakan untuk melihat apakah biaya perpindahan memperkuat atau memperlemah hubungan faktor PPM terhadap niat berpindah.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

No	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
3	Munaqosah dkk (2023)	Pengaruh *Push pull mooring* terhadap *Switching Intention* Bank Syariah	Menggunakan teori PPM dalam konteks perpindahan nasabah	Fokus pada masyarakat desa dan konteks inklusi keuangan lokal	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor dalam kerangka PPM berperan dalam menjelaskan switching intention terhadap bank syariah. Penelitian ini memperlihatkan bahwa kondisi lingkungan dan karakteristik masyarakat lokal dapat menjadi konteks penting dalam memahami niat berpindah nasabah.
4	Sa'baniyah (2023)	Analisis Faktor *Push pull mooring*dan *Switching Intention* Bank Syariah	Meneliti pengaruh faktor *push, pull* dan *mooring* terhadap niat beralih	Analisis khusus faktor kepercayaan dan biaya berpindah menggunakan variabel moderasi/moderator	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor dalam PPM digunakan untuk menjelaskan variasi *switching intention*, sementara faktor kepercayaan dan *switching cost* dianalisis lebih lanjut untuk mengetahui perannya dalam hubungan tersebut.
5	Sari (2023)	Niat Berpindah Nasabah Bank Syariah Indonesia	Fokus pada niat berpindah dengan pendekatan PPM	Analisis khusus faktor kepercayaan dan biaya berpindah menggunakan variabel moderasi/moderator	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan PPM dapat digunakan untuk menganalisis niat berpindah nasabah dalam konteks perbankan syariah. Penelitian juga memberikan perhatian terhadap faktor kepercayaan dan biaya berpindah sebagai faktor yang berkaitan dengan keputusan perpindahan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

No	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
6	Khofifah (2023)	Pengaruh *Push pull mooringFactors* terhadap *Customer Switching Intention* Masyarakat Boyolali	Fokus pada faktor *push, pull*, dan *mooring* dalam migrasi nasabah bank syariah	Setting tempat di Desa Manggis, Boyolali dengan konteks lokal yang spesifik	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kerangka PPM digunakan untuk menjelaskan *customer switching intention* masyarakat terhadap bank syariah. Hasil tersebut memperlihatkan bahwa kondisi bank asal, daya tarik bank alternatif, dan faktor yang melekat pada konsumen dapat menjadi pertimbangan dalam niat berpindah.
7	Nurfadilah (2024)	Niat Beralih Nasabah dari Bank Syariah ke Bank Digital Syariah	Meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi niat berpindah menggunakan PPM	Fokus penelitian ini memiliki perbedaan konteks dan setting tempat, yaitu pada peralihan ke bank digital syariah, bukan dari bank konvensional ke bank syariah.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor PPM dapat digunakan untuk menganalisis niat peralihan nasabah dalam perkembangan layanan perbankan digital. Hal ini menunjukkan bahwa PPM dapat diterapkan pada berbagai konteks perpindahan layanan perbankan.
8	Abidin (2024)	Fenomena Perpindahan Transaksi dari Bank Konvensional ke Bank Syariah	Indikator *push* dan *pull* menggunakan ketidakpuasan dan ketertarikan	Metode dan lokasi tidak spesifik, fokus pada faktor alternatif kedayatarikan sebagai faktor penarik	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketidakpuasan terhadap bank konvensional menjadi faktor pendorong, sedangkan ketertarikan terhadap bank syariah sebagai alternatif menjadi faktor penarik dalam fenomena perpindahan transaksi.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

No	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
9	Sa'baniyah (2025)	Analisis *Push pull mooringFactors* terhadap *Switching Intention* pada Bank Syariah	Menggunakan teori PPM untuk melihat faktor-faktor pengaruh migrasi nasabah bank syariah	Indikator variabel push sebagai pembeda terlihat dari rendahnya kualitas sistem dan kebijakan operasional yang mendorong nasabah berpindah.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor *push*, *pull*, dan *mooring* dianalisis sebagai faktor yang berkaitan dengan *switching intention*. Secara khusus, rendahnya kualitas sistem dan kebijakan operasional ditempatkan sebagai kondisi yang dapat menjadi pendorong perpindahan nasabah.
10	Sa'baniyah (2025)	Analisa *Customer Switching Behavior* pada Bank Syariah dengan Pendekatan *Push-Pull Mooring*	Meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi niat berpindah menggunakan PPM	Fokus pada generasi Z di Provinsi Banten, dengan analisis menggunakan SEM SmartPLS	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan PPM dapat digunakan untuk menganalisis *customer switching behavior* pada Generasi Z. Penelitian tersebut juga memberikan gambaran bahwa faktor pendorong, penarik, dan *mooring* perlu dilihat secara bersama-sama dalam memahami perilaku perpindahan nasabah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

B. Kajian Teori

Kajian teori dalam penelitian ini berfungsi sebagai landasan konseptual untuk menjelaskan hubungan antarvariabel yang diteliti. Penelitian ini

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menggunakan pendekatan *Push pull mooring* Model.[38] Model ini dirasa relevan untuk memahami perilaku perpindahan nasabah dari bank konvensional ke bank syariah. Teori ini menjelaskan bahwa keputusan berpindah tidak hanya disebabkan oleh faktor pendorong dari lembaga asal, tetapi juga oleh faktor penarik dari lembaga tujuan serta faktor penghambat atau penguat yang memengaruhi proses perpindahan tersebut.[39]

Pull-Push-Mooring (PPM) Model dalam marketing merupakan kerangka konseptual yang digunakan untuk menjelaskan perilaku perpindahan konsumen dari satu merek, produk, atau penyedia jasa ke alternatif lain. Model ini menekankan bahwa keputusan berpindah dipengaruhi oleh tiga kelompok faktor utama, yaitu *push*, *pull*, dan *mooring*. Faktor *push* merujuk pada kondisi negatif dari penyedia yang sedang digunakan, seperti ketidakpuasan terhadap kualitas layanan, harga yang tidak kompetitif, atau pengalaman pelanggan yang buruk, sehingga mendorong konsumen untuk mencari alternatif. Faktor *pull* adalah daya tarik dari penyedia lain, seperti penawaran harga yang lebih menarik, kualitas produk yang lebih baik, kemudahan akses, inovasi layanan, atau citra merek yang lebih unggul, yang menarik konsumen untuk berpindah. Sementara itu, faktor *mooring* berfungsi sebagai faktor penambat yang dapat memperkuat atau melemahkan keputusan perpindahan, meliputi biaya perpindahan, loyalitas

[38] Muhamad Syaiful Amin et al., *Switching Behavior Pada Kartu Kredit Konvensional Menuju Kartu Kredit Syariah: Studi Kasus Hasanah Card*, 2025, https://doi.org/https://jurnal.padangtekno.web.id/index.php/menulis.

[39] Syacriah Studi et al., *Volume 8 Nomor 2, Tahun 2025 SWITCHING INTENTION NASABAH BANK KONVENSIONAL KE BANK SYARIAH: STUDI KASUS MAHASISWA EKONOMI ISLAM DI SURABAYA*, 8 (2025): 36–56.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

merek, kebiasaan, kepercayaan, serta risiko yang dirasakan. Dengan demikian, PPM Model memberikan pemahaman komprehensif bahwa keputusan perpindahan konsumen dalam konteks pemasaran tidak hanya ditentukan oleh ketidakpuasan atau daya tarik alternatif semata, tetapi juga oleh faktor psikologis dan struktural yang memengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan.[40]

1. *Push*

   Faktor *push* atau pendorong didefinisikan sebagai kondisi negatif yang memotivasi individu untuk meninggalkan tempat, layanan, atau situasi lamanya. Dalam konteks teori *Push pull mooring* (PPM), faktor *push* mencerminkan efek negatif dari pengalaman atau persepsi yang tidak memuaskan, sehingga mendorong seseorang mencari alternatif baru yang lebih baik. Faktor ini berfungsi sebagai dorongan internal akibat ketidaknyamanan, ketidakpuasan, atau kondisi yang tidak sesuai dengan harapan. Dengan demikian, semakin kuat pengaruh faktor *push*, semakin besar kemungkinan individu untuk berpindah ke pilihan lain yang dianggap lebih menguntungkan.[41]

2. *Pull*

   Faktor *pull* diartikan sebagai daya tarik eksternal yang memotivasi seseorang untuk memilih dan berpindah ke suatu destinasi atau layanan

[40] Jamaludin, H. *Exploring Consumer Switching Behaviour to Social Commerce: A Study on Generation X in Malaysia*. The Asian Journal of Technology Management (AJTM), 18(1), 37-54. (2025)

[41] Yelita Anggiane Iskandar, "*Factors Influencing the Intention of Jakarta Workers to Move to the State Capital in Kalimantan: From Systematic Literature Review to Conceptual Framework of Push-Pull-Mooring*," BERKALA SAINSTEK 11, no. 1 (2023): 50, https://doi.org/10.19184/bst.v11i1.38101.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

tertentu. Faktor ini mencakup berbagai elemen yang melekat pada objek atau institusi, seperti keindahan, reputasi, kualitas, dan manfaat yang ditawarkan. Dalam konteks perbankan syariah, faktor *pull* dapat diwujudkan melalui keunggulan sistem bagi hasil, kepatuhan terhadap prinsip syariah, serta citra positif dan inovasi layanan yang menarik minat nasabah. Dengan demikian, semakin kuat daya tarik yang dimiliki suatu lembaga keuangan syariah, semakin tinggi pula kecenderungan masyarakat untuk beralih dari bank konvensional ke bank Syariah.[42]

3. *Mooring*

Faktor *mooring* merupakan variabel penentu yang berperan sebagai penghambat maupun penguat dalam proses perpindahan individu dari satu kondisi ke kondisi lainnya. Faktor ini mencakup aspek internal seperti loyalitas, kebiasaan, biaya perpindahan, norma sosial, serta komitmen religius yang dapat memperlambat atau mempercepat keputusan berpindah. Dalam konteks perbankan, faktor *mooring* menjelaskan keterikatan nasabah terhadap bank lama karena kenyamanan atau hubungan emosional, namun juga dapat mendorong perpindahan jika nilai dan keyakinan religius lebih dominan. Dengan demikian, faktor *mooring* memiliki peran penting dalam menentukan sejauh mana nasabah mampu

[42] I. Gusti Agung Febrianto et al., *Push Dan Pull Factor Motivasi Wisatawan Berkunjung Ke Desa Wisata Lebakmuncang*, 7, no. 4 (2025): 2409–19.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mengatasi hambatan psikologis dan sosial untuk berpindah ke bank Syariah.[43]

4. Intensi Berpindah

Intensi berpindah diartikan sebagai dorongan psikologis atau keinginan individu untuk meninggalkan organisasi atau layanan yang sedang dijalani dan mencari alternatif lain yang dianggap lebih baik.[44] Intensi berpindah dapat timbul akibat tekanan, ketidakpuasan, atau persepsi negatif terhadap kondisi saat ini, yang mendorong individu mempertimbangkan keputusan untuk berpindah. Dalam konteks perilaku konsumen atau nasabah perbankan, intensi berpindah menunjukkan kecenderungan seseorang untuk meninggalkan bank konvensional dan beralih ke bank syariah karena alasan nilai, layanan, atau prinsip yang lebih sesuai. Dengan demikian, semakin tinggi ketidakpuasan dan persepsi positif terhadap alternatif lain, semakin besar pula kemungkinan individu memiliki intensi berpindah.[45]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[43] Fuad Muttaqin, *Pengaruh Push , Pull , And Mooring Effect Terhadap Switching Intention Konsumen Mobile Legends : Bang Bang Pada League Of Legends : Wild Rift*, 1, no. 10 (2022): 2121–32.

[44] Siti Indah Purwaning Yuwana and Ayu Wulandari, "*Pengaruh Brand Pride, Web Design Quality, E-Service Quality Dan Customer Experience Terhadap Repurchase Intention E-Commerce Shopee Pada Konsumen Milenial Mahasiswa FEBI UIN KHAS Jember*," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (JEBI)* 3, no. 2 (2023): 111–24, https://doi.org/10.56013/jebi.v3i2.2250.

[45] Primadineska, R. W. (2021). *Peran modal psikologis terhadap dorongan berpindah*. Jurnal Optimal, 18(1), 63-73.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal.[4647] Pendekatan kuantitatif dipilih karena berlandaskan pada filsafat positivisme yang menekankan pada pengujian hipotesis melalui analisis data numerik secara statistik. Jenis penelitian asosiatif kausal digunakan untuk mengetahui hubungan sebab-akibat antara faktor *push, pull,* dan *mooring* terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank Syariah.[48]

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat Kabupaten Jember yang merupakan nasabah bank konvensional.

[46] Kholifatan Nisa et al., "*Diskriminator Perilaku UMKM Sebagai Debitur Kredit Pada PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Cabang Ajung*," *Jurnal Syntax Admiration* 5, no. 2 (2024): 375–84, https://doi.org/10.46799/jsa.v5i2.1001.

[47] Nurul Widyawati Islami Rahayu et al., "Memprediksi Persepsi Umat Muslim Indonesia Terhadap Kebijakan Pemerintah Terkait Kenaikan Biaya Penyelenggaraan Haji," *Majalah Ilmiah Dian Ilmu* 24, no. 1 (2024): 47–66, https://doi.org/10.37849/midi.v24i1.403.

[48] Sugiyo., *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D.* ALFABETA, CV : Bandung (2013)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2. Sampel

Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling, yaitu pemilihan responden berdasarkan pertimbangan tertentu agar sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria responden meliputi masyarakat yang memiliki rekening di bank konvensional, memahami sistem perbankan syariah, dan berusia antara 20 hingga 34 tahun. Pemilihan rentang usia tersebut dilakukan karena kelompok usia tersebut termasuk dalam kelompok usia produktif yang relatif aktif menggunakan layanan perbankan dan berpotensi mempertimbangkan perpindahan dari bank konvensional ke bank syariah.

Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan metode 10-*times rule*, yang merupakan salah satu pendekatan untuk menentukan ukuran sampel minimum dalam analisis *Partial Least Squares Structural Equation Modeling* (PLS-SEM). Menurut pendekatan ini, jumlah sampel minimum ditentukan dengan mengalikan 10 dengan jumlah prediktor terbanyak yang mengarah pada suatu konstruk endogen dalam model penelitian.

Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel independen yang memengaruhi variabel dependen, yaitu *Push* (X_1), *Pull* (X_2), dan *Mooring* (X_3) terhadap Intensi Berpindah ke Bank Syariah (Y), masing masing

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

variabel memiliki empat indikator. Perhitungan ukuran sampel minimum menggunakan 10-*time rules* adalah sebagai berikut:[49]

$$\mathbf{n = 10 \times 4 = 40}$$

n = 10 × jumlah indikator terbanyak

n = 10 × 4

n = 40 responden

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, jumlah sampel minimum yang diperlukan dalam penelitian ini adalah 40 responden.

C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

1. Survei

   Survei merupakan metode penelitian kuantitatif yang dilakukan dengan menyebarkan pertanyaan terstruktur kepada responden guna memperoleh data yang dapat diolah dan dianalisis secara sistematis. Metode ini tepat digunakan dalam penelitian ini karena mampu menggambarkan persepsi, sikap, dan kecenderungan perilaku masyarakat terhadap suatu fenomena secara objektif berdasarkan data yang representatif. Selain itu, metode survei efektif untuk mengukur hubungan antarvariabel, seperti faktor *push*, *pull*, dan *mooring* terhadap intensi berpindah nasabah.[50]

[49] Hunuwala Malawarage Suranjan Priyanath et al., "Methods and Rule-of-Thumbs in The Determination of Minimum Sample Size When Appling Structural Equation Modelling: A Review," *JOURNAL OF SOCIAL SCIENCE RESEARCH* 15 (March 2020): 102–7, https://doi.org/10.24297/jssr.v15i.8670.

[50] Ilham Rafif Dhaifullah et al., "*Survei Teknik Pengujian Software," Journal Automation Computer Information System* 2, no. 1 (2022): 31–38, https://doi.org/10.47134/jacis.v2i1.42.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2. Angket

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan angket atau kuesioner, karena penelitian ini bersifat kuantitatif.[51] Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang umum digunakan dalam penelitian kuantitatif untuk memperoleh informasi dari responden melalui serangkaian pertanyaan yang telah disusun secara sistematis. Kuesioner dalam penelitian ini menggunakan skala Likert dengan lima alternatif jawaban, mulai dari sangat tidak setuju (1) hingga sangat setuju (5), untuk mengukur persepsi responden terhadap setiap indikator variabel faktor *push*, *pull*, *mooring*, dan intensi berpindah.

Tabel 3.1
Skala Likert

Pernyataan	Skor
Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Tidak Setuju (TS)	2
Kurang Setuju (KS)	3
Setuju (S)	4
Sangat Setuju (SS)	5

Skala Likert digunakan karena mampu mengukur tingkat persetujuan responden terhadap pernyataan secara terstruktur dan kuantitatif, sehingga memudahkan analisis pengaruh faktor *push*, *pull*, dan *mooring* terhadap intensi berpindah ke bank syariah.

[51] Rini Astuti, "*Javanese Personal Cars Consumer Behaviour (This Article Is Developed from a Part of Doctorate Thesis of the Author)*," *KnE Social Sciences*, ahead of print, July 29, 2020, https://doi.org/10.18502/kss.v4i10.7408.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

D. Analisis Data

Analisis data mencakup dua tahapan, yaitu uji statistik deskriptif dan regresi berganda dengan menggunakan SmartPLS. Berbagai teknik statistik dapat diterapkan untuk mengolah data sesuai kebutuhan penelitian. Tujuan utama dari analisis ini adalah menggali informasi yang relevan dari data yang telah dikumpulkan sehingga dapat menjawab rumusan masalah. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode analisis data sebagai berikut:[52]

1. Uji Statistik Deskriptif

   Uji statistik deskriptif bertujuan untuk menggambarkan data secara ringkas dan sistematis melalui ukuran-ukuran seperti mean (rata-rata), median (nilai tengah), modus (nilai yang paling sering muncul), range (rentang), serta standar deviasi yang menunjukkan tingkat sebaran data. Analisis ini digunakan untuk mengetahui gambaran umum mengenai persepsi responden terhadap variabel faktor *push*, *pull*, *mooring*, dan intensi berpindah.

2. Uji Regresi Berganda

   Penelitian ini menggunakan uji regresi berganda menggunakan aplikasi SmartPLS. Metode ini digunakan karena mampu menganalisis model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*) secara

[52] Andi Wahju and Rahardjo Emanuel, *Jurnal Informatika*, 5 (2009).

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

bersamaan, sehingga hasilnya lebih komprehensif. Adapun tahapan dan jenis uji asumsi dalam SmartPLS meliputi:[53]

a. Evaluasi Model Struktural dan Pengukuran (*Inner* dan *Outer Model*)

   Evaluasi model dalam SmartPLS terdiri dari dua bagian, yaitu *outer model* dan *inner model*. *Outer model* digunakan untuk mengevaluasi reliabilitas dan validitas konstruk melalui pengujian indikator-indikator yang membentuk variabel laten. Sementara itu, *inner model* digunakan untuk menilai kekuatan hubungan antarvariabel laten berdasarkan nilai R^2, f^2, dan Q^2. Evaluasi ini memastikan bahwa model yang dibangun memiliki tingkat reliabilitas, validitas, serta daya prediktif yang memadai sehingga hasil penelitian dapat dipercaya.

b. Uji Koefisien Determinasi

   Uji R-Square digunakan untuk mengukur sejauh mana variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen dalam model penelitian. Nilai R^2 menggambarkan kekuatan model, dengan interpretasi sebagai berikut: $R^2 \geq 0{,}75$ menunjukkan model yang kuat, $R^2 \geq 0{,}50$ menunjukkan model sedang, dan $R^2 \geq 0{,}25$ menunjukkan model lemah. Semakin tinggi nilai R^2, semakin besar kemampuan variabel bebas menjelaskan variasi variabel terikat, yang berarti model memiliki daya jelaskan yang baik.

[53] Muhammad Wisnu Wicaksono et al., *Analyzing the Influence of Artificial Intelligence on Digital Innovation : A SmartPLS Approach*, 5, no. 2 (2024): 108–16.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

c. Uji Signifikansi dan Koefisien Jalur (*Path Coefficient*)

Uji signifikansi dan koefisien jalur bertujuan untuk menilai kekuatan serta arah hubungan antarvariabel laten dalam model struktural. Pengujian ini dilakukan dengan metode *bootstrapping* pada SmartPLS untuk memperoleh nilai t-statistic dan p-value. Hasil pengujian dinyatakan signifikan apabila nilai t-statistic > 1,96 atau p-value < 0,05. Nilai koefisien jalur positif menunjukkan hubungan searah, sedangkan nilai negatif menunjukkan hubungan yang berlawanan antara variabel.

3. Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang telah dirumuskan berdasarkan data empiris. Beberapa teknik yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:[54]

a. Uji t (Uji Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen (faktor *push*, *pull*, dan *mooring*) terhadap variabel dependen (intensi berpindah) secara parsial.

Kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai t hitung > t tabel dan nilai signifikansi < 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

[54] Sugiyono., *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D.* ALFABETA, CV : Bandung (2013)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2. Jika nilai t hitung < t tabel dan nilai signifikansi > 0,05, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

b. Uji f (Uji Simultan) (menggunakan aplikasi spss 25)

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah seluruh variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen.

Kriteria pengujian:

1. Jika nilai F hitung > F tabel dan signifikansi < 0,05, maka H_o ditolak dan H_a diterima, artinya faktor *push, pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi berpindah.
2. Sebaliknya, jika nilai F hitung < F tabel dan signifikansi > 0,05, maka H_o diterima dan H_a ditolak.

c. Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar kontribusi variabel bebas (faktor *push, pull*, dan *mooring*) dalam menjelaskan variasi variabel terikat (intensi berpindah). Nilai R^2 yang mendekati 1 menunjukkan bahwa kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat semakin besar.[55]

d. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui arah dan besarnya pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara

[55] Sugiyono., *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D.* ALFABETA, CV : Bandung (2013)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

simultan. Persamaan regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$Y=a+b_1X_1+b_2X_2+ b_3X_3 + e$$

keterangan:

Y : Intensi berpindah ke bank Syariah

a : konstanta

b_1 : Koefisien regresi faktor *push*

b_2 : Koefisien regresi faktor *pull*

b_3 : Koefisien regresi faktor *mooring*

X_1 : Faktor *push*

X_2 : Faktor *pull*

X_3 : Faktor *mooring*

e : error term

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

Kecamatan Kaliwates merupakan salah satu wilayah strategis di Kabupaten Jember yang berperan sebagai pusat pertumbuhan ekonomi dan pemerintahan. Secara historis, Kaliwates berkembang dari wilayah perbatasan yang ditandai oleh aliran sungai, yang pada awalnya berfungsi sebagai jalur transportasi dan sumber kehidupan masyarakat. Pada masa kolonial, wilayah ini mulai berkembang sebagai kawasan pendukung aktivitas perkebunan, khususnya sebagai pusat distribusi dan permukiman pekerja.[56]

Berdasarkan data resmi yang dipublikasikan oleh Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember tahun 2024, Kecamatan Kaliwates merupakan salah satu wilayah administratif yang memiliki karakteristik wilayah perkotaan di Kabupaten Jember dengan luas wilayah sekitar ± 2.438,17 hektare (± 24.381.700 m²). Kecamatan ini berada pada ketinggian rata-rata ± 83 mdpl, dengan topografi relatif datar sehingga mendukung perkembangan aktivitas ekonomi, perdagangan, dan jasa. Secara geografis, batas wilayah Kecamatan

[56] Jember Pengrusakan et al., *Gerakan Reformasi 1998 Di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember (Pengrusakan Toko Milik Etnis Cina)*, 3 (2019): 1–5, https://doi.org/10.30743/mkd.v3i1.1230.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Kaliwates meliputi: sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Patrang, sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Sumbersari, sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Ajung, dan sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Rambipuji.[57]

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik tahun 2024, Kecamatan Kaliwates memiliki luas wilayah sekitar 2.438,17 hektare dengan kondisi topografi relatif datar yang mendukung aktivitas ekonomi. Jumlah penduduknya mencapai sekitar 110.000 jiwa dengan tingkat kepadatan yang tinggi, serta terdiri dari tujuh kelurahan. Secara keseluruhan, Kaliwates memiliki peran penting sebagai pusat mobilitas dan aktivitas ekonomi masyarakat di Kabupaten Jember.[58]

Secara umum, Kecamatan Kaliwates memiliki peran strategis sebagai pusat kegiatan ekonomi dan pemerintahan di Kabupaten Jember, ditandai dengan keberadaan berbagai fasilitas publik, pusat perdagangan, serta infrastruktur yang relatif lebih maju dibandingkan kecamatan lainnya. Kondisi ini menjadikan Kaliwates sebagai kawasan dengan tingkat mobilitas penduduk dan aktivitas ekonomi yang tinggi.[59]

[57] Kaliwates District and I. N. Figures, *Kaliwates District in Figures*, 2024.

[58] Kaliwates Districk And I N Figures "*Kecamatan Kaliwates Dalam Angka Districk In Figures"* 2019

[59] Jurnal Pembangunan et al., *Peningkatan Kualitas Lingkungan Permukiman Pada Kawasan Improving The Quality Of Settlement In The Trade And Services Area In*, 19, no. 3 (2023): 435–46, https://doi.org/10.14710/pwk.v19i3.40322.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Tabel 4.1
karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	40	50,00%
Perempuan	40	50,00%
Total	**80**	**100%**

Sumber: data diolah oleh penelliti (2026)

Berdasarkan hasil pengolahan data, jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 80 orang. Dilihat dari jenis kelamin, responden terdiri dari 40 laki-laki (50,00%) dan 40 perempuan (50,00%). Hal ini menunjukkan bahwa distribusi responden berdasarkan gender bersifat seimbang, sehingga mampu merepresentasikan persepsi masyarakat secara lebih objektif tanpa didominasi oleh salah satu kelompok.

Tabel 4.2
Karakteristik responden berdasarkan usia

Kelompok Usia	Jumlah	Persentase
20-24 tahun	27	33,75%
25-29 tahun	31	38,75%
30-34 tahun	22	27,50%
Total	**80**	**100%**

Sumber: data diolah oleh peneliti (2026)

Berdasarkan usia, responden dalam penelitian ini didominasi oleh kelompok usia produktif. Responden dengan usia 25-29 tahun merupakan kelompok terbesar yaitu sebanyak 31 orang (38,75%), diikuti oleh usia 20-24

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

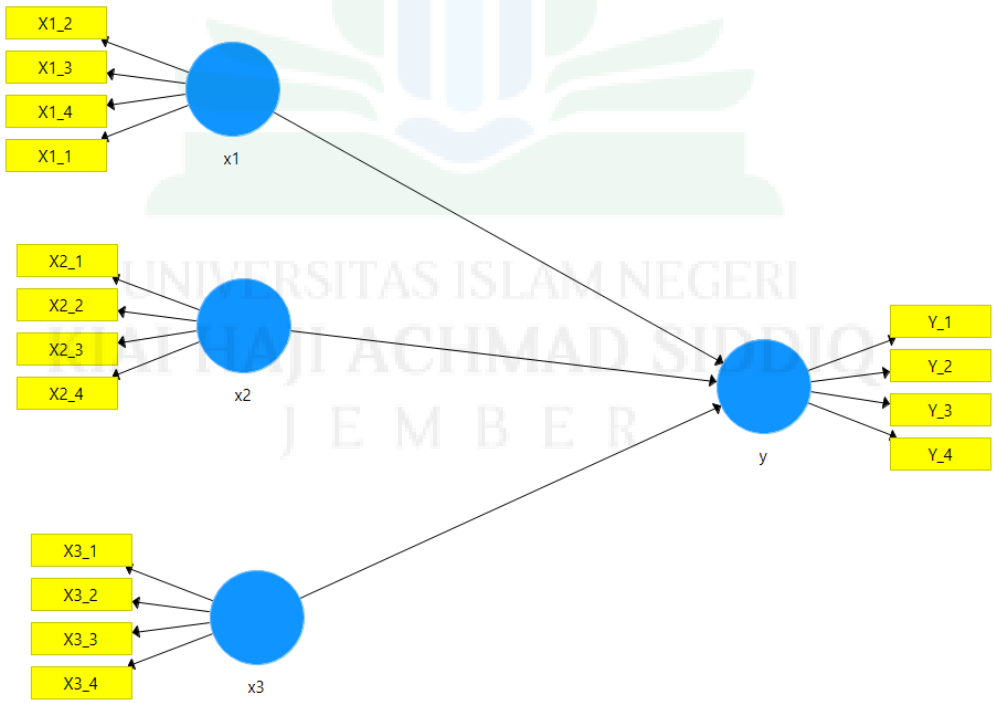
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

tahun sebanyak 27 orang (33,75%), dan usia 30–34 tahun sebanyak 22 orang (27,50%).

Dominasi kelompok usia produktif ini menunjukkan bahwa mayoritas responden merupakan individu yang aktif secara ekonomi dan memiliki tingkat literasi keuangan yang relatif baik. Kondisi ini sangat relevan dengan penelitian mengenai intensi berpindah layanan perbankan, karena kelompok usia tersebut cenderung lebih adaptif terhadap perubahan sistem keuangan, termasuk peralihan dari bank konvensional ke bank syariah.

B. Penyajian Data

Gambar 4.3
Analisis statistik deskriptif



Sumber: Data diolah oleh peneliti (2026)

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian yang diperoleh dari responden.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Analisis ini meliputi nilai rata-rata (mean), nilai minimum dan maksimum, serta standar deviasi dari setiap variabel penelitian, yaitu faktor *push*, faktor *pull*, faktor *mooring*, dan intensi berpindah.[60]

Tabel 4.3
Hasil loading faktor

	x1	x2	x3	y
X1_1	**0.907**			
X1_2	**0.843**			
X1_3	**0.890**			
X1_4	**0.826**			
X2_1		**0.839**		
X2_2		**0.828**		
X2_3		**0.826**		
X2_4		**0.790**		
X3_1			**0.885**	
X3_2			**0.857**	
X3_3			**0.866**	
X3_4			**0.777**	
Y_1				**0.867**
Y_2				**0.870**
Y_3				**0.836**
Y_4				**0.823**

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2026)

Evaluasi outer model bertujuan untuk menguji validitas dan reliabilitas indikator dalam mengukur konstruk variabel laten. Pengujian ini dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu:

1. Uji Validitas Konvergen (*Convergent Validity*)

   Validitas konvergen digunakan untuk melihat sejauh mana indikator mampu menjelaskan variabel laten yang diukur. Pengujian ini dilakukan

[60] Dwi Candra Yuniar, Herlina Febiyanti, Minulya Eska Nugraha,Bambang Wijaya Putra,Andhika Dwi Pranata"*View of Pelatihan Analisis Regresi Linear Sederhana Menggunakan Aplikasi IBM SPSS Di Politeknik Penerbangan Palembang*," accessed April 25, 2026, https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/PPM/article/view/23667/4120.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dengan melihat nilai loading factor, di mana indikator dinyatakan valid apabila memiliki nilai loading factor lebih besar dari 0,70.

2. Uji Reliabilitas Konstruk

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui konsistensi indikator dalam mengukur suatu variabel. Reliabilitas konstruk dapat dilihat melalui nilai *Composite Reliability* dan *Cronbach's Alpha*. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila memiliki nilai Composite Reliability dan Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,70.[61]

Tabel 4.4
Average variance extracted (AVE)

	Cronbach's Alpha	rho_A	Reliabilitas Komposit	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
x1	**0.890**	**0.899**	**0.924**	**0.752**
x2	**0.839**	**0.844**	**0.892**	**0.674**
x3	**0.870**	**0.897**	**0.910**	**0.718**
y	**0.871**	**0.873**	**0.912**	**0.721**

Sumber: Data diolah oleh peneliti (2026)

Tabel 4.5
Hasil cross loading

	x1	x2	x3	y
X1_1	**0.907**	0.184	0.128	0.505
X1_2	**0.843**	0.181	0.012	0.372
X1_3	**0.890**	0.178	0.099	0.458
X1_4	**0.826**	0.305	0.191	0.457
X2_1	0.179	**0.839**	0.037	0.468
X2_2	0.244	**0.828**	0.129	0.541
X2_3	0.146	**0.826**	0.184	0.530
X2_4	0.240	**0.790**	-0.005	0.435
X3_1	0.127	0.143	**0.885**	0.437

[61] Rani Nur Az-zahra Osman et al., "*The Effect of Tax Planning, Deferred Tax Expense, and Earnings Management on Tax Avoidance with Corporate Governance as a Moderating Variable*," *Journal of Economics and Business Letters* 6, no. 2 (2026): 18–29, https://doi.org/10.55942/jebl.v6i2.1746.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

	x1	x2	x3	y
X3_2	0.138	0.053	**0.857**	0.358
X3_3	0.141	0.096	**0.866**	0.339
X3_4	0.006	0.076	**0.777**	0.261
Y_1	0.506	0.383	0.337	**0.867**
Y_2	0.484	0.490	0.349	**0.870**
Y_3	0.300	0.599	0.364	**0.836**
Y_4	0.479	0.568	0.378	**0.823**

Sumber: Diolah oleh peneliti (2026)

Evaluasi inner model dilakukan untuk mengetahui hubungan antarvariabel laten dalam model penelitian. Pengujian ini dilakukan dengan melihat beberapa indikator utama, yaitu:

a. Koefisien Determinasi (R^2)

   Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 menunjukkan seberapa besar variasi variabel intensi berpindah dapat dijelaskan oleh variabel push, *pull*, dan *mooring*.

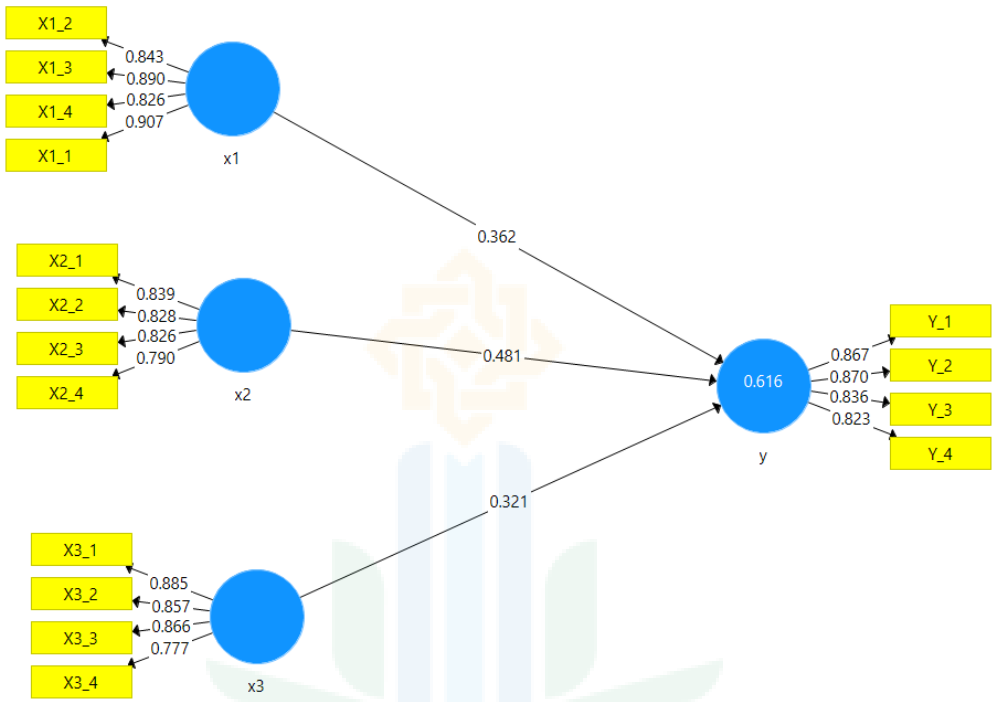
b. Nilai Path Coefficient

   Path coefficient digunakan untuk melihat arah dan kekuatan hubungan antarvariabel dalam model penelitian. Nilai koefisien yang positif menunjukkan hubungan yang searah antara variabel independen dan variabel dependen.[62]

[62] Putu Gede Subhaktiyasa, "*PLS-SEM for Multivariate Analysis: A Practical Guide to Educational Research Using SmartPLS*," *EduLine: Journal of Education and Learning Innovation* 4, no. 3 (2024): 353–65, https://doi.org/10.35877/454RI.eduline2861.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

C. Analisis dan Pengujian Hipotesis



Gambar 4.5
Hasil analisis outer model
Sumber: Data diolah (2026)

Hasil outer loading menunjukkan bagaimana persepsi responden terhadap setiap indikator yang digunakan dalam penelitian. Nilai rata-rata yang tinggi menunjukkan bahwa responden cenderung memiliki persepsi positif terhadap indikator yang diukur, sedangkan nilai rata-rata yang rendah menunjukkan persepsi yang relatif rendah terhadap indikator tersebut.[63]

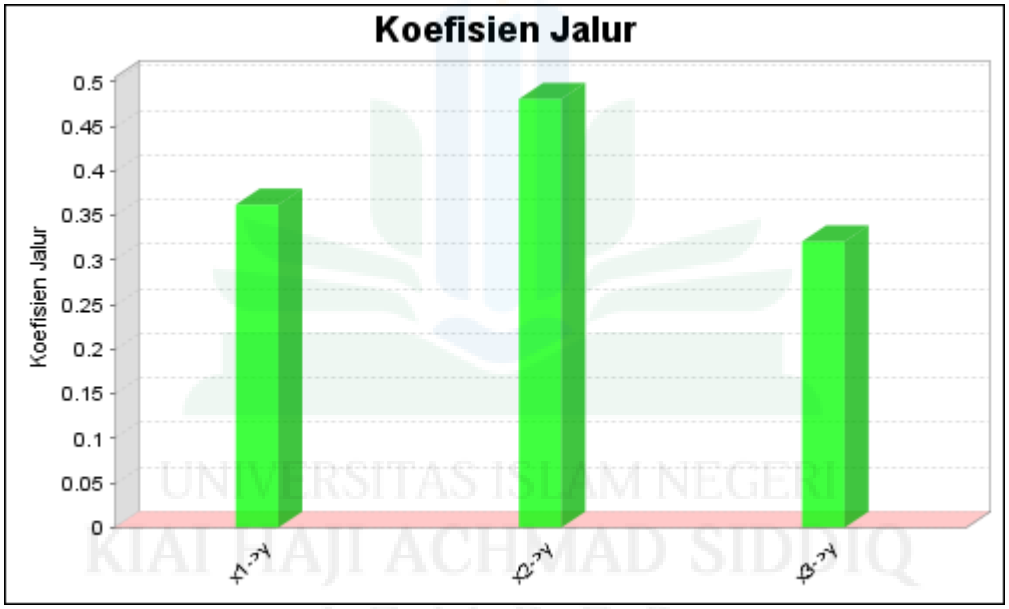
[63] Lutfi Asyari, *Persepsi Guru Sekolah Menengah Terhadap Kurikulum Merdeka: Studi Lintas Sektoral Di Garut*, n.d. (2025)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Ketentuan Nilai Outer Loading

Nilai Ideal (> 0,70): Indikator dinyatakan valid dan memiliki reliabilitas yang baik jika nilai outer loading di atas 0,70 (atau minimal 0,708 agar nilai *Average Variance Extracted* / AVE > 0,50). Penelitian Eksploratori (0,60 – 0,70): Untuk riset tahap awal atau pengembangan skala, nilai antara 0,60 sampai 0,70 terkadang masih dapat diterima. Nilai Rendah (< 0,60 atau Merah): Menandakan indikator tidak valid atau gagal mengukur variabelnya dengan baik sehingga perlu dieliminasi dari model



Gambar 4.6
Hasil uji reliabilitas
Sumber: Data diolah (2026)

Pengujian ini dilakukan dengan metode *bootstrapping* pada SmartPLS untuk memperoleh nilai t-statistic dan p-value. Hasil pengujian dinyatakan signifikan apabila nilai t-statistic > 1,96 atau p-value < 0,05. Nilai koefisien

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

jalur positif menunjukkan hubungan searah, sedangkan nilai negatif menunjukkan hubungan yang berlawanan antara variabel.[64]

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui konsistensi instrumen penelitian dalam mengukur konstruk yang digunakan. Pengujian reliabilitas bertujuan memastikan bahwa indikator-indikator dalam setiap variabel memiliki konsistensi yang memadai sehingga dapat digunakan dalam analisis lebih lanjut. Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan SmartPLS, pengujian dilakukan dengan metode *bootstrapping* untuk memperoleh nilai statistik yang diperlukan dalam pengujian hubungan antarvariabel. Hasil tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk menilai signifikansi hubungan dalam model penelitian.

Tabel 4.6
Uji patch coefficients

	x1	x2	x3	Y
x1				**0.362**
x2				**0.481**
x3				**0.321**
y				

Sumber: SmartPls 3, data diolah oleh peneliti (2026)

Hasil pengujian dinyatakan signifikan apabila nilai t-statistic > 1,96 atau p-value < 0,05. Nilai koefisien jalur positif menunjukkan hubungan searah, sedangkan nilai negatif menunjukkan hubungan yang berlawanan antara variabel.

Hasil uji koefisien jalur menunjukkan arah dan besarnya hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen. Berdasarkan hasil

[64] Citra Savitri et al., "*The Role of Social Media Marketing and Brand Image on Smartphone Purchase Intention*," *International Journal of Data and Network Science* 6, no. 1 (2022): 185–92, https://doi.org/10.5267/j.ijdns.2021.9.009.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

analisis, koefisien jalur variabel *push* terhadap intensi berpindah sebesar 0,362, variabel *pull* sebesar 0,481, dan variabel *mooring* sebesar 0,321. Seluruh koefisien bernilai positif, sehingga menunjukkan bahwa peningkatan pada masing-masing variabel memiliki hubungan searah dengan peningkatan intensi berpindah ke bank syariah. Dengan demikian, semakin kuat faktor *push, pull,* dan *mooring* yang dirasakan responden, semakin tinggi pula kecenderungan intensi berpindah dari bank konvensional ke bank syariah.

Tabel 4.7
Hasil uji R-square

	R Square	Adjusted R Square	
y	**0.616**	**0.600**	

Sumber: SmartPls 3, data diolah oleh peneliti (2026)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 menunjukkan seberapa besar variasi variabel intensi berpindah dapat dijelaskan oleh variabel *push*, *pull*, dan *mooring*.

Berdasarkan hasil analisis, diperoleh nilai R Square sebesar 0,616 dan Adjusted R Square sebesar 0,600. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *push*, *pull*, dan *mooring* mampu menjelaskan variabel intensi berpindah sebesar 61,6%, sedangkan sisanya sebesar 38,4% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian. Nilai tersebut menunjukkan bahwa model penelitian memiliki

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kemampuan penjelasan yang **baik dan termasuk dalam kategori sedang menuju kuat**.[65]

Tabel 4.8
Hasil uji F-simultan (menggunakan aplikasi spss 25)

ANOVA[a]						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	125.196	3	41.732	**37.672**	**.000[b]**
	Residual	84.191	76	1.108		
	Total	209.387	79			
a. Dependent Variable: intensi berpindah						
b. Predictors: (Constant), *mooring, pull, push*						

Sumber: SPSS 25, data diolah oleh peneliti (2026)

Jika nilai F hitung > F tabel dan signifikansi < 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya faktor *push*, *pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi berpindah. Sebaliknya, jika nilai F hitung < F tabel dan signifikansi > 0,05, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Berdasarkan hasil uji F diperoleh nilai F hitung sebesar 37,672 dengan tingkat signifikansi 0,000. Nilai tersebut lebih besar dari F tabel dan lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel *push, pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi berpindah ke bank Syariah.[66]

[65] Putu Gede Subhaktiyasa, "*PLS-SEM for Multivariate Analysis: A Practical Guide to Educational Research Using SmartPLS*," *EduLine: Journal of Education and Learning Innovation* 4, no. 3 (2024): 353–65, https://doi.org/10.35877/454RI.eduline2861.

[66] Sarah Isniah et al., *Assessing University Service Quality and Student Satisfaction Using PLS-SEM*, 11, no. 1 (2025).

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Tabel 4.9
Uji hipotesis

	Original sampel (O)	Rata-rata Sampel (M)	Standar Deviasi (STDEV)	T Statistik (|O/STDEV|)	P Values
x1 -> y	0.362	0.365	0.069	5.272	**0.000**
x2 -> y	0.481	0.478	0.082	5.832	**0.000**
x3 -> y	0.321	0.320	0.074	4.352	**0.000**

Sumber: SmartPls 3, data diolah oleh peneliti (2026)

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah variabel push, *pull*, dan *mooring* memiliki pengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah. Pengujian ini dilakukan menggunakan metode bootstrapping pada SmartPLS untuk memperoleh nilai *t-statistic* dan *p-value*. Kriteria pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai *t-statistic* > 1,96 dan *p-value* < 0,05, maka hipotesis diterima, yang berarti variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jika nilai *t-statistic* < 1,96 dan *p-value* > 0,05, maka hipotesis ditolak, yang berarti variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.[67]

1. Hasil Uji Hipotesis Variabel *Push*

   Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, variabel *push* (X_1) memiliki nilai koefisien jalur sebesar 0,362, nilai t-statistic sebesar 5,272, dan p-value sebesar 0,000. Nilai t-statistic lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05. Oleh karena itu, variabel push berpengaruh positif dan

[67] Fajar Hari Prasetyo et al., "*Comparative Analysis of SmartPLS, WarpPLS, and R Studio: Accuracy, Features, Usability, and Licensing*," *ZERO: Jurnal Sains, Matematika Dan Terapan* 9, no. 3 (2025): 907–20, https://doi.org/10.30829/zero.v9i3.27040.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

signifikan terhadap intensi berpindah. Artinya, semakin kuat kondisi atau pengalaman negatif yang dirasakan masyarakat terhadap bank konvensional sebagai faktor pendorong, semakin tinggi pula intensi masyarakat untuk berpindah ke bank syariah. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa push berpengaruh terhadap intensi berpindah dapat diterima.

2. Hasil Uji Hipotesis Variabel *Pull*

   Variabel *pull* (X_2) memperoleh nilai koefisien jalur sebesar 0,481, nilai t-statistic sebesar 5,832, dan p-value sebesar 0,000. Nilai tersebut memenuhi kriteria pengujian karena t-statistic lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa pull berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah ke bank syariah. Artinya, semakin kuat daya tarik yang dimiliki bank syariah menurut persepsi masyarakat, semakin tinggi pula intensi masyarakat untuk berpindah dari bank konvensional. Faktor daya tarik tersebut dapat dipahami sebagai berbagai keunggulan atau karakteristik positif bank syariah yang menjadi pertimbangan responden dalam membentuk niat untuk berpindah. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa pull berpengaruh terhadap intensi berpindah dapat diterima.

3. Hasil Uji Hipotesis Variabel *Mooring*

   Variabel *mooring* (X_3) memiliki nilai koefisien jalur sebesar 0,321, nilai t-statistic sebesar 4,352, dan p-value sebesar 0,000. Nilai t-statistic yang lebih besar dari 1,96 serta p-value yang lebih kecil dari 0,05

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menunjukkan bahwa mooring berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah. Hasil tersebut berarti bahwa faktor-faktor yang berkaitan dengan kondisi pribadi, pertimbangan sosial, maupun hambatan dan dorongan yang memengaruhi keputusan perpindahan turut berperan dalam membentuk intensi masyarakat untuk berpindah ke bank syariah. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa mooring berpengaruh terhadap intensi berpindah dapat diterima.

Tabel 4.10
Nilai konstanta

	Konstan
x1	
x2	
x3	
y	-0.334

Sumber: SmartPls 3, data diolah oleh peneliti (2026)

Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh nilai konstanta sebesar -0,334. Hal ini menunjukkan bahwa apabila variabel *push, pull,* dan *mooring* bernilai nol, maka nilai intensi berpindah cenderung negatif atau sangat rendah. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa keberadaan variabel *push, pull,* dan *mooring* memiliki peran penting dalam membentuk intensi berpindah masyarakat ke bank Syariah.[68]

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y=a+b_1X_1+b_2X_2+ b_3X_3 + e$$

[68] Vasilica-Maria Margalina et al., "*Multiple Linear and Logistic Regression Analysis: A SmartPLS 4 Software Tutorial*," *Journal of Marketing Analytics*, ahead of print, March 2, 2026, https://doi.org/10.1057/s41270-026-00466-2.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

$$Y= -0,334+0,362X_1+0,481X_2+ 0,321X_3$$

Persamaan tersebut menunjukkan hubungan antara variabel faktor *push* (X_1), faktor *pull* (X_2), dan faktor *mooring* (X_3) terhadap intensi berpindah ke bank syariah (Y). Nilai konstanta sebesar **-0,334** menunjukkan bahwa apabila variabel *push, pull*, dan *mooring* dianggap bernilai nol, maka nilai intensi berpindah cenderung negatif atau sangat rendah. Hal ini menunjukkan bahwa ketiga variabel independen memiliki peran penting dalam membentuk intensi berpindah masyarakat ke bank syariah. Koefisien regresi variabel *push* **(**X_1**)** sebesar **0,362** menunjukkan bahwa setiap peningkatan faktor push sebesar satu satuan akan meningkatkan intensi berpindah sebesar 0,362, dengan asumsi variabel lain tetap. Hal ini berarti semakin tinggi dorongan negatif dari bank konvensional, maka semakin besar kecenderungan masyarakat untuk berpindah ke bank syariah. Koefisien regresi variabel *pull* **(**X_2**)** sebesar **0,481** menunjukkan bahwa setiap peningkatan faktor *pull* sebesar satu satuan akan meningkatkan intensi berpindah sebesar 0,481. Nilai ini merupakan koefisien terbesar dibandingkan variabel lainnya, sehingga menunjukkan bahwa faktor *pull* memiliki pengaruh paling dominan terhadap intensi berpindah masyarakat ke bank syariah. Artinya, semakin besar daya tarik bank syariah, maka semakin tinggi pula niat masyarakat untuk berpindah. Koefisien regresi variabel *mooring* **(**X_3**)** sebesar **0,321** menunjukkan bahwa setiap peningkatan faktor *mooring* sebesar satu satuan akan meningkatkan intensi berpindah sebesar 0,321. Hal ini menunjukkan bahwa faktor *mooring*, seperti komitmen religius dan pertimbangan pribadi, turut mempengaruhi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keputusan masyarakat dalam berpindah ke bank syariah. Secara keseluruhan, seluruh variabel independen memiliki koefisien positif, yang berarti faktor *push*, *pull*, dan *mooring* memiliki hubungan searah terhadap intensi berpindah ke bank syariah. Dengan demikian, semakin tinggi pengaruh ketiga faktor tersebut, maka semakin tinggi pula intensi masyarakat untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah.[69]

D. Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan hasil analisis data yang telah dilakukan serta menghubungkannya dengan teori dan penelitian terdahulu. Pembahasan disusun berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan pada Bab I, yaitu pengaruh faktor *push, pull*, dan *mooring* terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

1. Pengaruh Faktor *Push* Terhadap Intensi Berpindah Ke Bank Syariah

Berdasarkan hasil penelitian, faktor *push* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hal tersebut ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 0,362, nilai t-statistic sebesar 5,272, dan p-value sebesar 0,000. Nilai t-statistic tersebut lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis pertama yang menyatakan bahwa faktor *push* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah ke bank syariah dapat diterima. Faktor *push*

[69] Nur Achmad Wahyudi and Dyah Rini Prihastuti, *Pengaruh Manajemen Keuangan Pribadi, Literasi Digital, Gaya Hidup Konsumtif, Dan Media Sosial Terhadap Perilaku Investasi Mahasiswa Di Pasar Kripto.*, 05, no. 04 (2025).

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dalam penelitian ini mencerminkan kondisi negatif yang dirasakan nasabah ketika menggunakan layanan bank konvensional, seperti ketidakpuasan terhadap sistem bunga, persepsi risiko, serta ketidakefisienan layanan.[70]

Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat ketidakpuasan masyarakat terhadap layanan perbankan konvensional, maka semakin besar pula kecenderungan mereka untuk mempertimbangkan alternatif layanan lain yang dianggap lebih sesuai dengan nilai dan kebutuhan mereka. Dalam konteks penelitian ini, alternatif tersebut adalah bank syariah yang dinilai lebih sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan Islam, seperti larangan riba dan penerapan sistem bagi hasil.[71]

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori *Push pull mooring* (PPM) yang menyatakan bahwa faktor *push* merupakan dorongan awal yang memotivasi individu untuk meninggalkan layanan yang sedang digunakan karena adanya pengalaman negatif. Ketidakpuasan terhadap layanan, sistem bunga, atau transparansi bank konvensional dapat menciptakan dorongan psikologis bagi nasabah untuk mencari layanan yang lebih sesuai dengan nilai dan harapan mereka.[72]

Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa ketidakpuasan terhadap sistem

[70] Ferdian Aditya Laksamana et al., *Push-Pull-Mooring Factors and Switching Intention: Evidence from BYOND by BSI Users*, 5 (n.d.). (2024)

[71] Fata Habibullah and Clarashinta Canggih, *Switching Intention Nasabah Bank Konvensional Ke Bank Syariah: Studi Kasus Mahasiswa Ekonomi Islam Di Surabaya*, 8 (2025).

[72] Isramilda et al., "*Performance Assessment of Health Personnel with Passionate Performance Leaders as Moderators at the Badan Pengusahaan Batam Hospital*," *Jurnal Manajemen Indonesia* 24, no. 3 (2025), https://doi.org/10.25124/jmi.v24i3.8171.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

perbankan konvensional menjadi salah satu faktor utama yang mendorong masyarakat untuk berpindah ke bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa persepsi negatif terhadap layanan sebelumnya dapat memicu perilaku berpindah nasabah.[73]

Faktor *push* yang merepresentasikan efek dorongan terbukti berpengaruh signifikan secara statistik terhadap intensi berpindah (*switching intention*/SI). Temuan ini menunjukkan bahwa nasabah terdorong untuk berpindah dari bank konvensional karena adanya kerugian yang dirasakan, terutama terkait efisiensi layanan, keuntungan finansial, serta pertimbangan risiko. Nasabah cenderung mengevaluasi keterbatasan layanan perbankan konvensional dibandingkan dengan manfaat yang ditawarkan oleh perbankan syariah. Ketika nasabah merasakan keuntungan finansial yang lebih rendah, layanan yang kurang efisien, atau muncul kekhawatiran terkait kepatuhan dan keamanan pada bank konvensional, maka kecenderungan untuk beralih ke bank syariah akan semakin meningkat.[74]

2. Pengaruh Faktor *Pull* Terhadap Intensi Berpindah Ke Bank Syariah

Berdasarkan hasil penelitian, faktor *pull* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hasil

[73] Faiza Kiran"*Examining Push, Pull, and Mooring Factors Influencing Consumer Switching Decisions in the Banking Sector: A PPM-SEM Analysis*," *ResearchGate*, ahead of print, February 22, 2026, https://doi.org/10.54392/ajir2612.

[74] Loh, X.M., Lee, V.H., Tan, G.W.H., Ooi, K.B. and Dwivedi, Y.K. "*Switching from cash to mobile payment: what's the hold-up*?", Internet Research, Vol. 31 No. 1, pp. 376-399, available at: https://doi.org/10.1108/INTR-04-2020-0175 (2020)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pengujian menunjukkan nilai koefisien sebesar 0,481, t-statistic sebesar 5,832, dan p-value sebesar 0,000. Nilai t-statistic yang lebih besar dari 1,96 dan p-value yang lebih kecil dari 0,05 menunjukkan bahwa hipotesis kedua yang menyatakan bahwa faktor *pull* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah ke bank syariah dapat diterima. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin kuat daya tarik yang dimiliki bank syariah, semakin tinggi pula intensi masyarakat untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah. Faktor *pull* dalam penelitian ini menggambarkan berbagai daya tarik bank syariah, seperti penerapan sistem bagi hasil, kepatuhan terhadap prinsip syariah, kualitas layanan, serta inovasi produk perbankan yang dapat meningkatkan ketertarikan masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan syariah.[75]

Temuan ini menunjukkan bahwa daya tarik yang dimiliki bank syariah dapat meningkatkan minat masyarakat untuk berpindah dari bank konvensional. Keunggulan sistem bagi hasil yang dianggap lebih adil serta citra bank syariah yang berlandaskan nilai religius menjadi faktor penting yang menarik masyarakat untuk menggunakan layanan tersebut.[76]

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori *Push pull mooring*(PPM) yang menyatakan bahwa faktor *pull* merupakan daya tarik positif dari alternatif layanan yang mampu memotivasi individu untuk berpindah.

[75] Shovia Indah Firdiyanti et al., "*Competition In Business: Analysis Of Factors Affecting Customers Switching Intention Of Conventional Banks To Islamic Banks In Central Java*," *Jurnal Alwatzikhoebillah : Kajian Islam, Pendidikan, Ekonomi, Humaniora* 8, no. 2 (2022): 274–90, https://doi.org/10.37567/alwatzikhoebillah.v8i2.1992.

[76] Hariyanto Hariyanto and Bariyyatin Nafi'ah, "*Analysis of Factors Affecting on Saving Intention in Islamic Bank: The Case in Indonesia*," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 1 (2022): 28–38, https://doi.org/10.29040/jiei.v8i1.4308.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Dalam konteks perbankan syariah, daya tarik tersebut dapat berupa kepercayaan terhadap sistem keuangan syariah, kualitas layanan yang baik, serta kemudahan dalam mengakses layanan perbankan.[77]

Selain itu, hasil penelitian ini juga didukung oleh berbagai penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa faktor *pull* merupakan salah satu faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan nasabah untuk berpindah ke bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa selain dorongan negatif dari layanan sebelumnya, keberadaan alternatif yang lebih menarik juga sangat menentukan keputusan nasabah.[78]

Dalam konteks masyarakat Kaliwates, meningkatnya literasi keuangan syariah serta berkembangnya layanan perbankan digital juga turut meningkatkan daya tarik bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kualitas layanan dan inovasi produk yang ditawarkan bank syariah, maka semakin besar pula kemungkinan masyarakat untuk berpindah dari bank konvensional.

Faktor *pull* yang mencerminkan daya tarik layanan alternatif memiliki peran penting dalam mendorong nasabah untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah. Ketika bank syariah menawarkan nilai yang lebih baik, seperti sistem bagi hasil, produk yang sesuai dengan prinsip syariah, praktik keuangan yang etis, serta transparansi yang lebih

[77] Fitri Nur Uswatun Khasanah and Mun Yah Zahiroh, "*Push-Pull-Mooring Model on Switching Intention of Using BSI Debit Card To Qris Byond BSI Gen-Z Ponorogo*," *At-Tadbir : Jurnal Ilmiah Manajemen* 9, no. 2 (2025): 229, https://doi.org/10.31602/atd.v9i2.19875.

[78] Omar Boubker et al., "*Factors Affecting Intention to Adopt Islamic Financing: Evidence from Morocco*," *MethodsX* 8 (2021): 101523, https://doi.org/10.1016/j.mex.2021.101523.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

tinggi, nasabah cenderung lebih tertarik untuk menggunakan layanan tersebut. Daya tarik tersebut dapat mengurangi ketertarikan nasabah untuk tetap menggunakan bank konvensional dan mendorong munculnya intensi berpindah.

Namun, efektivitas faktor *pull* juga dipengaruhi oleh persepsi nasabah terhadap kemudahan dan aksesibilitas proses perpindahan. Apabila nasabah menganggap bahwa pembukaan rekening di bank syariah, pemahaman terhadap produk keuangan baru, dan penyesuaian terhadap prinsip keuangan syariah memerlukan waktu, usaha, serta menghadirkan ketidakpastian, maka intensi untuk berpindah dapat menurun. Selain itu, kekhawatiran akan terganggunya hubungan keuangan yang telah ada atau adanya hambatan sementara dalam transaksi juga dapat mengurangi daya tarik untuk berpindah meskipun bank syariah menawarkan berbagai keunggulan.

Pengalaman sebelumnya juga menjadi faktor yang penting. Nasabah yang pernah menggunakan layanan perbankan syariah atau memiliki pengalaman berpindah lembaga keuangan sebelumnya cenderung memberikan respons yang lebih positif terhadap faktor *pull*. Sebaliknya, nasabah yang belum memiliki pengalaman tersebut cenderung merasa ragu karena adanya ketidakpastian atau kekhawatiran terhadap proses perpindahan, meskipun bank syariah menawarkan manfaat yang jelas.

Sesuai dengan kerangka teori *Push Pull Mooring* (PPM), faktor *mooring* seperti biaya perpindahan dan pengalaman masa lalu dapat

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

memoderasi hubungan antara faktor *pull* dan intensi berpindah. Meskipun faktor *pull* umumnya memberikan pengaruh positif terhadap perilaku perpindahan, pengaruh tersebut dapat melemah apabila nasabah merasakan hambatan perpindahan yang tinggi. Sebaliknya, ketika hambatan perpindahan rendah, daya tarik layanan perbankan syariah menjadi faktor utama yang mendorong intensi berpindah nasabah.[79]

3. Pengaruh Faktor *Mooring* Terhadap Intensi Berpindah Ke Bank Syariah

Berdasarkan hasil penelitian, faktor *mooring* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien sebesar 0,321, t-statistic sebesar 4,352, dan p-value sebesar 0,000. Nilai t-statistic yang lebih besar dari 1,96 dan p-value yang lebih kecil dari 0,05 menunjukkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa faktor *mooring* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah ke bank syariah dapat diterima. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor *mooring* turut memengaruhi intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah. Faktor *mooring* dalam penelitian ini mencerminkan faktor pengikat atau pertimbangan yang dapat memengaruhi keputusan seseorang dalam berpindah layanan perbankan, seperti biaya perpindahan, kebiasaan

[79] Hsieh, J.K., Hsieh, Y.C., Chiu, H.C. and Feng, Y.C. "*Post-adoption switching behavior for online service substitutes: a perspective of the push–pull–mooring framework*", Computers in Human Behavior, Vol. 28 No. 5, pp. 1912-1920, available at: https://doi.org/10.1016/j.chb.2012.05.010 (2012)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menggunakan layanan perbankan sebelumnya, pengaruh sosial, serta komitmen religius.[80]

Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan berpindah tidak hanya dipengaruhi oleh dorongan negatif dari layanan lama maupun daya tarik layanan baru, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor internal individu yang dapat memperkuat atau justru menghambat keputusan tersebut.[81]

Dalam teori *Push pull mooring*(PPM), faktor *mooring* berfungsi sebagai variabel yang dapat memoderasi atau mempengaruhi hubungan antara faktor *push* dan *pull* terhadap intensi berpindah. Faktor ini mencakup aspek psikologis dan sosial yang membuat individu mempertimbangkan kembali keputusan untuk berpindah.[82]

Dalam konteks penelitian ini, salah satu aspek penting dari faktor *mooring* adalah komitmen religius. Masyarakat yang memiliki tingkat religiusitas tinggi cenderung lebih terdorong untuk menggunakan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah. Sebaliknya, kebiasaan menggunakan bank konvensional atau adanya biaya perpindahan dapat menjadi faktor yang menghambat keputusan berpindah.[83]

[80] Sri Rahayu Hijrah Hati et al., "*Migration (Hijra) to Islamic Bank Based on Push–Pull–Mooring Theory: A Services Marketing Mix Perspective*," *Journal of Islamic Marketing* 12, no. 8 (2020): 1637–62, https://doi.org/10.1108/JIMA-07-2019-0157.

[81] Hildah Meliyana and Elfira Maya Adiba, *What Reduces Switching Behavior in Indonesian Islamic Banking? The Mediating Role of Customer Satisfaction*, 9, no. 1 (2026).

[82] Mentari Anugrah Imsa1, Eriyanto"*Pandangan Tentang Pengaruh Informasi Sebagai Faktor Pendorong, Penarik, Dan Pengikat Pada Niat Beralih*," accessed April 23, 2026, https://publications.usk.ac.id/index.php/JKG/article/view/299/112.

[83] Sulis Riptiono et al., "*Parsing Religiosity and Intention to Use Islamic Mobile Banking in Indonesia*," *Banks and Bank Systems* 16, no. 4 (2021): 34–44, https://doi.org/10.21511/bbs.16(4).2021.04.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor *mooring* memainkan peran penting dalam proses pengambilan keputusan nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat dorongan untuk berpindah dan daya tarik dari bank syariah, keputusan akhir tetap dipengaruhi oleh pertimbangan pribadi, kebiasaan, serta nilai-nilai yang dianut oleh individu.

Faktor *mooring* memiliki pengaruh langsung terhadap intensi nasabah untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah. Efikasi diri menjadi salah satu aspek penting, karena individu yang memiliki pengetahuan dan kepercayaan diri yang tinggi dalam memahami prinsip-prinsip keuangan syariah cenderung lebih mudah untuk berpindah. Sebaliknya, nasabah dengan tingkat efikasi diri yang rendah cenderung tetap menggunakan bank konvensional karena adanya rasa ketidakpastian dan kesulitan dalam menyesuaikan diri dengan sistem perbankan syariah.

4. Pengaruh Faktor *Push, Pull,* Dan *Mooring* Secara Simultan Terhadap Intensi Berpindah Ke Bank Syariah

Berdasarkan hasil penelitian, faktor *push, pull,* dan *mooring* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hasil uji F menunjukkan nilai F sebesar 37,672 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 menunjukkan bahwa faktor *push, pull,* dan *mooring* secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berpindah, sehingga

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

hipotesis keempat yang menyatakan bahwa faktor *push, pull,* dan *mooring* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi berpindah ke bank syariah dapat diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan masyarakat untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah tidak hanya dipengaruhi oleh satu faktor, tetapi berkaitan dengan kondisi yang mendorong perpindahan, daya tarik bank syariah, serta faktor pengikat atau pertimbangan yang memengaruhi keputusan perpindahan.[84]

Dalam teori *Push pull mooring* (PPM) dijelaskan bahwa keputusan berpindah merupakan hasil kombinasi antara dorongan negatif dari layanan sebelumnya (*push*), daya tarik dari layanan alternatif (*pull*), serta faktor pengikat yang mempengaruhi keputusan individu (*mooring*). Ketika dorongan negatif terhadap layanan lama semakin kuat dan daya tarik alternatif semakin tinggi, sementara hambatan perpindahan relatif kecil, maka kemungkinan seseorang untuk berpindah akan semakin besar.[85]

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketiga faktor tersebut secara bersama-sama mampu menjelaskan perilaku perpindahan masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan perbankan syariah tidak hanya bergantung pada keunggulan produk dan layanan saja, tetapi

[84] Fata Habibullah and Clarashinta Canggih, "*Switching Intention Nasabah Bank Konvensional ke Bank Syariah: Studi Kasus Mahasiswa Ekonomi Islam di Surabaya*," *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam* 8, no. 2 (2025): 36–56, https://doi.org/10.26740/jekobi.v8n2.p36-56.

[85] Dimas Bagus Wiranatakusuma et al., *Analyzing Switching Intention to Fintech-Based Crowdlending Services: A Push-Pull-Mooring Model*, n.d. (2026)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

juga harus memperhatikan faktor psikologis, sosial, dan pengalaman nasabah terhadap layanan perbankan sebelumnya.[86]

Dalam konteks pengembangan industri perbankan syariah di Jember, hasil penelitian ini memberikan implikasi bahwa bank syariah perlu meningkatkan daya tarik layanan mereka melalui inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, serta penguatan citra sebagai lembaga keuangan yang sesuai dengan prinsip Islam. Selain itu, bank syariah juga perlu mengurangi hambatan yang dapat menghalangi nasabah untuk berpindah, seperti prosedur pembukaan rekening yang rumit atau kurangnya informasi mengenai layanan perbankan syariah.[87]

Dengan demikian, kombinasi antara penguatan faktor *pull*, pengelolaan faktor *push*, serta pemahaman terhadap faktor *mooring* menjadi strategi penting dalam meningkatkan minat masyarakat untuk beralih ke bank syariah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[86] Khasanah and Zahiroh, "*Push-Pull-Mooring Model on Switching Intention of Using BSI Debit Card To Qris Byond BSI Gen-Z Ponorogo*." (2025)

[87] Widy Tri Sianuri et al., "*Analisis Customers Switching Behavior Pada Bank Syariah Dengan Pendekatan Push - Pull Factors (Studi Kasus Pada Nasabah Bank Muamalat Kcp Serdang)*," *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 2, no. 3 (2023): 29–41, https://doi.org/10.56127/jekma.v2i3.944.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh faktor push, pull, dan mooring terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor *push* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien jalur sebesar 0,362, nilai t-statistic sebesar 5,272, dan p-value sebesar 0,000. Nilai t-statistic lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, semakin kuat dorongan yang berasal dari kondisi atau pengalaman negatif pada bank konvensional, semakin tinggi intensi masyarakat untuk berpindah ke bank syariah.
2. Faktor *pull* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien jalur sebesar 0,481, nilai t-statistic sebesar 5,832, dan p-value sebesar 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin kuat daya tarik yang dirasakan masyarakat terhadap bank syariah, semakin tinggi pula intensi masyarakat untuk berpindah dari bank konvensional ke bank syariah. Daya tarik tersebut berkaitan dengan keunggulan dan karakteristik

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

positif bank syariah yang menjadi pertimbangan masyarakat dalam melakukan perpindahan.

3. Faktor *mooring* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien jalur sebesar 0,321, nilai t-statistic sebesar 4,352, dan p-value sebesar 0,000. Nilai tersebut memenuhi kriteria pengujian karena t-statistic lebih besar dari 1,96 dan p-value lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, faktor-faktor personal, sosial, serta pertimbangan yang berkaitan dengan proses perpindahan turut berperan dalam membentuk intensi masyarakat untuk berpindah ke bank syariah.
4. Faktor *push*, *pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dari bank konvensional ke bank syariah. Hasil uji F menunjukkan nilai F hitung sebesar 37,672 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian, ketiga faktor tersebut secara bersama-sama mampu menjelaskan variasi intensi berpindah masyarakat ke bank syariah. Hasil koefisien determinasi menunjukkan nilai R-square sebesar 0,616 dan adjusted R-square sebesar 0,600, sehingga model penelitian dapat menjelaskan 61,6% variasi intensi berpindah melalui faktor push, pull, dan mooring, sedangkan sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

B. Saran

1. Bagi bank syariah, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor *push*, *pull*, dan *mooring* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates. Oleh karena itu, bank syariah diharapkan dapat meningkatkan kualitas layanan, kemudahan akses, inovasi produk dan layanan digital, serta memperkuat penyampaian informasi mengenai keunggulan produk dan prinsip syariah. Upaya tersebut dapat dilakukan secara konsisten agar masyarakat memperoleh informasi yang memadai mengenai layanan bank syariah sebagai alternatif perbankan.
2. Bagi bank konvensional, adanya pengaruh faktor *push* menunjukkan bahwa kondisi dan pengalaman negatif yang dirasakan masyarakat dapat berkaitan dengan terbentuknya intensi berpindah. Oleh sebab itu, bank konvensional perlu memperhatikan kualitas pelayanan, transparansi informasi, kenyamanan nasabah, serta kesesuaian layanan dengan kebutuhan nasabah. Peningkatan aspek tersebut dapat menjadi bagian dari upaya mempertahankan hubungan yang baik dengan nasabah.
3. Bagi masyarakat atau nasabah, hasil penelitian menunjukkan bahwa intensi berpindah tidak hanya dipengaruhi oleh kondisi bank sebelumnya, tetapi juga oleh daya tarik bank tujuan serta berbagai pertimbangan personal dan sosial. Oleh karena itu, masyarakat diharapkan dapat mempertimbangkan informasi mengenai produk, biaya, kualitas layanan, manfaat, serta prinsip operasional bank sebelum menentukan pilihan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

layanan perbankan. Dengan demikian, keputusan perpindahan dapat dilakukan berdasarkan kebutuhan dan informasi yang memadai.

4. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini masih terbatas pada faktor *push*, *pull*, dan *mooring* dalam menjelaskan intensi berpindah masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Penelitian selanjutnya dapat memperluas objek dan karakteristik responden serta mempertimbangkan variabel lain yang belum diteliti, seperti kepercayaan, persepsi risiko, literasi keuangan syariah, kualitas layanan, religiusitas, norma sosial, atau kepuasan nasabah. Penelitian selanjutnya juga dapat menggunakan wilayah penelitian yang lebih luas atau membandingkan beberapa wilayah untuk memperoleh gambaran yang lebih beragam mengenai intensi berpindah ke bank syariah..

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

https://tafsirweb.com/3971-surat-ar-rad-ayat-11.html

Afandi, "Switching Intentions among Millennial Banking Customers to Fintech Lending." *International Journal of Islamic Economics and Finance* (IJIEF), 3(2), 283-304.

Aji Kukuh Pramudya and Fitri Zaelina, "Intention of Generation-Z for Switching to Islamic Banks in Banten Province : A Push-*Pull* Mooring Approach" *Journal Of Business Management And Islamic Banking*, 02, no. 2 (2023): 95–112.

Albanna, H. Switching Behaviour in Using Islamic Digital Banks in Indonesia: Push-*Pull* Mooring Model. *Journal of Finance and Islamic Banking*, (2022). 5(2).

Alfath Prasetya and Agung Nugraha, "Analysis Push-*Pull* Mooring Factors on Switching Intention Banking Customers," *Jurnal Internasional Ilmu Manajemen dan Aplikasi*, n.d., 11–18.

Andi Wahju and Rahardjo Emanuel, "*JURNAL INFORMATIKA*" 5 (2009).

Arfir Pradila, "Evolusi Bank Konvensional Halaman 1-18" *Jurnal Manejerial, and Bisnis* Vol, 8, no. 1 (2024).

Berliana Fajar et al., "NIAT BERPINDAH NASABAH BANK SYARIAH INDONESIA STUDI PADA NASABAH YANG TERMIGRASI PAKSA" *Jurnal Manajerial* 10 (2023): 37–55.

Chang, H.H., Wong, K.H. and Li, S.Y. "Applying push-*pull*-mooring to investigate channel switching behaviors: M-shopping self-efficacy and switching costs as moderators", *Electronic Commerce Research and Applications*, Vol. 24, pp. 50-67, available at: https://doi.org/10.1016/j.elerap.2017.06.002 (2017)

Chien-liang Lin Yuan et al., "Factors Influence Students ' Switching Behavior to Online Learning under COVID-19 Pandemic : A Push – *Pull* – Mooring Model Perspective," *The Asia-Pacific Education Researcher 30*, no. 3 (2021): 229–45, https://doi.org/10.1007/s40299-021-00570-0.

Citra Savitri et al., "The Role of Social Media Marketing and Brand Image on Smartphone Purchase Intention," *International Journal of Data and Network Science 6*, no. 1 (2022): 185–92, https://doi.org/10.5267/j.ijdns.2021.9.009.

Dalia Ayu, Fitri Hidayat, and Oktofa Yudha Sudrajad, "International Journal of Current Science Research and Review Estimating the Synergy Value of

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Merger Valuation between Bank Syariah Indonesia (BSI) and Sharia Business Unit of (SBU) Bank Tabungan Negara (BTN)" 07, no. 02 (2024): 1088–93, https://doi.org/10.47191/ijcsrr/V7-i2-24.

De Luna, I.R., Liébana-Cabanillas, F., S_anchez-Fern_andez, J. and Muñoz-Leiva, F. "Mobile payment is not all the same: the adoption of mobile payment systems depending on the technology applied", *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 146, pp. 931-944, available at: https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.09.018 (2019),

Dimas Bagus Wiranatakusuma et al., Analyzing Switching Intention to Fintech-Based Crowdlending Services: *A Push-Pull-Mooring Model*, n.d. (2024)

Dwi Candra Yuniar, Herlina Febiyanti, Minulya Eska Nugraha,Bambang Wijaya Putra,Andhika Dwi Pranata"View of Pelatihan Analisis Regresi Linear Sederhana Menggunakan Aplikasi IBM SPSS Di Politeknik Penerbangan Palembang," *Jurnal Pengabdian Nusantara*, https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/PPM/article/view/23667/4120.

Faiza Kiran"Examining Push, Pull, and Mooring Factors Influencing Consumer Switching Decisions in the Banking Sector: A PPM-SEM Analysis," *ResearchGate, ahead of print,* February 22, 2026, https://doi.org/10.54392/ajir2612.

Fata Habibullah and Clarashinta Canggih, "Switching Intention Nasabah Bank Konvensional ke Bank Syariah: Studi Kasus Mahasiswa Ekonomi Islam di Surabaya," *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam 8*, no. 2 (2025): 36–56, https://doi.org/10.26740/jekobi.v8n2.p36-56.

Ferdian Aditya Laksamana et al., Push-Pull-Mooring Factors and Switching Intention: Evidence from BYOND by BSI Users, *Jurnal Perbankan dan Ekonomi Islam* 5 (n.d.). (2024)

Fitri Nur Uswatun Khasanah and Mun Yah Zahiroh, "Push-Pull-Mooring Model on Switching Intention of Using BSI Debit Card To Qris Byond BSI Gen-Z Ponorogo," At-Tadbir : *Jurnal Ilmiah Manajemen* 9, no. 2 (2025): 229, https://doi.org/10.31602/atd.v9i2.19875.

Fuad Muttaqin, "Pengaruh Push , *Pull* , And Mooring Effect Terhadap Switching Intention Konsumen Mobile Legends : Bang Bang Pada League Of Legends : Wild Rift" *Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan,* 1, no. 10 (2022): 2121–32.

Gusti Oka Widana and Muhammad Abduh Dzulkarnaen et al., "THE CUSTOMER SWITCHING INTENTION FROM CONVENTIONAL TO ISLAMIC BANK" 17, no. 6 (2022): 50–59.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Hariyanto Hariyanto and Bariyyatin Nafi'ah, "Analysis of Factors Affecting on Saving Intention in Islamic Bank: The Case in Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 1 (2022): 28–38, https://doi.org/10.29040/jiei.v8i1.4308.

Hendrich, M., Handoko, DT, & Fadilah, F. (2022). Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Bank Syariah Bukopin Dan Bank Victoria Syariah Periode 2015-2019. *JURNAL EKOBIS Kajian Ekonomi dan Bisnis*,

Heri Gunawan Yusuf, Asti Ratnasari, "PENGARUH PUSH*PULL* MOORING TERHADAP SWITCHING INTENTION PADA PENGGUNA APLIKASI VIDEO ONDEMAND DI MASA PANDEMI COVID-19" *Jurnal Business Intelligence Indonesia* (IJUBI) 5, no. 1 (2022): 17–27.

Herlina Putri, "Analisis Keputusan Faktor Demografi Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Region Medan" *Jurnal Ekonomi Islam* 4, no. 2 (2022): 160-72.

Hildah Meliyana and Elfira Maya Adiba, What Reduces Switching Behavior in Indonesian Islamic Banking? The Mediating Role of Customer Satisfaction, *Journal of Islamic Economic Laws* 9, no. 1 (2026).

Hsieh, J.K., Hsieh, Y.C., Chiu, H.C. and Feng, Y.C. "Post-adoption switching behavior for online service substitutes: a perspective of the push–*pull*–mooring framework", *Computers in Human Behavior*, Vol. 28 No. 5, pp. 1912-1920, available at: https://doi.org/10.1016/j.chb.2012.05.010 (2012)

I Gusti Agung Febrianto, Mayang Fitri Anggani, and I Putu Utama, "Push Dan *Pull* Factor Motivasi Wisatawan Berkunjung Ke Desa Wisata Lebakmuncang" 7, no. 4 (2025): 2409–19.

Ilfa Dianita.S, et all, "PERAN BANK SYARIAH INDONESIA DALAM PEMBANGUNAN EKONOMI NASIONAL" *Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam* 3, no. 2 (2021): 147–58.

Ilham Rafif Dhaifullah, M Muttanifudin H, Aulia Ananda Salsabila, Muhammad Ainul Yakin, "Survei Teknik Pengujian Software" *Journal Automation Computer Information System* 2, no. 1 (2022): 31–38.

Irman Ghojali and Maman Suryaman, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah Indonesia : Studi Pada Masyarakat Kota Bandung" *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 5, no. 3 (2024): 1297–1304.

Isramilda et al., "Performance Assessment of Health Personnel with Passionate Performance Leaders as Moderators at the Badan Pengusahaan Batam

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Hospital," *Jurnal Manajemen Indonesia* 24, no. 3 (2025), https://doi.org/10.25124/jmi.v24i3.8171.

Jamaludin, H. Exploring Consumer Switching Behaviour to Social Commerce: A Study on Generation X in Malaysia. *The Asian Journal of Technology Management* (AJTM), 18(1), 37-54. (2025)

Julia Lenz et al., "Computers & Security Why People Replace Their Aging Smart Devices : A Push – *Pull* – Mooring Perspective," *Computers & Security* 130 (2023): 103258, https://doi.org/10.1016/j.cose.2023.103258.

Kaliwates Districk And I N Figures "*KECAMATAN KALIWATES DALAM ANGKA DISTRICK IN FIGURES*" 2019

Kaliwates District and I N Figures, "*Kaliwates District in Figures*," 2024.

Khasanah and Zahiroh, "Push-Pull-Mooring Model on Switching Intention of Using BSI Debit Card To Qris Byond BSI Gen-Z Ponorogo." *jurnal ilmiah manajemen*, 9(2), 229-242. (2025)

Kholifatan Nisa et al., "Diskriminator Perilaku UMKM Sebagai Debitur Kredit Pada PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Cabang Ajung," *Jurnal Syntax Admiration* 5, no. 2 (2024): 375–84, https://doi.org/10.46799/jsa.v5i2.1001.

Loh, X.M., Lee, V.H., Tan, G.W.H., Ooi, K.B. and Dwivedi, Y.K. "Switching from cash to mobile payment: what's the hold-up?", *Internet Research*, Vol. 31 No. 1, pp. 376-399, available at: https://doi.org/10.1108/INTR-04-2020-0175 (2020)

Lutfi Asyari, PERSEPSI GURU SEKOLAH MENENGAH TERHADAP KURIKULUM MERDEKA: STUDI LINTAS SEKTORAL DI GARUT, *Jurnal Pendidikan Islam*, 14(001), 777-792. n.d. (2025)

Mariyatul Qibtiyah et al., "ANALISIS MERGER BANK SYARI'AH INDONESIA (BSI) DALAM PERKEMBANGAN PERBANKAN SYARI'AH DI INDONESIA" *Jurnal Justisia Ekonomika* 6, no. 2 (2022): 581–95.

Mentari Anugrah Imsa1, Eriyanto"Pandangan Tentang Pengaruh Informasi Sebagai Faktor Pendorong, Penarik, Dan Pengikat Pada Niat Beralih," accessed April 23, 2026, https://publications.usk.ac.id/index.php/JKG/article/view/299/112.

Mochlasin Mochlasin et al., "Customer Switching Behavior among Indonesian Muslims : Evidence from the Merger of Indonesia ' s State-Owned Islamic Banks Customer Switching Behavior among Indonesian Muslims : Evidence from the Merger of Indonesia ' s State-Owned

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Islamic Banks," *Cogent Business & Management* 10, no. 3 (2023), https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2287781.

Muhamad Syaiful Amin et al., Switching Behavior Pada Kartu Kredit Konvensional Menuju Kartu Kredit Syariah: Studi Kasus Hasanah Card, 2025, *Jurnal Penelitian Nusantara* https://doi.org/https://jurnal.padangtekno.web.id/index.php/menulis.

Muhammad Daffa Wahanandra and Sarika Afrizal, "Analisis Switching Intention Konsumen Terhadap Pengalaman Belanja Online Dari Social Commerce Ke E-Commerce Menggunakan Faktor Push , *Pull* Dan Mooring" *Jurnal Ilmu Komputer* 4221 (2022): 143–51.

Muhammad Naely Azhad, "PENGARUH KEMUDAHAN, KEMANFAATAN, DAN RISIKO TERHADAP MINAT NASABAH DALAM MENGGUNAKAN MOBILE BANKING" *Jurnal Mahasiswa Entrepreneurship* (JME)1, no. 10 (2022): 2035–42.

Muhammad Syafi, "Pendampingan Pengelolaan Keuangan Melalui Produk Tabungan Pendidikan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Jember" *Jurnal Pengabdian Masyarakat Manage* 4, no. 2 (2023): 23–34.

Muhammad Wisnu Wicaksono, Miftah Baidhowi Hakim, and Fadly Hadi Wijaya, "Analyzing the Influence of Artificial Intelligence on Digital Innovation : A SmartPLS Approach" *IAIC Transactions on Sustainable Digital Innovation* (ITSDI) 5, no. 2 (2024): 108–16.

Noviyanti, N., Putri, R. P. N., & Hartanto, W. Gerakan Reformasi 1998 di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember (Pengrusakan Toko Milik Etnis Cina). HISTORIA: *Jurnal Program Studi Pendidikan Sejarah*, 7(2), 207-214. (2020)

Nugraha et al., "Factors Influencing Bank Customers ' Orientations toward Islamic Banks : Indonesian Banking Perspective." *Keberlanjutan*, 14 (19), 12506. (2022)

Nur Achmad Wahyudi and Dyah Rini Prihastuti, PENGARUH MANAJEMEN KEUANGAN PRIBADI, LITERASI DIGITAL, GAYA HIDUP KONSUMTIF, DAN MEDIA SOSIAL TERHADAP PERILAKU INVESTASI MAHASISWA DI PASAR KRIPTO., *Gemah Ripah: Jurnal Bisnis* 05, no. 04 (2025).

Nurhidayat., *KECAMATAN KALIWATES DALAM ANGKA KALIWATES DISTRICT IN FIGURES* Badan Pusat Statistik: Jember (2024)

Nurhidayat., *KECAMATAN KALIWATES DALAM ANGKA KALIWATES SUB-DISTRICT IN FIGUREST* Badan Pusat Statistik: Jember (2020)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Nurkhin, A., Mukhibad, H., & Aprilia, FD. Pengaruh pengetahuan, promosi, dan religiusitas terhadap niat menggunakan layanan perbankan syariah. *Jurnal Internasional Penelitian Keuangan* , 11 (2), 128-135. (2020)

Nurul Widyawati Islami Rahayu et al., "Memprediksi Persepsi Umat Muslim Indonesia Terhadap Kebijakan Pemerintah Terkait Kenaikan Biaya Penyelenggaraan Haji," *Majalah Ilmiah Dian Ilmu* 24, no. 1 (2024): 47–66, https://doi.org/10.37849/midi.v24i1.403.

Oktavina and Ansori, "Switching Intention Nasabah Bank Konvensional Ke Bank Syariah Berdasarkan Teori Push-*Pull*-Mooring." ISOQUANT: *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 8(2), 235-249. (2024)

Omar Boubker et al., "Factors Affecting Intention to Adopt Islamic Financing: Evidence from Morocco," *MethodsX* 8 (2021): 101523, https://doi.org/10.1016/j.mex.2021.101523.

Primadineska, R. W. (2021). Peran modal psikologis terhadap dorongan berpindah. *Jurnal Optimal*, 18(1), 63-73.

Puspamikaa, S., et all. "PENINGKATAN KUALITAS LINGKUNGAN PERMUKIMAN PADA KAWASAN IMPROVING THE QUALITY OF SETTLEMENT IN THE TRADE AND SERVICES AREA IN" *Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota* 19, no. 3 (2023): 435–46, https://doi.org/10.14710/pwk.v19i3.40322.

Putu Gede Subhaktiyasa, "PLS-SEM for Multivariate Analysis: A Practical Guide to Educational Research Using SmartPLS," EduLine: *Journal of Education and Learning Innovation* 4, no. 3 (2024): 353–65, https://doi.org/10.35877/454RI.eduline2861

Priyanath, H. M. S. (2020) Methods and rule-of-thumbs in the determination of minimum sample size when appling structural equation modelling: a review. *Journal of Social Science Research*. (2020)

Ramadhani and Bilen, "Services Quality or Sharia Compliance ? Factors Which Mostly Influence Customer Selection of Islamic Banks – The Case of Tanzania." *Jurnal Ekonomi Islam Turki*, 11 (1), 32. (2024)

Rani Nur Az-zahra Osman et al., "The Effect of Tax Planning, Deferred Tax Expense, and Earnings Management on Tax Avoidance with Corporate Governance as a Moderating Variable," *Journal of Economics and Business Letters* 6, no. 2 (2026): 18–29, https://doi.org/10.55942/jebl.v6i2.1746.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Retno Susanti et al., "Online Learning Pada Pegawai Negeri Sipil Berbasis Teori Push" *Journal of Information System, Graphics, Hospitality and Technology* 07, no. April (2025): 18–26.

Rini Astuti, "Javanese Personal Cars Consumer Behaviour (This Article Is Developed from a Part of Doctorate Thesis of the Author)," *KnE Social Sciences, ahead of print*, July 29, 2020, https://doi.org/10.18502/kss.v4i10.7408.

Sarah Isniah et al., Assessing University Service Quality and Student Satisfaction Using PLS-SEM, *Journal Industrial Servicess* 11, no. 1 (2025).

Shanyong Wang, Jing Wang, and Feng Yang, "From Willingness to Action : Do Push-*Pull*-Mooring Factors Matter for Shifting to Green Transportation ?," *Transportation Research Part D* 79, no. 96 (2020): 102242, https://doi.org/10.1016/j.trd.2020.102242.

Shovia Indah Firdiyanti et al., "COMPETITION IN BUSINESS: ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING CUSTOMERS SWITCHING INTENTION OF CONVENTIONAL BANKS TO ISLAMIC BANKS IN CENTRAL JAVA," *Jurnal Alwatzikhoebillah : Kajian Islam, Pendidikan, Ekonomi, Humaniora* 8, no. 2 (2022): 274–90, https://doi.org/10.37567/alwatzikhoebillah.v8i2.1992.

Siti Indah Purwaning Yuwana and Ayu Wulandari, "Pengaruh Brand Pride, Web Design Quality, E-Service Quality Dan Customer Experience Terhadap Repurchase Intention E-Commerce Shopee Pada Konsumen Milenial Mahasiswa FEBI UIN KHAS Jember," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* (JEBI) 3, no. 2 (2023): 111–24, https://doi.org/10.56013/jebi.v3i2.2250.

Sri Dewi, Rofiatul Hasanah, and Wiwik Fitria, "Analisis Pengaruh Literasi Keuangan, Persepsi Masyarakat, Kepercayaan, Religiusitas Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Di Kabupaten Jember (BSI) Di Kabupaten Jember . Jumlah Masyarakat Jember Usia Produktif Berjumlah Manfaat Serta Keunggulan Perbankan Syariah, Seperti Sistem Yang Bebas Riba Dan" JAKUMA: *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Keuangan* 05, no. 02 (2024): 65–85.

Sri Rahayu Hijrah Hati et al., "Migration (Hijra) to Islamic Bank Based on Push–Pull–Mooring Theory: A Services Marketing Mix Perspective," *Journal of Islamic Marketing* 12, no. 8 (2020): 1637–62, https://doi.org/10.1108/JIMA-07-2019-0157.

Sugiyono., *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. ALFABETA, CV : Bandung (2013)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sulis Riptiono et al., "Parsing Religiosity and Intention to Use Islamic Mobile Banking in Indonesia," *Banks and Bank Systems* 16, no. 4 (2021): 34–44, https://doi.org/10.21511/bbs.16(4).2021.04.

Tim Revisi Buku Pedoman Penulis Karya Ilmiyah Uin Khas, Pedoman Penulisan Karya Ilmiyah UIN KHAS JEMBER (2022)

Tobias Marx, "The Push-*Pull*-Mooring Model of Consumer Service Switching : A Meta-Analytical Review to Guide Future Research" *Journal of Service Theory and Practice* 35, no. 7 (2025): 1–29, https://doi.org/10.1108/JSTP-06-2024-0201.

Vasilica-Maria Margalina et al., "Multiple Linear and Logistic Regression Analysis: A SmartPLS 4 Software Tutorial,"*Journal of Marketing Analytics, ahead of print*, March 2, 2026, https://doi.org/10.1057/s41270-026-00466-2.

Widy Tri Sianuri et al., "ANALISIS CUSTOMERS SWITCHING BEHAVIOR PADA BANK SYARIAH DENGAN PENDEKATAN PUSH - PULL FACTORS (STUDI KASUS PADA NASABAH BANK MUAMALAT KCP SERDANG)," *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 2, no. 3 (2023): 29–41, https://doi.org/10.56127/jekma.v2i3.944.

Yelita Anggiane Iskandar, "Factors Influencing the Intention of Jakarta Workers to Move to the State Capital in Kalimantan : From Systematic Literature Review to Conceptual Framework of Push-*Pull*- Mooring" *BERKALA SAINSTEK* 11, no. 1 (2023): 50–59, https://doi.org/10.19184/bst.v11i1.38101.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran: 1

MATRIKS PENELITIAN

Judul Penelitian	Rumusan Masalah	Variabel Penelitian	Indikator Variabel	Hipotesis	Metode Penelitian	Teknik Analisis Data
Pengaruh Faktor *Push*, *Pull*, dan *Mooring* terhadap Intensi Berpindah ke Bank Syariah: Studi Empiris Pada Masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember	1. Apakah faktor *push* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah? 2. Apakah faktor *pull* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah?	Variabel Independent (X) 1. Faktor *Push* (X1) 2. Faktor *Pull* (X2) 3. Faktor *Mooring* (X3) Variabel Dependent (Y) Intensi Berpindah ke Bank Syariah	Faktor *Push* (X1) 1. Nilai Finansial 2. Persepsi Resiko 3. Persepsi Ketidakefisienan Faktor Pull (X2) 1. Kenikmatan 2. Kemudahan 3. Inovasi Pribadi Faktor Mooring (X3) 1. Biaya Perpindahan 2. Komitmen religius Intensi Berpindah (Y) 1. Niat Beralih	H1: Faktor *push* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank syariah. H2: Faktor *pull* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank syariah. H3: Faktor *mooring* berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank syariah. H4: Faktor *push, pull*, dan *mooring* secara	Pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal. Populasi: Masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember yang menjadi nasabah bank konvensional. Teknik sampling: Purposive sampling. Jumlah sampel: 80 responden. Teknik pengumpulan data: Angket/kuesioner	1. Uji Statistik Deskriptif. 2. Uji Outer Model. 3. Uji Inner Model. 4. Uji Koefisien Determinasi (R^2). 5. Uji t (Parsial). 6. Uji F (Simultan). 7. Analisis Regresi Linear Berganda menggunakan SmartPLS dan SPSS 25

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Judul Penelitian	Rumusan Masalah	Variabel Penelitian	Indikator Variabel	Hipotesis	Metode Penelitian	Teknik Analisis Data
	3. Apakah faktor *mooring* berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah? 4. Apakah faktor *push*, *pull*, dan *mooring* secara simultan berpengaruh terhadap intensi berpindah masyarakat dari bank konvensional ke bank			simultan berpengaruh positif terhadap intensi berpindah ke bank syariah.	dengan skala Likert.	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Judul Penelitian	Rumusan Masalah	Variabel Penelitian	Indikator Variabel	Hipotesis	Metode Penelitian	Teknik Analisis Data
	syariah?					

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 1 Keaslian Tulisan

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Baharudin Rachman
NIM	: 221105010017
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Instansi	: Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul "PENGARUH FAKTOR PUSH, PULL, DAN MOORING TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates Kab. Jember". Secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, Agustus 2026



Baharudin Rachman
NIM. 221105010017

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 3 Angket Penelitian

KUISIONER PENELITIAN

"PENGARUH FAKTOR *PUSH, PULL,* DAN *MOORING* TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates Kab. Jember""

Kuesioner ini bertujuan untuk mengumpulkan data penelitian mengenai "PENGARUH FAKTOR *PUSH, PULL,* DAN *MOORING* TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates Kab. Jember ". Data Anda bersifat rahasia dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Mohon mengisi dengan jujur dan sesuai pengalaman Anda. Terima kasih 🙏

Identitas Responden

1. Nama (Opsional): _____
2. Jenis Kelamin:
   ☐ Laki-laki
   ☐ Perempuan
3. Usia: _____

DAFTAR KUISIONER

Mohon untuk memberikan (v) pada setiap pernyataan yang anda pilih:

Keterangan:

STS= Sangat Tidak Setuju

TS= Tidak Setuju

KS= Kurang Setuju

S= Setuju

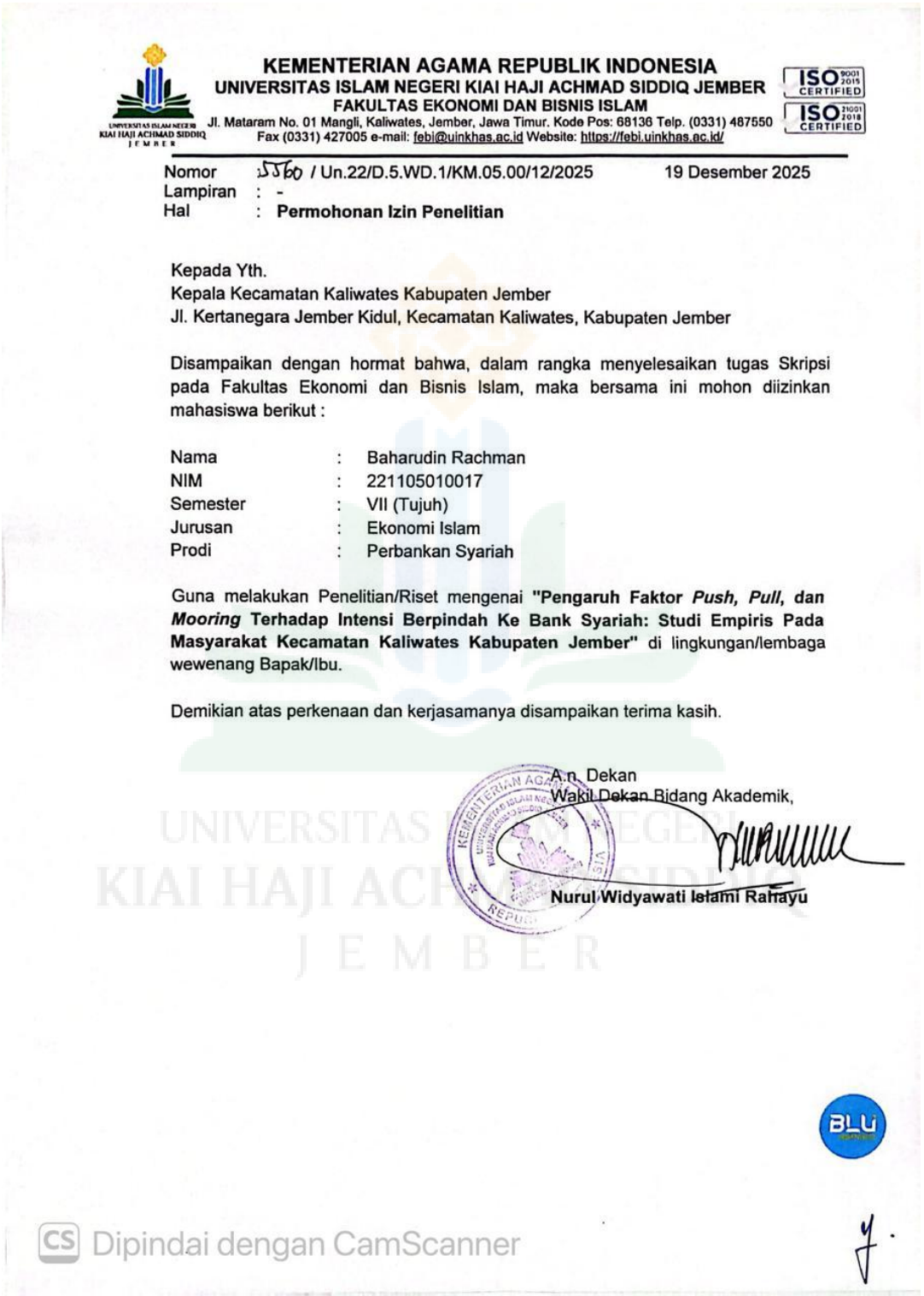
SS= Sangat Setuju

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
	Push (X_1)					
1	Dibandingkan dengan perbankan konvensional, perbankan syariah lebih menguntungkan dari sudut pandang finansial.					
2	Dibandingkan dengan perbankan konvensional, perbankan syariah menjamin keamanan yang lebih baik dalam transaksi keuangan.					
3	Dibanding dengan perbankan konvensional, perbankan Syariah menghemat lebih banyak waktu dalam bertransaksi.					
4	Dibanding dengan perbankan konvensional, perbankan Syariah lebih meningkatkan efektivitas saya dalam perencanaan keuangan.					
	Pull (X_2)					
1	Secara keseluruhan, menggunakan layanan perbankan Syariah adalah pengalaman yang menyenangkan.					
2	Perbankan Syariah mudah digunakan karena layanan yang tersedia mudah dipahami.					
3	Secara umum, saya menyukai adopsi layanan keuangan yang baru.					
4	Saya selalu berusaha menemukan layanan perbankan dengan inovasi baru.					
	Mooring (X_3)					
1	Secara umum, akan merepotkan jika saya beralih ke perbankan Syariah.					
2	Menjadi terbiasa dengan layanan perbankan Syariah tidak mudah bagi saya.					
3	Agama adalah bagian penting dari kehidupan sehari-hari saya.					
4	Saya selalu berusaha menjauhi larangan dan mengikuti ketentuan agama.					
	Intensi Berpindah (Y)					
1	Saya sedang meempertimbangkan untuk beralih dari perbankan konvensional ke perbankan Syariah.					
2	Saya berencana untuk beralih dari perbankan konvensional ke perbankan Syariah di masa depan.					
3	Kemungkinan saya untuk beralih dari perbankan konvensional ke perbankan Syariah cukup tinggi.					
4	Saya bertekad untuk beralih dari perbankan konvensional ke perbankan Syariah.					

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 4 Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: https://febi.uinkhas.ac.id/

Nomor : 5560 / Un.22/D.5.WD.1/KM.05.00/12/2025 19 Desember 2025
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Kepala Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember
Jl. Kertanegara Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama	:	Baharudin Rachman
NIM	:	221105010017
Semester	:	VII (Tujuh)
Jurusan	:	Ekonomi Islam
Prodi	:	Perbankan Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai **"Pengaruh Faktor *Push, Pull*, dan *Mooring* Terhadap Intensi Berpindah Ke Bank Syariah: Studi Empiris Pada Masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember"** di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenaan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu

Dipindai dengan CamScanner

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
Jalan Letjen S Parman No. 89 Telp. 337853 Jember

Kepada
Yth. Sdr. Camat Kaliwates
Kabupaten Jember
di -
Jember

SURAT REKOMENDASI
Nomor : 074/0728/415/2026

Tentang
PENELITIAN

Dasar	: 1. Permendagri RI Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Permendagri RI Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian 2. Peraturan Bupati Jember No. 46 Tahun 2014 tentang Pedoman Penerbitan Surat Rekomendasi Penelitian Kabupaten Jember
Memperhatikan	: Surat UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER , 04 Maret 2026, Nomor: 5560, Perihal: Surat rekomendasi izin penelitian

MEREKOMENDASIKAN

Nama	: Baharudin rachman
NIM	: 221105010017
Daftar Tim	: -
Instansi	: Fakultas ekonomi dan bisnis islam
Alamat	: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Jl. Mataram No.1, Karang Miuwo, Mangli, Kabupaten Jember
Keperluan	: Melaksanakan kegiatan penelitian *dengan judul/terkait* Pengaruh faktor push, pull, dan mooring terhadap intensi berpindah ke bank syariah: studi empiris pasa masyarakat kecamatan kaliwates kabupaten jember
Lokasi	: Jl Kertanegara Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember
Waktu Kegiatan	: 04 Maret 2026 s/d 04 April 2026

Apabila tidak bertentangan dengan kewenangan dan ketentuan yang berlaku, diharapkan Saudara memberi bantuan tempat dan atau data seperlunya untuk kegiatan dimaksud.
1. Kegiatan dimaksud benar-benar untuk kepentingan Pendidikan.
2. Tidak dibenarkan melakukan aktivitas politik.
3. Apabila situasi dan kondisi wilayah tidak memungkinkan akan dilakukan penghentian kegiatan.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Ditetapkan di : Jember
Tanggal : 06 Maret 2026
SEKRETARIS BAKESBANG DAN POLITIK
KABUPATEN JEMBER
Ditandatangani secara elektronik

j-krep.jemberkab.go.id

POERWAHJOEDI, S.E., M.M
PEMBINA
NIP. 196906281993031006

Tembusan :
Yth. Sdr. 1. Dekan FEBI UIN KHAS Jember
2. Mahasiswa Ybs.

Dipindai dengan CamScanner

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
CAMAT KALIWATES
JL. HAYAM WURUK NO.167 TELP. (0331) 487741
JEMBER 68136

Jember, 10 Maret 2026

Nomor : 074/ 119 /35.09.01/2026
Sifat : Penting
Lampiran : -
Perihal : **IJIN PENELITIAN**

Kepada :
Yth. Sdr Lurah Jember Kidul

di –
JEMBER

Berdasarkan surat Rekomendasi Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Jember tanggal 12 Januari 2026 Nomor : 074/0578/415/2026, maka bersama ini apabila tidak mengganggu kewenangan dan ketentuan yang berlaku, diharapkan memberi bantuan, tempat dan atau data seperlunya untuk kegiatan dimaksud.

Kepada : **BAHARUDIN RACHMAN**
NIM : 221105010017
Daftar Tim :
Instansi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, JL. MATARAM NO.1, Karang Miuwo, Mangli, Kabupaten Jember
Keperluan : Melaksanakan Kegiatan penelitian dengan judul/terkait pengaruh faktor push, dan moring terhadap intensi berpindah ke bank syariah: studi empiris pasa masyarakat kecamatan kaliwates kapupaten jember
Lokasi : Jl kertanegara kelurahan jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember
Waktu : 04 Maret 2026 s/d 04 April 2026.

Catatan :
1. Kegiatan dimaksud benar-benar untuk Kepentingan Pendidikan.
2. Tidak dibenarkan melakukan aktivitas politik.
3. Apabila situasi dan kondisi wilayah tidak memungkinkan akan dilakukan penghentian Kegiatan.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Camat,

DWI SUNU ARINUGROHO,S.Sos
Pembina / IV /a
NIP. 19700103199602 1 001

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 5 Surat Keterangan Selesai Penelitian

PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
KECAMATAN KALIWATES
KELURAHAN JEMBER KIDUL
Jalan Sunan Muria Nomor 45 Email : kel.jemberkidul@jemberkab.go.id
J E M B E R 68131

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN
Nomor : 074 / 140 / 35.09.01.2005 / 2026

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: **Budi Satriyo, A.Md**
NIP	: 19701113 199901 1 001
Jabatan	: Lurah Jember Kidul

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama	: **Baharudin Rachman**
NIM	: 221105010017
Program Studi	: S1 – Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Asal Universitas	: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
NIK	: 3209281401040004
Tempat Tanggal Lahir	: Cirebon, 14 Januari 2004
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Agama	: Islam
Alamat	: Dusun 01 RT 003 RW 002 Desa Gegesik Lor Kecamatan Gegesik Kabupaten Cirebon Provinsi Jawa Barat

Bahwa yang bersangkutan benar-benar telah melaksanakan penelitian di Jl. Kertanegara Kelurahan Jember Kidul Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dengan judul "*Pengaruh Faktor Push, Pull, dan Mooring terhadap Intensi Berpindah ke Bank Syariah: Studi Empiris pada Masyarakat Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember*".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 12 Mei 2026
Lurah Jember Kidul

Budi Satriyo, A.Md
Penata Tingkat I / IIId
NIP. 19701113 199901 1 001

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 6 Jurnal Kegiatan Penelitian

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi penelitian : Jl. Kertanegara

Jl. Kertanegara Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember

No	Hari/Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
1.	Senin, 9/3/2026	Penyerahan surat izin penelitian	
2.	Senin, 9/3/2026	Melakukan penelitian dengan menyebarkan kusioner (angket) beserta dokumentasi.	
3.	Senin, 16/3/2026	Melakukan penelitian dengan menyebarkan kusioner (angket) beserta dokumentasi.	
4.	Senin, 6/3/2026	Melakukan penelitian dengan menyebarkan kusioner (angket) beserta dokumentasi.	
5.	Rabu, 13/4/2026	Melakukan penelitian Kembali dengan menyebarkan kusioner (angket) beserta dokumentasi.	
6.	Kamis, 20/4/2026	Penyebaran ulang angket kepada nasabah	
7.	Kamis, 12/5/2026	Meminta surat selesai penelitian	

Jember, 27 Agustus 2026

Dwi Sunu Arinugroho, S.Sos

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian

		 Dokumentasi Bersama Muhammad Raihan Zaky
	 Dokumentasi Bersama Faris Fathurozi	
 Dokumentasi Bersama Rifdah Dwi Oktavianah		 Dokumentasi Bersama Risha Mujiyasih

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 8 Data Hasil Angket

Nama	Jenis Kelamin	Umur	Total X1	Total X2	Total X3	Total Y
Muhammad Raihan Zaky	Laki-laki	22	16	16	16	16
Siti Rahma	Perempuan	24	16	16	16	16
Budi Santoso	Laki-laki	30	17	19	20	20
Rifdah Dwi Oktavianah	Perempuan	27	20	16	16	17
Faris Fathurozi	Laki-laki	21	16	16	16	16
Lina Marlina	Perempuan	23	16	16	16	16
Fajar Nugroho	Laki-laki	28	19	19	18	20
Ayu Lestari	Perempuan	26	16	16	20	19
Rizky Hidayat	Laki-laki	25	16	16	15	16
Nina Sari	Perempuan	29	17	17	15	16
Agus Setiawan	Laki-laki	31	16	16	14	16
Dewi Anggraini	Perempuan	22	16	17	15	17
Ilham Maulana	Laki-laki	24	16	16	16	16
Maya Putri	Perempuan	20	12	14	15	15
Rahmat Hidayat	Laki-laki	33	14	16	15	12
Desi Wulandari	Perempuan	28	16	12	15	14
Hendra Gunawan	Laki-laki	27	14	16	16	16
Risha Mujiyasih	Perempuan	25	16	16	18	16
Taufik Akbar	Laki-laki	32	16	16	15	16
Sari Dewi	Perempuan	30	13	15	20	16

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Eko Prasetyo	Laki-laki	23	19	15	16	16
Yuni Astuti	Perempuan	21	16	16	14	15
Bayu Saputra	Laki-laki	26	16	16	15	14
Lilis Handayani	Perempuan	24	15	13	16	12
Arif Rahman	Laki-laki	29	16	16	16	16
Winda Sari	Perempuan	27	16	17	16	16
Reza Pratama	Laki-laki	34	14	19	16	18
Novianti	Perempuan	31	16	16	16	16
Danang Setiawan	Laki-laki	28	16	16	15	15
Siska Melati	Perempuan	26	16	16	13	16
Asep Kurniawan	Laki-laki	22	16	12	13	16
Ratna Dewi	Perempuan	23	19	16	17	18
Yoga Prabowo	Laki-laki	24	16	16	16	18
Intan Permata	Perempuan	25	14	20	13	16
Roni Wijaya	Laki-laki	27	18	16	16	16
Vina Oktaviani	Perempuan	28	15	16	16	16
Wahyu Hidayat	Laki-laki	30	16	16	15	16
Clara Sari	Perempuan	29	12	13	14	12
Joko Susilo	Laki-laki	31	14	17	16	16
Anisa Putri	Perempuan	32	16	17	16	16
Firman Syah	Laki-laki	33	17	19	16	18
Laila Zahra	Perempuan	34	16	14	16	16
Arman Hakim	Laki-laki	21	16	18	16	19
Nadia Safitri	Perempuan	22	16	13	17	15

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Gilang Ramadhan	Laki-laki	23	13	16	12	16
Dinda Maharani	Perempuan	24	15	19	15	15
Robby Kurniawan	Laki-laki	25	16	14	16	15
Putri Ayu	Perempuan	26	17	17	16	19
Bagus Santoso	Laki-laki	27	16	16	16	16
Tri Wulandari	Perempuan	28	13	15	20	16
Syahrul Ramadhan	Laki-laki	29	16	13	16	16
Nur Aisyah	Perempuan	30	16	16	16	16
Iqbal Maulana	Laki-laki	31	16	13	16	15
Salsaabila	Perempuan	32	16	17	16	19
Andre Saputra	Laki-laki	33	19	16	16	16
Farida Hanum	Perempuan	34	18	20	17	20
Rendi Kurnia	Laki-laki	20	16	14	14	15
Melisa Putri	Perempuan	21	16	16	15	16
Kevin Wijaya	Laki-laki	22	16	17	16	18
Natasya	Perempuan	23	17	16	16	16
Fauzan Hakim	Laki-laki	24	16	16	20	16
Tania Putri	Perempuan	25	16	18	13	16
Hafiz Rahman	Laki-laki	26	14	13	16	14
Sarah Amelia	Perempuan	27	15	16	12	14
Rafli Pratama	Laki-laki	28	17	17	16	16
Shinta Dewi	Perempuan	29	20	19	19	20
Aditya Nugraha	Laki-laki	30	16	14	16	16
Monica Sari	Perempuan	31	20	15	13	16

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Yusuf Hidayat	Laki-laki	32	16	17	16	16
Karina Putri	Perempuan	33	16	17	16	16
Zaki Ahmad	Laki-laki	34	16	16	16	16
Aulia Rahma	Perempuan	20	19	16	16	19
Fikri Ananda	Laki-laki	21	16	15	16	16
Silvia Lestari	Perempuan	22	20	18	16	19
Raka Prasetyo	Laki-laki	23	12	15	16	15
Novi Wulandari	Perempuan	24	16	16	16	16
Dimas Saputra	Laki-laki	25	16	20	14	16
Reni Kartika	Perempuan	26	16	16	16	16
Rio Mahendra	Laki-laki	27	17	15	15	16
Lia Anggraini	Perempuan	28	12	16	16	16

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

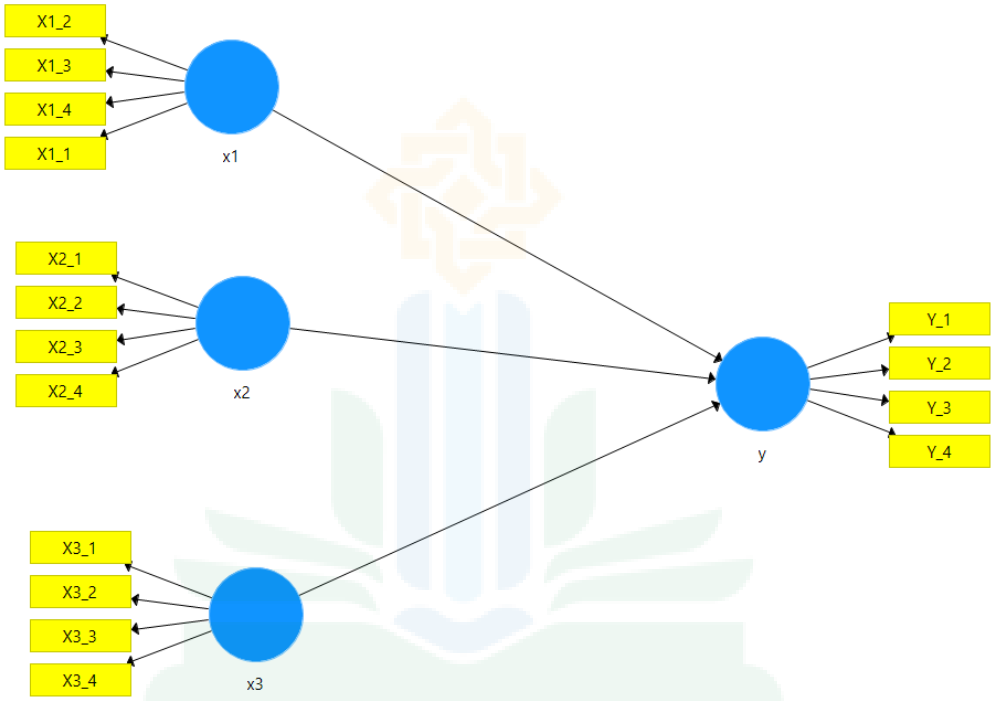
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 9 Hasil Data SmartPls 3

HASIL DATA SMARTPLS 3

Output Pengujian SmartPls 3

Hasil Olah Data Awal



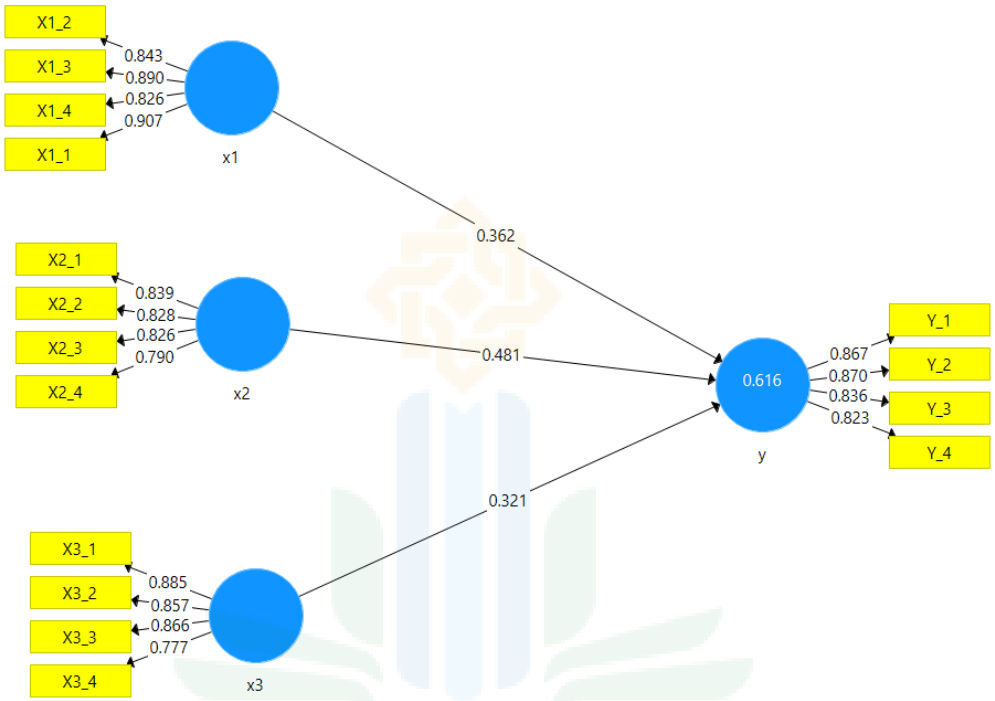
Hasil Loading Faktor

	x1	x2	x3	y
X1_1	**0.907**			
X1_2	**0.843**			
X1_3	**0.890**			
X1_4	**0.826**			
X2_1		**0.839**		
X2_2		**0.828**		
X2_3		**0.826**		
X2_4		**0.790**		
X3_1			**0.885**	
X3_2			**0.857**	
X3_3			**0.866**	
X3_4			**0.777**	
Y_1				**0.867**
Y_2				**0.870**
Y_3				**0.836**

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Y_4				**0.823**

Hasil olah data akhir



Hasil cross loading

	x1	x2	x3	y
X1_1	**0.907**	0.184	0.128	0.505
X1_2	**0.843**	0.181	0.012	0.372
X1_3	**0.890**	0.178	0.099	0.458
X1_4	**0.826**	0.305	0.191	0.457
X2_1	0.179	**0.839**	0.037	0.468
X2_2	0.244	**0.828**	0.129	0.541
X2_3	0.146	**0.826**	0.184	0.530
X2_4	0.240	**0.790**	-0.005	0.435
X3_1	0.127	0.143	**0.885**	0.437
X3_2	0.138	0.053	**0.857**	0.358
X3_3	0.141	0.096	**0.866**	0.339
X3_4	0.006	0.076	**0.777**	0.261
Y_1	0.506	0.383	0.337	**0.867**
Y_2	0.484	0.490	0.349	**0.870**
Y_3	0.300	0.599	0.364	**0.836**
Y_4	0.479	0.568	0.378	**0.823**

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

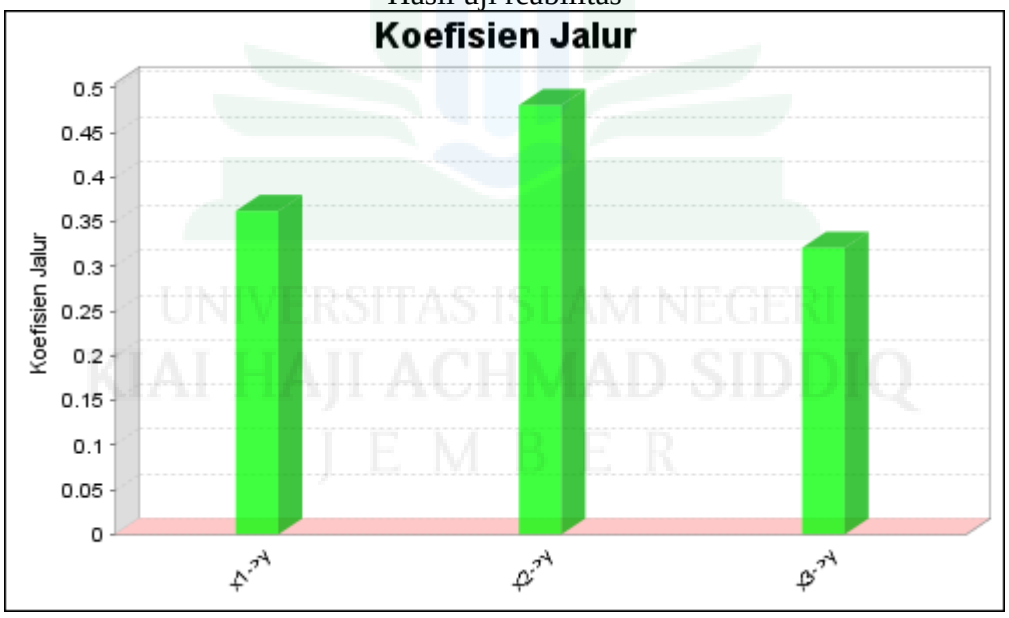
Uji Average variance extracted (AVE)

	Cronbach's Alpha	rho_A	Reliabilitas Komposit	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
x1	**0.890**	**0.899**	**0.924**	**0.752**
x2	**0.839**	**0.844**	**0.892**	**0.674**
x3	**0.870**	**0.897**	**0.910**	**0.718**
y	**0.871**	**0.873**	**0.912**	**0.721**

Uji pach koefisien

	x1	x2	x3	Y
x1				**0.362**
x2				**0.481**
x3				**0.321**
y				

Hasil uji reabilitas



Hasil uji r square

	R Square	Adjusted R Square	
y	**0.616**	**0.600**	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Hasil uji f simultan

ANOVA[a]						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	125.196	3	41.732	**37.672**	**.000[b]**
	Residual	84.191	76	1.108		
	Total	209.387	79			
a. Dependent Variable: intensi berpindah						
b. Predictors: (Constant), *mooring, pull, push*						

Uji hipotesis

	Original sampel (O)	Rata-rata Sampel (M)	Standar Deviasi (STDEV)	T Statistik (|O/STDEV|)	P Values
x1 -> y	0.362	0.365	0.069	5.272	**0.000**
x2 -> y	0.481	0.478	0.082	5.832	**0.000**
x3 -> y	0.321	0.320	0.074	4.352	**0.000**

Nilai konstanta

	Konstan
x1	
x2	
x3	
y	-0.334

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 10 Surat Keterangan Cek Plagiasi

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: http//uinkhas.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama	:	Baharudin Rachman
NIM	:	221105010017
Program Studi	:	PERBANKAN SYARIAH
Judul	:	PENGARUH FAKTOR PUSH, PULL, DAN MOORING TERHADAP INTENSI BERPINDAH KE BANK SYARIAH: Studi Empiris Pada Masyarakat Kec. Kaliwates kab. Jember.

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 9 Juni 2026
Operator Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

(Dr. Hersa Farida Qoriani, S.Kom., M.EI)

NOTE : Sudah di Cek di TURNITIN FEBI
9/6/2026

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 11 Surat Keterangan Selesai Bimbingan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: http//febi.uinkhas.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor :3129 /Un.22/D.5.KP.2/KM.05.00/08/2026

Yang bertandatangan di bawah ini Koordinator program Studi Perbankan Syariah, menerangkan bahwa :

Nama : Baharudin Rachman
NIM : 221105010017
Semester : IX (Sembilan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 27 Agustus 2026

A.n. Dekan
Koordinator Prodi. Perbankan Syariah

Ana Fratiwi, SE., Ak., MSA.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 12 Sitasi Dosen

Pernyataan Sitasi Karya Dosen

Kholifatan Nisa et al., "Diskriminator Perilaku UMKM Sebagai Debitur Kredit Pada PT Permodalan Nasional Madani Mekaar Cabang Ajung," Jurnal Syntax Admiration 5, no. 2 (2024): 375–84, https://doi.org/10.46799/jsa.v5i2.1001.

Muhamad Syaiful Amin et al., Switching Behavior Pada Kartu Kredit Konvensional Menuju Kartu Kredit Syariah: Studi Kasus Hasanah Card, 2025, https://doi.org/https://jurnal.padangtekno.web.id/index.php/menulis.

Nurul Widyawati Islami Rahayu et al., "Memprediksi Persepsi Umat Muslim Indonesia Terhadap Kebijakan Pemerintah Terkait Kenaikan Biaya Penyelenggaraan Haji," Majalah Ilmiah Dian Ilmu 24, no. 1 (2024): 47–66, https://doi.org/10.37849/midi.v24i1.403.

Rini Astuti, "Javanese Personal Cars Consumer Behaviour (This Article Is Developed from a Part of Doctorate Thesis of the Author)," KnE Social Sciences, ahead of print, July 29, 2020, https://doi.org/10.18502/kss.v4i10.7408.

Siti Indah Purwaning Yuwana and Ayu Wulandari, "Pengaruh Brand Pride, Web Design Quality, E-Service Quality Dan Customer Experience Terhadap Repurchase Intention E-Commerce Shopee Pada Konsumen Milenial Mahasiswa FEBI UIN KHAS Jember," Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (JEBI) 3, no. 2 (2023): 111–24, https://doi.org/10.56013/jebi.v3i2.2250.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lampiran 13 Biodata

BIODATA PENULIS



A. Biodata Penulis

Nama	: Baharudin Rachman
Nim	: 221105010017
Tempat/Tanggal Lahir	: Cirebon, 14 Januari 2004
Alamat	: Desa Gegesik lor, Kec. Gegesik, Kab. Cirebon
No Hp	: 085793562159
Email	: baharudinrachman7@gmail.com
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Ekonomi Islam
Prodi	: Perbankan Syariah

B. Riwayat Pendidikan

TK	: Plus Melati
SD	: SDN 1 Gegesik Lor
SMP	: SMPN 3 Gegesik
SMA	: SMAN 1 Gegesik
Universitas	: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id