



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 5 Nomor 1 Tahun 2025 Page 1992-2002

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah untuk Mengambil Kredit di Bank: Studi Pustaka

Ezra Theresia I. S. Sirait^{1✉}, Reisa Cotessa Tumanggor², Windri Viola Anggriani Samosir³, Jeven
Putra Daeli⁴, Hamonangan Siallagan⁵, Christnova Hasugian⁶

Universitas HKBP Nommensen

Email: ezrasirait03@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini berupaya untuk mengeksplorasi berbagai literatur yang luas mengenai faktor-faktor yang membentuk pengambilan keputusan nasabah ketika memilih opsi kredit di bank. Tujuannya adalah untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang perilaku dan preferensi nasabah. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang didasarkan pada studi kepustakaan, peneliti menyusun sumber-sumber relevan yang mematuhi kriteria relevansi, kejelasan, dan penerapan yang ketat. Setelah pengumpulan data, peneliti menyaring informasi penting untuk menyusun tinjauan literatur yang menyeluruh. Analisis penelitian menghasilkan beberapa temuan utama: Pertama, suku bunga yang ditetapkan oleh bank muncul sebagai faktor penting dalam keputusan kredit nasabah, karena suku bunga secara langsung memengaruhi cicilan bulanan dan beban keuangan keseluruhan selama jangka waktu kredit. Kedua, kualitas layanan nasabah—meliputi kemudahan proses aplikasi kredit, keahlian dan keramahan staf, dan efektivitas dukungan purnajual—memainkan peran penting dalam pilihan nasabah mengenai bank mana yang akan didekati untuk mendapatkan kredit. Terakhir, efisiensi dan sifat cepat dari prosedur distribusi kredit, dari aplikasi hingga pencairan dana, merupakan pertimbangan penting bagi nasabah. Proses yang panjang dan berbelit-belit dapat secara signifikan mengurangi minat nasabah untuk mendapatkan kredit.

Kata Kunci: *Bank, Faktor, Keputusan Nasabah, Kredit*

Abstract

This research attempts to explore the vast literature on the factors that shape customers' decision-making when choosing a credit option at a bank. The aim is to gain a deeper understanding of customers' behavior and preferences. Using a qualitative approach based on a literature review, the researchers collated relevant sources that adhered to strict criteria of relevance, clarity, and applicability. After data collection, the researchers distilled the essential information to compile a comprehensive literature review. The analysis of the study yielded several key findings: First, the interest rate set by the bank emerged as an important factor in customers' credit decisions, as it directly affects the monthly installments and the overall financial burden over the term of the loan. Second, the quality of customer service—including the ease of the credit application process, the expertise and friendliness of the staff, and the effectiveness of after-sales support—played a significant role in customers' choice of which bank to approach for credit. Finally, the efficiency and expeditious nature of the credit distribution procedure, from application to disbursement of funds, were important considerations for customers. A long and complicated process can significantly discourage customers from obtaining credit.

Keywords: *Bank, Factor, Customer Decisions, Credit*

PENDAHULUAN

Saat ini, banyak lembaga keuangan yang siap menawarkan layanan simpanan aman, yang menjamin dana masyarakat terlindungi. Di bidang usaha, bank memberikan opsi peminjaman dan kredit, dengan mematuhi syarat dan ketentuan yang ditetapkan. Utama (2018) mendefinisikan bank sebagai lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang penghimpunan dana dari masyarakat, kemudian menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat, sekaligus menawarkan berbagai layanan perbankan yang penting. Dengan demikian, jelaslah bahwa bank berfungsi sebagai lembaga intermediasi keuangan yang penting, yang utamanya didedikasikan untuk menghimpun simpanan dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut melalui pinjaman dan berbagai produk keuangan. Selain itu, bank memainkan peran penting dalam meningkatkan kualitas hidup individu dengan menyediakan berbagai layanan keuangan.

Bank sebagai badan usaha yang vital, menghimpun simpanan masyarakat dalam bentuk tabungan sekaligus memberikan pinjaman atau kredit untuk memenuhi berbagai kebutuhan individu dan bisnis. Inti dari pemberian kredit adalah komitmen terhadap dua prinsip dasar: kepercayaan dan kehati-hatian. Hal ini mendorong terjalinnya hubungan yang kuat antara masyarakat dan bank, di mana masing-masing pihak saling bergantung; masyarakat mencari dukungan finansial, dan bank bergantung pada simpanan nasabahnya.

Sebagaimana didefinisikan oleh Iskandar (dikutip dari Yunitasari, 2021), kredit merupakan piutang bank, yang mengharuskan debitur memenuhi kewajiban pembayarannya untuk mengurangi risiko gagal bayar. Sesuai dengan Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 (dikutip dari Yunitasari, 2021), kredit dapat digambarkan sebagai fasilitasi dana atau instrumen keuangan yang diatur oleh kesepakatan bersama atau kontrak pinjaman antara lembaga keuangan dan peminjam. Pengaturan ini mewajibkan peminjam untuk membayar kembali jumlah yang dipinjam dalam jangka waktu tertentu, beserta bunga yang disepakati. Akibatnya, hubungan antara bank dan masyarakat tidak hanya penting; tetapi juga penting bagi tatanan ekosistem keuangan.

Menurut Amelia & Marlius (2018), lanskap opsi kredit sangat bervariasi dan dapat disesuaikan untuk memenuhi persyaratan yang berbeda. Opsi-opsi ini dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori: 1) jenis agunan, yang mencakup pinjaman tanpa jaminan dan dengan jaminan; 2) durasi, yang mencakup kredit jangka pendek—biasanya sekitar satu tahun untuk modal kerja, kredit jangka menengah—sekitar tiga tahun untuk investasi, dan kredit jangka panjang—berkisar dari tiga hingga lima tahun untuk investasi besar; 3) tujuan penggunaannya dapat dibagi menjadi kredit konsumen (uang kredit digunakan untuk memenuhi kebutuhan), kredit produksi (digunakan untuk meningkatkan upaya produksi, upaya perdagangan atau investasi) dan kredit perdagangan (digunakan untuk meningkatkan utilitas tempat komoditas); 4) Teknik penggunaannya meliputi kredit investasi (digunakan untuk perluasan bisnis atau tujuan pembangunan atau restorasi proyek/pabrik) dan kredit modal kerja (digunakan untuk meningkatkan produksi bisnisnya); dan 5) Metode penggunaannya meliputi kredit rekening giro gratis (debitur mendapatkan seluruh kreditnya dalam bentuk rekening giro dan diberikan cek kosong, dan rekening giro pinjaman diisi sesuai dengan batas kredit yang diberikan), kredit rekening giro terbatas (ada pembatasan tertentu bagi nasabah yang menarik uang melalui rekeningnya), kredit rekening giro satu kali (penarikan kredit bersifat satu kali, yaitu nasabah telah menghabiskan seluruh batas kredit maksimum saat menarik uang untuk pertama kalinya), kredit bergulir (sistem penarikan kredit sama dengan metode rekening giro gratis, dan periode penggunaannya adalah 1 tahun).

Selain itu, BPR (2023) menguraikan proses komprehensif yang terlibat dalam mengamankan pinjaman bank. Perjalanan ini dimulai dengan pengajuan aplikasi debitur, diikuti dengan penyerahan dokumentasi yang diperlukan, survei menyeluruh, evaluasi oleh komite persetujuan, dan akhirnya berpuncak pada pencairan pinjaman.

Keputusan nasabah untuk mengambil kredit di bank merupakan aspek penting dalam bidang perbankan, karena hal ini berdampak langsung pada perkembangan institusi keuangan dan stabilitas perekonomian secara umum. Kredit bank merupakan salah satu produk utama yang ditawarkan oleh lembaga perbankan (Purba et al., 2022), yang memungkinkan nasabah memperoleh dana untuk berbagai kebutuhan, mulai dari konsumsi, pendidikan, hingga pengembangan bisnis. Namun, keputusan untuk mengambil kredit ini tidak terlepas dari berbagai faktor yang mempengaruhi preferensi dan perilaku nasabah dalam memilih produk perbankan.

Berbagai studi menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti suku bunga, jaminan, reputasi bank, dan kepercayaan terhadap layanan memiliki peran yang signifikan dalam memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih kredit bank. Selain itu, faktor sosial dan psikologis seperti kepercayaan nasabah terhadap institusi bank, layanan pelanggan, kemudahan akses, serta persyaratan dan prosedur kredit juga ikut berpengaruh. Pemahaman mendalam terhadap faktor-faktor ini penting bagi bank untuk dapat meningkatkan daya tarik produknya dan memenuhi ekspektasi serta kebutuhan nasabah.

Penelitian ini akan meninjau berbagai literatur terkait faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih kredit di bank, dengan tujuan untuk mendapatkan wawasan yang lebih komprehensif mengenai perilaku dan preferensi nasabah. Melalui kajian literatur ini, diharapkan bank dapat mengidentifikasi dan memperbaiki aspek-aspek penting dalam produk kredit mereka sehingga mampu meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan desain studi pustaka. Studi pustaka berfokus pada pengumpulan dan analisis kritis terhadap literatur yang relevan, termasuk artikel jurnal, buku, dan publikasi ilmiah lainnya (Fitriani et al., 2024; Karomah et al., 2024; Subhaktiyasa, 2024; Suliani et al., 2024). Sumber-sumber yang relevan membantu pengembangan kerangka kerja teoritis dan praktis, mengungkap teori dasar, dan memfasilitasi eksplorasi hipotesis penelitian. Evaluasi data dilakukan secara sistematis guna memberikan pandangan yang lebih. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi kumpulan penelitian yang ada mengenai pengambilan keputusan nasabah terkait kredit bank.

Dalam bidang teknik pengumpulan data, peneliti memilih sumber pustaka yang relevan dengan pokok bahasan penelitian, memastikan bahwa sumber tersebut memenuhi

kriteria relevansi, kejelasan, dan penerapan. Setelah mengumpulkan data, peneliti menyaring informasi penting dan menyusun tinjauan pustaka yang komprehensif, serta memberikan kesimpulan terkait hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kendala Yang Dihadapi Nasabah Dalam Proses Pengajuan Kredit Di Bank

Proses pengajuan kredit di bank melibatkan banyak persyaratan dan penilaian yang ketat. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa nasabah yang meminjam uang benar-benar mampu mengembalikannya. Namun, terkadang proses ini bisa terasa rumit dan membuat calon nasabah kesulitan. Berikut adalah beberapa kendala yang dihadapi nasabah dalam proses pengajuan kredit di bank, yaitu:

1. Nasabah sering kali harus menyediakan banyak dokumen, seperti slip gaji, laporan keuangan, dan identitas diri. Proses mengumpulkan dan menyiapkan semua dokumen ini bisa membingungkan dan memakan waktu.
2. Pengajuan kredit tidak selalu langsung disetujui. Nasabah mungkin harus menunggu beberapa minggu untuk mendapatkan keputusan, yang bisa membuat mereka merasa cemas, terutama jika mereka membutuhkan uang dengan cepat.
3. Jika suku bunga yang ditawarkan terlalu tinggi, nasabah mungkin merasa tidak mampu membayar cicilan. Ini bisa membuat mereka ragu untuk melanjutkan pengajuan kredit.
4. Jika nasabah memiliki riwayat kredit yang buruk, seperti keterlambatan pembayaran di masa lalu, mereka mungkin kesulitan mendapatkan persetujuan. Hal ini seringkali membuat mereka merasa putus asa.
5. Jika nasabah mengalami pelayanan yang buruk, seperti kurangnya respons atau bantuan dari petugas bank, mereka mungkin merasan kehilangan kepercayaan untuk melanjutkan pengajuan.

Dengan memahami kendala-kendala yang sering terjadi, calon nasabah bisa mempersiapkan diri lebih baik sebelum mengajukan kredit. Misalnya, dengan mengumpulkan semua dokumen yang diperlukan jauh-jauh hari atau berkonsultasi dengan pihak bank untuk mengetahui persyaratan yang lebih detail.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Kredit di Bank

Pengambilan keputusan pelanggan sangat dipengaruhi oleh tiga faktor: faktor budaya, sosial, dan pribadi (Wiryaningtyas, 2019). Di antara faktor-faktor tersebut, faktor

budaya sering kali muncul sebagai faktor yang sangat penting, karena faktor-faktor tersebut memberikan wawasan berharga tentang pilihan konsumen. Dampak dari pengaruh budaya terkait erat dengan cara administrator BKD berinteraksi dengan klien mereka dan tingkat akuntabilitas yang mereka tunjukkan dalam memberikan layanan yang luar biasa. Nuansa ini menggarisbawahi pentingnya memahami dinamika budaya dalam menumbuhkan pengalaman pelanggan yang positif dan mendorong pengambilan keputusan yang tepat.

Hampir setiap masyarakat terstruktur berdasarkan konsep kelas sosial, yang masing-masing didefinisikan oleh karakteristik yang berbeda. Individu dalam kelas sosial yang sama sering kali menunjukkan perilaku yang sama dan berbagi persepsi kolektif tentang kedudukan mereka—apakah mereka merasa lebih tinggi atau lebih rendah dalam hubungannya dengan orang lain. Lebih jauh, kelas sosial digambarkan oleh berbagai indikator, termasuk pekerjaan, pendapatan, akses ke kesejahteraan, dan tingkat pendidikan. Yang terpenting, ada potensi mobilitas, yang memungkinkan individu memiliki kesempatan untuk naik atau turun dalam hierarki sosial.

Faktor pribadi memainkan peran penting dalam membentuk keputusan konsumen. Faktor-faktor ini mencakup berbagai elemen seperti usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, kondisi ekonomi, gaya hidup, dan pendapatan. Perubahan dalam keadaan individu—terutama dalam hal profesi dan situasi keuangan mereka—dapat secara signifikan memengaruhi pilihan mereka untuk mencari kredit dari bank. Selain itu, kepribadian seseorang dibentuk oleh berbagai pengaruh, termasuk usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, kondisi ekonomi, gaya hidup, dan persepsi diri. Usia dan tahap siklus hidup, khususnya, menentukan kuantitas dan jenis barang dan jasa yang mungkin dibeli seseorang selama hidupnya. Misalnya, usia sering kali berkorelasi dengan preferensi di bidang-bidang seperti makanan, pakaian, perabotan, dan kegiatan rekreasi. Lebih jauh lagi, keputusan pembelian sebuah keluarga juga dipandu oleh fase tertentu dari siklus hidup keluarga yang mereka alami.

Menurut Kiong & Keni (2023) terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam pengambilan kredit, yaitu:

1. Kualitas Layanan

Kualitas layanan merupakan upaya yang sungguh-sungguh untuk memenuhi dan melampaui kebutuhan pelanggan, memberikan pengalaman yang melampaui harapan mereka. Ketika kualitas layanan mencapai puncaknya, hal itu akan menghasilkan tingkat kepuasan pelanggan tertinggi. Sebaliknya, kualitas layanan yang

buruk dapat mengikis kepercayaan dan keyakinan terhadap bank, yang menyoroti pentingnya keunggulan dalam pemberian layanan.

2. Persyaratan

Persyaratan mencakup berbagai ketentuan penting yang harus dipenuhi nasabah untuk mengakses pendanaan kredit, termasuk persyaratan dan agunan.

3. Promosi

Promosi berfungsi sebagai alat komunikasi pemasaran yang ampuh yang dirancang untuk memikat, melibatkan, dan membangkitkan kembali minat konsumen terhadap produk dan layanan yang tersedia. Tujuan utamanya adalah untuk menginspirasi dan mendorong keputusan pembelian, yang pada akhirnya meningkatkan hubungan antara konsumen dan penawaran.

4. Relasi

Upaya perusahaan untuk menumbuhkan, memelihara, dan mempertahankan hubungan dengan konsumennya merupakan hal yang terpenting. Inisiatif ini berupaya mengungkap elemen-elemen utama yang memengaruhi keputusan pelanggan dalam hal perolehan kredit.

5. Suku Bunga

Suku bunga merupakan biaya yang ditanggung peminjam saat mereka mendapatkan pinjaman dari bank atau lembaga keuangan. Suku bunga ini, yang biasanya dinyatakan sebagai persentase dari total jumlah pinjaman, memegang peranan penting dalam keputusan peminjaman. Suku bunga yang lebih tinggi berarti kewajiban finansial yang lebih besar bagi peminjam, sehingga mendorong individu untuk berhati-hati dan mempertimbangkan secara matang sebelum melakukan perjanjian kredit dengan bank mereka.

6. Keputusan Pengambilan Kredit

Keputusan Pengambilan Kredit melibatkan evaluasi terhadap berbagai pilihan pendanaan, dimulai dengan identifikasi kebutuhan finansial. Proses ini memerlukan analisis terhadap kelebihan dan kekurangan yang terkait dengan setiap alternatif, yang mengarah pada pilihan pendanaan kredit yang tepat dan strategis.

Menurut Wulansari & Sukaris (2021), faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam pengambilan kredit adalah:

1. Promosi

Promosi adalah sarana untuk menginformasikan, membujuk konsumen agar terdorong untuk membeli produk atau jasa yang di tawarkan.

2. Prosedur kredit

Prosedur kredit adalah tahapan tahapan yang di berikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah yang melakukan pengajuan kredit agar realisasi kredit dapat di lakukan.

3. Tingkat Suku Bunga

Tingkat suku bunga adalah harga yang harus di bayarkan untuk meminjam sejumlah uang dalam jangka waktu tertentu dan di nyatakan dalam persentase.

Menurut Rahmadhani & MS (2022) berbagai faktor pertimbangan nasabah untuk mengambil kredit yaitu:

1. Tingkat suku bunga

Suku bunga merupakan pertimbangan penting bagi nasabah dalam hal penarikan tabungan dan penyaluran kredit. Bagi bank, bunga merupakan pedang bermata dua: bunga dapat berfungsi sebagai biaya yang dikeluarkan untuk memberi penghargaan kepada penabung atas simpanan mereka, namun pada saat yang sama, bunga berfungsi sebagai sumber pendapatan penting yang diperoleh dari peminjam yang mendapatkan manfaat dari kredit yang diberikan oleh lembaga tersebut.

2. Pendapatan

Di luar pengaruh suku bunga, pendapatan memainkan peran penting dalam membentuk keputusan kredit. Pendapatan ini terdiri dari berbagai elemen, termasuk upah yang diperoleh dari pekerjaan serta pendapatan yang dihasilkan dari aset, seperti pendapatan sewa, bunga, dan dividen.

3. Kualitas Pelayanan

Kualitas layanan dapat dipahami sebagai komitmen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, disertai dengan ketepatan penyampaianya dalam menyelaraskan dengan harapan konsumen. Ketika sebuah bank unggul dalam memberikan layanan yang unggul, maka ia akan membangun ikatan yang lebih kuat dengan para nasabahnya. Sebaliknya, kelalaian atau layanan yang tidak memadai dapat menyebabkan ketidakpuasan nasabah, sehingga mendorong individu untuk mencari alternatif dengan lembaga keuangan lainnya.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk mengambil kredit di bank yaitu:

1. Tingkat Suku Bunga

Suku bunga merupakan biaya yang dikeluarkan oleh peminjam saat memperoleh pinjaman dari bank atau lembaga keuangan. Suku bunga ini biasanya dinyatakan

dalam persentase dan berkorelasi langsung dengan biaya yang harus dibayarkan kembali oleh peminjam. Seiring dengan kenaikan suku bunga, kewajiban finansial juga meningkat, sehingga calon peminjam harus lebih berhati-hati dan mempertimbangkan secara matang dalam proses pengambilan keputusan terkait pinjaman.

2. Promosi

Promosi berfungsi sebagai instrumen komunikasi pemasaran penting yang dirancang untuk memikat, melibatkan, dan mengingatkan konsumen, yang pada akhirnya memicu minat mereka terhadap produk atau layanan yang ditawarkan. Tujuannya adalah untuk mendorong keinginan untuk membeli, dan mengarahkan calon pelanggan untuk membuat keputusan yang tepat.

3. Kualitas Pelayanan

Kualitas layanan dapat dipahami sebagai upaya yang sungguh-sungguh untuk memenuhi kebutuhan dan aspirasi konsumen dengan cara yang sesuai dengan harapan mereka. Ketika sebuah bank unggul dalam memberikan layanan berkualitas tinggi, hal itu menumbuhkan rasa loyalitas yang lebih dalam di antara para nasabahnya. Di sisi lain, kurangnya perhatian atau layanan yang buruk dapat menyebabkan ketidakpuasan nasabah, yang berpotensi mendorong mereka untuk mencari alternatif dengan lembaga keuangan lainnya.

4. Prosedur Kredit

Prosedur kredit adalah serangkaian langkah yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah yang mengajukan kredit, agar proses pemberian kredit dapat terlaksana dengan baik. Prosedur kredit meliputi langkah-langkah mulai dari pengajuan pinjaman, evaluasi kelayakan nasabah, hingga pencairan dana dan pelunasan pinjaman. Tujuan dari prosedur ini adalah prosedur ini adalah untuk memastikan bahwa pinjaman yang diberikan aman, sesuai dengan kemampuan nasabah, dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

SIMPULAN

Dari pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: 1. Tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh bank menjadi salah satu pertimbangan utama bagi nasabah dalam memutuskan untuk mengambil kredit atau tidak, karena suku bunga akan menentukan besaran angsuran yang harus dibayarkan setiap bulan serta total biaya yang harus ditanggung selama jangka waktu

kredit; 2. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh bank, seperti kemudahan proses pengajuan kredit, keramahan dan kompetensi staf, serta layanan purna jual yang memuaskan, menjadi salah satu faktor penting yang dipertimbangkan oleh nasabah dalam memilih bank untuk mengajukan kredit; 3. Kemudahan dan kecepatan dalam prosedur penyaluran kredit, mulai dari proses pengajuan hingga pencairan dana, merupakan salah satu pertimbangan penting bagi nasabah dalam memilih bank untuk mengajukan kredit, karena prosedur yang panjang dan berbelit-belit dapat mengurangi minat nasabah untuk mengambil kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, L., & Marlius, D. (2018). Pengendalian kredit dalam upaya menciptakan bank yang sehat pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat cabang utama Padang. *Journal INA-Rxiv*, 2007, 1–11.
- BPR. (2023). Alur Pengajuan Pinjaman Kredit Di Bank. <https://bprtrihasta.co.id/alur-pengajuan-pinjaman-kredit-di-bank/>. Diakses 19 Jan 2025.
- Fitriani, T., Salman, S., Martini, T., Hidayat, T., & Firmansyah, H. (2024). Pengaruh Model Pembelajaran Cooperative dalam Meningkatkan Hasil Belajar Guling Depan dan Guling Belakang. *Pubmedia Jurnal Pendidikan Olahraga*, 1(4), 11. <https://doi.org/10.47134/jpo.v1i4.572>
- Karomah, F. N., Devita, D., Ramli, Z. J., & Mas'odi, M. (2024). PERAN DAN MANFAAT MEDIA PEMBELAJARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN HASIL BELAJAR SISWA SEKOLAH DASAR Fahrin. *JURNAL IKA: IKATAN ALUMNI PGSD UNARS*, 15(2), 211–222.
- Kiong, W., & Keni, K. (2023). Faktor-faktor yang memengaruhi keputusan mengambil kredit (Studi pada nasabah Bank Perkreditan Rakyat di Kepulauan Riau). In *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan* (Vol. 7, Issue 5, pp. 1085–1098). <https://doi.org/10.24912/jmbk.v7i5.26508>
- Purba, I. G., Sipahutar, A., & Irwansyah, I. (2022). Pengaturan pemberian kredit pada dunia perbankan di indonesia. *Jurnal Normatif*, 2(2), 203–211. <https://doi.org/10.54123/jn.v2i2.230>
- Rahmadhani, D. S., & MS, E. I. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pengambilan Kredit di Masa Pandemi Covid-19. *Study of Scientific and Behavioral Management*, 3(1), 46–55.
- Subhaktiyasa, P. G. (2024). Evaluasi Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian

Kuantitatif : Sebuah Studi Pustaka. *Journal of Education Research*, 5(4), 5599–5609.
<https://doi.org/10.37985/jer.v5i4.1747>

Suliani, M., Kartika, H., Ulfah, F., & Mutmainah, S. (2024). Studi Literatur : Penerapan Model Pembelajaran Kooperatif Tipe Teams Games Tournament (TGT) untuk Meningkatkan Hasil Belajar Matematika Siswa (A Review of Teams Games Tournament (TGT) Cooperative Learning Model to Improve Students ' Mathematics Learn. *Journal of Research in Science and Mathematics Education (J-RSME)*, 3(3), 154–164.

Utama, A. S. (2018). Independensi Pengawasan Terhadap Bank Badan Usaha Milik Negara (Bumn) Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia. *Soumatera Law Review*, 1(1), 1–21. <https://doi.org/10.22216/soumlaw.v1i1.3312>

Wiryaningtyas, D. P. (2019). PENGARUH KEPUTUSAN NASABAH DALAM PENGAMBILAN KREDIT PADA BANK KREDIT DESA KABUPATEN JEMBER. *Growth*, 14(2), 49–57.

Wulansari, N. D., & Sukaris, S. (2021). Pengaruh Promosi, Prosedur Kredit, Tingkat Suku Bunga Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Ultra Mikro Pada Perumda Bpr Bank Gresik. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 1(3), 33–41. <https://doi.org/10.55606/jaem.v1i3.5>

Yunitasari, A. (2021). PERAN KREDIT BANK PERKREDIITAN RAKYAT BAGI PENDAPATAN USAHA KECIL (Studi Kasus Pada PD. BPR BKK Wonogiri Kantor Cabang Jatiroto). *Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Ekonomi*, 10(2), 1–15. <https://jurnal.stas.ac.id/index.php/jabe/article/view/42>.