
STUDI LITERATUR PENGGUNAAN PRODUK BANK SYARIAH DI ERA GEN Z

Oleh :

Pria Mitra Purba,

Sains Dan Teknologi/Sistem Informasi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Email : priamitrapurba2@gmail.com

Azrah Cipta Amandha,

Sains Dan Teknologi/Sistem Informasi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email : azrahcipta2212@gmail.com

Chairina,

Sains Dan Teknologi/Sistem Informasi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email : chairina@uinsu.ac.id

Article Info

Article History :

Received 16 Des - 2022

Accepted 25 Des - 2022

Available Online

30 Des – 2022

Abstract

This research is a literature study that discusses the use of Islamic bank products in the Gen Z era. In research, of course, results will be found on how the Z generation is involved, especially in using Islamic bank products. This literature study aims to discuss more deeply regarding the use of Islamic bank products, what are the advantages and related to the use of Islamic bank products and how the current generation responds to using Islamic bank products. In this study the data obtained through primary data obtained from distributing questionnaires to students with a sample of 12 respondents. This research method also uses a quantitative approach by exploring and studying various existing sources and looking at the current situation and conditions. The results of this study indicate that the use of Islamic bank products has a significant influence on the z generation. This can be seen from the amount of interest and data that has been studied both on previous sources and data reviewed through interviews with respondents.

Keyword :

Studi Literatur,

Produk Bank Syariah,

Generasi Z,

Studi Produk Bank Syariah,

Nasabah Bank Syariah

1. PENDAHULUAN

Bank Syariah merupakan bank yang bekerja tanpa memercayakan riba. Berdasarkan penjelasan MUI No 1 Tahun 2004, penerapan riba dikala ini sudah penuh patokan bunga serta haram hukumnya, walau itu dicoba oleh Pasar Modal, Asuransi, Pegadaian, Bank, Koperasi, serta Badan Finansial yang lain ataupun dicoba oleh individu Kecuali ajaran itu, ajaran dalam Alquran serta Hadits mengenai pantangan riba pada dasarnya telah layak guna memotivasi kemauan ataupun ketertarikan umat muslim agar menjadi pemakain di Bank (Latifah & Ritonga, 2020).

Perkembangan cepat Bank Syariah di Indonesia tak dijajari dengan SDM yang mencukupi, paling utama SDM yang mempunyai latar belakang wawasan dalam aspek perbankan syariah. Menurut Rusydiana dalam (E. Syariah, 2019) salah satu aspek sebagai penghalang bertumbuhnya perusahaan perbankan syariah di Indonesia ialah kurangnya akseptabel SDM yang terpelajar serta

berpengalaman.

Faktor- faktor yang jadi penghalang itu yakni minimnya wawasan pelaku Bank Syariah di bagian pengembangan bidang usaha ataupun bagian syariah, praktisi hanya mampu memaparkan hal yang mereka ketahui tetapi tak sanggup merespon masalah yang dipertanyakan nasabah (Rahmi et al., n.d.; Ramdani et al., 2020).

Perbandingan yang dipunyai Bank Syariah berakibat pada kapabilitas bersaing Bank Syariah di warga. Komposisi Bank Syariah yang terkini timbul pada era 90-an membutuhkan prosedur identifikasi terdahulu saat sebelum dapat memikat nasabah. Tidak hanya itu perbincangan tentang sistem Bank Syariah yang belum sempurna memicu perkembangan Bank Syariah tertahan (Maulana et al., 2022). Perihal itu diperparah oleh rasio perniagaan Bank Konvensional yang jauh diatas Bank Syariah. Alhasil Bank Syariah yang telah timbul serta bertumbuh sepanjang kurang lebih 30 tahun belum dapat bersaing dengan cara sebanding

dengan Bank Konvensional. Teruji pada informasi evidensi OJK yang membuktikan jika peninggalan bersumber pada aktivitas upaya Bank Umum Konvensional buku 3 sejumlah Rp 2. 456 triliun sebaliknya Bank Umum Syariah buku 3 cuma Rp 254 triliun (Otoritas Jasa Keuangan, 2021).

Perbankan syariah terus menjadi meningkat sesudah dikeluarkan UU No. 7 Tahun 1992 perihal perbankan yang dengan cara akurat, pastinya wajib dijabari dengan kemampuan bank umum syariah dalam menciptakan keyakinan stakeholder kepada anggaran yang mereka investasikan (Rahmi et al., n.d.). Untuk menciptakan keyakinan itu sehingga wajib diadakan penskalaan kemampuan Bank Syariah pada neraca keuangannya yang diciptakan berlandaskan harkat syariah. Akibatnya diperlukan sesuatu perlengkapan guna menilai serta menghitung kemampuan Bank Syariah itu.

Melonjaknya perkembangan badan keuangan syariah di Indonesia dengan cara mekanis mewajibkan terdapatnya konsolidasi dari segi prinsip syariah, supaya ekspedisi badan keuangan syariah senantiasa dalam jalan yang tepat serta bersamaan menjajaki kaidah- kaidah syariah yang sah, dan sanggup menepis anggapan warga yang menduga badan keuangan syariah semata-mata merk bernama “syariah” namun komoditasnya hampir sama dengan konvensional (Fauzia, 2020).

Demi melindungi komoditas perbankan syariah serta membersihkan dari keadaan yang diharamkan memerlukan konsolidasi kaidah syariah yang didapat dari sumber ajaran Islam ialah Alquran, Ijma, Sunnah, serta Ijtihad Ulama yang terkodifikasi dalam bermacam kesusastran yang dikaji oleh ulama ataupun perkumpulan ulama dalam Badan Syariah baik dalam rasio Global serta Nasional. Alhasil kemajuan serta perkembangan badan keuangan syariah selaras dengan prinsip- prinsip syariah. Sebab prinsip syari’ ah merupakan salah satu karakteristik serta pembeda Bank Syariah dari bank yang lain (Jaya, 2020). Dalam hal ini penelitian mengenai penggunaan produk Bank Syariah pada generasi z sangat penting dilakukan, hal ini dapat dilakukan melalui beberapa tahap pengumpulan data melalui kuesioner agar dapat diketahui sejauh mana penggunaan produk Bank Syariah pada generasi Z pada saat ini serta bagaimana respon menanggapi terkait penggunaan produk Bank Syariah.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji serta meninjau bagaimana tahap penggunaan serta produksi produk Bank Syariah pada generasi Z. Dari beberapa hasil yang didapat nantinya akan membuktikan bagaimana pengaruh penggunaan produk Bank Syariah pada generasi Z. Sedangkan motivasi dari penelitian ini yakni untuk meninjau lebih dalam pada penggunaan produk Bank

Syariah.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Studi et al., 2020) jika iklan ataupun promosi mengenai perbankan syariah yang memancing rasa ingin tahu mempunyai kemampuan yang besar, tetapi tidak sangat berarti dalam perspektif Gen Z. Dari membuat iklan ataupun promosi sedemikian rupa, lebih baik berkonsentrasi membuat iklan ataupun promosi yang menginspirasi guna membahagiakan masyarakat.

Pada Penelitian terdahulu yang dipaparkan oleh (Z, 2019) melihat perkembangan generasi ini sangat berpeluang untuk dijadikan objek yang tepat bagi perbankan untuk melebarkan sayapnya pada kalangan Siswa, yang nantinya akan menghasilkan preferensi bagi generasi z kalangan siswa tersebut terhadap Bank Syariah, namun apakah pengetahuan generasi z pada Bank Syariah kini sudah sejalan dan memiliki pengaruh kepada preferensi dan apakah ada faktor lain seperti persepsi dan Fasilitas Perbankan Syariah yang memiliki pengaruh besar pada preferensi siswa terhadap Bank Syariah dan dengan adanya sikap generasi z tersebut.

2. KAJIAN PUSTAKA DAN PEGEMBANGAN HIPOTESIS

Promosi Produk Bank Syariah Kepada Nasabah Era Gen Z

Promosi ialah aktivitas yang dicoba guna pengaruhi nasabah untuk menghasilkan permohonan atas sesuatu komoditas atau pelayanan. Itu sebabnya promosi yang dijalankan oleh bank wajib dapat menarik atensi nasabah yang memandang, sanggup memberikan opini awal serta membuat nasabah mau mengerti lebih kepada suatu produk yang dipromosikan, pastinya iklan ataupun promosi yang disiarkan oleh pihak bank harus berdaya guna serta mudah ditangkap oleh pembacanya.

H1 : Kualitas layanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah menabung di Bank Syariah.

Pengaruh Pelayanan Bank Syariah Terhadap Nasabah

Bersumber pada hipotesis yang dilakukan oleh (Fahlevi, 2022) menerangkan mutu layanan berpengaruh positif serta penting kepada kepatuhan nasabah dapat diperoleh. Dengan begitu, dapat disimpulkan mutu layanan yang baik dapat dengan cara signifikan tingkatkan kepatuhan nasabah.

H2 : Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah.

Pengaruh Produk Bank Syariah Terhadap

Loyalitas Nasabah

Hasil ini membuktikan anggapan yang melaporkan mutu produk berpengaruh positif serta penting kepada loyalitas nasabah dapat diperoleh. Dengan begitu, dapat disimpulkan mutu produk yang bagus dapat dengan cara penting tingkatkan loyalitas nasabah. Mutu layanan berpengaruh positif serta penting kepada kepuasan nasabah bisa diperoleh. Dengan begitu, dapat disimpulkan mutu layanan yang bagus bisa dengan cara penting menghasilkan kebahagiaan nasabah mutu produk berpengaruh positif serta penting kepada kepuasan nasabah dapat diperoleh. Dengan begitu, dapat disimpulkan mutu produk yang bagus dapat dengan cara signifikan memunculkan kepuasan nasabah. Hipotesis yang menyatakan kepuasan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah dapat diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan kepuasan nasabah yang tinggi dapat menimbulkan loyalitas nasabah yang juga tinggi.

H3 : Kepuasan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah.

3. METODE PENELITIAN

Lokasi dan Desain Penelitian

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang diambil adalah penelitian kuantitatif yakni penelitian yang bersumber kepada jurnal jurnal yang telah ada kemudian dilakukan kajian dan lokasi penelitian yakni wawancara secara online kepada mahasiswa UIN Sumatera Utara.

Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dimana peneliti melakukan kajian terhadap sumber sumber yang sudah ada berupa jurnal, makalah, dan buku serta melakukan pengumpulan data melalui kuesioner yang disebar kepada mahasiswa UIN Sumatera Utara. Hasil dari penelitian ini terdapat penggabungan antara kajian sumber yang sudah ada dengan hasil wawancara menggunakan kuesioner dengan mengumpulkan data data yang didapati dari kuesioner.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Generasi Z menurut Grail Reaserch dalam Rastati merupakan generasi yang lahir pada sekitar tahun 1995-2012 alhasil dikala ini umurnya berkisar 8 hingga 25 tahun. Dimana umur itu ialah umur pada golongan pelajar serta mahasiswa alhasil periset menggunakan mahasiswa selaku subjek penelitian. Karakter generasi Z, bagi Grail Reaserch dalam Rastati merupakan generasi yang dilahirkan serta

tumbuh pada saat internet telah ada. Generasi z mempunyai karakter yang dalam kehidupannya tidak dapat terpisah dari internet, lebih pintar, serta amat menyanjung besar toleransi. Tidak hanya itu mempunyai kelangsungan ilmu serta adat dengan cara luas, baik dalam ataupun luar negara. Alhasil metode yang efektif memperkenalkan Bank Syariah pada generasi Z ialah lewat sarana digital (Supriyaningsih, 2020; P. P. Syariah et al., 2022).

Fitriyani beranggapan generasi Z menempatkan uang serta profesi selaku prioritas. Generasi ini menggemari perbandingan, namun senantiasa ingin hidup serta mewujudkan berkembang selaku tentang yang berarti. Keahlian generasi Z untuk bertumbuh tak bebas dari teknologi data yang dipakai dalam menambah wawasan. bermacam data diperoleh oleh generasi Z serta dipakai selaku estimasi dalam membuat ketetapan. Karakteristik generasi Z yang cepat dalam mengutip ketetapan dapat berawal dari data yang bertumbuh pada masyarakat. Data yang diperoleh oleh generasi Z, disimpulkan sebagai suatu anggapan yang mendesak untuk menerapkan tindakan (Ternos et al., 2014).

Bank Syariah merupakan bank yang bekerja dengan tidak percaya pada bunga. Menurut ajaran MUI No 1 Tahun 2004, praktek pembungaan dikala ini sudah penuh kriteria riba serta tabu hukumnya, bagus itu dicoba oleh Bank, Asuransi, Pasar Modal, Pegadaian, Koperasi, serta Badan Keuangan yang lain ataupun dilakukan oleh individu. Tidak hanya fatwa itu, ajaran dalam Al- Quran serta Hadits mengenai pantangan riba pada dasarnya telah cukup buat mendorong kemauan ataupun atensi umat islam untuk menjadi pelanggan di Perbankan Syariah (Cupian et al., 2022).

Bank Syariah memanfaatkan sistem bagi hasil sesuai dengan kaidah Islam. Bagi Islam, riba adalah haram alhasil perbankan yang berdasarkan syariah memakai bagi hasil. Sistem bagi hasil sanggup tingkatkan pemasukan dan antusias dalam bertugas supaya terwujud keadilan serta keselamatan. Hasil ini dapat tingkatkan anggapan positif pada generasi Z terhadap bagi hasil dalam Bank Syariah (Dafiq et al., 2022).

Dari wawancara yang dilakukan, didapatkan 12 narasumber dengan data diri sebagai berikut. Seluruh narasumber merupakan Gen Z kisaran usia 18 – 20 tahun dimana semuanya merupakan mahasiswa.

Tabel 1. Hasil Wawancara Kuesioner

No	Nama	Email	Usia (Tahun)	Jenis Kelamin	Asal Kota / Kab	Pekerjaan	Nama Instansi
1	Akbar Siregar	akbarsrg@gmail.com	19	Laki-Laki	Medan	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
2	Anisa Rizki	annisariskyasahan22@gmail.com	19	Perempuan	Kisaran	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
3	Alifiyah kahna Lestari	alifya696@gmail.com	20	Perempuan	Simalungun	Mahasiswa	Univ. Malikussaleh
4	Muhammad Rivaldi	muhammadrifaldi646@gmail.com	19	Laki-Laki	Deli Serdang	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
5	Mutia Azuba Dalimunthe	mutiaazuba2@gmail.com	20	Perempuan	Simalungun	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
6	Nurul Fahimah	nurfahimah06@gmail.com	19	Perempuan	Deli Serdang	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
7	Riski Alsia	riskialsia@gmail.com	20	Perempuan	Lubuk Pakam	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
8	Viki Annisa Nasution	annisaviki752@gmail.com	20	Perempuan	Deli Serdang	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
9	Rifka Nanisa	rifkaannisa188@gmail.com	23	Perempuan	Deli Serdang	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
10	Tiwi Rahayu	tiwirahayu2502@gmail.com	14	Perempuan	Serdang Bedagai	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
11	Nasyuwah Sabila Hasibuan	beenazwa19@gmail.com	20	Perempuan	Simalungun	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
12	Nuta Maharani Harahap	nitamaharani844@gmail.com	20	Perempuan	Padang Lawas Utara	Mahasiswa	UIN Sumatera Utara
13	Shafira Sahna	shafirasahna003@gmail.com	19	Perempuan	Simalungun	Mahasiswa	Univ. Medan Area

Hasil wawancara tentang pengetahuan narasumber terkait Bank Syariah dan Sistem Bunga pada Bank Konvensional. Dari data dibawah diketahui bahwa :

1. Semua narasumber pernah mendengar Bank Syariah, dan mengetahui bahwa Bank Konvensional menggunakan sistem Bunga / Riba.
2. 11 dari 12 narasumber dapat menjelaskan apa itu Bank Syariah.
3. 7/12 narasumber mengetahui Bank Syariah dari orang sekitar dan lingkungan hidup. Sedangkan 5 narasumber lainnya mengetahui Bank Syariah dari Sosial Media.

Tabel 2. Pengetahuan Gen Z tentang Bank Syariah

Partisipan	Pertanyaan			
	Pernah Mendengar "Bank Syariah"	Dapat Menjelaskan Apa Itu Bank Syariah	Darimana Mengetahui Bank Syariah	Tahukah Bank Konvensional Menggunakan Bunga
Akbar Siregar	Pernah	Bisa	Orang Sekitar	Ya, Tahu
Anisa Rizki	Pernah	Bisa	Orang Sekitar	Ya, Tahu
Alifiyah kahna Lestari	Pernah	Bisa	Orang Sekitar	Ya, Tahu
Muhammad Rivaldi	Pernah	Bisa	Saudara	Ya, Tahu
Mutia Azuba Dalimunthe	Pernah	Bisa	Sosial Media	Ya, Tahu
Nurul Fahimah	Pernah	Bisa	Teman	Ya, Tahu
Riski Alsia	Pernah	Bisa	Sosial Media	Ya, Tahu
Viki Annisa Nasution	Pernah	Bisa	Orang Sekitar	Ya, Tahu
Rifka Nanisa	Pernah	Bisa	Sosial Media	Ya, Tahu
Tiwi Rahayu	Pernah	Tidak	Sosial Media	Ya, Tahu
Nasyuwah Sabila Hasibuan	Pernah	Bisa	Lingkungan Hidup	Ya, Tahu
Nuta Maharani Harahap	Pernah	Bisa	Sosial Media	Ya, Tahu
Shafira Sahn	Pernah	Tidak	Sosial Media	Ya, Tahu

Hasil wawancara kepada narasumber juga diketahui bahwa : 8/13 narasumber merupakan nasabah Bank Konvensional, 5/13 narasumber

merupakan nasabah Bank Syariah, dan seorang narasumber belum menjadi nasabah bank.

Tabel 3. Partisipan Sebagai Nasabah Bank

PARTISIPAN	PERTANYAAN	
	Kamu Nasabah Bank Syariah atau Bank Konvensional	Sudah berapa lama menjadi nasabah menjadi nasabah tersebut
Akbar Siregar	Bank Konvensional	1 - 2 tahun
Anisa Rizki	Belum menjadi nasabah bank	< 1 tahun
Alifiyah kahna Lestari	Bank Syariah	< 1 tahun
Muhammad Rivaldi	Bank Konvensional	< 1 tahun
Mutia Azuba Dalimunthe	Bank Konvensional	1 - 2 tahun
Nurul Fahimah	Bank Syariah	< 1 tahun
Riski Alsia	Bank Konvensional	1 - 2 tahun

PARTISIPAN	PERTANYAAN	
	Kamu Nasabah Bank Syariah atau Bank Konvensional	Sudah berapa lama menjadi nasabah menjadi nasabah tersebut
Viki Annisa Nasution	Bank Syariah	< 1 tahun
Rifka Nanisa	Bank Syariah	3 - 5 tahun
Tiwi Rahayu	Bank Syariah	< 1 tahun
Nasyuwah Sabila Hasibuan	Bank Konvensional	< 1 tahun
Nita Maharani Harahap	Bank Konvensional	> 5 tahun
Shafira Sahna	Bank Konvensional	1 - 2 tahun

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan diketahui bahwa :

- 10/13 narasumber memiliki minat untuk menjadi nasabah Bank Syariah.
- Alasan narasumber tertarik menggunakan Bank Syariah adalah tidak menggunakan riba dan sesuai syariat Islam.
- 7/13 narasumber tidak ragu menggunakan Bank Syariah. Dan sisanya masih ragu dengan alasan yang beragam.
- 11/13 narasumber mengatakan “Ya” jika lingkungan sekitar mereka menggunakan Bank Syariah maka narasumber juga akan ikut menggunakan Bank Syariah

Tabel 4. Minat terhadap Bank Syariah dan faktor yang mempengaruhi penggunaan Bank Syariah

Partisipan	Pertanyaan			
	Memiliki Minat Sebagai Nasabah Bank Syariah	Alasan Tertarik Menggunakan Bank Syariah	Alasan Masih Ragu Menggunakan Bank Syariah	Kamu Akan Ikut Menggunakan Bank Syariah Jika Lingkungan Sekitar Menggunakan Bank Syariah
Akbar Siregar	Tidak	Uang admin kecil	Masih sedikit kerja sama antar <i>wallet online</i>	Tidak
Anisa Rizki	Ya	Karena sedikit bunganya	Masih banyak orang di lingkungan saya belum pakai Bank Syariah	Ya
Alifiyah kahna Lestari	Ya	Karena di Bank Syariah bunganya kecil dan saya berkuliah di Aceh menggunakan Bank Syariah	Saya tidak ragu-ragu	Ya
Muhammad Rivaldi	Ragu-ragu	Tidak tertarik	Tidak ragu	Ya
Mutia Azuba Dalimunthe	Ya	Karena pelaksanaannya berdasarkan syariat Islam	Karena sudah menjadi nasabah Bank Konvensional	Ya
Nurul Fahimah	Ya	Karena Bank Syariah tidak memiliki bunga, tidak ada riba	Tidak ragu	Ya
Riski Alsia	Ya	Karena Bank Syariah tidak memakai bunga / riba	Tidak ragu	Ya
Viki Annisa Nasution	Ya	Karena tidak ada potongannya	Tidak ragu	Ya
Rifka Nanisa	Ya	Tidak ada riba dalam setiap transaksi	Tidak ragu	Ya

Partisipan	Pertanyaan			
	Memiliki Minat Sebagai Nasabah Bank Syariah	Alasan Tertarik Menggunakan Bank Syariah	Alasan Masih Ragu Menggunakan Bank Syariah	Kamu Akan Ikut Menggunakan Bank Syariah Jika Lingkungan Sekitar Menggunakan Bank Syariah
Tiwi Rahayu	Ya	Karena berdasarkan prinsip-prinsip Islam	Karena belum paham keuntungan nasabah Bank Syariah	Ya
Nasyuwah Sabila Hasibuan	Ya	Konsep bagi hasil tanpa bunga	Sedikit ATM Bank Syariah di lingkungan sekitar	Ya
Nita Maharani Harahap	Ya	Tidak mengandung riba	Tidak ragu	Ya
Shafira Sahna	Ragu-ragu	Karena tidak ada bunga nya	Masih belum memiliki minat	Bisa jadi, bisa tidak

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa yang menjadi faktor terbesar Gen Z menjadi nasabah Bank Syariah yaitu lingkungan dan orang sekita mereka. Karena pada dasarnya Gen Z adalah muda-mudi yang masih rentan terbawa arus oleh lingkungan sekitar dan harus dibimbing oleh orang sekitar mereka. Faktor lainnya yaitu penggunaan Bank Syariah yang tidak menggunakan

prinsip Riba dan sesuai Syariat Islam. Oleh karena itu, dari grafik tabel diatas minat generasi Gen Z dalam menggunakan produk Bank Syariah sangatlah tinggi dikarenakan faktor bank yang sesuai syariah islam dan tidak ada unsur riba.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian serta kajian-kajian yang dilakukan dan wawancara kepada beberapa mahasiswa dan narasumber bahwa 60 persen nasabah menggunakan Bank Syariah dan 40 persen lainnya menggunakan Bank Konvensional. Hasil lainnya menyatakan minat generasi Z untuk menjadi nasabah Bank Syariah sebanyak 90 persen minat sedangkan 20 persen lainnya menyatakan ragu-ragu dan tidak minat menjadi nasabah Bank Syariah. Ini membuktikan bahwa produk Bank Syariah pada generasi Z sangat banyak diminati disamping tidak ada bunga dan unsur riba produk Bank Syariah juga menerapkan prosedur sistem bagi hasil dan sebagainya. Tetapi dalam penerapannya generasi Z tentu juga memerlukan bimbingan dari orang-orang sekitar untuk tidak menggunakan riba dalam hal apapun. Oleh karena itu, point akhir dari hasil penelitian ini adalah generasi Z akan menjadi generasi yang berkualitas jika dibina sejak dini agar dijauhkan dari hal-hal yang berbau riba.

6. REFERENSI

- Cupian, Valentino, U., & Noven, S. A. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Bank Digital Syariah pada Generasi Z: Studi Kasus di Kota Bogor. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(02), 1679–1688.
<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v8i2.5299>
- Dafiq, B. I., Hidayati, A. N., & Habib, M. A. F. (2022). Pengaruh literasi keuangan, literasi digital, digital marketing, brand image dan word of mouth terhadap minat generasi Z pada bank syariah. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(11), 4971–4982.
<https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i11.1856>
- Fauzia, I. Y. (2020). Enhancing the Literacy of Shariah Financial Technology for Generation X, Y and Z in Indonesia. *Jurnal Minds: Manajemen Ide Dan Inspirasi*, 7(2), 65.
<https://doi.org/10.24252/minds.v7i2.15871>
- Jaya, K. B. (2020). *INFORMASI TERHADAP KEPUTUSAN GENERASI Z DALAM MENGGUNAKAN JASA BANK SYARIAH (STUDI KASUS DI KEPENGHULUAN BAGAN BHAKTI)*.
- Latifah, L., & Ritonga, I. (2020). Systematic Literature Review (SLR): Kompetensi Sumber Daya Insani Bagi Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia. *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 2(1), 63.
<https://doi.org/10.31000/almaal.v2i1.2763>
- Maulana, U. I. N., Ibrahim, M., Permatasari, D., & Wahidah, M. (2022). *PROCEEDING ICONIES FACULTY OF ECONOMICS FINANCIAL DISTRESS ANALYSIS IN BANKING: WHICH METHODS IS THE MOST ACCURATE? International Conference of Islamic Economics and Business 8 th 2022 Nawirah et al: Financial Distress Analysis in Banking ... Internationa*. 2021, 231–244.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2021). *Sistem Bank Syariah*. Ojk.go.id
- Rahmi, R. A., Supriyanto, T., Nugrahaeni, S., Pembangunan, U., & Veteran, N. (n.d.). *ANALISIS FAKTOR PENGARUH MINAT BERINVESTASI GENERASI Z PADA REKSADANA SYARIAH dilampirkan yaitu sekitar 2 , 7 Juta investor , artinya investor reksadana syariah berjumlah*.
- Ramdani, D., Studi, P., Syariah, P., Ekonomi, F., Bisnis, D. A. N., Islam, U., & Syarif, N. (2020). *PENGARUH LITERASI KEUANGAN , DIGITAL MARKETING , BRAND IMAGE DAN WORD OF MOUTH TERHADAP MINAT GENERASI Z PADA BANK SYARIAH*.
- Studi, P., Syariah, P., Ekonomi, F., Islam, U., Uin, N., & Hidayatullah, S. (2020). *Sikap dan Perilaku Generasi Z terhadap Perbankan Syariah Indonesia dengan Importance-Performance Analysis Endah Meiria*. 4(95), 133–148.
- Supriyaningsih, O. (2020). Islamicity indeces. *Jurnal Manajemen Bisnis Islam*, 1(1), 65–80.
- Syariah, E. (2019). *Perkembangan perbankan syariah (2009-2018) di indonesia dan sumber daya manusianya*. 10, 1–5.
- Syariah, P. P., Indriani, P., Ekonomi, F., & Bisnis, D. A. N. (2022). *DETERMINAN MINAT GENERASI Z MENGGUNAKAN PEMBAYARAN DIGITAL*.
- Ternos, E., Ltda, J. S. R., & Vol, H. E. (2014). *Persepsi Nasabah Generasi Z Pasca Pengumuman Merger Bank Syariah*. 2(2), 13–28.
- Z, P. P. G. (2019). *SEBAGAI VARIABEL INTERVENING*.