Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) Menabung di Bank Syariah

(Studi kasus PNS di Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi S1 Perbankan Syariah

OLEH:

DEVY CINTIYA SUCI

NIM: 3316.400

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

2020M/1440H

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat meyelesaikan skripsi tepat pada waktunya.

Shalawat beriringan salam, penulis ucapkan buat junjungan umat sedunia yakni Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita kepada alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti yang kita rasakan pada saat ini.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi pada jurusan Perbankan Syariah untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi. Adapun judul pada skripsi ini adalah **" Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) Menabung di Bank Syariah. Studi kasus PNS di Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi".** Terima kasih sebesar-besarnya, khusus penulis sampaikan untuk **Ayahanda tercinta Rusdiyanto** dan **Ibunda tercinta Upik Sunarti** karena sudah mendidik, membesarkan dan membiayai serta berkat do'a beliau pagi dan petang membuat penulis tidak pernah patah semangat untuk melaksanakan berbagai aktivitas terutama dalam menyusun skripsi ini, semoga Allah SWT melindungi dan memberkati beliau. Hal ini juga penulis sampaikan kepada **Dwi Melani Putri** (adik penulis); **Isqi Tifany** (adik penulis); **Nadin Calista** (adik penulis) yang selalu memberikan motivasi dan semangatnya kepada penulis. Dukungan, saran dan candamu membuat penulis selalu tegar dan istiqomah dalam menggapai cita-cita. Terima kasih penulis ucapkan kepada seluruh keluarga besar yang selalu memberikan motivasi dan dukungan demi kelanjutan studi penulis.

Penulisan skripsi ini tidak akan terlaksana dengan baik tanpa adanya dukungan serta bantuan dari pihak lain. Oleh karena itu, izinkan penulis mengucapkan rasa syukur kepada orang-orang yang telah berjasa dalam penyelesaian skripsi ini diantaranya:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum** selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, Bapak **Dr. Iiz Izmuddin, MA** selaku Dekan Fakultas Ekonimi Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
2. Ibu **Sandra Dewi, SE.,MM** selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah yang telah memberikan fasilitas dan kelancaran kepada penulis untuk menuntut ilmu di IAIN Bukittinggi.
3. Ibu **Sandra Dewi, SE.,MM** selaku pembimbing sekaligus selaku penasehat akademik, terima kasih sebesar besarnya penulis ucapkan atas bimbingan, arahan , nasehatnya, kesabaran serta waktunya yang ibunda berikan kepada penulis hingga tak pernah lelah menyemangati penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak/ Ibu pegawai perpustakaan yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/ Ibu dosen yang telah memberikan ilmunya sehingga penulis bisa melanjutkan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.
6. Bapak/ Ibu pegawai kantor Kelurahan Sapiran Bukittinggi yang telah meluangkan waktu dan membantu kelancaran penelitian, terima kasih atas bantuannya serta Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran yang telah bersedia meluangkan waktunya mengisi angket kuesioner penelitian ini.

7. Terima kasih penulis sampaikan kepada saudara-saudaraku **Yogi Syafutra; Yefri Efrina, S.farm,Apt ; M. Dany, S.T ; Dwi Kumala Ningsih ; Sartika Eka Putri ; Eka Pratama ; Revan Aldo Sagita ; Kharin Dika Rahma ; Nur Sofianti, Amd ; Amelia Putri Yeni** bangga rasanya mempunyai saudara yang selalu memberikan semangat dan dukungannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Terima kasih kepada sahabat-sahabatku yang tidak bisa disebutkan satu persatu terima kasih atas dukungan dan semangatnya. Dan teman-teman seperjuangan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2016 serta senior, junior dan sahabat yang selalu memberikan dorongan bagi penulis khususnya keluarga besar S1 Perbankan Syariah J, terima kasih atas selama ini banyak memberikan semangat bagi penulis.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati, penulis sajikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan harapan bisa bermanfaat bagi kita semua.

Bukittinggi, 30 Juni 2020

Penulis,

Devy Cintiya Suci

NIM. 3316.400

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus PNS Di Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi)".** Disusun Oleh Devy Cintiya Suci Nim.3316.400. Skripsi Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah S1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah faktor lokasi,faktor pengetahuan dan produk, faktor persepsi mempengaruhi minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) untuk menabung di bank syariah. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif, data dikumpulkan melalui metode data primer dengan penyebaran angket kuesioner. Kemudian dilakukan metode Analisis Regresi Linear Berganda yang terdiri dari uji Validitas, uji Reliabilitas, uji Normalitas, uji Heteroskedastisitas, uji Multikolinearitas dan uji Hipotesis yang terdiri dari uji F, uji T dan uji Determinasi. Untuk menganalisis menggunakan software SPSS 16.0. Landasan teori yang digunakan adalah teori mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat.

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran, maka dikemukakan kesimpulan sebagai berikut: melalui hasil uji T pada 1) Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menabung PNS di Kelurahan Sapiran (nilai Sig sebesar 0,371 > α = 0,05). dari hasil ini ditarik kesimpulan bahwa H0 diterima dan Ha1 ditolak. 2) Pengetahuan dan produk berpengaruh signifikan terhadap minat menabung PNS di Kelurahan Sapiran memiliki (nilai Sig sebesar 0,000 < α = 0,05). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 ditolak dan Ha2 diterima. 3) Persepsi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung PNS di Kelurahan Sapiran memiliki (nilai Sig sebesar 0,000 < α = 0,05). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 ditolak dan Ha3 diterima.

Kata Kunci : Faktor Lokasi, Faktor Pengetahuan dan Produk, Faktor Persepsi,

Minat Menabung

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

SURAT PERNYATAAN

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

KATA PENGANTAR..... i

ABSTRAK..... iv

DAFTAR ISI..... v

DAFTAR TABEL..... ix

DAFTAR GAMBAR..... x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang..... 1

B. Identifikasi Masalah..... 9

C. Batasan Masalah 9

D. Rumusan Masalah..... 9

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian..... 10

F. Penjelasan Judul..... 11

BAB II LANDASAN TEORI

A. Minat

a. Pengertian Minat..... 13

b. Faktor –Faktor yang Mempengaruhi Minat..... 14

c. Macam-Macam Minat..... 29

B. Landasan Syariah..... 30

C. Tabungan 31

D. Kajian Terdahulu..... 32

E. Kerangka Pemikiran..... 34

F. Hipotesis..... 36

BAB III METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian 37

2. Lokasi dan Waktu Penelitian..... 37

3. Jenis dan Sumber Data..... 37

4. Populasi dan Sampel..... 38

5. Teknik Pengumpulan Data..... 40

6. Defenisi Operasional Variabel..... 42

7. Pengujian Model

    a. Uji Pra Penelitian

        1.) Uji Validitas..... 42

        2.) Uji Reliabilitas..... 43

    b. Uji Asumsi Klasik

        a. Uji Normalitas..... 44

        b. Uji Multikolinearitas..... 45

        c. Uji Heteroskedastisitas..... 46

8. Teknik Analisis Data

        a. Analisis Regresi Linear Berganda..... 47

        b. Uji t..... 48

c. Uji F..... 49

d. Koefisien Determinasi (R^2)..... 49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Kelurahan Saapiran

a. Profil Kelurahan Sapiran..... 51

b. Kondisi Geografis..... 52

c. Demografis 53

d. Visi dan Misi Kelurahan Sapiran..... 54

e. Pendidikan 55

f. Kesehatan 57

g. Pemerintahan 57

h. Bank Syariah..... 58

B. Deskriptif Umum Responden..... 73

C. Hasil Pengujian

a.) Pengujian Model

1. Uji Validitas..... 76

2. Uji Reliabilitas..... 79

b.) Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas..... 80

2. Uji Multikolinearitas..... 81

3. Uji Heteroskedastisitas..... 82

4. Regresi Linear Berganda..... 83

c.) Hipotesis

1. Uji T..... 85

2. Uji F..... 87

3. Uji R^2 88

D. ANALISI PENULIS..... 89

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan..... 94

B. Saran 94

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Bank Syariah Di Kelurahan Sapiran..... 4

Tabel 1.2 Jumlah Berdasarkan Jenis Pekerjaan..... 5

Tabel 1.3 Jumlah Pegawai Negeri Sipil (PNS)..... 6

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk PNS..... 53

Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur..... 54

Tabel 4.3 Tingkat Pendidikan Berdasarkan Data Kependudukan..... 56

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin..... 73

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia..... 74

Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Agama..... 75

Tabel 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan..... 75

Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Lokasi..... 77

Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Pengetahuan dan Produk..... 77

Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Persepsi..... 77

Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Minat Menabung..... 78

Tabel 4.12 Tingkat Reliabilitas..... 79

Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas..... 79

Tabel 4.14 Hasil Uji Normalitas..... 80

Tabel 4.15 Hasil Uji Multikolinearitas..... 81

Tabel 4.16 Hasiil Uji Glejser..... 83

Tabel 4.17 Hasil Regresi Linear Berganda..... 84

Tabel 4.18 Hasil Uji T..... 86

Tabel 4.19 Hasil Uji F..... 87

Tabel 4.20 Hasil Uji Koefisien Determinasi 88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran..... 34

Gambar 4.1 Scatterplot..... 82

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan di Indonesia sampai saat ini, masih menjadi sarana utama bagi masyarakat pada umumnya, untuk membantu kegiatan-kegiatan ekonomi serta berbagai hal lainnya yang menyangkut tentang keuangan. Baik itu dalam hal menabung, meminjam dana, menerima simpanan giro, deposito dll. Disamping itu bank juga sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran.

Melalui undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 yang merupakan amandemen dari undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 bahwa dalam undang-undang tersebut secara tegas membedakan bank berdasarkan pada pengelolaannya terdiri dari bank konvensional dan bank syariah. Yang mana jenis bank jika dilihat dari cara menentukan harga terbagi menjadi dua macam, yaitu bank yang berdasarkan prinsip syariah dan bank yang berdasarkan prinsip konvensional. Perbedaan utama antara kedua jenis bank ini adalah dalam hal penentuan harga, baik untuk harga jual maupun harga beli. Dalam bank konvensional penentuan harga selalu didasarkan pada bunga, sedangkan dalam bank syariah didasarkan pada konsep Islam, yaitu kerja sama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun rugi.[1]

[1]Prof Dr. Thamrin Abdullah dan Dr. Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2012), hal 213

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Menurut ensiklopedia Islam, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. [2]

Dilihat pada Undang-Undang No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahnya. Adapun yang dimaksud dengan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah[3]

Pada bank syariah mempunyai produk yang berbeda dengan produk bank konvensional, terdapat dilihat dari segi prinsip atau aturan-aturan yang melandasi dan proses transaksi (akad) yang dipakai didalamnya. Salah satu produk yang ada pada perbankan syariah pada saat sekarang ini yaitu produk tabungan.

---

[2]Sumar'in, S.EI,M.S.I, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Graha Ilmu,2012) hal 49

[3]Dr. Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta : PRENADA MEDIA GROUP, 2014) hlm 149

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu[4]. Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat dikenal oleh masyarakat.

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Perkembangan dunia perbankan diiringi dengan tumbuhnya minat masyarakat untuk mengetahui segala bentuk aktivitas perbankan sekarang ini. Salah satu aspek berkembangnya dunia perbankan adalah beragamnya jumlah produk yang di tawarkan dengan teknologi yang modern, sehingga masyarakat memiliki banyak pilihan untuk transaksi keuangan dan investasi dengan cepat dan tepat.

Pelayanan yang baik akan memberikan dampak positif bagi setiap nasabah maupun calon nasabah sehingga dapat menarik minat nasabah atau calon nasabah untuk menabung menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan. Secara teori, minat masyarakat dalam memilih menabung di bank syariah tentunya didasarkan oleh beberapa faktor. Seperti : faktor budaya, faktor lokasi, faktor psikologi, faktor sosial, faktor pengetahuan dan produk.

[4]Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2015) hlm 93

Dengan beberapa faktor-faktor tersebut tentu saja dapat mempengaruhi minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi untuk menabung di bank syariah. Dalam penelitian ini peneliti terfokus pada faktor lokasi, faktor pengetahuan dan produk, dan persepsi.

Perkembangan Perbankan Syariah di kota Bukittinggi sudah mulai berkembang, terbukti dengan adanya lembaga keuangan yang berbasis syariah di kota Bukittinggi yaitu Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank BNI Syariah, Bank BRI Syariah, Bank Nagari Syariah, Bank Bukopin Syariah, Bank Muamalat, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Berikut data bank syariah yang berada di sekitar lokasi Kelurahan Sapiran pada tahun 2019.

Tabel 1.1

Jumlah Bank Syariah di Kelurahan Sapiran
Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi
Tahun 2019

NO	Nama Bank Syariah	Alamat Bank Syariah
1	Bank Syariah Mandiri KC Bukittinggi	Jl. Jendral Sudirman NO. 73, Bukittinggi
2	BNI Syariah	Jl.Jendral Sudirman NO. 16 Bukittinggi
3	BRI Syariah	Jl. Ahmad. Yani NO. 51 Bukittinggi

Sumber : www.ojk.go.id

Kelurahan Sapiran merupakan salah satu Kelurahan yang ada di Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh (ABTB) di Kota Bukittinggi. Letak lokasi yang bertepatan di jl. Jendral Sudirman. Penduduknya mayoritas beragama muslim dan ada sebagian yang beragama non muslim. Dan lebih didominasi

oleh pegawai karena bertempatkan di Asrama Polisi dan Asrama Kodim Bukittinggi. Lokasinya yang sangat strategis dan sangat dekat dengan pusat Kota Bukittinggi. Dengan berkembangnya bank syari'ah di Kota Bukittinggi tentu sangat menarik minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) dalam mengikuti produk-produk yang ada di perbankan syariah ini terlebih di lokasi Kelurahan Sapiran terdapat beberapa bank syariah seperti, Bank Syariah Mandiri KC Bukittinggi, BNI Syariah dan BRI Syariah yang lokasinya sangat dekat dengan Kelurahan Sapiran.

Di Kelurahan Sapiran terdapat jumlah penduduk sebanyak 2.983 jiwa dengan jumlah kartu keluarga (KK) sebanyak 778 KK dengan jenis kelamin perempuan 1.452 orang dan laki-laki sebanyak 1.530 orang. Banyak profesi yang diminati dan dijalankan penduduk yang tinggal di Kelurahan Sapiran seperti PNS, Perawat, Karyawan Swasta, Pedagang, dan wiraswasta, berdasarkan data periode per Desember 2019.

Berikut ini dijelaskan dalam bentuk tabel jumlah jenis pekerjaan masyarakat Kelurahan Sapiran.

Tabel 1.2

Jumlah Berdasarkan Jenis Pekerjaan
Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi
Tahun 2017-2019

Tahun	Jumlah Pekerja				
	PNS	Perawat	Karyawan Swasta	Pedagang	Wiraswasta
2017	482	19	142	48	43
2018	490	22	139	55	47
2019	499	22	159	55	61

Sumber: Kantor Lurah Sapiran kec. Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi

Dari tabel 1.2 dapat dilihat jumlah Pegawai Negri Sipil (PNS) pada tahun 2017 sebesar 482 orang, 2018 sebesar 490 orang dan tahun 2019 dengan jumlah 499 orang yang mana terdapat peningkatan setiap tahunnya pada pekerjaan sebagai PNS di Kelurahan Sapiran.

Jumlah pekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) lebih dominan di bandingkan dengan pekerjaan lainnya. Di Kelurahan Sapiran ini Pegawai Negeri Sipil (PNS) terbagi dari anggota TNI AD (angkatan darat) dan Polri dan Pegawai Negri Sipil lainnya. Dari beberapa jenis pekerjaan diatas penulis lebih tertarik mendalami mengenai minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) menabung di bank syariah Bukittinggi. Pegawai Negeri Sipil (PNS) yaitu orang yang bekerja pada pemerintahan atau negara.

Berikut ini adalah jumlah pekerja Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi.

Tabel 1.3

Jumlah Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi. Tahun 2017-2019

Tahun	Jumlah Pekerja
	PNS
2017	482
2018	490
2019	499

Sumber: Kantor Lurah Sapiran kec. Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi

Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan di Kelurahan Sapiran Bukittinggi, Pegawai Negeri Sipil (PNS) tersebut menyebutkan bahwa lebih dari satu rekening yang mereka miliki dan rekening yang lainnya

lebih di dominasi oleh bank konvensional. Gaji pokok atau bulanan yang diterima PNS tersebut dari Bank Pembangunan Daerah dan Bank BRI pada TNI dan POLRI. Dari wawancara tersebut salah satu dari Pegawai Negeri Sipil (PNS) mengatakan bahwa mereka memilih produk bank konvensional untuk rekening lainnya karena jangkauannya lebih luas dan mudah di temui di lokasi mana saja, dan ada yang mengatakan bahwa di bank konvensional ATM nya banyak sehingga disaat mereka mentransfer dan penarikan uang dapat dengan mudah di temui.

Dan Pegawai Negeri Sipil (PNS) lainnya mengatakan lebih minat memilih bank konvensional karena memudahkan dalam bertransaksi di sela waktu senggang mereka lebih cenderung dalam transfer, salah satu nya untuk pembayaran listrik, bpjs, dan tv prabayar. Dan ada juga yang mengatakan bahwa bank syariah dengan bank konvensional sama saja. Dan beberapa orang Pegawai Negeri Sipil (PNS) lainnya mengatakan lebih memilih memakai produk bank syariah karena paham akan riba yang di dapatkan dari bank konvensional. Mereka sudah menjadi nasabah di bank syariah lebih 2 tahun, dan mereka pun melakukan pinjaman kepada bank syariah tersebut.

Namun, dengan banyaknya Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi ini tidak banyak menarik minat Pegawai Negri Sipil (PNS) untuk menabung di bank syari’ah. Bahkan dengan letak lokasi yang sangat strategis dengan bank syari’ah mereka pun lebih melirik menabung di bank konvensional.

Minat Pegawai Negri Sipil (PNS) dalam memilih produk bank syariah masih kurang karena terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi. Oleh sebab itu, berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengangkat judul " **Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) Menabung di Bank Syariah**" **(Studi Kasus Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi.)**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan Latar Belakang masalah yang telah penulis paparkan sebelumnya maka penulis indentifikasikan masalah sebagai berikut :

1. Letak Lokasi Bank Syariah dekat dengan Kelurahan Sapiran Bukittinggi.
2. Sebagian besar Pegawai Negeri Sipil (PNS) memiliki lebih dari satu rekening.
3. Sebagian besar Pegawai Negeri Sipil (PNS) menganggap bahwa bank syariah dan bank konvensional sama saja.

C. Batasan Masalah

Agar penelitian mempunyai arahan yang jelas serta tidak keluar dari pokok permasalahan, maka diperlukan pembatasan masalah yang diteliti. Batasan ini memberikan gambaran kemana arah penelitian dan memudahkan penelitina dalam menganalisis masalah yang diteliti. Penelitian ini hanya membahas faktor lokasi (X1), faktor pengetahuan dan produk (X2), persepsi (X3) yang mempengaruhi minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh faktor lokasi (X1), faktor pengetahuan & produk (X2), persepsi (X3) terhadap minat menabung di bank syariah (Y)?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor lokasi (X1), faktor pengetahuan & produk (X2), persepsi (X3) terhadap minat menabung di bank syariah (Y).

b. Manfaat Penelitian.

1. Bagi Penulis

   Agar hasil penelitian dapat di gunakan sebagai tambahan ilmu pengetahuan mengenai minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi menabung di Bank Syariah dan sebagai syarat dalam menyelesaikan studi guna mendapatkan gelar Sarjana S1 Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi.

2. Bagi Pembaca

   Hasil penelitian ini di harapkan dapat menambah pengetahuan dan bisa menjadi panduan bagi para pembaca yang ingin melakukan penelitian.

3. Bagi Akademisi

   Penelitian ini diharapkan menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya, dan dapat digunakan sebagai tambahan ilmu pengetahuan yang berguna dalam memperkaya koleksi dari ruang lingkup karya-karya penelitian lapangan.

F. Penjelasan Judul

Agar tidak terjadi kesalah pahaman dalam memahami makna yang dimaksud, penulis perlu menjelaskan istilah-istilah yang di pakai dalam pembahasan ini.

Faktor –faktor :Hal yang ikut menyebabkan atau mempengaruhi adanya terjadi sesuatu.

Pengaruh :Suatu keadaan adanya hubungan timbal balik/ hubungan sebab akibat antara apa yang mempengaruhi dengan apa yang dipengaruhi.

Minat :Keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

PNS : Orang yang bekerja pada pemerintahan atau negara.

Menabung : Menyisihkan sebagian uang yang dimiliki untuk disimpan.

Bank Syariah :Bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah

Berdasarkan penjabaran judul di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dari judul tersebut faktor-faktor yang mempengaruhi minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Bank Syariah. Karena Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi ini hanya sedikit yang menabung di

bank syari'ah. Bahkan dengan letak lokasi yang sangat strategis dengan bank syari'ah mereka pun lebih melirik menabung di bank konvensional.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

a. Pengertian Minat

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Minat adalah rasa suka atau senang dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh atau biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa / produk tertentu. Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan atas pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan tersebut di peroleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu kebutuhan dan dana yang dimiliki.

Minat berhubungan dengan sesuatu yang menguntungkan dan dapat menimbulkan kepuasan bagi dirinya. Kesenangan merupakan minat yang sifatnya sementara. Adapun minat bersifat tetap (*persistent*) dan ada unsur memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan. Semakin sering minat diekspresikan dalam kegiatan akan semakin kuat minat tersebut, sebaliknya minat akan menjadi pupus kalau tidak ada kesempatan untuk mengekspresikannya.[5]

Minat yang ada pada diri seseorang akan memberikan gambaran dalam aktivitas untuk mencapai suatu tujuan. Minat merupakan suatu

[5]Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011) hlm 63

keinginan yang dimiliki oleh seseorang secara sadar. Minat tersebut mendorong seseorang untuk memperoleh subjek khusus, aktivitas, pemahaman, dan keterampilan untuk tujuan perhatian ataupun pencapaian yang diinginkan oleh seseorang tersebut. Minat juga berkaitan dengan perasaan seseorang tentang suka atau senang terhadap suatu objek atau aktivitas.[6]

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menurut Kotler dan Keller

1. Faktor Budaya

Kelas budaya, subbudaya, dan sosial sangat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. Budaya (*culture*) adalah determinasi dasar keinginan dan perilaku seseorang. Melalui keluarga dan istitusi utama lainnya. Setiap budaya terdiri dari beberapa subbudaya (*subculture*) yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk anggota mereka. Subbudaya meliputi, kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografis. Ketika subbudaya tumbuh besar dan cukup kaya, perusahaan sering merancang program pemasaran khusus untuk melayani mereka.[7]

2. Faktor Sosial

a.) Keluarga

Keluarga digunakan menggambarkan berbagai macam bentuk rumah tangga. Macam-macam bentuk keluarga tersebut adalah :

---

[6] M. Khariska Afriadi,-Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah di Bank Syariah ; Studi Kasus pada Mayarakat Komplek Perumahan Kel. Kandang Mas kec. Kampung Melayu Kota Bengkulu (Skripsi- IAIN Bengkulu, 2016) hlm 48

[7]Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Penerbit Erlangga, Edisi ke-13 2008) hlm 166

1.) Keluarga inti (*Nuclear Family*)

Merupakan lingkup keluarga yang meliputi ibu, ayah dan anak-anak yang hidup bersama.

2.) Keluarga besar (*Extended Family*)

Yaitu keluarga inti ditambah dengan orang-orang yang mempunyai ikatan saudara dengan keluarga tersebut seperti kakak, paman, bibi dan menantu.

Dalam keluarga masing-masing anggota dapat berbuat hal yang berbeda dalam membeli sesuatu. Setiap anggota keluarga memiliki selera dan keinginan yang berbeda. Oleh karena itu perusahaan dalam dalam mengidentifikasikan perilaku konsumen harus mengetahui siapa perlu, pengambil inisiatif, pembeli atau siapa yang mempengaruhi keputusan untuk membeli dengan mengetahui peranan dari masing-masing anggota keluarga, maka perusahaan dapat menyusun program-program pemasaran dengan lebih baik dan terarah.[8]

b.) Peran dan Status

Peran atau status merupakan suatu aktivitas yang dilakukan seseorang menurut orang-orang yang disekitarnya. Setiap peran membawa status yang mencerminkan penghargaan yang diberikan

[8]*Ibid*, hal 71-72

oleh masyarakat. Seseorang seringkali akan memilih suatu produk yang menunjukkan statusnya dalam masyarakat.[9]

c.) Kelas dan Sosial

Sering kali dalam bentuk kelas sosial, devisi yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat, tersusun secara hierarki dan mempunyai anggota yang berbagi nilai, minat, dan perilaku yang sama. Salah satu gambaran klasik tentang kelas sosial di Amerika Serikat mendefinisikan tujuh tingkat dari bawah ke atas, sebagai berikut : (1) bawah rendah, (2) bawah tinggi, (3) kelas pekerja, (4) kelas menengah, (5) menengah atas, (6) atas rendah, (7) atas tinggi.

Kelas sosial mempunyai beberapa karakter. Pertama, orang-orang yang berada dalam masing-masing kelas cenderung mempunyai kemiripan dalam cara berpakaian, pola bicara, dan preferensi rekreasional dibandingkan orang dari kelas sosial yang berbeda. Kedua, orang dianggap menduduki posisi lebih rendah atau lebih tinggi menurut kelas sosial. Ketiga , kelompok variavel-misalnya, pekerjaan, penghasilan, kekayaan, pendidikan, dan orientasiniali- mengindikasikan kelas sosial, alih-alih variabel tunggal. Keempat, kelas sosial seseorang dalam tangga kelas sosial dapat bergerak naik atau turun sepanjang hidup mereka.[10]

---

[9]Nur Laili Maghfiroh -Analisi faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung, Studi kasus pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo (Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya,2018) hlm 25

[10]Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Penerbit Erlangga, Edisi ke-13 2008) hlm 168,170

3. Faktor Psikologi

Pilihan pembelian konsumen di pengaruhi 4 faktor, antara lain:

a.) Motivasi

Menurut Robert Heller (1998:6) yang menyatakan bahwa motivasi adalah keinginan untuk bertindak. Setiap orang dapat termotivasi oleh beberapa kekuatan yang berbeda. Di pekerjaan, kita perlu memengaruhi bawahan untuk menyelaraskan motivasinya dengan kebutuhan organisasi.

Pendapat lain menyatakan bahwa motivasi sebagai proses yang memperhitungkan intensitas, arah dan ketekuanan usaha individual terhadap pencapaian tujuan. Motivasi pada umumnya berkaitan dengan setiap tujuan, sedangkan tujuan organisasional memfokus pada prilaku yang berkaitan dengan pekerjaan (Robbins dan Judge, 2011 : 238).

Senada dengan Robbins dan Judge, McShane dan Von Glinow (2010:132) memberikan definisi motivasi sebagai kekuatan dalam diri orang yang mempengaruhi arah (*direction*), intensitas (*intensity*), dan ketekunan (*persistence*) prilaku sukarela. Pekerja yang termotivasi berkeinginan tertentu (*persistence*), terhadap tujuan tertentu (*direction*). [11]

[11]Prof Dr. Wibowo, S.E.,M.PHIL . *Prilaku Dalam Organisasi*, (Jakarta, PT RajaGrafindo Persada, Edisi Kedua, 2014) hal.109-110

Sifat motivasi :

Motivasi seseorang dapat bersumber dari dalam diri sendiri, yang dikenal sebagai motivasi internal dan dari luar seseorang yang dikenal sebagai motivasi eksternal. Selain itu, kita bisa membedakan motivasi intrinsik yang dikarenakan orang tersebut senang melakukannya. Motivasi ekstrinsik adalah dorongan terhadap perilaku seseorang yang ada diluar perbuatan yang dilakukannya. Orang berbuat sesuatu karena dorongan dari luar seperti adanya hadiah dan menghindari hukuman.

Maslow dan Rogers mengakui pentingnya motivasi instrinsik dan ekstrinsik. Menurut Maslow setiap individu bermotivasi untuk mengaktualisasikan diri. Ia menemukan 15 ciri orang yang mampu mengaktualisasikan diri, yaitu :

1.) Berkemampuan mengamati suatu realitas secara efisien, apa adanya, dan terbatas dari subjektivitas.
2.) Dapat menerima diri sendiri dan orang lain secara wajar.
3.) Berprilaku spontan, sederhana dan wajar.
4.) Terpusat pada masalah atau tugasnya.
5.) Memiliki kebutuhan privasi atau kemandirian yang tinggi.
6.) Memiliki kebebasan dan kemandirian yang tinggi.
7.) Memiliki kebebasan dan kemandirian terhadap lingkungan dan kebudayaan. Ia mampu mendisiplinkan diri, aktif dan bertanggung jawab atas dirinya. Penghormatan berlebihan,

pemberian status, popularitas dianggap kurang penting dibandingkan dengan pengembangan diri.

8.) Dapat menghargai dengan rasa hormat dan penuh gairah.

9.) Dapat mengalami pengalaman puncak, seperti terwujud dalam kreativitas, penemuan , kegiatan intelektual, atau kegiatan persahabatan.

10.) Memiliki rasa keterikatan, solidaritas kemanusiaan yang tinggi

11.) Dapat menjalin hubungan pribadi yang wajar.

12.) Memiliki watak terbuka dan bebas prasangka.

13.) Memiliki standar kesusilaan tinggi.

14.) Memiliki rasa humor terpelajar.

15.) Memiliki kreativitas dalam bidang kehidupan, seperti dalam pengetahuan, kesenian, atau keterampilan hidup tertentu.[12]

b.) Persepsi

Persepsi adalah proses menerima informasi membuat pengertian tentang dunia di sekitar kita. Hal tersebut memerlukan pertimbangan informasi mana perlu diperhatikan, bagaimana mengategorikan informasi, dan bagaimana menginterprestasikannya dalam kerangka kerja pengetahuan kita yang telah ada (McShane da Von Glinow,2010:68).

Pendapat lain mengemukakan bahwa persepsi adalah suatu proses dengan mana individual mengorganisir dan

[12]Damiati dkk, *Perilaku Konsumen* ,(Depok : PT Raja Grafindo Persada, 2017) hlm 64

menginterprestasikan tanggapan kesan mereka dengan maksud memberi makan pada lingkungan mereka.

Dengan demikian, dapat dirumuskan bahwa pada hakikatnya persepsi adalah merupakan suatu proses yang memungkinkan kita mengorganisir informasi dan menginterprestasikan kesan terhadap lingkungan sekitarnya.[13]

Proses Persepsi :

1.) Seleksi Perseptual

Seleksi Perseptual terjadi ketika konsumen menangkap dan memilih stimulus berdasarkan pada psikologikal set yang dimiliki. Psikologikal set, yaitu berbagai informasi yang ada dalam memori konsumen. Sebelum seleksi persepsi terjadi, terlebih dahulu stimulus harus mendapat perhatian konsumen.

Oleh karena itu, dua proses yang termasuk ke dalam definisi seleksi yaitu : Pertama, Perhatian (*attention*). Kedua, Persepsi Selektif (*selectif perception*) merupakan Perhatian yang dilakukan oleh konsumen dapat terjadi secara sengaja atau tidak sengaja. Perhatian yang dilakukan secara sengaja disebut juga sebagai *voluntary attention* yaitu terjadi ketika konsumen secara aktif mencari informasi yang mempunyai relevansi pribadi. Persepsi selektif terjadi ketika konsumen melakukan *voluntary attention*. Ketika konsumen mempunyai keterlibatan yang tinggi terhadap suatu produk, maka pada

[13]*Ibid* ,hal 59-60

saat itu konsumen bisa disebut melakukan proses perhatian selektif (*selectif attention*). Proses perhatian selektif terjadi karena dengan mempunyai keterlibatan yang tinggi terhadap suatu merek produk, berarti konsumen telah secara aktif mencari informasi mengenai produk itu dari berbagai sumber.

2.) Organisasi Persepsi

Organisasi persepsi (*perceptual organization*) berarti bahwa konsumen mengelompokkan informasi dari berbagai sumber ke dalam pengertian yang menyeluruh untuk memahami lebih baik dan bertindak atas pemahaman itu.

Prinsip dasar dari organisasi persepsi ialah penyatuan yang berarti bahwa berbagai stimulus akan dirasakan sebagai suatu yang dikelompokkan secara menyeluruh. Pengorganisasian seperti itu memudahkan untuk memproses informasi dan memberikan pengertian yang terintegrasi terhadap stimulus.[14]

c.) Sikap

Sikap pertama kali dikemukakan oleh Herbert Spencer (1882), untuk menunjukkan suatu status mental seseorang. Perhatian sikap berakar pada atasan perbedaan individu. Sikap merupakan interaksi manusia dengan obyek tertentu. Sikap bukanlah suatu

[14]DR. Nugroho J.Setiadi, S.E.,M.M ,*Perilaku Konsumen*, (Jakarta : KENCANA PRENADA MEDIA GROUP, 2003) hlm 102-104

tindakan yang mempunyai hubungan yang saling terkait antara obyek yang satu dengan obyek yang lainnya.

Sikap merupakan suatu yang mengarah pada tujuan yang dihadapi dalam bentuk tindakan, ucapan, perbuatan maupun emosi seseorang. Sikap melibatkan tiga komponen yang saling berhubungan antara lain:

1.) Komponen kognitif, yaitu berupa pengetahuan, kepercayaan atau fikiran yang didasarkan pada informasi yang berhubungan dengan objek.
2.) Komponen affektif, yaitu menunjukkan pada dimensi emosional dari sikap yaitu emosi yang berhubungan dengan obyek. Obyek disini dirasakan sebagai menyenangkan atau tidak menyenangkan.
3.) Komponen perilaku, melibatkan salah satu predisposisi bertindak terhadap obyek.[15]

Terdapat beberapa faktor lain yang mempengaruhi minat dalam pengambilan keputusan konsumen (Menurut buku J. Paul Peter & Jerry) seperti:

1. Faktor Lokasi

Lokasi usaha adalah tempat dan perusahaan melakukan kerja. Desain teori usaha secara sederhana berbunyi “tempatkanlah pada titik geografis yang paling banyak memberikan kesempatan

[15]Danang Sunyoto, Teori, Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran Dan Prilaku Konsumen, (Yogyakarta : Graha Ilmu,2013), hal 80-81

perusahaan di dalam usaha untuk mencapai tujuannya.” Pendapat ini mengatakan bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.

Menurut Kasmir lokasi bank adalah tempat dimana diperjualbelikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbanakn. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank[16].

Sementara itu di pemasaran bank, lokasi yang dimaksud adalah jejaring (*net-working*) dimana produk dan jasa bank disediakan dan dapat dimanfaatkan oleh nasabah. Oleh karna itu jejering pemasaran bank tidak hanya berupa kantor bank sendiri dimana disediakan produk dan jasa bank sendiri saja tetapi termasuk juga kantor bank lain bahkan mesin ATM bank lain di mana produk dan jasa bank dapat dimanfaatkan.

Penentuan lokasi bank merupakan kebijakan yang harus diambil dengan hati-hati. Kantor bank harus dibangun ditempat yang strategis, yang dekat dengan nasabah berada, mudah pencapaiaannya (*aksesibilitas*), dekat dengan penyedia tenaga kerja, dan dekat dengan BI. Selain penentuan tempat kantor bank, penentuan tata letak (*lay-out*) kantor di luar (*out-door*) dan tata letak kantor di dalam (*in-door*) menjadi bahasan penting dalam perbankan. Nasabah harus merasa

[16]*Ibid*, hlm 53

nyaman dengan tata letak bank. Mulai saat nasabah memasuki halaman bank, memarkir kendaraannya, keteduhan halaman, keamanan halaman parkir, kemudahan pencapaiaan kantor depan (*front office*) dimana nasabah bisa melakukan transaksi perbankan, kenyamanan ruang dalam, tata letak teller, CS, dan rak-rak aplikasi, meja-meja untuk mengisi aplikasi, ruang tunggu, tata penerangan ruangan.

Penentuan lokasi pada hakikatnya adalah untuk mendekatkan diri dengan nasabah, baik nasabah sumber dana maupun nasabah kredit, namun selain itu terdapat beberapa tujuan dalam penentuan lokasi bank, yaitu :

a.) Memudahkan pelayanan nasabah dengan mendekati dan memudahkan pencapaiaanya (*aksesibilitas*). Termasuk dalam pengertian aksesibilitas ini adalah bukan hanya dekatnya jarak, tetapi juga kemudahan menjangkaunya dari angkutan umum, terletak di jalan yang mudah dijangkau dari arah mana saja, terletak di tengah kota, dan banyak dilewati angkutan kota sepanjang jam kerja kantor bank. Termasuk kemudahan dalam hal parkir kendaraan.

b.) Kemudahan pemasangan dan ketersambungan denga jejaring teknologi.

c.) Lokasi memungkinkan bank menata kantor dan tata letak in/out – door dengan leluasa sehingga mendukung ketersediaan parkir, ruang layanan, ruang tunggu dan sarana layanan lainnya sehingga

mampu membuat kenyamanan dan keputusan nasabah dalam memanfaatkan produk dan jasa.[17]

2. Faktor Pengetahuan dan Produk

Pengetahuan merupakan salah satu faktor pendukung penting bagi seseorang atau masyarakat dalam menentukan pilihan terhadap suatu hal, termasuk dalam menentukan pilihan dimana mereka akan menitipkan dananya.Pengetahuan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti: pengalaman, pendidikan, keyakinan, penghasilan, sosial, lingkungan, dan sebagainya. Semakin banyak pengalaman yang diperoleh dari diri sendiri maupun orang lain, maka semakin bertambah juga pengetahuan yang kita dapatkan.[18]

Pengetahuan konsumen juga merupakan suatu informasi yang dimiliki oleh konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa serta pengetahuan yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan adanya informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pengetahuan konsumen adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut.

---

[17]Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013) hal.126-127

[18] M. Khariska Afriadi,-Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah di Bank Syariah ; Studi Kasus pada Mayarakat Komplek Perumahan Kel. Kandang Mas kec. Kampung Melayu Kota Bengkulu (Skripsi- IAIN Bengkulu, 2016) hlm 54

Pengetahuan konsumen tentang bank syariah dapat menjadi pertimbangan bagi konsumen untuk memilih antara bank konvensional dan bank syariah. Jika pemasar berhasil memberikan pengetahuan yang jelas mengenai bank syariah, maka bisa jadi konsumen akan mempertimbangkan memilih jasa bank syariah. Perbankan syariah akan semakin tinggi lagi pertumbuhannya apabila masyarakat mempunyai permintaan dan antusias yang tinggi dikarenakan faktor peningkatan pemahaman dan pengetahuan.

Jenis- jenis pengetahuan :

a.) Pengetahuan umum mengenai lingkungan dan perilaku mereka.

Membahas interpretasi konsumen atas informasi relevan dalam lingkungan. Misalnya, konsumen menciptakan pengetahuan umum mengenai kategori produk, toko, perilaku tertentu, orang lain, atau mereka sendiri.

b.) Pengetahuan prosedur mengenai cara melakukan sesuatu.

Mengenai cara melakukan sesuatu. Pengetahuan prosedural juga tersimpan dalam memori sebagai jenis hubungan “jika...,maka...” antara konsep (peristiwa) dan perilaku yang bersesuaian. Setelah pengalaman seumur hidup, konsumen akan mendapat banyak sekali pengetahuan prosedural, diantaranya sangat spesifik untuk situasi tertentu. Saat diaktifkan dari memori, pengetahuan itu

secara langsung dan otomatis dapat mempengaruhi perilaku seseorang.[19]

Pengertian produk Menurut Philip Kotler mendefinisikan sebuah produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsikan sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk bisa berupa benda fisik, jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan.

Menurut Bruce J. Walker, klasifikasi produk dapat dikelompokan menjadi dua macam yaitu produk konsumsi dan produk industri.

a.) Produk konsumsi

Yaitu barang yang dipergunakan oleh konsumen akhir atau rumah tangga dengan maksud tidak untuk dibisniskan atau dijual. Klasifikasi produk konsumsi :

1.) Barang kebutuhan sehari-hari

Barang kebutuhan sehari-hari disebut juga barang-barang kemudahan (convenience goods) adalah barang yang pada umumnya seringkali dibeli segera dan memerlukan usaha yang sangat kecil untuk memilikinya atau barang-barang yang pada umumnya sering dan segera dibeli oleh para konsumen, lagi pula tanpa banyak usaha membanding-bandingkan pada saat membeli.

[19]J. Paul Peter & Jerry C.Olson, *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran* (Jakarta : Salemba Empat,2013) hlm 52-54

2.) Barang belanjaan

Barang belanjaan disebut juga barang toko (shopping goods) adalah barang yang dalam proses pembeliannya, dibeli konsumen dengan cara membanding-bandingkan berdasarkan kesesuaiaan kualitas, harga dan modelnya.

Jadi konsumen dalam hal ini pembeli sebelum transaksi pembelian, melihat secara pisik dan mencoba membanding-bandingkan barang sejenis lainnya baik mengenai bentuk, warna, gaya, harga dan kualitas. Perusahaan harus melakukan penggolongan barang dengan tujuan meningkatkan kepuasan para konsumen (pembeli), salah satunya memberikan segala informasi yang valid mengenai produk yang diinginkan oleh calon pembeli.

3.) Barang khusus

Barang khusus (speciality goods) adalah yang memiliki ciri unik untuk merek khas dimana kelompok konsumen bersedia berusaha lebih keras untuk memilih atau membelinya, atau barang-barang yang mengandung ciri-ciri unik dan atau identifikasi merek.

4.) Barang yang tidak dicari

Barang yang tidak dicari disebut juga barang yang tidak menarik (unsought goods) adalah barang dimana konsumen atau tidak tahu mengenai barangnya, tetapi pada umumnya tidak berpikir untuk membeli.

b.) Barang Industri

Yaitu barang yang begitu luas dipergunakan dalam program pengembangan pemasaran.

Klasifikasi barang industri:

1.) Bahan mentah
2.) Barang bahan baku dan suku cadang pabrik
3.) Barang instalasi
4.) Peralatan tambahan
5.) Perbekalan operasional[20].

c. Macam –macam minat

Menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab (2004), minat dapat dibagi menjadi tiga macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya, dan cara mengungkapkannya) yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif yaitu minat yang timbul adanya kebutuhan biologis atau jaringan tubuh. Sedangkan minat kulturalatau minat sosial yaitu yang timbul karena proses belajar.

[20]DRS, Danang Sunyoto,SH,SE,MM ,*Teori, Kuesioner & Analisis Data untuk Pemasaran & Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta : Graha Ilmu,2013) hlm 8-11

2. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik yaitu minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Minat ekstrinsik yaitu minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
3. Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu :
   a) Expressed interest, yaitu minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subjek untuk kenyatakan kegiatan yang disenangi maupun tidak, dari jawabannya dapat diketahuin minatnya.
   b) Manifestinterest, yaitu minat yang diungkapkan dengan dengan melakukan pengamatan langsung.
   c) Tested interest, yaitu minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif.
   d) Inventoried interest, minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distadarisasikan.[21]

B. Landasan Syariah

هُوَ ٱلَّذِي جَعَلَ لَكُمُ ٱلۡأَرۡضَ ذَلُولٗا فَٱمۡشُواْ فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُواْ مِن رِّزۡقِهِۦۖ وَإِلَيۡهِ ٱلنُّشُورُ ١٥

[21]Arum Wida Ainina -Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta (Skripsi- Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018" hlm 33

Surat Al-Mulk ayat 15 yang artinya :

“ Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.” (Al-Jumu’ah)

C. Tabungan

Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.[22]

Tabungan adalah produk bank yang dimaksudkan sebagai rekening penampung kelebihan dana nasabah setelah digunakan untuk konsumsi atau untuk operasional usaha. Sebagai rekening penampung kelebihan dana maka rekening tabungan bersifat tidak terlalu likuid dan perputaran keluar masuk dananya tidak begitu. Seiring, ada batasan maksimal pengambilan baik dalam jumlah maupun dalam frekuensi.

Biasanya rekening tabungan bersifat perorangan, namun adakalanya rekening tabungan dibuka untuk menampung dana lembaga yang bukan perorangan. Atas pembukaan rekening tabungan, bank akan menerbitkan buku tabungan yang akan menampung seluruh catatan keluar masuk dana dalam rekening tabungan tersebut. Media pengambilan dana tabungan adalah slip pengambilan dengan bentuk seperti chek dengan ukuran yang lebih kecil. Saat ini rekening tabungan juga bisa diakses dengan mesin ATM

[22] Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2015) hlm 93

sehingga tabungan juga menjadi agak likuid dan fleksibel karena rekening tabungan tersebut ibaratnya tak pernah tidur.

D. Kajian Terdahulu

Penulis akan mengemukakan beberapa hasil penelitian yang dikaji oleh peneliti sebelumnya yang judulnya mendekati pembahasan yang penulis angkat di antaranya :

a. Skripsi yang berjudul "Faktor-faktor yang mempengaruhi Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah (Studi pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri Alauddin Makasar)" oleh Uniyanti tahun 2018. Pada penelitian ini menggunakan 3 variabel yang membedakan dengan penelitian yang dibuat yaitu faktor yang mempengaruhinya disini faktor tersebut yaitu Religius, Pendapatan, dan Informasi produk bank syariah. Dan jenis penelitian ini yaitu deskriptif kuantitatif sedangkan jenis penelitian yang akan dibuat yaitu penelitian lapangan *(field research)* dengan metode kuantitatif. Uji hipotesis yang digunakan pada penelitian ini yaitu Uji Parsial, Uji Simultan (F), dan Determinan. Sedangkan pada penelitian yang akan di buat menggunkan Uji Parsial, Uji Simultan (F) dan Determinan.

b. Skripsi yang berjudul "Analisis Faktor Pertimbangan dan Pengetahuan Masyarakat Surakarta terhadap Minat Menabung di Bank Syariah Mandiri"oleh Faradilla Novita Asri tahun 2017 pada penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data : observasi, wawancara dan kuesioner sedangkan pada penelitian yang akan dibuat menggunakan teknik pengumpulan kuesioner atau angket, dan dokumentasi. Jenis

penelitian yang digunakan yaitu deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Sampel yang digunakan dengan metode purposive sampling. Penelitian ini terfokus pada pertimbangan da masyarakat Surakata tentang Bank Mandiri Syariah yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apakah yang mempertimbangkan nasabah untuk memilih menabung di Bank Syariah Mandiri.

c. Skripsi yang berjudul "Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta" oleh Wida Ainina tahun 2018 dimana penelitian ini terfokus pada variabel pengaruh kepercayaan, pengaruh lokasi, pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat menabung di bank syariah dan mengacu pada nasabah di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta. Teknik sampel yang digunakan pada penelitian ini teknik *simple random sampling.*

d. Skripsi yang berjudul "Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah di Bank Syariah (studi Mayarakat Komplek Perumahan Kel. Kandang Mas kec. Kampung Melayu Kota Bengkulu)" oleh M.Khariska Afriadi tahun 2016 dimana penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman masyarakat terhadap bank syariah serta faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Perumdam kel Kandang Mas kec Kampung Melayu dan keadaan sosial ekonominya. Pengumpulan data pada penelitian ini ada 3 yaitu observasi, wawancara, dan kepustakaan. Penelitian yang di gunakan pada skripsi ini yaitu metode pendekatan kualitatif argumentatif.

e. Skripsi yang berjudul "Analisi faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung (studi kasus pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo)".oleh Nur Laili Maghfiroh tahun 2018 diman penelitian ini bertujuan memberikan penjelasan faktor-faktor manakah yang paling dominan berpengaruh terhadap minat nasabah untuk menabung di BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo. Sampel yang digunakan pada penelitian ini menggunakan teknik *Non Probability Sampling* dengan cara *Purposive Sampling.*

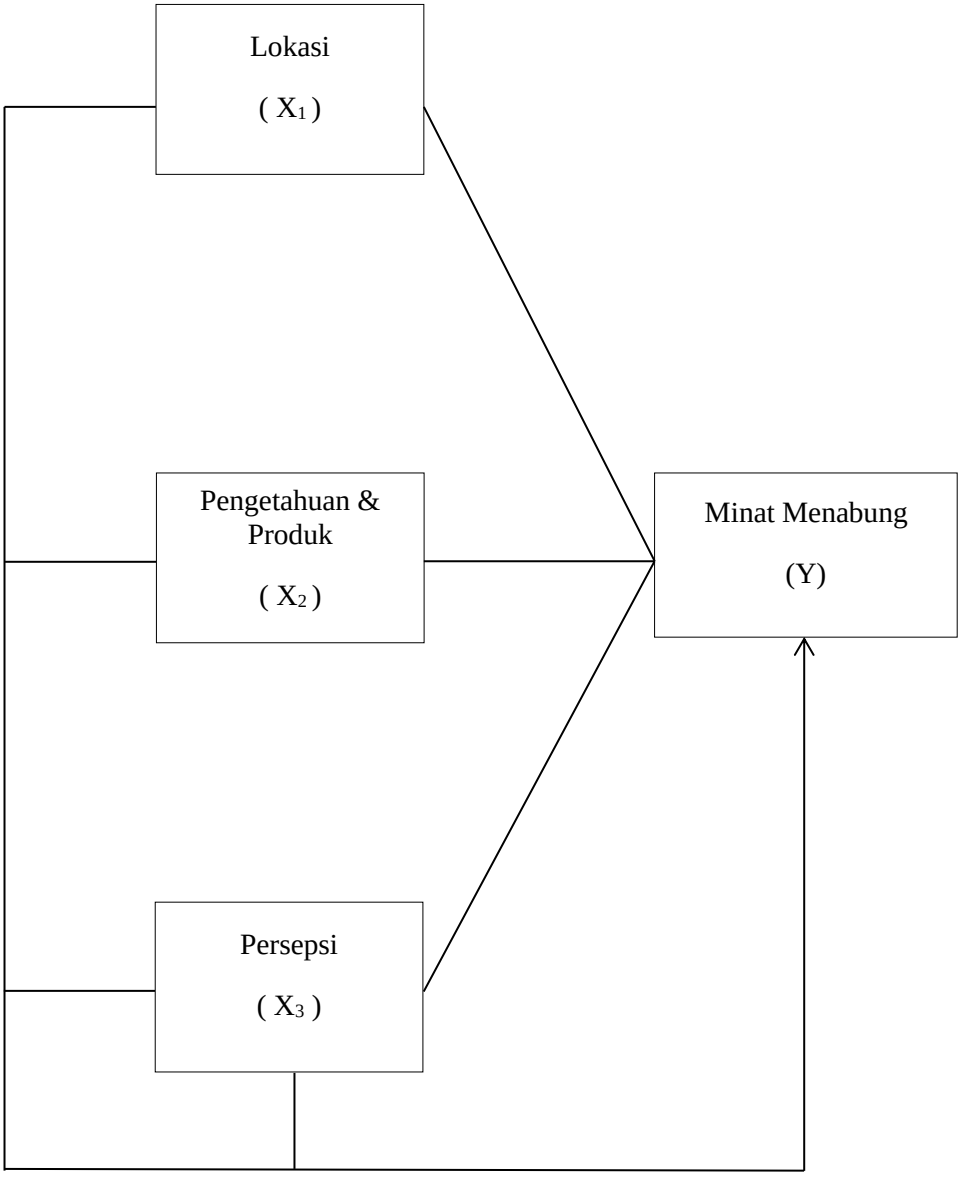
E. Kerangka Pemikiran

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana meliputi teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.[23]

Dalam penelitian kali ini, peneliti menyajikan kerangka pemikiran untuk mempermudah dalam memahami masalah yang diteliti. Maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini seperti yang disajikan dalam gambar berikut ini :

[23] Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung :Alfabeta,2014) hlm 88

Gambar 2.1


Lokasi
(X1)
Pengetahuan & Produk
(X2)
Persepsi
(X3)
Minat Menabung
(Y)

F. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah pada suatu penelitian penelitian. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan saja, belum dari fakta-fakta empiris yang di dapat dari pengumpulan data. [24]

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas didukung dengan beberapa teori, maka jawaban atau dugaan sementara atas permasalahan tersebut adalah :

1. Ha1 terdapat pengaruh signifikan antara faktor lokasi (X1) terhadap minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Bank Syariah Bukittinggi (Y).
2. Ha2 terdapat pengaruh signifikan antara faktor pengetahuan dan produk (X2) terhadap minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Bank Syariah Bukittinggi (Y).
3. Ha3 terdapat pengaruh signifikan antara faktor persepsi (X3) terhadap minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Bank Syariah Bukittinggi (Y).

[24]Prof.Dr. Lijan Poltak Sinambela,M.M, M.Pd, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2014) hlm 55

BAB III

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah field research (penelitian lapangan) dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, dan pengumpulan data dengan menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan[25]

2. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan penulis pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Bukittinggi. Pada bulan Februari 2020 sampai penelitian ini selesai.

3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data yang bersifat angka atau nilai-nilai nya yang dapat dihitung dan diukur.

Berdasarkan jenis dan sumbernya, data dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

[25]Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2014) hlm 13

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Dalam penelitian ini data primer berupa penyebaran kuesioner secara langsung dengan Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi dan wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. [26]

4. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi pada tahun 2019 yang berjumlah 499 orang.

b. Sampel

Sampel adalah sebagaian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan penelitian besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu,

[26]Suryani & Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif*, (Jakarta : PT Fajar Interpratama Mandiri, 2015) hlm 171

kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representative (mewakili).[27] Apabila objek kurang dari 100 maka yang diambil seluruhnya sampel. Selanjutnya jika objek besar dari 100 maka yang diambil 10-25%. Dari seluruh populasi yang ada maka penulis akan menggunakan rumus Slovin untuk menentukan besarnya sampel yang akan diambil.[28]

$$n = \frac{N}{1 + N.\ e^2}$$

Dimana:

n = jumlah sampel

N = ukuran populasi

e = tingkat eror dalam penelitian yaitu 10 %

Berdasarkan rumus Slovin tersebut, maka diperoleh besarnya sampel sebagai berikut

$$n = \frac{499}{1 + 499\ (0{,}01)^2}$$

$$= \frac{499}{1 + 499\ (0{,}01)}$$

$$= \frac{499}{5{,}99}$$

$$= 83{,}31$$

[27] Prof.Dr. Lijan Poltak Sinambela,M.M, M.Pd, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2014) hlm 94-95

[28]Muhammad, Metodologi Penelitian Ekonomi Islam, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.180

Dengan menggunakan rumus Slovin tersebut, didapat jumlah sampel yang akan dijadikan responden dalam penelitian sebanyak 83 orang. Untuk memudahkan peneliti dalam perhitungan jumlah anggota yang akan diteliti. Sehingga yang menjadi sampel dalam peneliti ini adalah 83 orang Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien apabila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden tersebut. Selain itu, kuesioner juga cocok digunakan apabila jumlah responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang sangat luas. Kuesioner dapat berupa pertanyaan/ pernyataan tertutup atau terbuka, dan dapat diberikan kepada responden yang secara langsung atau dikirim juga melalui pos, atau internet.

Bila penelitian dilakukan pada lingkup yang tidak terlalu luas, sehingga kuesioner dapat diantarkan langsung dalam waktu tidak terlalu lama, maka pengiriman angket kepada responden tidak perlu melalui pos. Dengan adanya kontak langsung antara peneliti dengan responden akan menciptakan suatu kondisi yang cukup baik juga,

sehingga responden dengan sukarela akan memberikan data obyektif dan cepat.[29].

Menurut Sugiyono skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala Likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan.

Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban dapat diberi skor[30] :

1. SS (Sangat Setuju) = Skor 5
2. S (Setuju) = Skor 4
3. CS (Cukup Setuju) = Skor 3
4. TS (Tidak Setuju) = Skor 2
5. STS (Sangat Tidak Setuju) = Skor 1

Pada penelitian ini kuisioner diajukan secara tertulis kepada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mengumpulkan data-data yang diterbitkan oleh Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang penulis teliti.

---

[29]Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung :Alfabeta,2014) hlm 199
[30] I*bid* . hlm132-133

6. Defenisi Operasional Variabel

a. Variabel Bebas / Independen (X)

Variabel bebas yaitu suatu variabel yang menjadi pusat perhatian peneliti yang keragamannya sebagai akibat dari campur tangan peneliti atau merupakan suatu kondisi yang ingin diteliti atau dikaji dan mempengaruhi variabel terikat. Dalam penelitian ini variabel bebas yang digunakan adalah faktor lokasi (X1), faktor pengetahuan dan produk (X2), faktor persepsi (X3).

b. Variabel Terikat / Dependen (Y)

Variabel terikat adalah suatu variabel yang menjadi pusat perhatian peneliti yang keragamannya dipengaruhi dan tergantung oleh variabel lain. Dalam penelitian ini variabel terikat yakni minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran Bukittinggi (Y).

7. Pengujian Model

a. Uji Pra Penelitian

1.) Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuisioner. Kuisioner dikatakan valid apabila pertanyaan kuisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisioner tersebut.

Jadi, uji validitas berfungsi untuk mengukur apakah pertanyaan kuisioner yang diajukan sudah benar-benar dapat mengukur apa yang hendak diukur atau tidak. Sehingga, kuisioner

dalam penelitian tersebut dinyatakan valid apabila kuisioner mampu mendapatkan data yang tepat dari variabel yang ingin diteliti.[31]

Uji Validitas Item atau butir dapat dilakukan dengan menggunakan software SPSS.

2.) Uji Reliabilitas

Reliabilitas berkaitan dengan keterandalan dan konsistensi suatu indicator. Informasi yang ada pada indicator ini tidak berubah-ubah, atau yang disebut dengan konsisten. Artinya, bila suatu pengamatan dilakukan dengan perangkat uur yang sama lebih dari satu kali, hasil pengamatan itu (seharusnya) sama. Bila tidak sama, dikatakan perangkat ukur tersebut tidak reliable.

Uji Reliabilitas dilakukan dengan uji Alpha Cronbach. Rumus Alpha Cronbach sebagai berikut:

$$\boldsymbol{\alpha = \left[\frac{K}{K-1}\right]\left[\frac{s_r^2 - \Sigma s_i^2}{s_x^2}\right]}$$

Keterangan :

α = Koefisien reliabilitas Alpha Cronbach

K = Jumlah item pertanyaanyang diuji

Σs_i^2 = Jumlah varians skor item

s_x^2 = Varians skor-skor tes (seluruh item K)

[31]Nur Laili Maghfiroh -Analisi faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung, Studi kasus pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo (Skripsi UIN Sunan Ampe l Surabaya,2018) hlm 49

Apabila jumlah nilai alpha > 0,7 artinya reliabilitas mencukupi (*sufficient reliability*) sementara jika alpha > 0,80 ini mensugestikan seluruh item reliabel dan seluruh tes secara konsisten secara internal karena memiliki reliabilitas yang kuat. Atau, ada juga yang memaknakannya sebagai berikut ini:

a. Jika alpha > 0.90 maka reliabilitas sempurna

b. Jika alpha antara 0,70 – 0,90 maka reliabilitas tinggi

c. Jika alpha antara 0,50 – 0,70 maka reliabilitas moderat

d. Jika alpha < 0,50 maka reliabilitas rendah

Jika alpha rendah, kemungkinan satu atau beberapa item tidak reliable: segera identifikasi dengan prosedur analisis per item.[32]

b. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji sebaran data apakah normal atau tidak. Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah residual model regresi yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Uji ini dapat dilakukan dengan normal *P Plot* test maupun *Kolmogorov-Smirnov*. Menginginkan model yang dihasilkan mempunyai nilai residual yang menyebar normal atau dengan kata lain untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Uji

[32]Agus Tri Basuki, Nano Prawoto *Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016) hlm 79

normalitas pada penelitian ini menggunakan metode *Kolmogorov-Smirnov*.[33]

Pada prinsipnya normalitas dapat di deteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya.

Uji Normalitas memiliki criteria pengambilan keputusan.

1.) apabila angka signifiksn (Sig) > α = 0,05 maka data berdistribusi normal dan H0 Diterima
2.) apabila angka signifikan (Sig) < α = 0,05 maka data tidak berditribusi normal dan H0 Ditolak

b. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah situasi dimana terdapat dua variabel yang saling berkolerasi. Uji multikolinearitas atau kolinearitas ganda (*Multicollinearity*) merupakan adanya hubungan linear antara peubah bebas X dalam Model Regresi Ganda. Jika hubungan linear antar peubah bebas X dalam Model Regresi Ganda adalah korelasi sempurna maka peubah-peubah tersebut berkolinearitas ganda sempurna (*perfectmulticollinearity*).

Apabila tujuan pemodelan hanya untuk peramalan nilai Y dan tidak mengkaji hubungan atau pengaruh antara variabel bebas (X) dengan variabel respons (Y) maka masalah multikolinearitas bukan masalah yang serius. Masalah multikolinearitas menjadi

[33]Sofyan Siregar, *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2014), hlm 153

serius apabila digunakan untuk mengkaji hubungan antara variabel bebas (X) dengan variabel respons (Y) karena simpangan baku koefisiennya regresinya tidak signifikan sehingga sulit memisahkan pengaruh dari masing-masing variabel bebas.

Untuk menentukan ada atau tidaknya multikolinearitas dapat dilakukan dengan metode melalui nilai *Variance Inflation Factors* (VIF) dan toleransinya. Apabila nilai VIF > 10 maka tidak terdapat multikolinearitas di antara variabel independent, dan begitu juga sebaliknya.[34]

Jika nilai VIF > 10, berarti terdapat korelasi yang tinggi sesama variabel bebas, maka terdapat kasus multikolinearitas, sebaliknya nilai VIF < 10, maka tidak terdapat kasus multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu ke pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut homoskedastisitas.

Deteksi heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan metode scatter plot dengan memplotkan nilai ZPRED (nilai prediksi)

[34]Agus Tri Basuki, *Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis*, (Jakarta :PT RajaGrafindo Persada,2016). Hal 61-62

dengan SRESID (nilai residualnya). Model yang baik didapatkan jika tidak terdapat pola tertentu pada grafik, seperti mengumpul di tengah, menyempit kemudian melebar atau sebaliknya melebar kemudian menyempit.

Beberapa alternatif solusi jika model menyalahi asumsi heteroskedastisitas adalah dengan mentransformasikan ke dalam bentuk logaritma, yang hanya dapat dilakukan jika semua data bernilai positif. Atau dapat juga dilakukan dengan membagi semua variabel dengan variabel yang mengalami gangguan pada heterokedastisitas.[35]

8. Teknik Analisis Data

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Teknik yang dilakukan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda. Regresi berganda digunakan oleh peneliti, apabila peneliti akan menentukan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen nya Minat Menabung (Y) atau kriterium, apabila dua atau lebih variabel independen faktor lokasi (X1) faktor pengetahuan dan produk (X2) faktor persepsi (X3) sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi, analisis regresi berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal dua. Dan berikut ini analisis data yang digunakan dalam penelitian ini:

[35]Agus Tri Basuki, *Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis*, (Jakarta :PT RajaGrafindo Persada,2016). Hal 104

Regresi linear berganda digunakan untuk menghitung besarnya pengaruh variabel X (faktor-faktor penyebab) terhadap variabel Y dengan menggunakan rumus yaitu :

$$\mathbf{Y=a+b_1X_1+b_2X_2 + b_3X_3+e}$$

Dimana :

Y = Minat Menabung

a = kostanta

$b_1b_2b_3$ = koefisien regresi linear berganda

X1 = lokasi bank syariah

X2 = pengetahuan dan produk

X3 = persepsi

e = error atau disturbance.[36]

2. Uji t (Uji Parsial)

Untuk mengetahui apakah pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat apakah bermakna atau tidak. Pengujian dilakukan dengan membandingkan antara nilai t_{hitung}masing-masing variabel bebas dengan nilai t_{tabel} dengan derajat kesalahan 5 % dalam arti(α = 0,05). Apabila nilai $t_{hitung} \geq t_{tabel}$, maka variabel bebasnya memberikan pengaruh bermakna terhadap variabel terikat.[37]

[36]Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2014) hlm 277

[37]*Ibid*. Hal 88

3. Uji F (Uji Serempak)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah seluruh variabel bebasnya sacara bersama-sama mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap variabel terikat. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} pada derajat kesalahan 5% dalam arti (α = 0.05). Apabila nilai $F_{hitung} \geq$ dari nilai F_{tabel}, maka berarti variabel bebasnya secara bersama-sama memberikan pengaruh yang bermakna terhadap variabel terikat atau hipotesis pertama sehinga dapat diterima[38]

4. Kofisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai R^2 mempunyai interval antara 0 sampai 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Semakin besar R^2 (mendekati 1) maka semakin baik hasil untuk model regresi tersebut dan bila nilainya semakin mendekati 0 maka variabel independen secara keseluruhan tidak dapat menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel-variabel independen memberikan semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Dengan rumus sebagai berikut :

[38]Agus Tri Basuki, Nano Prawoto *Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016) hlm 87

Rumus Koefisien Determinasi :

$$R^2 = \frac{[(n)\,(\sum XY) - (\sum X)\,(\sum Y)]^2}{[n(\sum X^2) - (\sum X)^2\,(n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]}$$

Dimana :

R^2 = Koefisien determinasi

n = Jumlah data

X = Variabel Independen

Y = Variabel Dependen

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Kelurahan Sapiran

a. Profil Kelurahan Sapiran

Kelurahan Sapiran terbentuk pada Tahun 1980 sesuai berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 40 Tahun 1980 tentang Pembentukan Kecamatan Guguk Panjang, Mandiangin Koto Selayan dan Aur Birugo Tigo Baleh.

Kelurahan Sapiran merupakan salah satu dari 8 kelurahan yang terdapat di wilayah Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh. Sebagai bagian dari Kota Bukittinggi yang telah melaksanakan penyelenggaraan pemerintah sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 2005 tentang Kelurahan, Kelurahan Sapiran tentu telah memenuhi syarat-syarat pembentukan kelurahan.

Kelurahan Sapiran sendiri memiliki kekhususan yang tidak dimiliki oleh kelurahan lain, dengan kata lain Kelurahan Sapiran ini merupakan kelurahan yang unik. Jika berbicara wilayah Kelurahan Sapiran memiliki wilayah 24.5 Ha, namun tidak dapat berdaulat diseluruh wilayah tersebut dikarenakan $\pm$ 98% dari wilayah tersebut dikuasai dan dimiliki oleh Pemerintah Pusat (RSSN, TNI, POLRI), Pemerintah Provinsi (SMAN 2 Bukittinggi) dan Pemerintah Daerah (Lingkungan Badan Keuangan, eks. Kantor Walikota Lama, dan Kantor Dinas Pendidikan). Oleh karena kekhususan tersebut banyak inovasi dan kreativitas untuk merangkul

Komandan Kodim dan Kepala Kepolisian RI untuk dapat berperan aktiv dalam pelaksanaan pembangunan di Kelurahan Sapiran.

Kelurahan Sapiran memiliki fasilitas umum yang banyak, antara lain 2 unit Rumah Sakit, 4 unit Sekolah Pendidikan Menengah, 1 unit Lapangan Olah Raga, 1 unit Tahanan dan lingkungan perkantoran. Jalan yang ada di wilayah Kelurahan Sapiran juga tidak ada Jalan yang dimiliki oleh Pemerintah Kota Bukittinggi, yang ada hanya Jalan Nasional dan Jalan Provinsi serta Jalan Lingkungan.

b. Kondisi Geografis

Kelurahan Sapiran merupakan salah satu dari dua puluh empat Kelurahan yang ada di Kota Bukittinggi yang terletak di wilayah Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh Kota Bukittinggi Propinsi Sumatera Barat dengan Luas Wilayah 24.5 Ha.

Batas – batas wilayah Kelurahan Sapiran adalah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara dengan Kelurahan Tarok Dipo dan Kelurahan Bukik Cangang Kayu Ramang Kecamatan Guguak Panjang
2. Sebelah Selatan Kelurahan Birugo Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh
3. Sebelah Timur Kelurahan Birugo Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh dan Kelurahan Tarok Dipo Kecamatan Guguak Panjang
4. Sebelah Barat Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh

c. Demografis

1. Jumlah dan pertambahan penduduk

Secara teoritis disebutkan bahwa jumlah penduduk yang besar merupakan salah satu modal dasar pembangunan, hal ini dimaksudkan apabila jumlah penduduk yang besar tersebut dapat di berdayakan sesuai kodrat, keahlian, bidang kerja masing-masing. Sebaliknya apabila jumlah penduduk yang besar tadi tidak dapat diberdayakan dan dikendalikan secara bijak terancam bahkan akan menjadi beban pembangunan.

Dapat dilihat dalam tabel 4.1 jumlah penduduk di kelurahan sapiran

Tabel 4.1

Jumlah Penduduk Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran

Kependudukan	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019
Jumlah Penduduk	2.798 jiwa	2.892 jiwa	2.983 jiwa
Jumlah Penduduk Laki-laki	1.454 jiwa	1.498 jiwa	1.530 jiwa
Jumlah Penduduk Perempuan	1.305 jiwa	1.394 jiwa	1.452 jiwa
Jumlah KK	748 KK	760 KK	778 KK

Sumber : Data Kelurahan Sapiran Bukittinggi

Wilayah Kelurahan Sapiran dibagi menjadi 4 RW dengan jumlah RT sebanyak 11. Wilayah Kelurahan Sapiran terdiri dari wilayah yang dikuasai oleh Pemerintah Pusat, Pemerintah Provinsi, dan Pemerintah Daerah, hanya 11 unit rumah yang merupakan rumah

pribadi yang awalnya juga merupakan tanah yang dikuasai oleh Pemerintah Provinsi. Dengan mata pencaharian penduduk utamanya sebagai TNI, Polri, PNS dan Pedagang. Agama yang dianut penduduk mayoritas islam.

2. Jumlah Penduduk berdasarkan Umur

   Komposisi penduduk menurut usia Kelurahan Sapiran dari tahun 2017-2019. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.2 sebagai berikut :

Tabel 4.2

Jumlash Penduduk Berdasarkan Umur

No	USIA	Jumlah Tahun 2017	Jumlah Tahun 2018	Jumlah Tahun 2019
1.	Balita (0 – 5 tahun)	219 jiwa	248 jiwa	281 jiwa
2.	Anak-anak(6 – 9 tahun)	237 jiwa	243 jiwa	235 jiwa
3.	Remaja (10 – 21 tahun)	703 jiwa	713 jiwa	725 jiwa
4.	Dewasa (22 – 55 tahun)	1.429 jiwa	1.444 jiwa	1.491 jiwa
5.	Lansia (> 56 tahun)	238 jiwa	244 jiwa	251 jiwa
	JUMLAH	2.826 jiwa	2.892 jiwa	2.983 jiwa

Sumber : Data Kelurahan Sapiran Bukittinggi

d. Visi dan Misi Kelurahan Sapiran

" Ikhlas dan Maksimal" Seiring dengan beberapa maksud dan tujuan di atas, pemerintah Kelurahan Sapiran memiliki visi dan misi dalam rangka mewujudkan optimalisasi pelayanan yang prima peningkatan Pemberdayaan

Masyarakat. Adapaun visi dari pelayanan di pemerintah Kelurahan Sapiran adalah:

1. Visi

"Terwujudnya Kehidupan Masyarakat Kelurahan Sapiran yang Religius, Cerdas, Tertib, Kreatif dan Partisipatif melalui Pelayanan Prima"

2. MISI

a.) Meningkatkan Kualitas Warga Berdasarkan Nilai Luhur Pancasila

b.) Menumbuhkembangkan Kecerdasan warga di Bidang Pendidikan, agama, kesehatan dan sosial.

c.) Memelihara dan meningkatkan kualitas keamanan dan ketertiban warga sesuai dengan aturan yang berlaku

d.) Menumbuhkembangkan potensi warga dibidang Usaha ekonomi kreatif

e.) Memberikan Pelayanan Masyarakat secara Cepat, Tepat, Efektif ssesuai dengan aturan

e. Pendidikan

Salah satu indikator keberhasilan penyelenggaraan pemerintahan terletak pada bidang pendidikan masyarakat. Hal ini sesuai sebagaimana yang diamanatkan dalam pembukaan Undang-Undang Dasar Republik Indonesia tahun 1945 bahwa salah satu tujuan terbentuknya Negara Republik ini adalah mecerdaskan kehidupan bangsa.

Dalam mendukung kelancaran pendidikan di Kelurahan Sapiran, didikung oleh sarana dan prasarana pedidikan antara lain sebagai berikut :

1. PAUD : 2
2. Taman Kanak-Kanak : 3
3. Sekolah Dasar : 1
4. SMP / SMA : 4
5. Perguruan Tinggi : Tidak ada

Data Tingkat Pendidikan Kelurahan Sapiran berdasarkan data Kependudukan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. 3

Tingkat Pendidikan Berdasarkan Data Kependudukan di Kelurahan Sapiran

No	Uraian	2018	2019
1.	Tidak / Belum Sekolah	641	651
2.	Belum tamat SD	383	369
3.	Tamat SD	196	199
4.	SLTP/ Sederajat	307	323
5.	SLTA/ Sederajat	965	1001
6.	Diploma I/ II	56	54
7.	Akademi/ Diploma III	133	144
8.	Diploma IV/ Strata I	202	233
9.	Strata II	7	7
10.	Strata III	2	1
11.	JUMLAH	2.892	2.982

Sumber : data di Kelurahan Sapiran Bukittinggi

Keterangan :

Jumlah Penduduk Buta Huruf : -

Jumlah Penduduk Putus Sekolah : -

f. Kesehatan

Pembangunan kesehatan masyarakat di Kelurahan Sapiran memiliki progres yang cukup meningkat. Hal ini tidak terlepas dari peran aktif petugas kesehatan, kader Posyandu, pembinaan dari PKK Kota Bukittinggi, Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh serta Dinas Kesehatan Kota Bukittinggi.

Untuk pelayanan kesehatan masyarakat, Kelurahan Sapiran didukung oleh sarana dan prasarana sebagai berikut:

1. Rumah Sakit : 2
2. Poskeskel : 1
3. Posyandu Balita : 5
4. Posyandu Lansia : 1
5. Posbindu : 1

g. Pemerintahan

Kelurahan Sapiran terdiri dari 4 Rukun Warga (RW) yang terbagi atas 11 Rukun Tetangga (RT). Di lingkungan Kelurahan Sapiran terdapat 02 (dua) unit pos kambling yang berada di RW IV dan RW II. Sedangkan untuk RW III yang asrama Kepolisian belum memiliki Poskambling. Dan 32 Dasawisma. Kondisi dasawisma sampai tahun 2019 aktif dari segi administrasi.

h. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Berdasarkan UU Perbankan Syariah, terdapat definisi-definisi tentang bank syariah yang diketahui, antara lain:

a.) Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

b.) Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor

c.) Induk dari kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah atau unit syariah.

d.) Bank Umum Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

e.) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran .

f.) Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

Kata syariah berasal dari bahasa Arab, dari akar kata *syara'a*, yang berarti jalan, cara, dan aturan. Syariah digunakan dalam arti luas dan sempit. Dalam arti luas, syariah dimaksudkan sebagai seluruh ajaran dan norma-norma yang dibawa oleh Nabi Muhammad SAW, yang mengatur

kehidupan manusia baik dalam aspek kepercayaannya maupun dalam aspek tingkah laku praktisinya. Singkatnya, syariah adalah ajaran-ajaran agama islam itu sendiri, yang dibedakan menjadi dua aspek, yaitu ajaran tentang kepercayaan (akidah) dan ajaran tentang tingkah laku (amaliah). Dalam hal ini, syariah dalam arti luas identik dengan syarak (*asy-syar')* dan *ad-din* (agama islam). Dalam arti sempit syariah merujuk kepada aspek praktis (amaliah) dari syariah dalam arti luas, yaitu aspek yang berupa kumpulan ajaran atau norma yang mengatur tingkah laku konkret manusia. Syariah dalam arti sempit inilah yang lazim diidentikkan dan diterjemahkan sebagai hukum islam.

Jadi "bank syariah" adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan "prinsip syariah". Sebagaimana telah ditegaskan dalam penjelasan umum UU Perbankan Syariah bahwa kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah meliputi kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *riba, maisir, gharar, haram,* dan *zalim*.[39]

Bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak kelebihan dana (*shahibulmaal*) dengan pihak kekurangan dana (*mudharib*) untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya berdasarkan prinsip syariah yang di ambil dari al-Qur'an dan as-Sunnah. Bank syariah sebagai suatu lembaga keuangan mempunyai mekanisme dasar, yaitu menerima deposito dari pemilik modal dan mempunyai kewajiban untuk menawarkan pembiayaan kepada investor pada sisi

[39] DR. A Wangsawidjaja Z,S.H,M.H, *Pembiayaan Bank Syariah*(Jakarta :PT Gramedia Pustaka Utama,2012) hal.15-16

assetnya, dengan pola atau skema pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah.[40]

2. Perbedaan Bank Konvensional dengan Bank Syariah

Adapun perbedaan antara Bank Konvensional dengan Bank Syariah dapat dijelaskan sebagai berikut:

a.) Pada bank konvensional penentuan bunga dibuat pada waktu akad tanpa berpedoman pada untung rugi, sedangkan pada bank syariah penentuan besarnya rasio bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.

b.) Pada bank konvensioanal besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan, sedangkan pada bank Islam (syariah) besarnya rasio bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh.

c.) Pada bank konvensional pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi, sedangkan pada bank syariah bagi hasil tergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan sekiranya itu tidak mendapatkan keuntungan, maka kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.

d.) Pada bank konvensional, jumlah pembiayaan bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang *booming* sedangkan pada bank syariah, jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan meningkatnya jumlah pendapatan.

[40] Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika,2007)Cet ke.2 hal 1

e.) Pada bank konvensional eksistensi bunga diragukan dan dikecam oleh semua agama, termasuk agama islam. Adapun pada bank syariah tidak ada yang diragukan keabsahan keuntungan bagi hasil.

Disamping perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah sebagaimana tersebut di atas, Karnaen Perwataatmadja dan Muhammas Syafi'i Antonio menambahkan beberapa perbedaan lain sebagai berikut:

a. Bank syariah mendasarkan perhitungan pada margin keuntungan dan bagi hasil, sedangkan pada bank konvensional memakai perangkat bunga.
b. Bank syariah tidak saja berorientasi pada keuntungan (*profit*), tetapi juga pada *al falah oriented*. Adapun pada bank konvensional semata-mata *profit oriented*.
c. Bank syariah melakukan hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan. Adapun bank konvensional melakukan hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitur kreditur saja.
d. Bank syariah meletakkan penggunaan dana secara rill (*users of real funds*) .Adapun bank konvensional sebagai *creator of money supply*.
e. Bank syariah melakukan investasi dalam bidang yang halal saja. Adapun bank konvensional melakukan investasi yang halal dan haram.

f. Bank syariah dalam melakukan pergerakan dan penyaluran dana harus sesuai dengan pendapat Dewan Pengawas Syariah. Adapun bank konvensional tidak terdapat dewan sejenis yang mengawasi bak tersebut.[41]

3. Produk –Produk Bank Syariah

1.) Produk Penghimpunan Dana (*funding*)

a. Giro Wadi'ah

Giro wadi'ah adalah produk pendanaan bank syari'ah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro untuk keamanan dan kemudahan pemakaiaannya. Karakteristik giro wadi'ah ini mirip dengan giro ada bank konvensional, ketika nasabah penyimpanan diberi garansi untuk menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan, berbagai fasilitas yang disediakan bank, seperti cek, bilyet giro, kartu ATM, atau dengan menggunakan sarana pemerintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan tanpa biaya.[42]

Dalam islam mengenai titipan atau wadi'ah ini dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

1.1) Wadi'ah yad Amanah

Adalah titipan (wadiah) dimana barang yang dititipkan sama sekali tidak boleh digunakan oleh pihak yang menerima titipan. Sehingga dengan demikian pihak yang menerima titipan tidak

[41] Prof.Dr.Drs.H Abdul Manan,S.H.,S.IP.,M.Hum, Hukum Ekonomi Syariah (Jakarta :Prenadamedia Group,2012) hal.211-212

[42] Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta :PT Raja Grafindo Persada,2008) hal.113

bertanggung jawab terhadap risiko yang menimpa barang yang dititipkan. Penerima titipan hanya memiliki kewajiban mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan secara apa adanya.

1.2) Wadi'ah yad Dhamanah

Adalah titipan (wadi'ah) yang mana terhadap barang yang dititipkan tersebut dapat digunakan atau dimanfaatkan oleh penerima titipan. Oleh karena itu, pihak penerima titipan bertanggung jawab terhadap risiko yang menimpa barang sebagai akibat dari penggunaan atas barang tersebut, seperti resiko kerusakan dan sebagainya. Tentu saja ia wajib mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan.[43]

b. Mudharabah

Yaitu perjanjian antara pemilik modal (uang/barang) dengan pengusaha dimana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek/usaha yang pengusaha bersedia untuk mengelola proyek tersebut dengan bagi hasil.[44]

Rukun mudharabah terpenuhi semprna apabila

1.) *Shahibul maal* (pemilik dana), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pemilik dana yang hendak ditaruh di bank, dalam hal ini nasabah adalah sebagai *shahibul maal*.

[43] Abdul Ghafur Anshari, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press,2009) hal.87

[44] Sumar'in, S.EI,M.S.I, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Graha Ilmu,2012) hal.72

2.) *Mudharib* (pengelola), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pengelola atas dana yang ditaruh di bank untuk dimanfaatkan, dalam hal ini bank bertindak sebagai *mudharib*.
3.) Usaha/ pekerjaan yang akan dibagihasilkan harus ada.
4.) Nisbah bagi hasil harus jelas dan sudah ditetapkan di awal sebagai patokan dasar nasabah dalam menabung.
5.) *Ijab kabul* antara pihak *shahibul maal* dengan *mudharib.*

Prinsip mudharabah ini biasanya diaplikasikan di perbankan syariah pada produk tabungan biasa, tabungan berjangka (tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan tertentu seperti tabungan haji, tabungan berencana, tabungan kurban, dan sebagainya) serta deposito berjangka.

Mudharabah terbagi dua:

1.1) Mudharabah Muthlaqah

Yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar. Nasabah menyerahkan sepenuhnya kepada pihak bank untuk bebas berinvestasi atau memanfaaatkan di jenis usaha apapun selama tidak melanggar prinsip dan aturan syariat.

1.2) Mudharabah Muqayyadah

Adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dalam yang kedua ini dibatasi oleh batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha. Misalkan nasabah menginginkan dana yang ditaruh digunakan untuk berinvestasi atau dimanfaatkan untuk jenis usaha agrobisnis.[45]

2.) Produk Penyaluran Dana (f*inancing*)

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Salah satu fungsi utama dari perbankan adalah untuk menyalurkan dana yang telah dihimpunnya kepada masyarakat melalui pembiayaan kepada nasabah. Secara garis besar produk pembiayaan kepada nasabah yaitu:

a. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditunjukan untuk memiliki barang, dimana keuntungan bank telah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Barang yang

[45] M.Nur Rianto Al Arif,S.E.,M.Si, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung :Alfabeta,2012). Hal.39-40

diperjual belikan dapat berupa barang konsumtif maupun barang produktif. Akad yang dipergunakan dalam produk jual beli ini adalah *murabahah, salam,* dan *istishna.*

1.) *Murabahah*

Ba'i al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *ba'i al-murabahah,* penjual(dalam hal ni adalah bank) harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pada saat ini produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh bank syariah karena inilah praktik yang paling mudah dalam implementasinya dibandingkan dengan produk pembiayaan yang lainnya. Bank syariah yang bertugas untuk membelikan barang modal yang dibutuhkan.

2.) *Bai' As-Salam*

Dalam pengertian sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan. Adapun landasan syariah dari akad ini adalah:

Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW datang ke Madinah dimana penduduknya melakukan salaf (*salam*) dalam buah-buahan (untuk jangka waktu) satu, dua dan tiga tahun. Beliau berkata,

> "*Barangsiapa yang melakukan salaf (salam), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui*".

Pelaksanaan *bai' as-salam* harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini:

a. *Muslam* (atau) pembeli
b. *Muslam ilaih* (atau) penjual
c. Modal atau barang
d. *Muslam fiihi* atau barang
e. *Sighat* atau ucapan

3.) Istishna

Transaksi *bai' al-istishna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dna menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran. Menurut Jumhur fuqaha, *bai' al istishna* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as salam,* biasanya jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan *bai' al istishna* mengikuti ketentuan dan aturan akad *bai' as salam*.

Mazhab Hanafi menyetujui kontrak *istishna* atas dasar *istishan* karena alasan-alasan berikut:

a. Masyarakat telah mempraktikan istishna secara luas dan terus menerus tanpa ada keberatan sama sekali, sehingga sudah menjadi konsensus umum.
b. Keberadaan istishna didasarkan atas kebutuhan masyarakat.
c. Istishna sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak.

b. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa

Pembiayaan dengan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, dimana keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang disewakan. Namun dalam beberapa kasus, prinsip sewa dapat pula disertai dengan opsi kepemilikan. Yang termasuk dalam kategori ini adalah *Ijarah* dan *Ijarah Muntahia Bit Tamlik* (IMBT).

1.) Ijarah

adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. *Ijarah* tanpa akad pemindahan kepemilikan dikenal sebagai *operational lease* dalam ilmu keuangan konvensional.

2.) *Ijarah Muntahia Bit Tamlik* (IMBT)

Adalah pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, diikuti dengan opsi kepemindahan kepemilikan atas barang itu di akhir masa kontrak. Sehingga penyewa memiliki hak untuk memiliki barang yang disewa pada akhir masa kontrak penyewaan dan ini yang sering dikenal sebagai *financial lease* dalam ilmu keuangan konvensional. Pemindahan kepemilikan inilah yang membedakan antara *Ijarah* dengan *Ijarah Muntahia Bit Tamlik.*

3.) Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil

1.1) Musyarakah

Adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan. Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang dimiliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersma-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud dalam bahasa ekonomi hal ini bisa dikenal sebagai *joint venture.*

1.2) Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharb,* berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya

adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. *Mudharabah* adalah kerja sama antara dua atau lebih pihak, pengelola modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib)* dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Sementara kerugian apabila bukan oleh kelalaian si pengelola maka kerugian ditanggung oleh si pemilik modal, namun apabila pengelola dengan sengaja melakukan kecurangan atau kelalaian maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam paduan kontribusi modal dari *shahibul maal* dan keahlian *mudharib.*

c. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

1.1) Hawalah

Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam istilah para ulama, hal ini merupakan pemindahan beban utang dari *muhil* (orang yang berutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* atau orang yang berkewajiban membayar utang.

Tujuan *hawalah* adalah membantu pemasok mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya, karena ia memiliki piutang usaha belum dibayar oleh pembeli sehingga tidak memiliki cukup dana untuk memulai pekerjaan berikutnya.

1.2) Rahn

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis dan nilai jual sekurang-kurangnya setara dengan pinjaman yang diterima menurut harga pasar. Dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Tujuan akad *rahn* adalah memberikan jaminan pembayaran kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Produk *rahn* dalam perbankan dapat dipakai sebagai produk pelengkap sebagai jaminan dalam pembiayaan, ataupun sebagai produk tersendiri atau yang biasa dikenal dengan gadai.

1.3) Qardh

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau dimintai kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, *qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial. Aplikalsi *qardh,* antara lain sebagai pinjaman talangan haji, pinjaman tunai dari kartu kredit syariah.

1.4) Wakalah

Wakalah atau *wikalah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Dalam bahas Arab hal ini dapat dipahami

sebagai *at-tafwid*. Akan tetapi yang dimaksud sebagai *al-wakalah* karena manusia membutuhkannya.

Aplikasi *wakalah* dalam penyaluran dana di perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti L/C, inkaso, dan transfer uang.

1.5) Kafalah

Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memnuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.

3.) Produk Jasa (service)

a. *Sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (spot). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini. Prinsip ini dipraktikkan pada bank syariah devisa yang memiliki ijin untuk melakukan jual beli valuta asing.[46]

[46] M.Nur Rianto Al Arif,S.E.,M.Si, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung :Alfabeta,2012). Hal 42-58

B. Deskriptif Umum Responden

Deskriptif data ini memberikan informasi tentang keadaan responden yang disajikan subjek dalam penelitian. Responden dalam penelitian ini adalah responden yang memiliki karakteristik berbeda-beda yaitu jenis kelamin, usia, agama dan penghasilan. Dari hasil data yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada 83 orang Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran. Untuk lebih memperjelas karakteristik responden yang dimaksud, maka disajikan tabel mengenai jumlah responden seperti berikut :

Tabel 4.4

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

NO	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	64	77 %
2	Perempuan	19	23 %
	Jumlah	83	100 %

Sumber : Data Primer Diolah

Dari tabel 4.4 di atas terlihat bahwa jumlah responden berdasarkan jenis kelamin pria adalah sebanyak 64 orang atau sebesar 77 % dan jumlah responden wanita adalah sebanyak 19 orang atau sebesar 23 %. Dengan demikian PNS di Kelurahan Sapiran yang menjadi responden pada penelitian ini lebih didominasi oleh responden laki-laki.

Data mengenai Usia Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

NO	Usia	Jumlah	Persentase
1	20 – 25	6	7 %
2	26 – 30	9	11 %
3	31 – 35	11	13 %
4	36 – 40	17	20 %
5	41 – 45	22	27 %
6	>45	18	22 %
	Total	83	100 %

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.5 diatas terlihat bahwa PNS di Kelurahan Sapiran yang menjadi responden berusia 20 – 25 tahun dengan persentase 7% , berusia 26 – 30 tahun sekitar 11%, berusia 31 – 35 tahun sekitar 13%, berusia 36 – 40 tahun sekitar 20%, berusia 41 – 45 tahun sekitar 27% dan berusia > 45 tahun sekitar 22% . Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata usia PNS di Kelurahan Sapiran didominasi oleh responden yang berusia 41– 45 tahun.

Data mengenai agama Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.6

Karakteristik Responden Berdasarkan Agama

NO	Agama	Jumlah	Persentase
1	Islam	80	96 %
2	Kristen	3	4 %
3	Budha	0	0 %
4	Hindu	0	0 %
5	Katolik	0	0 %
	Jumlah	83	100 %

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.6 diatas terlihat bahwa PNS di Kelurahan Sapiran yang menjadi responden yang beragama islam sebanyak 80 orang dengan persentase 96 %, dan beragama kristen sebanyak 3 orang saja dengan persentase 4 %. Dan responden yang beragama budha, hindu, katolik dengan jumlah 0 orang dengan persentase 0 %.

Data mengenai penghasilan perbulan Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.7

Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan

NO	Penghasilan	Jumlah	Persentase
1	2 – 5 jt	74	89 %
2	6 – 10 jt	9	11 %
3	11 – 15 jt	0	0 %
4	16 – 20 jt	0	0 %

5	>20 jt	0	0 %
	Jumlah	83	100 %

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.7 diatas dapat dilihat bahwa jumlah responden berdasarkan penghasilan perbulan 2 – 5 jt adalah sebanyak 74 orang dengan persentase 89 % dan penghasilan 6 – 10 jt sebanyak 9 orang dengan persentase 11 % . dan responden dengan penghasilan 11- 15 jt sebanyak 0 orang dengan persentase 0 %, responden dengan penghasilan 16 – 20 jt sebanyak 0 orang dengan persentase 0 % dan responden dengan pengahasilan > 20 jt yaitu 0 orang dengan persentase 0 %. Hal ini menunjukkan bahwa rata – rata penghasilan PNS di Kelurahan Sapiran sebesar 2 – 5 jt dengan jumlah sebanyak 74 orang atau sebesar 89 %.

C. Hasil Penelitian

a.) Pengujian Model

1. Uji Validitas

Pada uji validitas digunakan untuk mengukur ketetapan suatu item dalam kuesioner atau skala yang ingin di ukur.

Dalam penentuan valid atau tidaknya item. Untuk mengetahui tingkat validitas tersebut maka dilakukan uji statistik dengan menggunakan SPSS 16. Dengan cara mengkorelasikan jumlah skor faktor dengan skor total. Suatu pernyataan dinyatakan valid apabila nilai r hitung yang merupakan nilai *corrected item-total correlation* lebih besar dari r tabel. Kuesioner yang dinyatakan valid berarti kuesioner tersebut benar-benar mampu mengukur apa yang harus diukur.

Berdasarkan pengolahan data di ketahui bahwa koefisien korelasi (r hitung > r tabel. Nilai r tabel dengan taraf signifikan a = 0,05 dengan N= 83 baru dinyatakan valid. Berikut ini hasil uji validitas X1,X2,X3,Y :

Tabel 4.8

Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi (X1)

No	Pernyataan	R hitung Corrected item-total Correlation	R tabel (n=83, a = 0,05)	Keterangan
1	Item 1	0,622	0, 213	Valid
2	Item 2	0,852	0, 213	Valid
3	Item 3	0,805	0, 213	Valid

Sumber : Data Primer diolah

Tabel 4.9

Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan dan Produk (X2)

No	Pernyataan	R hitung Corrected item-total Correlation	R tabel (n=83, a = 0,05)	Keterangan
1	Item 1	0, 870	0, 213	Valid
2	Item 2	0, 850	0, 213	Valid
3	Item 3	0, 847	0, 213	Valid

Sumber : Data Primer diolah

Tabel 4.10

Hasil Uji Validitas Variabel Persepsi (X3)

No	Pernyataan	R hitung Corrected item-total Correlation	R tabel (n=83, a = 0,05)	Keterangan
1	Item 1	0, 250	0, 213	Valid
2	Item 2	0, 902	0, 213	Valid
3	Item 3	0, 880	0, 213	Valid
4	Item 4	0, 842	0,213	Valid

Sumber : Data Primer diolah

Tabel 4.11

Hasil Uji Validitas Variabel Minat Menabung (Y)

No	Pernyataan	R hitung Corrected item-total Correlation	R tabel (n=83, a = 0,05)	Keterangan
1	Item 1	0, 923	0, 213	Valid
2	Item 2	0, 941	0, 213	Valid
3	Item 3	0, 918	0, 213	Valid

Sumber : Data Primer diolah

Berdasarkan tabel diatas bahwa nilai r hitung dari semua variabel lokasi (X1), pengetahuan dan produk (X2), persepsi (X3) dan minat menabung (Y) lebih besar dari r tabel. Oleh karena itu dapat dismpulkan bahwa semua variabel dalan penelitian ini valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas di lakukan untuk melihat kestabilan dan konsistensi dari responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan petanyaan yang disusun dalam suatu bentuk angket. Penguji reliabel dilakukan dengan menggunakan program SPSS 16. Dapat dilihat pada uji reliabilitas dilakukan dengan uji Alpha Cronbach. Jika pengujian dilakukan dengan metode Alpha Cronbach maka r hitung dapat di lihat jika alpha pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.12

Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha

Nilai r	Tingkat Reliabilitas
>0,90	Reliabilitas Sempurna
0,70 – 0,90	Reliabilitas Tinggi
0,50 – 0,70	Reliabilitas Moderat
< 0,50	Reliabilitas Rendah

Berikut ini adalah hasil uji reliabilitas yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.13

Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.919	13

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan hasil output pada tabel 4.13 diatas diperoleh nilai alpha cronbach sebesar 0,919 dengan jumlah item pernyataan sebanyak 13 item. Dapat disimpulkan bahwa variabel reliable sempurna. Dinyatakan reliable apabila Jumlah nilai alpha > 0,7 artinya reliabilitas mencukupi (*sufficient reliability*) sementara jika alpha > 0,80 ini mensugestikan seluruh item reliabel dan seluruh tes secara konsisten secara internal karena memiliki reliabilitas yang kuat. Hal ini berarti seluruh nilai alpha besar dari 0,90. Dengan semikian, seluruh variabel dinyatakan reliable sempurna.

b.) Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

   Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi normal atau mendekati tidak. Uji normalitas yang digunakan peneliti yaitu metode *Kolmogorov-Smirnov* dengan menggunakan SPSS 16.

Tabel 4.14

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		83
Normal Parameters[a]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.26465460
Most Extreme Differences	Absolute	.059
	Positive	.051
	Negative	-.059
Kolmogorov-Smirnov Z		.536
Asymp. Sig. (2-tailed)		.936

a. Test distribution is Normal.

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.14 diatas terlihat uji normalitas yang dilakukan dengan menggunakan statistik *Kolmogorov-Smirnov* sebesar 0,536 dan nilai signifikan sebesar 0,936, atau lebih besar dari 0,05. Sehingga H0 diterima dan dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan mengikuti distribusi normal

2. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk melihat apakah terdapat masalah antara sesama variabel bebas. Dalam penelitian ini cara yang dapat dilakukan untuk melihat apakah ada atau tidaknya masalah Multikolinearitas dalam model regresi berganda adalah melihat dari nilai tolerance dan nilai VIF (*Variance Inflation Factors)*, hasil pengujian dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.15

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-3.163	.771		-4.101	.000		
	Lokasi	.078	.087	.062	.900	.371	.614	1.628
	Pengetahuan dan Produk	.376	.081	.348	4.668	.000	.521	1.918
	Persepsi	.590	.084	.563	7.008	.000	.449	2.227

Sumber : Data Primer Diolah

Pada tabel 4.15 diatas nilai tolerance semua nilai variabel bebas > 0,10 (lokasi 0,614, pengetahuan dan produk 0,521, persepsi 0,449) yaitu lebih besar dari 0,01. Untuk nilai VIF terlihat bahwa semua variabel bebas (lokasi 1,628, pengetahuan dan produk 1,918, dan persepsi 2,227) terlihat bahwa semua variabel bebas memiliki niali VIF yang kuarng dari 10. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas antar variabel dalam penelitian ini.

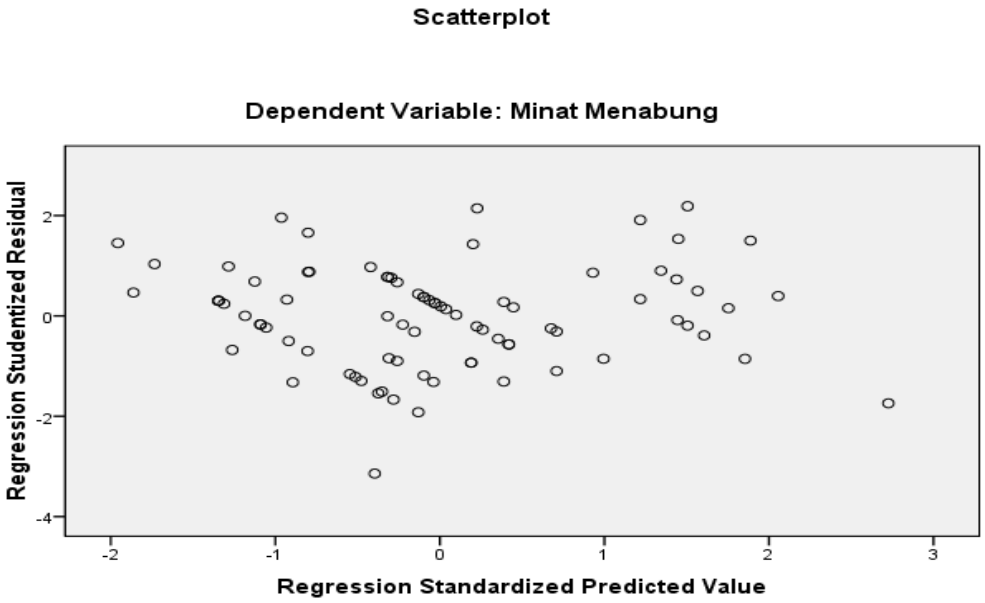
3. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan dalam penelitian ini untuk melihat apakah adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi atau untuk mengetahui adanya penyimpangan dari syarat-syarat asumsi klasik pada model regresi

dimana dalam model regresi harus dipenuhi syarat tidak adanya heteroskedastisitas. Dalam deteksi heteroskedastisitas ini dapat dilakukan dengan metode scatter plot dengan memplotkan nilai ZEPRED (nilai prediksi) dengan SRESID (nilai residualnya).

Gambar 4.1

Hasil Uji Heteroskedastisitas



Pada gambar 4.1 diatas pada uji heteroskedastisitas pada Scatterplot menunjukkan bahwa terdapat pola tertentu seperti titik yang berbentuk pola tidak beraturan. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model penelitian ini. Dan dapat juga dilihat pada uji Glejser berikut ini :

Tabel 4.16

Uji Glejser

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.163	.771		-4.101	.000
	Lokasi	.078	.087	.062	.900	.371
	Pengetahuan dan Produk	.376	.081	.348	4.668	.000
	Persepsi	.590	.084	.563	7.008	.000

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser diperoleh hasil nilai sig > 0,05. Krena nilai sig > 0.05 maka dapat dikatakan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas dan hasil uji dapat dilanjutkan.

4. Regresi Linear Berganda

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan teknik regresi. Hasil pengolahan data dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.17

Hasil Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.163	.771		-4.101	.000
	Lokasi	.078	.087	.062	.900	.371
	Pengetahuan dan Produk	.376	.081	.348	4.668	.000
	Persepsi	.590	.084	.563	7.008	.000

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.17 diatas, terdapat nilai koefisien regresi dengan melihat hasil pada tabel coefficient pada kolom unstandarized dalam kolom B. Dalam sub kolom tersebut terdapat nilai constand (konstanta) dengan nilai – 3,163 sedangkan nilai koefisien untuk lokasi (X1) 0,078, pengetahuan dan produk (X2) 0,376, dan persepsi (X3) sebesar 0,590. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat di rumuskan model persamaan regresi berganda dalam penelitian ini

$$\mathbf{Y=a+b_1X_1+b_2X_2 + b_3X_3+e}$$

Diperoleh nilai Y sebagai berikut :

$$Y = - 3.163 + 0,078X1 + 0,376X2 + 0,590X3$$

Dari persamaan diatas dapat dijelaskan nilai konstanta -3.163 berarti apabila tidak ada perubahan lokasi, pengetahuan dan produk, dan persepsi maka nilai minat menabung sebesar -3.163.

Nilai b1 sebesar 0,078 yang berarti apabila terjadi penambahan lokasi sebesar 1 satuan maka nilai minat menabung akan bertambah 0,078 satu satuan.

Nilai b2 sebesar 0,376 yang berarti apabila terjadi penambahan pengetahuan dan produk sebesar 1 satuan maka nilai minat menabung akan bertambah sebesar 0,376 satu satuan.

Nilai b3 sebesar 0,590 yang berarti apabila terjadi penambahan persepsi sebesar 1 satuan maka nilai minat menabung akan bertambah begitu juga sebaliknya.

c.) Hipotesis

1. Uji T

Pengujian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel bebas (lokasi, pengetahuan dan produk, dan persepsi) apakah berpengaruh signifikan ataukah tidak terhadap minat menabung di bank syariah pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran pada tingkat signifikan a = 5% dalam arti ($\alpha = 0,05$) secara terpisah atau parsial.

Berikut hasil pengujian hipotesis uji t sebagaimana tabel berikut ini:

Tabel 4.18

Hasil Uji T

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.163	.771		-4.101	.000
	Lokasi	.078	.087	.062	.900	.371
	Pengetahuan dan Produk	.376	.081	.348	4.668	.000
	Persepsi	.590	.084	.563	7.008	.000

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.18 diatas diketahui nilai signifikan pada variabel X1, X2, X3 sebesar (0,371; 0,000 ; 0,000) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1.) Pengaruh lokasi (X1) terhadap minat menabung di bank syariah pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran

Berdasarkan tabel diatas di peroleh nilai signifikan 0,371 >0,05, maka disimpulkan H0 diterima dan Ha1 ditolak. Artinya lokasi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung PNS di Kelurahan Sapiran

2.) Pengaruh pengetahuan dan produk (X2) terhadap minat menabung di bank syariah pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran

Berdasarkan tabel diatas di peroleh nilai signifikan 0,000 < 0,05 maka disimpulkan H0 ditolak dan Ha2 diterima. Artinya pengetahuan dan produk berpengaruh signifikan terhadap minat menabung pada PNS di Kelurahan Sapiran

3.) Pengaruh persepsi (X3) terhadap minat menabung di bank syariah pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran

Berdasarkan tabel diatas di peroleh nilai signifikan 0,000 < 0,05, maka disimpulkan H0 ditolak dan Ha3 diterima. Artinya persepsi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung PNS di Kelurahan Sapiran

2. Uji F

Pada tabel dibawah ini pengujian secara simultan (uji F), dimaksudkan untuk mengetahui apakah variabel lokasi, pengetahuan dan produk , dan persepsi secara bersama sama memiliki pengaruh terhadap minat menabung. Sebagaimana tabel berikut ini :

Tabel 4.19

Hasil Uji F

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.391	3	.797	1.351	.264[a]
	Residual	46.609	79	.590		
	Total	49.000	82			

Sumber: Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.19 diatas, didapatkan nilai F statistik sebesar 1,351 dengan nilai sig sbesar 0,264 dapat dilihat nilai signifikan lebih

besar dari 0,05, maka dapat diketahui bahwa secara simultan terdapat pengaruh signifikan antara lokasi, pengetahuan dan produk, dan persepsi terhadap minat menabung di bank syariah pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran.

3. Uji R^2

Nilai R Square pada Tabel Model Summary adalah persentase kecocokan model, atau nilai yang menunjukkan seberapa besar variabel independen menjelaskan variabel dependen.Uji koefisien determinasi ini digunakan untuk melihat tingkat signifikan variabel maka harus di cari koefisien determinasinya. Koefisien determinasi menunjukkan besarnya kontribusi variabel indenpenden terhadap dependent. Dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 4.20

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.878[a]	.771	.763	1.288

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 4.20 diatas, dapat dilihat bahwa Adjusted R Square (Koefisien Determinasi) sebesar 0,771 atau sama dengan 77,1 %. Angka tersebut bermakna bahwa minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran adalah sebesar 77,1 % sedangkan sisanya di pengaruhi oleh variabel yang lainnya yang tidak ada dalam penelitian ini.

D. ANALISIS PENULIS

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan dalam penelitian ini yang berjudul Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) Menabung Di Bank Syariah. Dengan menggunakan data primer sehingga memperoleh responden sebanyak 83 orang. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisi linear berganda. Analisi ini digunakan untuk memperkirakan dan menghitung variabel X (lokasi, pengetahuan dan produk, persepsi) yang mempengaruhi variabel Y (minat menabung). Hasil yang didapat pada analisis linear berganda ini yaitu :

Y = -3.163 + 0,078X1 + 0,376X2 + 0,590X3

Dimana nilai konstanta sebesar -3.163 menunjukkan bahwa variabel lokasi, pengetahuan dan produk, persepsi jika nilainya 0 maka minat menabung memiliki nilai -3.163.

Teknik analisis selanjutnya yaitu analisis koefisien determinasi yaitu sebesar 0,771 atau sama dengan 77,1%. Angka tersebut bermakna bahwa minat menabung Pegawai Neger Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran adalah sebesar 77,1% sedangkan sisanya di pengaruhi oleh variabel yang lainnya yang tidak ada dalam penelitian ini.

Hasil pengujian selanjutnya dapat di jelaskan sebagai berikut :

1. Lokasi terhadap Minat Menabung

   Konsep lokasi dalam perbankan sangat penting menurut teori Kasmir lokasi bank merupakan suatu tempat dimana diperjualbelikannya produk perbankan dan terdapat pusat pengendalian perbankan dalam penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat

penting. Bank yang terletak pada lokasi strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Oleh karena itu suatu lokasi sangat menentukan minat para nasabahnya selain dari pelayanannya.

Di Kelurahan Sapiran ini merupakan lokasi yang strategis, terdapat lokasi yang dekat dengan bank syariah. Namun dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada Pegawai Negeri Sipil di Kelurahan Sapiran ini hanya beberapa saja yang menabung di bank syariah di bandingkan dengan bank konvensional. Dilihat dari lokasinya memungkinkan bahwa Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran untuk menabung di bank syariah.

Dari penelitian yang telah dilakukan, melalui hasil uji F (Anova), terlihat bahwa nilai sig sebesar 0,264 > α = 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 diterima dan Ha ditolak. Maksudnya adalah secara simultan terdapat pengaruh signifikan antara lokasi, pengetahuan dan produk, persepsi terhadap minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) manabung di bank syariah.Selanjutnya melalui hasil uji T, terlihat bahwa variabel lokasi memiliki nilai sig sebesar 0,371 > α = 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 diterima dan Ha ditolak, maksudnya adalah tidak terdapat pengaruh signifikan antara variabel lokasi terhadap minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di bank syariah.

Hal ini menunjukkan bahwa lokasi tidak mempengaruhi minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di bank syariah. Hal ini dapat disebabkan lokasi kurang kuat dalam mempengaruhi minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di bank syariah. Jadi hipotesis H1 dalam penelitian ini ditolak.

2. Pengetahuan dan produk terhadap minat menabung.

Berdasarkan konsepnya pengetahuan konsumen merupakan suatu informasi oleh konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa serta pengetahuan yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan. Pengetahuan konsumen tentang bank syariah dapat menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam memilih antara bank syariah dan bank konvensional. Jika pemasar berhasil memberikan pengetahuan yang jelas mengenai bank syariah, maka bisa jadi calon nasabah akan mempertimbangkan dalam memili jasa bank syariah.

Pengetahuan merupakan salah satu faktor pendukung penting bagi seseorang atau masyarakat dalam menentukan pilihan terhadap suatu hal. Pengetahuan juga dapat di pengaruhi oleh beberapa faktor seperti: pengalaman, pendidikan, keyakinan, penghasilan, sosial dan lingkungan.

Dapat dilihat di lingkungan Kelurahan Sapiran yang masyarakatnya di dominasi oleh Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang mana dari segi pengetahuan dan produk lebih mengetahui apa itu bank syariah tetapi dilihat dari hasil wawancara sebelumnya dapat diketahui bahwa Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran pengetahuan mengenai bank syariah hanya sedikit yang menabung di bank syariah.

Dari penelitian yang telah dilakukan, melalui uji F (Anova), terlihat bahwa nilai sig sebesar 0,264 > α = 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulannya bahwa H0 diterima dan Ha ditolak. Maksudnya adalah secara simultan terdapat pengaruh signifikan antara lokasi, pengetahuan dan produk, persepsi terhadap minat menabung Pegawai Negeri Sipil

(PNS) di bank syariah. Selanjutnya melalui hasil uji T, terlihat bahwa variabel pengetahuan dan produk memiliki sig sebesar 0,000 < α = 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 ditolak dan Ha diterima. Maksudnya yaitu terdapat pengaruh signifikan antara variabel pengetahuan dan produk terhadap minat menabung Pegawai Negeri Sipil (PNS) di bank syariah.

Jadi, dapat ditarik kesimpulannya bahwa hasil penelitian yang telah di dapat sesuai dengan teorinya.

3. Persepsi terhadap minat menabung

Persepsi dalam teorinya ialah proses menerima informasi yang membuat pengertian atau suatu anggapan tentang hal disekitar kita. Hal tersebut memerlukan pertimbangan informasi mana yang perlu di perhatikan, dan bagaimana menginterprestasikannya dalam kerangka kerja dari pengetahuan kita yang telah ada.

Dalam arti lain juga dapat dirumuskan bahwa pada hakikatnya persepsi juga merupakan suatu proses yang memungkinkan kita mengorganisir informasi dan menginterprestasikan kesan terhadap lingkungan sekitarnya. Sama halnya dengan persepsi pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran mengenai bank syariah.

Dari penelitian yang telah dilakukan, melalui uji F (Anova), terlihat bahwa nilai sig sebesar 0,264 > α = 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulannya bahwa H0 diterima dan Ha ditolak. Maksudnya adalah secara simultan terdapat pengaruh signifikan antara lokasi, pengetahuan dan produk, persepsi terhadap minat menabung pada Pegawai Negeri Sipil

(PNS) di bank syariah. Selanjutnya melalui hasil uji T, terlihat bahwa variabel persepsi memiliki sig sebesar 0,000 < 0,05. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 ditolak dan Ha diterima. Maksudnya yaitu terdapat pengaruh signifikan antara variabel persepsi terhadap minat menabung pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) di bank syariah.

Jadi, dapat ditarik kesimpulan bahwa hasil penelitian yang telah di dapat sesuai dengan teorinya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) Menabung di Bank Syariah studi kasus PNS di Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo baleh dikemukakan kesimpulan sebagai berikut :

1. Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menabung pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) diperoleh nilai (sig = 0,371 > α = 0,05). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 diterima dan Ha1 ditolak.
2. Pengetahuan dan produk berpengaruh signifikan terhadap minat menabung pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) diperoleh nilai (sig= 0,000 < α = 0,05). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 ditolak dan Ha2 diterima.
3. Persepsi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) diperoleh nilai (sig = 0,000 < α = 0,05). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H0 ditolak dan Ha3 diterima.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas saran yang diajukan peneliti adalah :

1. Perlunya mencari variabel-variabel lain yang lebih sesuai dan secara teoritis bisa meramalkan minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Kelurahan Sapiran untuk menabung di bank syariah. Peneliti menyarankan untuk penelitian selanjutnya agar mencoba meneliti variabel motivasi.

2. Penelitian ini menggunakan item pernyataan dengan jumlah yang sedikit, sebaiknya pada penelitian selanjutnya menggunakan item pernyataan yang banyak.

DAFTAR PUSTAKA

1. BUKU

Agus Tri Basuki, Nano Prawoto. 2016. *Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis.* Jakarta: Rajawali Pers

Danang Sunyoto. 2011. *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi.* Yogyakarta :CAPS

Damiati dkk. *Perilaku Konsumen*. 2017. Depok : PT Raja Grafindo Persada

DR. Nugroho J.Setiadi, S.E.,M.M . 2003. *Perilaku Konsumen*. Jakarta : KENCANA PRENADA MEDIA GROUP

Dr. Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*. 2014. Jakarta : PRENADA MEDIA GROUP

DRS, Danang Sunyoto,SH,SE,MM . 2013. *Teori, Kuesioner & Analisis Data untuk Pemasaran & Perilaku Konsumen.* Yogyakarta : Graha Ilmu

J. Paul Peter & Jerry C.Olson. 2013. *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran* Jakarta : Salemba Empat

Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* . 2015. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada

Misbahuddin dan Iqbal Hasan. 2013. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik,* Jakarta : Bumi Aksara , ed-2

Muhammad, Metodologi Penelitian Ekonomi Islam. 2008. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada

Philip Kotler & Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Penerbit Erlangga, Edisi ke-13

Prof.Dr. Lijan Poltak Sinambela,M.M, M.Pd. 2014. *Metodologi Penelitian Kuantitatif.* Yogyakarta : Graha Ilmu

Prof Dr. Thamrin Abdullah dan Dr. Francis Tantri. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada

Prof Dr. Wibowo, S.E.,M.PHIL .2014. *Prilaku Dalam Organisasi*. Jakarta, PT RajaGrafindo Persada, Edisi Kedua

Sentot Imam Wahjono. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank* . Yogyakarta : Graha Ilmu

Sofyan Siregar. 2014. *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif.* Jakarta : PT Bumi Aksara

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis.* Bandung: Alfabeta

Suryani & Hendryadi. 2015. *Metode Riset Kuantitatif*. Jakarta : PT Fajar Interpratama Mandiri

2. <u>Jurnal dan Skripsi</u>

Arum Wida Ainina. 2018. "Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta" Skripsi- Universitas Islam Indonesia Yogyakarta : 33

M. Khariska Afriadi. 2016. "Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah di Bank Syariah " Studi Kasus pada Mayarakat Komplek Perumahan Kel. Kandang Mas kec. Kampung Melayu Kota Bengkulu Skripsi- IAIN Bengkulu : 48

Nur Laili Maghfiroh. 2018. "Analisi faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung" Studi kasus pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya : 25

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pegawai Negeri Sipil (PNS) Menabung Di Bank Syariah

(Studi Kasus PNS Di Kelurahan Sapiran Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh)

Oleh

Devy Cintiya Suci

I. Identitas Responden :

Berilah tanda centang (√) pada kolom yang telah disediakan.

1. Nama Responden :..... (boleh tidak diisi)
2. Jenis Kelamin :

☐ laki-laki ☐ Perempuan

3. Umur :

☐ 20 - 25 ☐ 31 - 35 ☐ 41 - 45

☐ 26 - 30 ☐ 36 - 40 ☐ > 45

4. Agama :

☐ Islam ☐ Budha ☐ Katolik

☐ Kristen ☐ Hindu

5. Penghasilan Perbulan :

☐ 2 - 5 jt ☐ 11 - 15 jt ☐ > 20 jt

☐ 6 - 10 jt ☐ 16 - 20 jt

II. Petunjuk Pengisian

1. Bacalah sebaik – baiknya setiap pertanyaan dan setiap alternatif jawaban yang diberikan.
2. Kuesioner ini semata-mata untuk keperluan akademik atau penelitian mohon dijawab dengan jujur
3. Berilah tanda centang (√) untuk jawaban yang bapak/ibuk anggap paling benar.
4. Setiap jawaban akan diberi nilai sebagai berikut:
   a. STS : Sangat Tidak Setuju = 1
   b. TS : Tidak Setuju = 2
   c. CS : Cukup Setuju = 3
   d. S : Setuju = 4
   e. SS : Sangat Setuju = 5

A. Lokasi (X1)

No	PERNYATAAN	STS	TS	CS	S	SS
1.	Lokasi Bank Syariah sangat strategis dan dekat dengan kelurahan sapiran					
2.	ATM Bank Syariah mudah di temui dimana saja					
3.	Bank Syariah lebih dominan dibandingkan bank konvensional					

B. Pengetahuan & Produk (X2)

No	PERNYATAAN	STS	TS	CS	S	SS
1.	Saya mengetahui dan memahami apa itu bank syariah					
2.	Saya mengetahui bahwa di Bank Syariah tidak menggunakan sistem bunga tetapi menggunakan sistem bagi hasil					
3.	Saya mengetahui produk-produk tabungan di bank syariah					

C. Persepsi (X3)

No	PERNYATAAN	STS	TS	CS	S	SS
1.	Menurut saya menabung di bank syariah atau di bank konvensional sama saja					
2.	Saya memilih menggunakan produk tabungan di Bank Syariah karena kejelasan akad di awal yang menurut saya sesuai dengan prinsip saya					
3.	Saya memilih menabung di Bank Syariah karena memudahkan dalam					

	transaksi dan lebih cepat					
4.	Saya memilih menabung di Bank Syariah karena perhatian karyawan terhadap nasabahnya sangat bagus					

D. Minat Menabung (Y)

No	PERNYATAAN	STS	TS	CS	S	SS
1.	Saya lebih berminat menabung di bank syariah dari pada bank konvensional					
2.	Saya berminat menabung di bank syariah karena bank syariah merupakan bank yang menerapkan sistem syariah					
3.	Saya senang menabung di Bank Syariah karena karyawan bank memberikan saya informasi mengenai produk-produk tabungan secara jelas.					

```
GET
  FILE='C:\Users\compaq\Documents\DATA OUTPUT SKRIPSI DEVY C.S.sav'.
DATASET NAME DataSet0 WINDOW=FRONT.
CORRELATIONS
  /VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 Total_X1
  /PRINT=TWOTAIL NOSIG

  /MISSING=PAIRWISE.


[DataSet1] C:\Users\compaq\Documents\DATA OUTPUT SKRIPSI DEVY C.S.sav
```

Correlations

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	Total_X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.268**	.168*	.622**
	Sig. (2-tailed)		.001	.041	.000
	N	149	149	149	149
X1.2	Pearson Correlation	.268**	1	.661**	.852**
	Sig. (2-tailed)	.001		.000	.000
	N	149	149	149	149
X1.3	Pearson Correlation	.168*	.661**	1	.805**
	Sig. (2-tailed)	.041	.000		.000
	N	149	149	149	149
Total_X1	Pearson Correlation	.622**	.852**	.805**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	149	149	149	149

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	Total_X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.634**	.635**	.870**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	149	149	149	149
X2.2	Pearson Correlation	.634**	1	.528**	.850**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000

	N	149	149	149	149
X2.3	Pearson Correlation	.635**	.528**	1	.847**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	149	149	149	149
Total_X2	Pearson Correlation	.870**	.850**	.847**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	149	149	149	149

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Total_X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.019	-.002	-.016	.250**
	Sig. (2-tailed)		.815	.976	.845	.002
	N	149	149	149	149	149
X3.2	Pearson Correlation	.019	1	.785**	.701**	.902**
	Sig. (2-tailed)	.815		.000	.000	.000
	N	149	149	149	149	149
X3.3	Pearson Correlation	-.002	.785**	1	.689**	.880**
	Sig. (2-tailed)	.976	.000		.000	.000
	N	149	149	149	149	149
X3.4	Pearson Correlation	-.016	.701**	.689**	1	.842**
	Sig. (2-tailed)	.845	.000	.000		.000
	N	149	149	149	149	149
Total_X3	Pearson Correlation	.250**	.902**	.880**	.842**	1
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.000	.000	
	N	149	149	149	149	149

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

[DataSet1] C:\Users\compaq\Documents\DATA OUTPUT SKRIPSI DEVY C.S.sav

Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	Total_Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.795**	.764**	.923**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	149	149	149	149
Y.2	Pearson Correlation	.795**	1	.812**	.941**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	149	149	149	149
Y.3	Pearson Correlation	.764**	.812**	1	.918**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	149	149	149	149
Total_Y	Pearson Correlation	.923**	.941**	.918**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	149	149	149	149

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Residuals Statistics[a]

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	4.20	15.08	8.75	2.323	83
Std. Predicted Value	-1.957	2.726	.000	1.000	83
Standard Error of Predicted Value	.149	.555	.268	.090	83
Adjusted Predicted Value	4.05	15.42	8.75	2.329	83
Residual	-3.827	2.756	.000	1.265	83
Std. Residual	-2.970	2.139	.000	.982	83
Stud. Residual	-3.142	2.186	-.002	1.010	83
Deleted Residual	-4.283	2.880	-.006	1.339	83
Stud. Deleted Residual	-3.338	2.241	-.004	1.025	83
Mahal. Distance	.102	14.253	2.964	2.770	83

Cook's Distance	.000	.295	.015	.036	83
Centered Leverage Value	.001	.174	.036	.034	83

a. Dependent Variable: Total_Y

```
RELIABILITY
  /VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X2.1 X2.2 X2.3 X3.1 X3.2 X3.3 X3.4 Y.1 Y.2 Y.3
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA

  /SUMMARY=TOTAL.
```

Correlations

```
[DataSet1] C:\Users\compaq\Documents\DATA OUTPUT SKRIPSI DEVY C.S.savS
```

Correlations

		Total_X1	Total_X2	Total_X3	Total_Y
Total_X1	Pearson Correlation	1	.525**	.633**	.593**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	149	149	149	149
Total_X2	Pearson Correlation	.525**	1	.670**	.774**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	149	149	149	149
Total_X3	Pearson Correlation	.633**	.670**	1	.818**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	149	149	149	149
Total_Y	Pearson Correlation	.593**	.774**	.818**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	149	149	149	149

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

```
RELIABILITY
  /VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X2.1 X2.2 X2.3 X3.1 X3.2 X3.3 X3.4 Y.1 Y.2 Y.3
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA

  /SUMMARY=TOTAL.
```

Reliability

```
[DataSet1] C:\Users\compaq\Documents\DATA OUTPUT SKRIPSI DEVY C.S.sav
```

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.919	13

Regression

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.878[a]	.771	.763	1.288

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Pengetahuan & produk, Persepsi

b. Dependent Variable: Minat Menabung

```
[DataSet1] C:\Users\compaq\Documents\DATA OUTPUT SKRIPSI DEVY C.S.sav
```

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Total_Y	8.75	2.645	83
Total_X1	8.72	2.097	83
Total_X2	9.43	2.445	83
Total_X3	13.01	2.521	83

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.391	3	.797	1.351	.264[a]
	Residual	46.609	79	.590		
	Total	49.000	82			

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Pengetahuan dan Produk, Persepsi

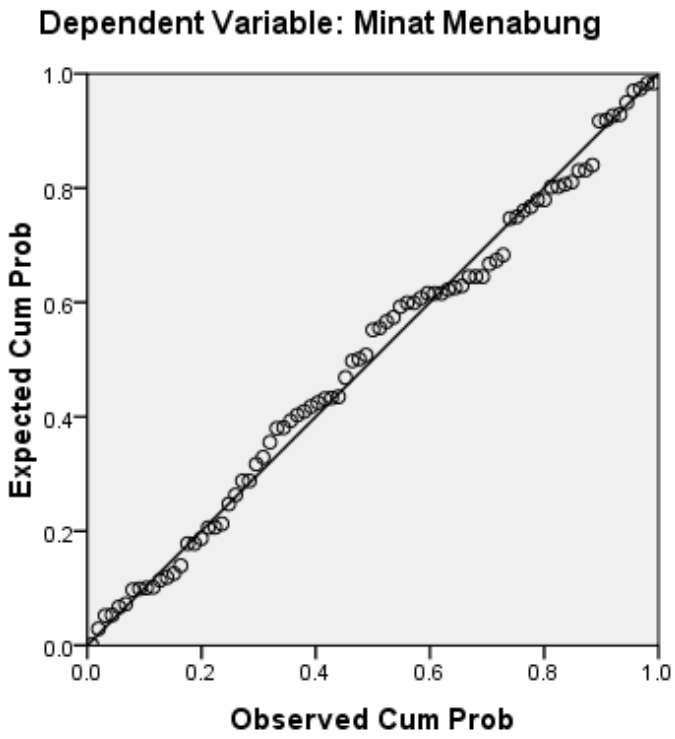
b. Dependent Variable: Abs

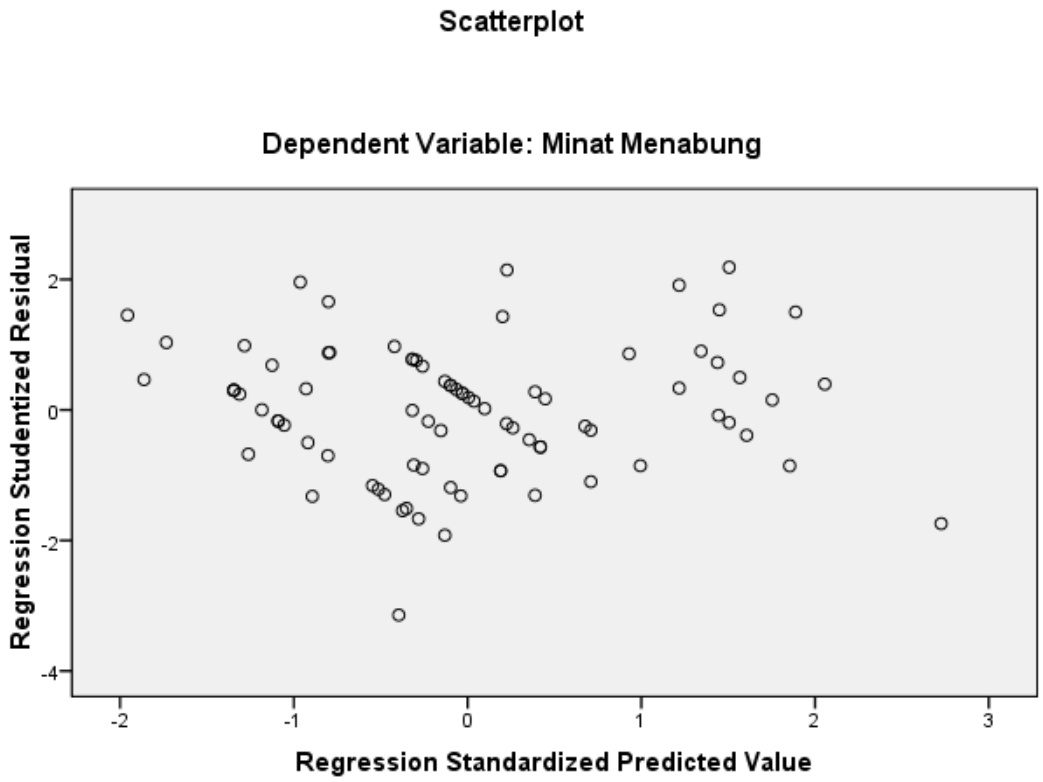
Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-3.163	.771		-4.101	.000		
	Lokasi	.078	.087	.062	.900	.371	.614	1.628
	Pengetahuan & produk	.376	.081	.348	4.668	.000	.521	1.918
	Persepsi	.590	.084	.563	7.008	.000	.449	2.227

a. Dependent Variable: Minat Menabung

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual




Scatterplot
Dependent Variable: Minat Menabung
Regression Studentized Residual
Regression Standardized Predicted Value
2
0
-2
-4
-2
-1
0
1
2
3

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-3.163	.771		-4.101	.000		
	Lokasi	.078	.087	.062	.900	.371	.614	1.628
	Pengetahuan dan Produk	.376	.081	.348	4.668	.000	.521	1.918
	Persepsi	.590	.084	.563	7.008	.000	.449	2.227

a. Dependent Variable: Minat Menabung

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		83
Normal Parameters[a]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.26465460
Most Extreme Differences	Absolute	.059
	Positive	.051
	Negative	-.059
Kolmogorov-Smirnov Z		.536
Asymp. Sig. (2-tailed)		.936

a. Test distribution is Normal.

DATA KUESIONER RESPONDEN

No	Lokasi (X1)			Total X1	Pengetahuan & Produk (X2)			Total X2	Persepsi (X3)				Total (X3)	Minat Menabung (Y)			Total (Y)
	X1	X2	X3		X1	X2	X3		X1	X2	X3	X4		X1	X2	X3	
1	5	2	2	9	2	2	2	6	5	3	3	3	14	3	3	3	9
2	4	2	2	8	2	3	2	7	4	3	3	3	13	3	3	3	9
3	5	1	1	7	2	3	1	6	4	2	2	3	11	2	2	3	7
4	4	3	3	10	4	5	3	12	4	4	4	4	16	4	5	5	14
5	5	5	2	12	4	3	3	10	5	2	2	2	11	2	3	2	7
6	4	4	3	11	4	4	4	12	3	5	5	4	17	5	5	5	15
7	4	3	2	9	4	4	4	12	3	4	4	4	15	4	4	4	12
8	4	2	2	8	4	4	4	12	4	2	2	2	10	2	2	2	6
9	4	2	2	8	3	2	2	7	4	3	2	2	11	2	3	2	7
10	5	2	2	9	4	5	4	13	4	5	5	4	18	4	4	4	12
11	4	2	2	8	4	4	4	12	4	3	3	3	13	2	3	3	8
12	4	1	1	6	3	5	5	13	5	5	3	5	18	5	5	3	13
13	5	1	1	7	3	4	1	8	5	3	3	3	14	1	3	3	7
14	4	2	2	8	3	3	3	9	4	3	3	3	13	3	3	3	9
15	5	5	4	14	4	5	3	12	4	4	4	5	17	5	4	3	12
16	5	5	5	15	4	5	4	13	3	5	5	5	18	5	5	4	14
17	2	2	4	8	2	3	2	7	4	2	2	2	10	2	2	2	6
18	4	2	2	8	3	4	4	11	3	4	2	4	13	3	5	4	12
19	3	4	2	9	3	4	2	9	4	3	4	3	14	2	3	3	8
20	5	4	4	13	3	3	4	10	4	5	4	3	16	3	4	3	10
21	3	2	2	7	4	4	3	11	4	4	3	3	14	3	4	3	10
22	4	2	2	8	2	2	2	6	4	1	2	3	10	2	2	2	6
23	4	2	2	8	2	2	2	6	4	2	2	2	10	2	2	2	6
24	3	3	4	10	4	5	3	12	4	4	4	4	16	4	4	4	12
25	1	2	3	6	2	1	3	6	5	3	3	3	14	1	1	2	4
26	3	3	3	9	3	4	2	9	3	3	3	3	12	3	3	3	9
27	4	4	3	11	4	4	2	10	4	3	3	4	14	3	3	3	9
28	4	2	2	8	4	4	4	12	4	3	3	3	13	3	3	4	10
29	4	3	3	10	2	5	2	9	4	2	2	2	10	3	3	2	8
30	4	3	3	10	4	5	4	13	4	5	4	5	18	5	5	5	15
31	4	2	2	8	4	4	3	11	4	2	2	3	11	2	2	2	6
32	4	2	1	7	4	3	2	9	5	3	2	3	13	2	2	2	6
33	5	5	5	15	4	5	5	14	5	5	5	5	20	4	5	4	13
34	5	3	2	10	5	3	4	12	4	2	3	3	12	4	3	4	11
35	4	4	4	12	3	3	3	9	4	3	3	3	13	3	3	3	9
36	3	3	1	7	4	4	1	9	4	2	2	2	10	1	2	2	5

37	3	2	2	7	3	3	2	8	4	2	2	2	10	2	2	2	6
38	4	2	2	8	3	3	2	8	4	3	2	3	12	2	2	2	6
39	4	5	2	11	3	4	3	10	5	4	3	2	14	2	4	3	9
40	4	3	3	10	4	4	4	12	4	4	3	3	14	3	3	3	9
41	4	3	3	10	3	4	2	9	5	3	3	3	14	3	3	3	9
42	5	2	2	9	4	3	3	10	3	2	2	2	9	2	2	2	6
43	4	2	2	8	3	3	3	9	4	3	3	2	12	2	2	2	6
44	4	2	2	8	2	2	2	6	4	2	2	2	10	2	2	2	6
45	3	3	2	8	2	2	2	6	5	2	2	2	11	2	2	2	6
46	3	2	1	6	3	3	2	8	3	2	2	3	10	2	2	2	6
47	3	2	2	7	4	4	2	10	3	2	3	3	11	2	2	2	6
48	3	2	2	7	3	3	2	8	3	2	3	3	11	3	3	2	8
49	4	3	4	11	4	4	3	11	4	5	4	4	17	4	5	4	13
50	2	2	1	5	2	2	1	5	4	1	2	2	9	1	2	2	5
51	3	1	1	5	3	2	2	7	4	2	2	2	10	3	2	2	7
52	3	2	2	7	2	1	1	4	5	1	1	2	9	2	2	2	6
53	3	2	2	7	3	3	2	8	5	2	2	3	12	2	2	2	6
54	1	2	2	5	1	2	1	4	4	3	3	2	12	1	1	3	5
55	2	1	1	4	2	2	2	6	4	2	2	1	9	2	2	2	6
56	3	2	2	7	3	2	2	7	4	2	2	3	11	3	3	3	9
57	3	2	2	7	3	3	2	8	4	2	2	3	11	3	3	3	9
58	4	3	2	9	2	2	2	6	3	2	2	3	10	2	2	2	6
59	3	3	3	9	4	5	3	12	4	4	4	5	17	4	5	4	13
60	3	2	2	7	3	4	2	9	5	2	3	3	13	3	3	3	9
61	3	3	3	9	3	3	2	8	4	3	3	3	13	3	3	2	8
62	4	3	2	9	4	3	2	9	3	3	3	3	12	3	3	2	8
63	3	3	2	8	4	3	2	9	4	3	3	3	13	3	3	3	9
64	4	3	3	10	3	3	3	9	4	3	3	3	13	3	3	3	9
65	3	3	3	9	3	4	2	9	5	3	3	3	14	3	2	3	8
66	3	3	2	8	3	3	2	8	4	3	3	3	13	2	3	2	7
67	3	3	2	8	3	4	2	9	4	3	3	3	13	2	3	2	7
68	4	3	2	9	2	2	2	6	5	2	2	3	12	2	2	2	6
69	4	3	2	9	3	3	3	9	4	3	3	3	13	3	3	3	9
70	4	5	5	14	3	5	3	11	5	4	4	4	17	4	4	4	12
71	4	3	3	10	4	4	4	12	5	3	3	3	14	4	3	3	10
72	3	3	2	8	3	3	2	8	5	2	3	3	13	3	3	3	9
73	4	4	3	11	4	4	4	12	5	4	4	4	17	4	4	4	12
74	3	3	4	10	5	5	5	15	4	3	5	3	15	4	5	5	14
75	4	3	2	9	4	3	3	10	4	3	3	3	13	3	3	3	9
76	4	2	2	8	5	4	4	13	4	4	4	5	17	5	4	4	13
77	5	2	2	9	3	4	2	9	3	3	3	3	12	3	3	3	9
78	5	3	2	10	3	4	2	9	4	3	3	3	13	3	3	3	9

79	3	2	2	7	4	4	4	12	4	3	3	3	13	3	3	3	9
80	3	2	2	7	4	4	4	12	4	2	3	2	11	2	3	3	8
81	4	2	3	9	4	4	4	12	5	3	3	3	14	4	3	3	10
82	5	2	2	9	4	4	3	11	4	3	3	3	13	3	3	3	9
83	5	2	2	9	4	4	3	11	4	2	3	3	12	3	3	3	9