PENGARUH PENGETAHUAN MENGENAI PRODUK TABUNGAN SIKOCI TERHADAP KEPUTUSAN MENABUNG NASABAH DI PT. BANK NAGARI CABANG SYARIAH PAYAKUMBUH

PROPOSAL SKIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi SI Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Disusun Oleh:

SILVI ANGGRAINI

3321339

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

UIN SJECH M.DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

2025

SURAT PERNYATAAN ORISINILITAS

Yang Bertanda Tangan Di Bawag Ini:

Nama	: Silvi Anggraini
Nim	: 3321339
Tempat/Tanggal Lahir	: Bukittinggi,
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi Dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	:Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada PT.Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa karya ilmiah (skipsi) dengan judul di atas adalah benar asli karya penulis. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skipsi ini bukan karya sendir, maka penulis bersedia diproses sesuai hukuk yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot hingga batas waktu yang ditentukan ditentukan.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 29 juli 2025

Yang menyatakan

Silvi Anggraini

NIM. 3321339

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skipsi ini berjudul" Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh." Yang disusun oleh Silvi Anggraini dengan Nim 3321339 jurusan Perbankan Syraiah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi tahun akademik 2025, telah memenuhi persyaratan ilmiah dan disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah.

Dengan persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 29 Juli 2025

Pembimbing

Dr. Rini Elvira, SE., M.Si

Nip.197708152011012007

HALAMAN PERSEMBAHAN

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh..

Bismillahirrahmaanirrahim

Sembah sujud serta puji dan syukur pada-Mu Allah SWT. Pencipta semesta alam yang menciptakanku dengan bekal yang begitu teramat sempurna. Taburan cinta, kasih sayang rahmat dan hidayat-Mu telah memberikan ku kekuatan, kesehatan, semangat pantang menyerah dan merahmatiku dengan ilmu pengetahuan serta cinta yang pasti ada disetiap ummat-Mu. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam selalu ku limpahkan kehadiran Rasulullah Muhammad SAW.

Ku persembahkan kado kecil ini (skripsi) ini untuk orang tercinta dan tersayang atas kasihnya yang berlimpah.

ORANG TUA TERCINTA

Cinta pertama dan panutan dan panutanku ,papa Afrizal. Pintu surga, mama Rince Nurmala Sari. Terimakasih karena telah melahirkan, merawat, membibing, membesarkan, menjadi pendengar yang baik, mendoakan, meng"iya"kan semua keinginan pipi,selalu memenuhi kebutuhan pipi, selalu mendukung keptusan hidup pipi,memberikan pendidikan yang baik, tidak pernah menuntut apapun terhadap pipi, selalu memastikan ppi agar hidup tenang, aman, nyaman, dan banyak hal positif lainya yang di berikan kepada pipi selama 23 tahun yang penuh dengan haru serta berharga ini. Papa mama, kalian adalah salah satu menggapa alsan pipi kuliah setinggi mungkin, gelar S.E ini spesial untuk kalian. Terimakasih karena selalu melangitkan doa kalian sehingga pipi selalu diberikan kelancaran dan kemudahan dalam hal apapun. I am nothing without you, love u more<3.

MY SELF

Teruntuk diri sendiri , terimakasih kepada wanita sederhana yang memiliki keinginan tinggi namun terkadang sulit dimengereti isi kepalanya, sang penulis yaitu, diriku sendiri Silvi Anggraini. seorang anak tunggal yang berusia 23 tahun yang keras kepala namun terkadang sifatnya seperti anak kecil pada umunya. Terimakasih sudah menjadi anak tunggal yang kuat sebagai harapan kedua orang tua mu. Terimakasih telah berusaha keras untuk meyakinkan dan menguatkan dirimu sendiri bahwa kamu dapat menyelesaikan studi ini sampai selesai. Berbahagialah selalu dimanapun kamu berada, silvi . Rayakan selalu kehadiranmu jadilah bersinar dimanapun kamu memijakkan kaki. Saya yakin usaha dan doa mu yang selalu kamu langitkan Allah sudah merencanakan dan memberikan pilihan yang tidak terduga pastinya terbaik untuk dirima. Semoga kebaikan terus berada padamu dan semoga Allah selalu meridhoi setiap langkahmu dan selalu dalam lindungan-Nya. Aamiin.

Saudara-saudara (Keluargaku Tersayang)

Adik-adikku: ***Barra Albiruni Fahem Abdullah Dan Calief Adha Fahem Abdullah*** *terimakasih telah menjadi alasan untuk uni tetap kuat dan melangkah sejauh ini.tungguin uni sampai bisa membahagiakan abang dan adek yaa, i love u.*

Serta seluruh keluarga besar, terimakasih atas do'a yang tak henti-hentinya terucap serta dukungan yang engkau berikan kepada saudaramu ini, tanpa adanya dukungan ini mungkin saudaramu ini tidak akan bisa menyelesaikan studi, tiada yang paling menyenangkan dari pada saat berkumpul dan akur bersama, walaupun adanya kesalah fahaman antara saudara, tapi hal ini selalu memberikan warna yang tidak akan pernah dapat digantikan oleh apapun.

Untuk mamak dan ante ***Febrinofa A.Md, Tra, Ringga Febrianto A.Md, Akun*** *dan* ***Fitriani S.E*** *terima kasih atas semua dukungan yang sangat berharga bagi pipi, senantiasa mengerti apapun yang pipi rasakan., selalu memberikan semngat, inspirasi maupun materi yang di berikan kepada penulis . pipi sangat bahagia telah lahir di keluarga besar yang sangat sederhana ini. Terima kasih banyak atas cinta dan kasih yang telah diberikan.*

*Untuk pemilik nama **Mutiara Chobita Aratusa S.E** saudara tidak sedaraj yang sudah penulis anggap sebagai kaka sendiri sejak lama perkenalan kita, terimakasih telah memotivasi ,menuntun,memberikan ide-ide dari awal hingga akhir penulisan skipsi ini, terimakasih atas waktu dan kesabarannya yang di berikan hanya untuk memberikan arahan danbertukar pikiran selama penulis membuat skipsi ini. Sehat- sehat selalu ya tetap lah jadai orang yang penuis kenal.*

Seperjuangan

*Untuk saidara satu kelas(**Rahma Yani Sania)** terimakasih elah mau berjunagng bersama- sama dari awal perkulihan hingga akhir penulisan skipsi, memberikan ide-ide , solusi dan bertukar pikiran dalam masalah dan kendala yang kita hadapi selama perkuliahan. Selanjutnta sahabat penulis **(Okta Resma Ramadhani, Kuntum Khairunnisa A.Md Keb)**terimakasih atas semangat, dukungan dan bantuannya dalam penulisan skipsi ini, kita sama-sama merasakan jatuh bangun dan bangkit bersama selama perkulihan walaupun di universitas yang berbeda, tangis dan tawa telah kita lalui bersama-sama. Semoga kita semua bisa menikmati buah manis dari hasil perjungan kita selama ini.*

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbi'alamin. Puji syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **"Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Pt. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh"**. Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Strata Satu (S.1) program studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat selesai dengan berkat dukungan dan bantuan dari segala pihak, oleh karena itu penulis berterimakasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan kontribusi dalam menyelesaikan skripsi ini. Secara khusus pada kesempatan ini disampaikan terimakasih kepada:

1. **Prof. Dr. Silfia Hanani,** M.Si selaku Rektor UIN SMDD Bukittinggi beserta jajarannya, yang telah meberikan fasilitas dan pelayanan untuk kepentingan perkulihan dari awal hingga akhir penulis menyelesaikan studi.
2. **Dr. Aidil Alfin, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

(FEBI) Universitas Islam Negeri(UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi dan jajaranya.

3. **Yenti Astari Dewi SE.,AKT.,MM** selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah membantu selama proses perkuliahan dari awal hingga penulis menyelesaikan studi di perguruan tinggi ini.
4. **Gusril Basil, SH,M.Hum** selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selalu mengarahkan, membimbing dan mempermudah urusan penulis dalam bidang akademik.
5. **Dr. Rini Elvira, SE, M.Si** selaku dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan, saran dan semangat pada penulis dari awal penulisan hingga tersusunnya skripsi ini.
6. Seluruh staff kepegawaian selingkup Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan staff kepegawaian Rektorat Universitas Islam Negri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang pernah memberikan penulis segenap ilmu yang dimiliki, arahan dan bimbingan kepada penulis.
7. Seluruh staff perpustakaan Universitas Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas peminjaman buku yang penulis butuhkan dalam penulisan skripsi.
8. Seluruh staff kariawan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh yang telah memberikan wadah untuk penulis dalam melakukan penelitian.

Semoga arahan, bimbingan dan motivasi yang Bapak dan Ibu serta rekan- rekan berikan, menjadi amal ibadah dan mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Skripsi ini diselesaikan dengan sepenuh kemampuan, namun penulis

menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini. Dengan kerendahan hati penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca

Bukittinggi, 29 Juli 2025



Silvi anggraini

NIM.3321339

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN
ORIGINALITAS SURAT
PERSETUJUAN PEMBIMBING
PENGESAHAN TIM PENGUJI
HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR i
DAFTAR ISI iv
DAFTAR TABEL vi
DAFTAR GAMBAR vii
DAFTAR LAMPIRAN viii
ABSTRAK ix
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah 10
C. Batasan Masalah 10
D. Rumusan Masalah 10
E. Tujuan Dan Manfaat Penulisan 11
F. Penjelasan Judul 11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 15
A. Landasan Teori 15
1. Teori Konsumsi Islam 15
2. Keputusan Menabung 16
a. Defenisi Keputusan Menabung 16
b. Indikator Keputusan Menabung 18
c. Faktor- faktor keputusan menabung 20
3. Pengetahuan Mengenai Produk 21
a. Defenisi Pengetahuan Mengenai Produk 21
b. Indikator Pengetahuan Mengenai Produk 23
c. Fakto-Faktor Pengetahuan Mengenai Produk 25
4. Pengaruh Pengetaun Mengenai Produk Tabungan Terdap Keputusan Menabung 26
B. Kajian Terdahulu 27
C. Kerangka Pemikiran 31
D. Hipotesis 33
BAB III METODE PENELITIAN 34

A. Jenis Penelitian 34
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 34
C. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data 35
D. Populasi dan Sampel 36
E. Defenisi Orientasi Penelitian 37
F. Instrumen Penelitian 38
G. Teknik Analisis Data 38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 44
A. Gambaran Umum Objek Penelitian 44
B. Gambaran Umum Deskriptif Kuisioner 47
C. Hasil Penelitian 48
D. Pembahasan 47
BAB V PENUTUP 65
A. Kesimpulan 66
B. Saran 66
DAFTAR PUSTAKA 67
LAMPIRAN 71

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Data Nasabah Tabungan Nagari Cabang Syariah Payakumbuh 8

Tabel 3.1 Interpretasi Nilai R Korelasi 43

Tabel 4.1 Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif 48

Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Item Kuisioner 49

Tabel 4.3 Hasil Uji Reabilitas 50

Tabel 4.4 Hasil Uji Normalitas Data 51

Tabel 4.5 Hasi Uji Normalitas setelah LN 52

Tabel 4.6 Hsil Uji Homogenitas Data 53

Tabel 4.7 Hasil Uji Linearlitas Data 54

Tabel 4.8 Hasil Uji Model Regresi Linear Sederhana 55

Tabel 4.9 Hasi Uji t 56

Tabel 4.10 Hasil Uji Koefisien Determinan 57

DAFTAR GAMBAR

Kerangka Pemikiran..... 32

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuisioner Penelitian 71
2. Tabulasi Data Jawaban Kuisioner 76
3. Hasil Output SPSS 79
4. Dokumentasi 83
5. SK Pembimbing 90
6. Surat Izin Observasi 91
7. Surat Izin Penelitian 92
8. Surat Balasan Penelian 93
9. Surat Bebas Plagiasi 94
10. Timeline 95

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh"**. Disusun oleh **Silvi Anggraini**, **NIM 3321339**. Program Studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Peneltian ini di latar belakangi oleh pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci, karena masih banyak calon nasabah yang tidak mengetahui dan memahami produk tabungan. Hal ini berdampak pada keputusan menabung yang menjadi rumsan masalah yaitu: apakah pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah serta seberapa besar pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci terhadap keputusan menabung nasabah di PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode kuantitatif. Populasi berjumlah 1.412 nasabah tabungan sikoci dengan jumlah sampel sebanyak 124 orang yang diperoleh dengan menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Sumber data pada penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan menyebarkan kuisioner kepada responden yaitu nasabah PT.Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. selain itu juga melakukan observasi. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, kuisioner dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data menggunakan model regresi sederhana.

Tabel hasil uji t di atas, dapat dilihat bahwa nilai sig ∝sebesar 0,413 < nilai sig ∝ tabel 1,986 serta dari tabel *coefficients* diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Maka Ha diterima dan Ho ditolak..Seberapa besar pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung. Dapat dilihat berdasarkan hasil uji koefisien determinasi yang mempunyai hasil uji bahwa bahwa nilai R 2 (Adjusted R square) adalah 0,653 sama dengan 65,3% yang berarti kuat. Hal ini dapat diketahui bahwa pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh 65,3% terhadap keputusan menabung . Sedangkan sisanya yaitu sebesar 34,7 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian inis seperti reputasi dan kualitas.

Kata kunci: Pengetahuan Produk, Keputusan Menabung, PT.Bank Nagari

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan merupakan segala sesuatu atau segala urusan yang bersangkutan tentang bank, perbakan biasanya akan mencakup tentang kelembagaan , kegiatan usaha, kegiatan simpan atau menghimpun dana, kegiatan pinjaman atau menyalurkan dana. Dimana dana yang telah di himpun dari masyarakat akan di salurkan kembali kepeda masyarakat dalam bentuk memberikan pinjaman dana untuk masyarakat yang memerlukan dana untuk usaha atau dana lainnya. Perbankan di indonesia terbagai menjadi kedalam dua bagian yaitu perbankan konvensional dan perbankan syariah. Perbankan konvensional dan perbankan syariah memiliki perbedaan yaitu dimana perbankan konvensional sistem operasionalnya berlandaskan kepada sistem umum yang berlaku secara umum yang telah ditetapkan oleh pemerintahan.[1]

Perkembangan perbankan syariah di indonesia berawal dalam sistem perbankan nasional direspon cepat oleh pemerintah. Perbankan syariah mengalami perkembangan yang sangat pesat mulai dari kebijakan, teknologi dan lain sebagainya. Persaingan yang terjadi di perbankan muncul karna banyak faktor salah satunya yaitu perkembangan perbankan yang mampu berkembang dalam pengelolaan dana masyarakat karena sejatinya perbankan menghimpun dana simpanan dari masyarakat dan

[1] Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012). hal.3

menyalurkan kembali ke masyarakat guna untuk perkembangan pada perbankan. Maka dari itu salah satu cara perbankan untuk meningkatkan penghimpunan dan yaitu berasal dari masyakat berbentuk tabungan atau simpanan. Dengan adanya operasional bank syariah dengan cara menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana maka dilakukan penghimpunan dana dengan cara masyarakat membuat keputusan menabung untuk di bank syariah, maka masyarakat akan menjadi nasabah di bank syariah tersebut sebagai penghimpun dana.[2]

Menurut James A.F Stoner keputusan merupakan sebuah proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan secara pemecahan masalah. Sistem pendukung keputusan merupakan suatu sistem interaktif yang mendukung keputusan dalam proses pengambilan keputusan melalui alternatif- alternatif yang diperoleh dari hasil pengolahan data, informasi dan perancangan model. Sedangkan menabung merupakan perilaku atau kegiatan seseorang dalam menyisihkan uang atau pendapatan dan di menyimpanya untuk di gunakan di masa depan. Jadi keputusan menabung merupakan suatu proses dari Perilaku seseorang atau konsumen yang berbentuk tindakan-tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menentukan produk dan jasa termasuk proses pengambilan keputusan menabung dan mengikuti tindakan tersebut. Kebutuhan nasabah tersebut ditentukan oleh perilaku nasabah yang akan

[2] Andrew Shandy Utama, "Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia," *Unes Law Review* 3, No.(2020): page.292.https://doi.org/10.31933/unesrev.v2i3.121

mempengaruhi tindakan dan keputusan nasabah untuk menggunakan tabungan tersebut. [3]

Dimana keputusan menabung ini didasari oleh beberapa indikator yang mendukung seseorang atau konsumen menabung di bank syariah yaitu dengan adanya: yang pertama pengenalan kebutuhan, yang kedua pencarian informasi, yang ketiga evaluasi alternatif, yang keempat keputusan menabung, yang terakhir prilaku pasca pembelian itu sendiri merupakan proses akhir dalam pengambilan keputusan menabung karena calon nasabah atau konsumen tersebut telah mengevaluasi dan memanfatkan infoemasi yang ada untuk membuat keputusan yang merujuk kepada kebutuhan yang di perlukan calon nasabah atau konsumen. Keputusan menabung ini juga memiliki beberapa faktor yang mendorong calon nasabah atau konsumen untuk membuat keputusan dimana faktornya yaitu: yang pertama pengetahuan, yang kedua produk, yang ketiga reputasi, yang keempat pelayanan, yang ke lima promosi.[4]

Pendapat di atas berkaitan dengan teori konsumsi islam diamana konsumsi dalam islam memiliki defenisi yaitu konsumsi merupakan sebuah aktifitas pengunaan barang dan jasa untuk memenuhi dan keberlangsungan hidup manusia. Konsumsi islam merupakan yang ajarannya mengatur segenap prilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Demikian pula dalam masalah konsumsi, Islam mengatur bagaimana manusia dapat melakukan kegiatan-kegiatan

[3] Reza Nurul Ichsan, *Teori Pengambilan Keputusan* (Sumatera Barat: Cv Azka Pustaka, 2024).hal.134
[4]Muhammad Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa* (bandung: alfabeta, 2016).hal.24

konsumsi yang membawa manusia berguna bagi kemashlahatan hidupnya. Seluruh aturan Beberpa hal yang mendasari konsumsi seorang muslim adalah berkaitan dengan tujuan dan etika,karena sebagian besar konsumsi akan diarahkan kepada pemenuhan tuntutan konsumsi bagi diri seorang muslim.[5]

Pengetahuan mengenai produk tabungan. Pengetahuan itu sendiri berfungsi sebagai sebuah informasi atau data yang tersimpan dalam ingatan manusia yang di dapt melalui tahapan penglihatan, pendengaran, pengamatan dan proses belajar melalui pendidikan baik berbasis formal maupun non formal. Sedangkan produk tabungan merupakan salah sattu stategi bank untuk memperoleh nasabah. Produk- produk tabungan yang di tawarkan oleh masing- masing bank semakin bertambah seiring dengan banyaknya jumalah lembaga perbankan yang ada. Pengetahuan nasabah mengenai produk tabungan sangat penting, karena pengetahuan produk merupakan dasar keputusan nasabah sebagai konsumen bank. Pengetahuan nasabah tentang produk akan menjadi faktor yang digunakan untuk mempertimbangkan keputusan menabung. Semakin banyak penegahuan dan informasi yang di miliki konsumen maka konsumen akan lebih mudah untuk mengambil sebuah keputusan dan akan memilih kembali produk tersebut kerana sudah mengetahui tentang manfaat dari produk itu sendiri.[6]

---

[5]muhammad yunus amar irdawari, abdul rakhman, *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Produk Pada Prilaku Menabung Pekerja Milenial Melalui Fintech* (pekalongan jawa tengah: pt nasya expanding management, 2024).hal.95

[6] Irdawati, *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Produk Pada Prilaku Menabung Prakerja Milenial Melalui Fintech: Tinjauan Kasus Pengguna Fintech Smatphone* (pekalongan jawa tengah: pt nasya expanding management, 2019).hal 75

Pengetahuan mengenai produk tabungan menjadi salah satu faktor untuk calon nasabah untuk membuat keputusan menabung di bank syariah karena penetahuan menutut setiadi, pengetahuan merupakan sebuah pengetahuan yang diperoleh dari hasil dimana informasi yang di dapat akan di simpan dalam ingatan. Sedangkan produk tabungan merupakan salah satu stateg bank untuk memperoleh nasabah. Produk- produk tabungan yang di tawarkan oleh masing- masing bank semakin bertambah seiring dengan banyaknya jumalah lembaga perbankan yang ada. Pengetahuan nasabah mengenai produk tabungan sangat penting, karena pengetahuan produk merupakan dasar keputusan nasabah sebagai konsumen bank. Pengetahuan nasabah tentang produk akan menjadi faktor yang digunakan untuk mempertimbangkan keputusan menabung.[7]

Pengetahuan mengenai beberapa indikator dan faktor didalamnya dimana indikatornya yaitu: yang pertama jenis tabungan, yang kedua manfaat tabubungan , yang ketiga fitur tabungan dan yang keempat adalah kepercayaan terhadap tentang produk itu sendiri. Sedangkan faktor- faktor yang dimiliki oleh pengetahuan mengenai produk tabungan adalah : yang pertama pendidikan, yang kedua paparan media masa, yang ketiga hubungan sosial, yang keempat pengalan, yang kelima sosial ekonomi atau pendapatan. Oleh karena itu pengetahuan mengenai produk tabungan yang dimiliki calon nasabah atau konsumen dapat membuat keputusan menabung yang kuat. Pendapat ini dudukung oleh Widowati yang

[7] Wawan, *Teori Dan Pengetahuan, Sikap Dan Perilaku Mansia,* (yogyakarta: nusa medika, 2019).hal.23

menyatakan pengetahuan nasabah akan produk tabungan akan menjadi sebuah faktor yang dijadikan untuk mempertimbangkan keputusan menabung yang kuat. Pengetahuan tersebut dapat mendorong nasabh memutuskan produk tabungan yang sesuai dengan kebutuhan. Hal ini juga di dukung oleh Brown dan Graf yang menyatakan pengetahuan nasabah tentang produk akan menjadi faktor yang digunakan untuk mempertimbangkan keputusan menabung dan investasi. Ketika masyarakat memiliki pengetahuan produk dan menjadikannya prinsp dalam pengambilan keputusan, maka semakin tinggi kepercayaan masyarat dalamperencanaan tabungan dimasa depan. Dengan demikian semakin tinggi pengetahuan calon nasabah atau konsumen mengenai produk tabungan maka akan semakin kuat keputusan menabung yang dibuat. Begitupun sebaliknya rendahnya pengetahuan mengenai produk tabungan ma keputusan menabung tidak kuat.[8]

Dalam peneltian terdahulu yang di teliti yang pertama oleh firmansyah dkk (2021) diketahui, pengetahuan berpengaruh produk positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pengetahuan masyarakat akan bank syariah, maka semakin tinggi pula peluang masyarakat untuk memutuskan menabung di bank syariah. Diperlukannya peningkatan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah seperti sosialisasi agar dapat meningkatkan nasabah tabungan bank

[8]Dkk. Idawati, Laba Abdul Rahman, Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Pada Prilaku Menabung Pekerja Milenial Melalui Fintech Tinjauan Kasus Pengguna Fintech Smarphon*e* (Pekalongan Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management, 2024).hal. 77

syariah itu sendiri.[9] Pada peneltian ini pengetahuan produk dan keputusan menabung dilihat secara umunm saja,sedangkan pada penelitian ini pengetahuan produk dan keputusan menabung di lihat dari beberapa indikator dan faktor yang ada seperti pengetahuan mengenai produk dilihat dari indikator jenis produk,manfaat produk,firur produk, yang di dan fakornya berupa pendidikan, paparan media masa, hubungan sosial, pengalan, sosial ekonomi atau pendapatan. Dan keputusan menabung dilihat dari indikator pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, yang evaluasi alternatif, yaitu keputusan menabung yang didasari beberapa faktor yaitu: pengetahuan, produk, reputasi, pelayanan, yang ke lima promosi.

Yang kedua, Riski (2024) diketahui bahwa variabel religiusitas diperoleh nilai t-statistik 7.540 > 1.96 dengan nilai p-value sebesar 0.000 < kurang dari tingkat signifikansi 0.05, sehingga dapat dijelaskan bahwa religiusitas berpengaruh positif terhadap keputusan masyarakat kota palembang menabung di bank syariah indonesia dan variabel pengetahuan tentang produk perbankan syariah diperoleh nilai t-statistik 4.091 > 1.96 dengan nilai p-value sebesar 0.000 < kurang dari tingkat signifikansi 0.05, sehingga dapat dijelaskan bahwa pengetahuan tentang produk perbankan syariah berpengaruh positif terhadap keputusan

[9]muh. akil rahman. muhammad arif firmasnyah srarifuddin, nuraeni gani, "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Produk,Dan Promosi Terhadap Keptusan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Makasar," *Jurnal IBEF* 1, no. 2 (2021).Pages.34. https://doi.org/10.31967/riemba.v1i1.939

masyarakat kota palembang menabung di bank syariah indonesia.[10] Pada penelitian yang di lakukan juga menggunakan variabel religiusitas sebagari variabel utamanya sedangkan pada peneltian ini lebih berfokus kepada pengetahuan produk dengan faktor- faktor dan indikatornya.

Salah satu perbankan syariah yang ada di kota payakumbuh yaitu PT Bank Nagari Cabang Syairah Payakumbuh, pada PT Bank Nagari Cabang Syairah Payakumbuh mereka memiliki banyak produk tabungan yang dapat masyarakat pilih sesuai dengan kebutuhan mereka yaitu:

Tabel 1.1
Jumlah data nasabah tabungan di bank nagari syariah cabang payakumbuh

No	Jumlah Nasabah/Tahun	Jenis tabungan			
		Simpeda	Sikoci	Tahari Syariah	Tabanas Masjid
1	2022	438	1.118	872	26
2	2023	302	1.241	1.105	48
3	2024	386	1.412	1.086	32

Sumber: Data Sekunder Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh Tahun 2025[11]

Berdasarkan data dari tabel di atas, maka dapat dilihat bahwa jumlah nasabah di bank nagari syariah cabang payakumbuh yang melakukan pembukaan tabungan setiap tahunnya.

[10]Oki Sania Riski Aisyah Zahara, Rinol Sumantri, "Pengaruh Religiusitas Dan Pengetahuan Tentang Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Masyarakat Kota Palembang Menabung Di Bank Syariah Indonesia," *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi DanKeuanganSyariah*2,no.3(2024)pages.l.117https://doi.org/10.59059/jupiekes.v2i3.1590

[11] Data sekunder.Bank nagari cabang syriah payakumbuh.(2025)

Dari data di atas dapat dilihat produk tabungan yang mengami peningkatan dan jumlah nasabah yang banyak adalah produk tabungan sikoci. Produk tabungan sikoci ini merupakan tabungan yang menawarkan dengan prinsip bagi hasil dengan menjalankan dua macam prinsip operasional yaitu wadiah dan mudharabah. Tabungan sikoci di bank nagari ini terbagi menjadi kedalam beberapa jeni seperti: sikoci berencana, sikoci pendidikan, sikoci pensiun, dan sikoci bisnis. Dengan adanya pendapat di atas maka peneliti memutuskan untuk memilih produk tabungan sikoci sebagai data primer yang di jadikan uttuk responden penelitian ini, jumlah seponden dari data produk tabungan di atas sebanyak 94 orang.

Setelah dilakukannya observasi awal yang di lakukan kepada beberapa nasabah di PT Bank Nagari Cabang Syairah Payakumbuh, didapatlah sebuah hasil dimana hasil tersebut menunjukkan bahwa pengetahuan dan pemahaman mereka tentang produk tabungan tergolong sangat baru atau rendah, pengetahuan dan pemahaman nasabah mengenai produk tabungan sangat bervariasi dan nasabah juga memiliki pemikiran yang sudah lama yaitu tentang perbankan konvensional nasabah lebih mengerti kegunaan dan dan manfaat yang ada pada bank konvensional.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul " **Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Di Bank Syariah Pada PT Bank Nagari Cabang Syairah Payakumbuh".**

B. Identisikasi Masalah

Berdasarkan paparan latar belakang di atas maka di dapatlah identifikasi masalah yaitu sebagai berikut:

1. Pengetahuan nasabah maupun calon nasabah mengenai produk tabungan yang ada di PT. Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh sebagian tidak mengetahui karena nasabah atau tidak memahami fitur dan manfaat dari produk tabungan.
2. Sosialisasi pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci sebagian tidak mengetahui karena nasabah atau calon nasabah tidak bisa mengetahui apa saja jenis produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah maupun calon nasabah.

C. Batasan Masalah

Penelitian ini hanya berfokus pada pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci dengan memiliki tiga indikator saja yaitu atribut produk, manfaat produk, dan kepercayaan tentang produk itu sendiri berbeda dengan penelitian lain yang menggunakan produk yang berbeda. Selain itu penelitian ini juga berfokus pada keputusan nasabah untuk menabung di bank syariah yang berlokasikan di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh .

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengetahuan mengenai produk tabungansikoci berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah.
2. Seberpa besar pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci terhadap keputusan menabung nasabah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitan

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka di dapatlah tujuan dan kegunaan dari penelitian ini di atara lain yaitu:

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas maka di dapatlah tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui:

a) Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan mengenai produk sikoci terhadap keputusan menabung.
b) Untuk mengetahui besarnya pengaruh pengetahuan mengenai produk sikoci terhdap keputusan menabung nasabah di bank syariah.

2. Kegunaan penelitian

a) Manfaat Akademis

Untuk memberikan tambahan informasi dan wawasan ilmu pengetahuan khususnya pada bisang pengetahuan produk tabungan sikoci dan keputusan menabung. Temuan- temuan pada penelitian ini dapat menjadi refensi bagi para peneliti selanjutnya mengenai pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung nasabah di bank syariah. Selain itu penelitian ini juga berguna untuk perusahaan,

khususnya Bagi PT. Bank Nagari Cabang Syariah payakumbuh dari hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk bisa mengambil langkah kebijakan untuk membuat nasabah dan calon nasabah membuat keputusa menabung di PT. Bank Nagari Cabang Syariah payakumbuh.

b) Manfaat Praktis

1) Kegunaan Bagi Nasabah.

Kegunaan bagi nasabah penilitan ini bisa berfungsi sebagai motivasi dan pengetahuan yang lebih luas tentang produk- produk tabungan yang ada di perbankan syariah yang telah sesuai dengan syariat islam bagi umat muslim. Dan penelitian ini juga bisa berfungsi sebagai meningkatkan pemahaman tentang produk yang tersedia.

2) Kegunaan Bagi Bank Syariah Lainnya.

Kegunaan bagi bank syariah lainnya berfungsi untuk bisa mengetahui seberapa besar pengembangan produk merka sehingga bisa meningkatkan stategi pemasaran yang lebih efektif. Agar kedepanya perbankan bisa meningkatkan kualitas produk dan bisa mendapatkan banyak nasabah.

3) Kegunaan Bagi Otoritas Jasa Keuangan.

Kegunaan bagi OJK dapat berfungsi untuk membeantu OJK dalam membuat kebijakan, mengatur, dan mengawasi sektor perbankan secara lebih efektif

4) Kegunaan Bagi Dewan Pengawas Syariah.

Kegunaan bagi DPS berfungsi untuk membantu DPS dalam mengevaluasi efektifitas produk tersebut dan memberikan rekomendasinya.

F. Penjelasan judul

1. Keputusan menabung

Keputusan menabung adalah sebuah tindakan dalam memilih dan menetapkan pilihan dimana keputusan tersebut merupakan proses dalam pengambilan keputusan. Keputusan menabung ini juga akan menjadi proses akhir dari pengenalan kebutuhan , pencarian informasasi dan evaluasi alternatif.

2. Pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci .

Pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci adalah pengetahuan nasabah akan produk tabungan yang akan menjadi sebuah faktor yang di jadikan untuk mempertimbangkan keputusan menabung dan investas. Sedangkan sikoci merupakan salah satu roduk tabungan yang ada di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

3. Pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung.

Adanya pengetahuan mengenai produk tabungan yang nasabah miliki dapat membuat keputusan menabung yang kuat. Dengan adanya pengetahuan tersebut dapat mendorong nasabah memutuskan produk tabungan yang sesaui dengan kebutuhan. pengetahuan nasabah tentang

produk akan menjadi faktor yang digunakan untuk mempertimbangkan keputusan menabung dan investasi.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori konsumsi islam

Teori konsumsi islam diamana konsumsi dalam islam memiliki defenisi yaitu konsumsi merupakan sebuah aktifitas pengunaan barang dan jasa untuk memenuhi dan keberlangsungan hidup manusia. Konsumsi islam merupakan yang ajarannya mengatur segenap prilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Demikian pula dalam masalah konsumsi, Islam mengatur bagaimana manusia dapat melakukan kegiatan-kegiatan konsumsi yang membawa manusia berguna bagi kemashlahatan hidupnya. Seluruh aturan Beberpa hal yang mendasari konsumsi seorang muslim adalah berkaitan dengan tujuan dan etika,karena sebagian besar konsumsi akan diarahkan kepada pemenuhan tuntutan konsumsi bagi diri seorang muslim.[12]

Menurut Mannan, Seorang konsumen akan mempertimbangkan *mashlahah* dan berkah yang dihasilkan dari kegiatan konsumsinya. Konsumen merasakan adanya manfaat suatu kegiatan konsumsi ketika ia mendapatkan pemenuhan kebutuhan fisik atau psikis atau material. Di sisi yang lain, berkah akan diperoleh ketika ia mengonsumsi barang atau jasa yang dihalalkan oleh syariat Islam. Mengkonsumsi yang halal saja

[12]Eko Supriyitno, *Ekonomi Islam (Pendekatan Ekonomi Makro Islam Dan Konvensional)* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005).hal.95

merupakan kepatuhan kepada Allah SWT, karenanya pasti memperoleh pahala.[13] Oleh karena itu, seorang konsumen harus memperhatikan produk-produk serta langkah keputusan yang akan di ambil agar terhindar dari hal-hal yang diharamkan atau tidak ada manfaat dan berkahnya, sama seperti langkah yang harus di perhatikan oleh konsumen dalam pengambilan keputusan menabung untuk sebuah produk tabungan.

2. Keputusan Menabung

a. Defenisi keputusan menabung

Menurut James A.F Stoner pengambilan keputusan merupakan sebuah proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan secara pemecahan masalah. Sistem pendukung keputusan merupakan suatu sistem intteraktif yang mendukung keputusan dalam proses pengambilan keputusan melalui alternatif- alternatif yang diperoleh dari hasil pengolahan data, informasi dan perancangan model.[14]

Sedangkan menabung merupakan perilaku atau kegiatan seseorang dalam menyisihkan uang atau pendapatan dan di menyimpanya untuk di gunakan di masa depan. Dengan menabung bisa membantu sesorang untuk membangun kebiasaan finansial yang sehat dan mempersiapkan diri dalam mengahadapi ketidak pastian keuangan di masa depan.[15]

---

[13]Mohammad Habibi, "Teori Konsumsi, Produksi Dan Distribusi Dalam Persfektif Ekonomi Islam," *Jurnal Perbankan Syariah Darussam* 2, no. 1 (2022): pages.90–91.https://doi.org/10.30739/jpsda.v2i1.1277

[14] Reza Nurul Ichsan, *Teori Pengambilan Keputusan* (Sumatera Barat: Cv Azka Pustaka, 2024).hal.134

[15]Vanessa Adisa, *Inspirasi Menghemat Uang: Cara Menabung Benar Bagi Pemula* (Yogyakarta: Cahaya Harapan, 2023).hal.9

Dari penjabaran di atas dapat di tarik kesimpulan keputusan menabung merupakan suatu proses dari Perilaku seseorang atau konsumen yang berbentuk tindakan-tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menentukan produk dan jasa termasuk proses pengambilan keputusan menabung dan mengikuti tindakan tersebut. Kebutuhan nasabah tersebut ditentukan oleh perilaku nasabah yang akan mempengaruhi tindakan dan keputusan nasabah untuk menggunakan tabungan tersebut.

Dalam ajaran pengambilan keputusan lebih ditekankan kepada sikap adil dalam mengambil suatu keputsan dalam suatu permasalahan. Seperti yang di jelakan pada Q.S Al –Hujurat (49):6

يَآيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اِنْ جَآءَكُمْ فَاسِقٌ ۢ بِنَبَاٍ فَتَبَيَّنُوْٓا اَنْ تُصِيْبُوْا قَوْمًا ۢ بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوْا عَلٰى مَا فَعَلْتُمْ نٰدِمِيْنَ

Artinya : "*Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang Fasik membawa suatu berita, Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu"*

Dari ayat di atas kita sebagai umat muslim harus berhati- hati dalam menerima sebua informasi. Ketika seseorang memiliki pengetahuan tentang sesuatu maka cari dulu keberananya agar tidak terjadi permasalahn di msa yang akan datang. Ayat di atas juga mengajarkan kita agar berhati- hati

dalam mengambil sebuah keputusan untuk menggunakan sebuah produk yang berguna sesuai dengan kebutuhan kita.[16]

b. Indikator keputusan menabung

Indokator pengambilan keputusan terbagi ke dalam beberapa bagian yaitu:[17]

1) Pengelan kebutuhan. Pengenalah kebutuhan merupakan proses yang utama dalam mengabil keputusan menabung.karena pada proses ini calon nasabah atau konsumen merasakan adanya kebutuhan akan suatu produk untuk bisa memenuhi kebutuhannya. Dimana aspek dari pengenalan kebutuhan ini berupa keamanan dan syarat dan ketentuannya.
2) Pencarian informasi. Penacarian informasi merupakan proses mengetahui sebuah kebutuhan seseorang tentang informasi produk atau jasa yang bisa membantu calon nasabah atau konsumen untuk mencukupi kebutuhannya. Diamana aspek dari pencarian informasi ini meliputi: sumber informasi, dan informasi yang didapat dari teman dan kerabat dekat.
3) Evaluasi alternatif.evaluasi alternatif merupakan proses dimana calon nasabah atau konsumen memutuskan menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek dalam pemiliha. Dimana aspek yang ada dalam

[16]Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahnya* (Bandung: Cordoba, 2019).hal.516
[17] Muhammad Adam, *Manajen Pemasaran Jasa* (bandung: alfabeta, 2016).hal.16

evaluasi alternatif ini adalah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, bebas maghrib.[18]

4) Keputusan menabung. Keputusan menabung merupakan proses akhir dalam pengambilan keputusan menabung karena dengan telah melalukan evaluasi calon nasabah atau konsumen informasi yang ada , calon konsumen atau konsumen akan membuat keputusan yang merujuk kepad prilaku keputusan calon nasabah atau konsumen yang akan menggunakan jasa atau produk untuk kebutuhan pribadi mereka. Dimana keputusan menabung ini memiliki aspek: pengambilan keputusan yang telah melakukan proses evaluasi alternatif .
5) Prilaku Pasca Keputusan. Prilaku pasca keputusan yaitu apabila barang atau jasa yang di pilih tidak memberikan kepuasan yang diharapkan, maka pembeli akan merubah sikapnya terhadap merek barang tersebut menjadi sikap negatif, bahkan mungkin akan menolak dari daftar pilihan. Sebaliknya bila nasabah mendapat kepuasan dari barang yang dipilihnya maka keinginan untuk membeli terhadap merek barang tersebut cenderung untuk menjadi lebih kuat. perbankan harus mengurangi perasaan tidak senang atau perasaan. Dimana prilaku pasca keputusan ini memiliki unsur yaitu:, rekomendasi kepada orang lain, kepuasan nasabah.

[18]Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori Dan Praktik)*, Abdul Wafi (Kadur Pamekasan: Duta Media Publishing, 2021).Hal.52-56

c. Faktor keputusan menabung

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menabung di bank syariah antara lain sebagai berikut:[19]

1) Pengetahuan produk .Pengetahuan produk menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan menabung karena pemahaman yang baik tentang produk yang di lihat dari fitur, manfaat,syarat produk dan lainya dapat meningkatkan minat nasabah untuk menabung. Selain itu dengan adanya pengetahuan nasabah tentang produk dapat membuat keputusan yang lebih tepat sesuai dengan kebutuhan san tujuan keuangan mereka.
2) Reputasi. Reputasi menajdi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan menabung nasabah karena reputasi bank membawa pengaruh kepada sifat dan kepuasan nasabah. Reputasi juga menjasi salah satu alasan nasabah mempertahankan hubungan baik dengan perbankan . reputasi baik yang dimiliki perbakan akan membangun kepercayan nasabah untuk menggunakan jasa simpanan dan membuat keputusan menabung di bank syariah.
3) Pelayanan .Pelayanan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menabung dibank syariah karena pelayanan merupakan modal utama untuk bersaing dengan perusahaan lain karena pelayana yang baik dapat menarik calon nasabah terhadap produk dan jasa yang di tawarkan. Oleh karena itu, perusahaan jasa perbankan

[19] Kurniati Karim, *Aspek Kepuasan Nasabah Berdasarkan Kualitas Jasa Perbankan* (surabaya: cv.jakad media publising, 2020).hal.83

harus memperhatikan standar pelayanan yang harus diberikan, seperti : fasilitas fisik, kenyamanan, ketepatan, keandalan, keramah tamahan sehingga nasabah yang menggunakan jasa akan merasa senang dan tertarik, sehingga menimbulkan keinginan untuk menggunakan jasa tersebut dan membuat keputusan menabung.

4) Promosi .Promosi menjadi salah satu faktor yang mempengaruhui keputusan menabung nasabah di bank syariah karena promosi memunyai tujuan untuk produk perusahaan itu berkembang dan di kenal masyarakat sehngga masyarakat tertarik untuk melakukan keputusan menabung di bank syariah. Semakin bagus promosi perusahan maka akan semakin banyak masyarakat mengenal perusahaan dan produk bank.

3. Pengetahuan mengenai produk tabungan

a. Defenisi pengetahuan mengenai produk tabungan .

Pengetahuan menutut setiadi, pengetahuan merupakan sebuah pengetahuan yang diperoleh dari hasil dimana informasi yang di dapat akan di simpan dalam ingatan.Pengetahuan juga bisa didefenisikan sebagai sebuah informasi atau data yang tersimpan dalam ingatan manusia yang di dapat melalui tahapan penglihatan, pendengaran, pengamatan dan proses belajar melalui pendidikan baik berbasis formal maupun non formal.[20]

Sedangkan produk tabungan merupakan salah satu stateg bank untuk memperoleh nasabah. Produk- produk tabungan yang di tawarkan

[20]Wawan, *Teori Dan Pengetahuan, Sikap Dan Perilaku Mansia,* (yogyakarta: nusa medika, 2019).hal.23

oleh masing- masing bank semakin bertambah seiring dengan banyaknya jumalah lembaga perbankan yang ada. Pengetahuan nasabah mengenai produk tabungan sangat penting, karena pengetahuan produk merupakan dasar keputusan nasabah sebagai konsumen bank. Pengetahuan nasabah tentang produk akan menjadi faktor yang digunakan untuk mempertimbangkan keputusan menabung.[21]

Di PT. Bank Nagari memiliki salah satu produk tabungan yang dinamakan sikoci. Sikoci merupakan produk tabungan yang bisa digunakan sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan dengan berbagai jenis tabungan sikoci. Tabungan sikoci merupakan tabungang yang utama dan prioritas di PT. Bank Nagari,dengan pembukaan rekening yang mudah dan menyediakan fasilitas yang banyak. Selain digunakan nasabah untuk menyimpan dana, nasabah juga bisa menggunakan tabungan sikoci untuk sarana pembayaran bagi berbagai macam tagihan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.[22]

Semakin banyak penegahuan dan informasi yang di miliki konsumen maka konsumen akan lebih mudah untuk mengambil sebuah keputusan dan akan memilih kembali produk tersebut kerana sudah mengetahui tentang manfaat dari produk itu sendiri.

Ayat Al-Quran yang menjelaskan tentang pengetahuan yaitu: Q.S Al-Alaq (96):1-5.

---

[21] irdawari, abdul rakhman, *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Produk Pada Prilaku Menabung Pekerja Milenial Melalui Fintech*.hal 75

[22] PT. Bank Nagari (https://www.banknagari.co.id/) Akses 24 Maret 2025.

اِقْرَاْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِيْ خَلَقَۚ خَلَقَ الْاِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍۚ اِقْرَاْ وَرَبُّكَ الْاَكْرَمُۙ الَّذِيْ عَلَّمَ بِالْقَلَمِۙ

عَلَّمَ الْاِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْۗ ٥

Yang artinya: "Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu yang Menciptakan, Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah. Bacalah dan Tuhanmulah yang Maha pemurah, yang mengajar (manusia) dengan pena. Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya."

Dari ayat di atas menjelaskan untuk memerintahkan sesorang untuk menuntut ilmu pengetahuan. Karena dalam menjalankan kehidupan penegetahuan memiliki peran penting, dengan adanya pengetahuan dapat mempermudah seseorang dalam melakukan sesuatu.[23]

b. Indikator pengetahuan mengenai produk tabungan.

Pengetahuan tentang produk merukan kumpulan dari informasi tentang produk. Pengetahuan tentang produk ini memiliki beberapa indikator yaitu:[24]

1) Atribut produk. Atribut produk menjadi salah satu indikator pengetahuan mengenai produk dikarenakan informasi yang dimilki nasabah maupun calon nasabah mengenai karakteristik dan keunggulan dari suatu produk. Dalam atribut produk juga terdapat aspek produk yang dipandang penting oleh nasabah dan dijadikan untuk dasar

[23]Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahnya*.hal.597

[24] M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Produk Dan Merek (Planing & Strategy)* (Jakarta: Cv.Qiara Media, 2019).Hal.12-17

pengambilan keputusan yang meliputi : informasi mengenai produk, peryaratan dan prosedur yang mudah,.

2) Manfaat fisik produk. Manfaat fisik produk menjadi salah satu indikator pengetahuan mengenai produk tabungan di karenakan informasi yang dimiliki nasabah maupun calon nasabah mengenai perolehan manfaat dari produk tabungan. Manfaat fisik dimana dampak yang dirasakan katika nasabah menggunakan produk. Dimana manfaat fisik inimemiliki aspek : keunggulan dari produk , pengelolan atau kualitas layanan yang baik terkait: penyampaian informasi yang jelas,pelayanan yang cepat dan akurat, layanan yang sopan dan ramahdan kompeten.
3) Manfaat Psikologis Produk .Manfaat psikologis produk menjadi salah satu indikator pengetahuan mengenai produk tabungan di karenakan manfaat yang dirasakan dimana lebih kepada suasana hatiyang lebih tenang yang dirasakan konsumen setelah mengonsumsi suatu produk yang meiliki unsur: rasa aman, percaya diri, kepuasan konsumen (rasa bahagia atau sesuai dengan harapan.[25]
4) Nilai Yang Diperoleh Setelah Menggunakan Produk.. Nilai yang di peroleh stelah menggunakan produk menjadi salah satu indikator pengetahuan mengenai produk tabungan dikarenakan nilai yang diperoleh setelah menggunakan produk tersebut mempunyai aspek

[25] Olson Petter, *Consumen Behavior: Prilaku Konsumen Dan Stategi Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2014).Hal.70-75

berupa:kepuasan nasabah dan nilai guna yang berasal dari pengalaman penggunaan.

c. Faktor pengetahuan mengenai produk tabungan.

Menurut pendapat Notoatmojo faktor- faktor yang memperngaruhi nsabah ini terbagi dalam beberapa bagian yaitu sebagai berikut:[26]

1) Pendidikan..Pendidikan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pengetahuan karena dengan adanya pendidikan seseorang akan dapat dengan mudah untuk menerima ide dan teknologi. Pendidikan memiliki peran penting untuk menentukan kualitas pengetahuan seseorang. Dengan adanya pendidikan seseorang akan di anggap berkualitas karena pendidikan yang tinggi akan mempengaruhi pengetahuan yang baik dan menjadikan hidup seseorang lebih berkualitas.
2) Paparan media masa..Paparan media massa menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pengetahuan dengagan memeluli media maasa seseorangan akan mudah memperoleh informasi, senggi seseorang yang sering tepapar oleh media masa akan secara otomatis memperoleh informasi dan pengetahuan yang lebih tinggi.
3) Hubungan sosial.. Hubungan sosial menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pengetahuan karena hubungan sosisal dapat mempengaruhi seseorang untuk menerima konumunikasi media. Apabila hubungan sosial seseorang baik maka baik pula pengetahuan yang di miliki dan dapat bertambah.

[26] Azhar Affandi, *Manajemen Pengetahuan*, denok suna (surabaya: cipta media nusantara, 2021).hal.89

4) Pengalaman. Pengalaman menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pengetahuan karena pengalaman berguna untuk memperoleh kebenaran pengetahuan. Pengalaman seseorang mengenai berbagai hal bisa diperoleh dari lingkungan kehidupan dalam proses pengembangan contohnya organisasi.
5) Sosial ekonomi (pendapatan).Sosial ekonomi menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pengetahuan karena untuk memenuhi kebutuhan seseorang status ekonomi yang baik akan baik, karena semakin tinggi status ekonomi seseorang makan akan semakain mudah pula seseorang itu untuk mendapatkan pengetahuan sehingga bisa menajadikan hidup seseorang berkualitas.

4. Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Terhadap Keputusan Menabung

Pengetahuan mengenai produk tabungan menjadi faktor calon nasabah atau konsumen untuk membuat keutusan menabung yang kuat, hal ini sesuai dengan pernyataan Widiwati menyatakan bahwa yang menyatakan adanya pengetahuan mengenai produk tabungan yang nasabah miliki dapat membuat keputusan menabung yang kuat. Dengan adanya pengetahuan tersebut dapat mendorong nasabah memutuskan produk tabungan yang sesaui dengan kebutuhan. Hal ini di dukung oleh Brown dan Graf Yang menyatakan bahwa pengetahuan nasabah tentang produk akan menjadi faktor yang digunakan untuk mempertimbangkan keputusan menabung dan investasi. Ketika masyarkat memiliki

pengetahuan produk dan menjadikannya prinsip dalam pengambilan keputusan , maka semakin tinggi kepercayaan masyarakat dalam perencanaan tabungan di masa depan.[27]

B. Kajian Terdahulu

Berdasarkan hasil peninjauan penulis terhadap beberapa penelitian karya ilmiah lainnya, penulis menemukan beberapa pembahasan yang ada kaitannya dengan penelitian yang penulis bahas. Dengan kata lain, untuk menghindari plagiat dan sebagai rujukan. Maka penulis perlu menjelaskan persamaan dan perbedaan antara penelitian-penelitian sebelumnya dengan penelitian yang penulis sedang lakukan, diantaranya.

Penelitian pertama yang dilakukan oleh Syarifuddin, Gani, Rahman (2021) dengan jurnal yang berjudul: "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar." Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan secara persial berpengaruhi positif secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung. Varibel promosi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung. Variabel pengetahuan , kulitas produk dan promosi secara simultan koefesien determinan sebesar 91,2% sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Variabel kualitas produk memiliki pengaruh paling dominan terhdap keputusan

[27]Muhammad Yunus Amar Irdawari, Abdul Rakhman, *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Produk Pada Prilaku Menabung Pekerja Milenial Melalui Fintech* (Pekalongan Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management, 2024).hal.77

nasabah menabung."[28] Perbedaan pada penelitian syarifuddin dkk terletak pada jumlah data, jumlah variabel X dan juga tempat penelitianny. Persamaan dalam penelitian ini adalah syarifuddin dkk juga meneliti tentang pengaruh pengetahuan produk terhadap keputusan menabung nasabah.

Penelitian kedua yang dilakukan oleh Widowati (2018) dengan jurnal yang berjudul "Pengaruh Pengetauan Produk Tabungan, Reputasi Bank, Dan Persepsi Nasabah Mengenai Suku Bunga Simpanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah." Hasil penelitian menunjukkan bahwa "pengetahuan produk tabungan berpengaruh positif terhadap keputusan menabung nasabah, mengenai suku bunga simpanan berpengaruh positif terhadap keputusan menabung nasabah, pengaruh produk tabungan ,reputasi bank,dan persepsi nasabah mengenai suku bunga simpanan sacara besama- sama berpengaruh positf terhadap keputusan menabung nasabah."[29] Perbedan dalam penelitian widowati ini adalah ada varibel X lainnya yaitu reputasi bank dan persepsi nasabah menenai suku suku bunga simpanan. Persamaan dalam penelitian ini widiowati juga memiliki variabel X berupa pengetahuan produk tabungan.

Penelitian ketiga yaitu yang di lakukan oleh Setyorini (2023) dengan jurnal yang berjudul;" Pengaruh Pelayanan Dan Produk Tabungan

[28]Muh. Akil Rahman. Muhammad Arif Firmasnyah Srarifuddin, Nuraeni Gani, "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Produk,Dan Promosi Terhadap Keptusan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Makasar," *Jurnal Ibef* 1, No. 2 (2021).page.34 https://doi.org/10.31967/riemba.v1i1.939

[29]Ayus Sekar Widowati, "Pngaruh Pengetahuan Produk,Reputasi Bank, Dan Persepsi Nasabah Mengenai Suku Bungga Simpanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah," *Junal Nominal* 7, No. 2(2018). page.154 https://doi.org/10.21831/nominal.v7i2.2164

Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pasuruan Dengan Hasil Dari Penelitian Menujukkan :"pelayanan dan produk tabungan bagi hasil baik secara parsial maupun simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung perbankan syariah Mandiri. Adapun sumbangan efektif kedua variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 52,8 % dan sisanya 47,2 % yang dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti".[30]perbedaan pada penelitian setyorini ini adalah penelitiannya memiliki variabel X tambahan berupa pengaruh pelayanan. Persamaan dengan penelitian ini yaitu memiliki variabel X berupa produk tabungan.

Penelitian keempat yang dilakukan oleh: Siregar (2018) dengan jurnal yang berjudul:" Pengaruh Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Marhamah Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padang sidimpuan". Dengan hasil penelitian "menunjukkan secara parsial (uji t) menyatakan bahwa, Produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah dan Promosi berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah. Kemudian hasil penelitian secara simultan (uji F) menyatakan bahwa Produk dan Promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah. Sedangkan R Square sebesar 0,216, artinya Keputusan Nasabah dipengaruhi oleh Produk dan Promosi sebesar 21,6%, sedangkan 78,4% sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian

[30] Efi Endang Dwi Setyorini, "Pengaruh Pelayanan Dan Produk Tabungan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pasuruan," *Jurnal Pebankan Syariah* 2, No.2 (2023).page.175 https://doi.org/10.51339/nisbah.v2i2.287

ini."[31]perbedaan dalam penelitian siregar ini adalah memiliki variabel x yang lain yaitu berupa pengaruh promosi. Persamaan dengan penelitian ini adalah memiliki variabel X berupa produk tabungan.

Penelitian kelima yang dilakukan oleh: Maulinda (2023) dengan jurnal yang berjudul :"Pengaruh Pengetahuan Produk Perbankan Syariah dan Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bri Syariah Cabang Jelutung Kota Jambi " dengan hasil penelitian "Pengetahuan Produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BRI Syariah Cabang Jelutung Kota Jambi. Dengan begitu untuk meningkatkan nasabah atau keputusan untuk menjadi nasabah di BRI Syariah Cabang Jelutung Kota Jambi salah satunya adalah dengan memberikan penjelasan pengetahuan produk kepada nasabah. Pengetahuan produk berpengaruh terhadap nasabah dalam memutuskan menjadi nasabah karena tentunya nasabah ingin benar-benar faham dengan berbagai jenis produk sebelum akhirnya memutuskan.[32] perbedaan dalam penelitian ini yaitu terletak pada varibel X tambahan yaitu berupa motivasi menghindari riba. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama – sama memiliki variabel X berupa pengaruh pengetahuan produk.

---

[31]Budi Gautama Siregar, "Pengaruh Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Marhamah Pada Pt.Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan," *JurnalPenelitian Ilmu- Ilmu Sosial Dan Keislaman* 4, No. 1 (2018). page.18 https://doi.org/10.24952/tazkir.v4i1.1060

[32] Indah Maulinda, "Pengaruh Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Dan Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bri Syariah Cabang Jelutung Kota Jambi," *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan* 4, No. 5 (2023).page.705 https://doi.org/10.36908/jimpa.v1i2.31

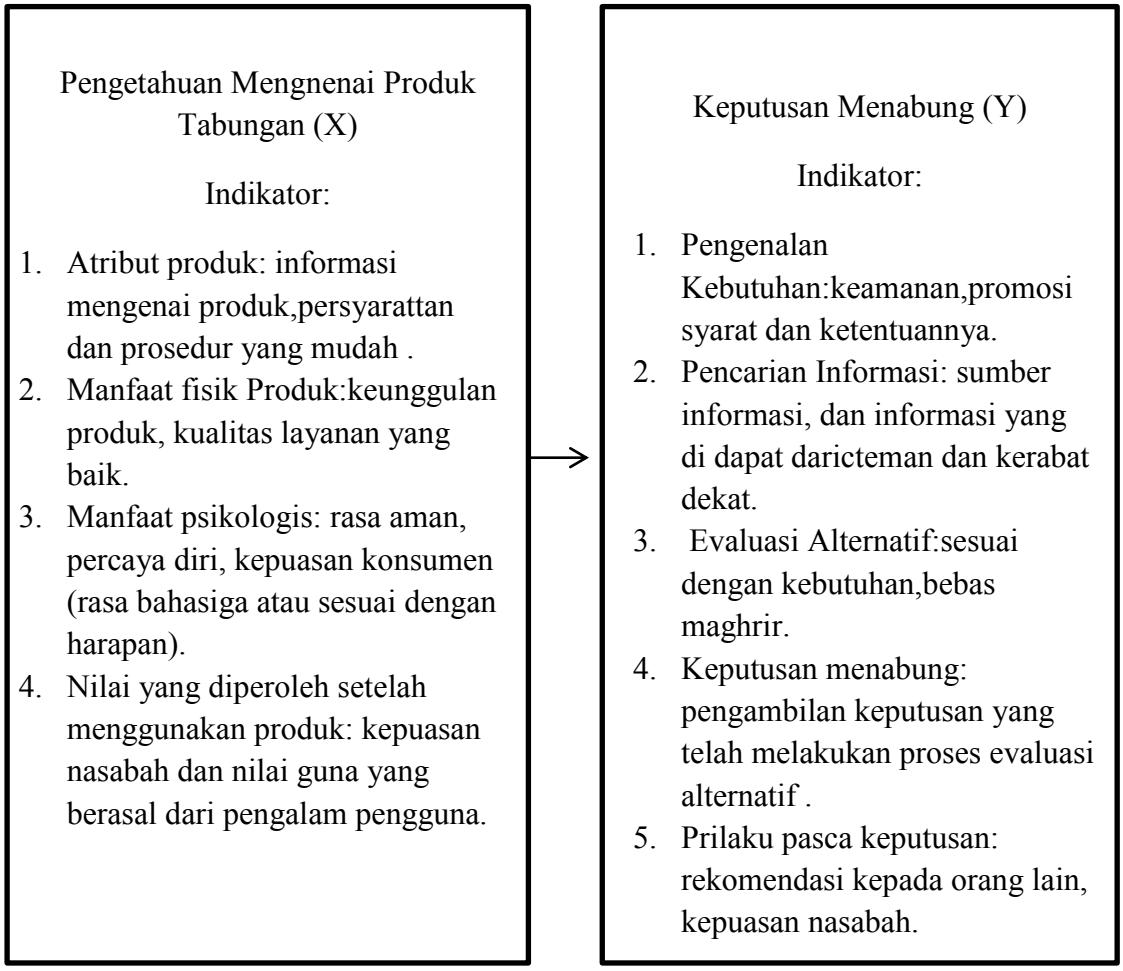
Penelitian keenam dilakukan oleh: Jumena, Siaila, Widokarti (2022) dengan penelitian jurnal yang berjudul" prilaku menabung: faktor yang mempengaruhi keputusan menabung" dengan hasil penelitian: hasil penelitian ini terdapat 5 kluster yang terkait dengan domain penelitian kluster 1 (investasi dan literasi keuangan), kluster 2 (pensiun), kluster 3 (faktor eksternal yang dapat mempengaruhi keputusan menabung), kluster 4 (tabungan individu), dan kluster 5 (tabungan rumah tangga). Kemudian dari hasil sintesis meta, diperoleh 15 faktor yang dapat mempengaruhi keputusan menabung, yaitu: antisipatif, demografis, geografis, kebutuhan dan ketergantungan individu, kekayaan pribadi, keuntungan yang akan diperoleh, kewajiban pribadi, layanan keuangan, literasi keuangan, makroekonomi, pemasaran produk tabungan, preferensi diri, profil pekerjaan, faktor psikologis dan sosial, serta tujuan keuangan. Kelima belas faktor tersebut diklasifikasikan menjadi dua kelompok: faktor internal (yang terdiri dari 10 faktor) dan faktor eksternal (yang terdiri dari 5 faktor).[33]persaman dengan penelitian ini yaitu terdapat keputusan menabung pada variabelnya sedangkan perbedaan pada penelitian ini adalah penelitian ini hanya menggunakan pengetahuan mengenai produk tabungan sebagai variabelnya.

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran berisikan gambaran pada keterkaitan anata variabel dengan kata lain kerangka konsep yang akan digunakan untuk

[33] Bayu Bastian Jumena, Steven Siaila, and Joko Rizkie Widokarti, "Saving Behaviour: Factors That Affect Saving Decisions (Systematic Literature Review Approach)," *Jurnal Ekonomi Resources* 5, no. 2 (2022): page.217–28. https://doi.org/10.57178/jer.v5i2.365

menjawab masalah yang diteliti. Pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan (X) dan keputusan menabung nasabah di bank syariah (Y) akan di analisis dalam penelitian ini. Berdasarkan pernyataan di atas berikut ini merupakan kerangka pemikiran dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

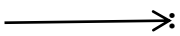


Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.
Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah

Keterangan:

X : Pengeruh pengetahuan mengenai produk (Variabel bebas)

Y : Keputusan menabung (variabel terikat)

: menjelaskan hubungan ataupun pengaruh varibel bebas(X) terhadap variabel terikat (Y).

D. Hipotesis

Hipotesis disusun pada jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan deduktif. kandungan makna hipotesis yaitu sesuatu yang dianggap benar tapi tetap harus terbukti kebenarannya. Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti, pengaruh pengetahuan produk sangat signifikan terhadap keutusan menabung.

H0 = Pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah.

Ha = Pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah.

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kunatitatif asosiatif yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui dua variabel, Penelitanmenjelaskan tentang pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung nasabah di PT. Bank nagari syrariah cabang payakumbuh.

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian.

Lokasi penelitian dilaksanakan di PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh yang JL Jenderal Sudirman, No. 9, Balai Kaliki, Payakumbuh, Sumatera Barat, 26213, Indonesia. Pada PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memiliki fenomrna atau persoalan yang terjadi tentang beberpa produk tabungan dan apakah pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan membuat nasabah untuk membuat keputusan menabung di bank syatiah. Dengan melakukan penelitian ini penelitian di sisni, dapat memberikan kontribusi dalam pengambilan kebutusan nasabah nmenabung di bank syariah khususnya di PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

2. Waktu Penelitian.

Waktu penelititan peneliti memulai penelitian dari bulan september 2024 sampai dengan agustus 2025.

C. Sumber Data Dan Tenik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang di kumpulakan oleh peneliti dari lapangan. Data primer pada penelitian ini diperoleh langsung dari PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dengan cara melakukan wawancara kepada pihak yang berkepentingan dalam perusahan tersebut.

b. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan, dokumentasi serta catatan yang relevan dan berhubungan dengan penelitian. Data sekunder penelitian ini bersumber dari jenis produk tabungan berupa gambaran umum, sejarah singkat dan data lainnya yang dibutuhkan di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

2. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan salah satu prosedur utama dalam penelitian. Ciri sebuah penelitian adalah adanya data yang diperoleh dengan metode – metode tertentu menyesuaikan dengan pendekatan penelitian yang dilakukan. Dalam penenelitian ini metode yang digunakan untuk pengumpulan data adalah :

a. Studi kepustakaan. Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilaksanakan dengan menggunakan literatur (kepustakaan) yaitu penelitian yang bertujuan mendapatkan data skunder dengan cara melakukan penelaaahan terhadap beberapa buku, jurnal, dan artikel

dengan cara pengumpulan data sekunder dan buku-buku literatur, jurnal-jurnal terkait, catatan atau informasi dari pihak lain sehubungan dengan masalah yang dibahas.

b. Survei.Survei adalah teknik pengumpulan data penelitian dengan mnggunakan kuisioner atau daftar pertanyaan dari sampel penelitian yang dilakukan di PT.Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Hal ini membantu peneliti untuk mengumpulkan data dari banyak responden sekaligus. Cara menggumpulkan informasi tentang karakteistik,tindakan,pendapat ari kelompok responden yang representatif yang dianggap sebagai populasi diamanaakan dilalkuakn penggukuran dengan menggunakan Skala *Likert.* Skala *Likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat,dan persepsi seseorang atau kelompok tentang suaru gejala atau fenomena. Penyataan Skala *Likert* ini berbentuk : 1 sangat tidak setuju, 2 tidak setuju, 3 netral, 4 setuju , 5 sangat setuju.[34]

D. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi merupakan keseluruhan sasaran penelitian yang hanya bisa meliputi dari benda-benda, manusia, tumbuhan, hewan, nilai test, gejala-gejala, atau peristiwa-peristiwa yang menjadi sumber data dan memiliki karakteristik tertentu di dalam stiap penelitian. Adapun yang menjadi populasi pada penelitian yaitu manusia, dimana di lihat dari

[34] febri endra budi Setyawan, *Metodologi Penelitian Konsep Dan Model Analisis* (malang: ummpres, 2025).hal.102

jumlah nasabah yang melakukan pembukaan tabungan dengan jenis produk tabungan sikoci sebanyak 1.412 orang di tahun 2024.[35]

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang diambil secara acak untuk melakukan observasi ataupun analisis. Sampel ini akan mewakili populasi yang ada yaitu nasabah yang melakukan pembukaan tanbungan dengan jenis produk tabungan sikoci sebanyak 1.412 orang di tahun 2024, degan menggunakan teknik sampel sampling proposional dengan ketentuan 10 % dari populasi yang ada, karena jumlah populasi melebihi 100. Berati 10% x 1.412 /100 = 141,2. Untuk mempermudah dalam pengambilan sampel maka peneliti akan mengambil 142 responden.

E. Definisi Orientasi penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu variabel indenpenden dan variabel dependen, variabel tersebut yaitu :

1. Keputusan menabung (Y). Keputusan menabung adalah sebuah tindakan dalam memilih dan menetapkan pilihan dimana keputusan tersebut merupakan proses dalam pengambilan keputusan. Keputusan menabung ini juga akan menjadi proses akhir dari pengenalan kebutuhan , pencarian informasasi dan evaluasi alternatif.[36]

[35] Data sekunder.Bank nagari cabang syriah payakumbuh.(2025)
[36] reza nurul Ichan, *Teori Pengambilan Keputusan* (sumatera barat: cv azka pustaka, 2024).hal.134

Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian adalah Pengenalan Kebutuhan, Pencarian Informasi, Evaluasi Alternatif, Prilaku pasca keputusan.[37]

2. Pengetahuan mengenai produk tabungan (X). Pengetahuan mengenai produk tabungan adalah pengetahuan nasabah akan produk tabungan yang akan menjadi sebuah faktor yang di jadikan untuk mempertimbangkan keputusan menabung dan investasi.[38]

Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian adalah atribut produk tabungan, manfaat produk tabungan dan kepercayaan terhdap produk itu sendiri.[39]

F. Instrumen Penelitian

Instrumen dalam penelitian ini adalh keusioner atau angket, nasabah tabungan sikoci yang menjadi sampel penelitian ini akan diajuakan pernyatan- pernyataan yang memuat tentang pengetahuan mengenai produk tabungan sikoci dan keputusan untuk menabung nasabah. Pernyataan yang dibuat dalam bentuk keusioner atau angket akan menggunakan Skala *Likert* seperti yang telah di jabarkan pada tekning penggumulan data di atas

.

---

[37] Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa*.hal.16

[38] Idawati, Laba Abdul Rahman, *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Pada Prilaku MenabungPekerja Milenial Melalui Fintech Tinjauan Kasus Pengguna Fintech Smarphone* (Pekalongan Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management, 2024).hal.77

[39] M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Produk Dan Merek (Planing & Strategy)* (Jakarta: Cv.Qiara Media, 2019).hal.11

G. Teknik Analisis Data

1. Uji Instrumen Peneltian

a. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk memastikan bahwa istrumen yang digunakan bisa mengukur apa yang diukur dengan benar. Pengujian validitas dilakukan dengan melakukan korelasi bivariate antara masingmasing skor indikator dengan total skor konstruk. Hasil analisis korelasi dengan melihat output Pearson Correlation. Pengujian menggunakan 2 sisi dengan taraf signifikan 0.05.[40]

1) Jika signifikan > 0,05 maka alat ukur instrumen penelitian yang digunakan adalah valid.
2) Jika signifikan < 0,05 maka alat ukur instrumen penelitian yang digunakan adalah tidak valid.

b. Uji Reabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengukur instrument yang digunakan bisa menghasilkan hasil yang konsisten, dapat dipercaya,serta tidak terpengaruh oleh faktor lain. Untuk menguji reliabilitas atau keandalan alat ukur atau instrumen dalam penelitian ini digunakan koefisien Alpha Cronbach.[41] Uji reliabilitas terhadap variabel penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan alat pengelolaan data software SPSS.

---

[40] Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariabel Dengan Program Spss* (semarang: universitas di ponegoro, 2015).hal.41

[41] andika saputra Ovan, *CAMI: Aplikasi Uji Validasi Dan Reabilitas Instrumen Penelitian Berbasis Web*(sulawesi selatan: yayasan ahmar cendekia indonesia, 2020).hal.4

2. Uji Prayarat Data

a. Uji Normalitas Data

Uji normalitas adalah suatu prosedur yang digunakan untuk mengetahui apakah data berasal dari populasi yang terdistribusi normal atau berada dalam sebaran normal. Data yang berdistribusi normal artinya data yang mempunyai sebaran yang normal, dengan profil yang dapat dikatakan bisa mewakili populasi. Metode yang digunakan adalah uji Kolmogorov-Sminorv Dengan kenormalan data: signifikansi diatas 0,05. Jika angka taris signifikansi dibawah 0,05, maka distribusi sebaran data penelitian tidak normal.

b. Uji Homogenitas Data

Uji Homogenitas dimaksudkan untuk memperlihatkan bahwa dua atau lebih kelompok dan sampel berasal dari populasi yang memiliki varian yang sama. Metode yang digunakan untuk uji homogenitas data dalam penelitian ini adalah dengan Levene Test yaitu Test Of Homogeniti Of Variance.[42] Untuk menentukan homogenitas digunakan kriteria sebagai berikut:[43]

1) Signifikansi uji (α) = 0.05
2) Jika sig. > α, maka variansi setiap sampel sama (homogen)
3) Jika sig.< α, maka variansi setiap sampel tidak sama (tidak homogen).

[42]Ovan, *CAMI: Aplikasi Uji Validasi Dan Reabilitas Instrumen Penelitian Berbasis Web*.hal 4

[43] maharika Dewi, *Metode Penelitian Research Is Fun* (Padang: Cv.Muharika Rumah Ilmiah, 2023).hal.219-220

c. Uji Linearitas Data

Uji linearitas dilakukan untuk mengetahui apakah ada atau tidak adanya hubungan secara linear antara variabel dependen yaitu keputusan menabung terhadap setiap variabel independent yaitu pengetahuan mengenai produk tabungan. Metode yang digunakan untuk uji linearitas dalam penelitian ini adalah Anova Tabel. Dalam prakteknya, digunakan bantuan program SPSS untuk menghitung uji linieritas yaitu dengan melihat besarnya nilai koefisien sig pada deviation From Linearitas. Kreteria pengujian linearitas ini antara lain:[44]

1) Jika signifikan > 0,05 maka garis regeresi tersebut linear
2) Jika signifikan ≤ 0,05 maka garis regeresi tersebut tidak linear.

3. Regresi Linear Sederhana

Dalam penelitian ini untuk menguji hipotesis penelitian menggunakan model regresi liniear sederhana yaitu melihat pengaruh variabel independent (variabel bebas) terhadap variabel dependent (variabel terikat). Artinya nilai variabel Y dapat ditentukan berdasarkan nilai-nilai variabel X.

a. Model Regresi Sederhana

Adapun model regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = \beta o + \beta X + ei$$

[44] Linda Rosalina Dkk, *Buku Ajar Statistik* (Padang: Cv.Muharika Rumah Ilmiah, 2023).hal.68

Keterangan:

Y = keputusan mebung

βo = Konstanta

β = koefisien regresi pengetahuan mengenai produk tabungan

X = pengetahuan mengenai produk tabungan

ei = Variabel pengganggu/error.[45]

b. Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen (secara parsial). Kriteria pengujian yang digunakan dalam uji t :[46]

1) Jika signifikan t < 0,05, maka hipotesis H0 ditolak. Artinya bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2) Jika signifikan t > 0,05, maka hipotesis H0 diterima. Artinya bahwa variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

c. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi yang sering disimbolkan dengan R 2 pada prinsipnya melihat besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Bila angka koefisien determinasi dalam model regresi terus menjadi kecil atau semakin dekat dengan nol berarti semakin kecil

[45] Bahrudi Efendi Damanik Dkk, *Macam Variable Yang Mempengaruhi Motivasi Belajar (Kompetensi, Fasilitas, Lingkungan Belajar* (Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2022).hal.45

[46] linda Rosalina Dkk, *Buku Ajar Statistik* (Padang: Cv.Muharika Rumah Ilmiah, 2023).hal.91-95

pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat atau nilai R 2 semakin mendekati 100% berarti semakin besar pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat.

Tabel 3.1
interpretasi nilai r korelasi

Koefisien korelasi r	**interpretasi**
0,08-1,00	Sangat kuat
0,60-0,80	Kuat
0,40-0,60	Cukup kuat
0,20-0,40	Lemah
0,00-0,20	Sanat lemah

Sumber: Data sekunder Metode Penelitian Research Is Fun,2023.[47]

[47]Mahardika Dewi, *Metode Penelitian Research Is Fun*, Ed. Ambiyar (Padang: Cv.Muharika Rumah Ilmiah, 2024). hal.217

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

1. Profil PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

PT. Bank Nagari merupakan satu-satunya Bank milik pemerintahan daerah Sumatera Barat yang bertujuan untuk meningkatkan perekonomian di wilayah Sumatera Barat. Bank Nagari mempunyai 2 (dua) perbank yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah, dan penulis melakukan kegiatan magang di PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi didirikan pada 12 Maret 1962 dengan nama "PT . Bank Pembangunan Sumatera Barat" yang disahkan melalui akta notaris Hasan Qalbi di Padang. Pendirian ini dipelopori oleh Pemerintah Daerah bersama dengan tokoh masyarakat dan pemimpin bisnis swasta di Sumatera Barat berdasarkan pemikiran perlunya lembaga keuangan dalam bentuk Bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Disahkan oleh Keputusan Wakil Menteri Keuangan Pertama Republik Indonesia Nomor BUM/9-44/II tanggal 25 April 1962 tentang PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, dan operasi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan posisinya di Jln. Batang Arau No 54 Padang, dengan modal awal Rp. 50.000.000,00 (Lima puluh juta rupiah).

Pembangunan Daerah pertama yang menerbitkan Obligasi dengan nilai nominal Rp. 15 miliar dengan tujuan meningkatkan modal bisnis bank dan pada tahun 1991 juga menjadi Bank Pembangunan Daerah pertama yang meningkatkan kegiatan usahanya menjadi Bank Devisa berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 23/60/KEP/DIR pada 17 Januari 1961. Selama perjalanannya pada tahun 1996 melalui Peraturan Daerah Nomor 2 pada tahun 1996 disebutkan bahwa nama (Nama Panggilan) sebagai "Bank Nagari" dimaksudkan untuk lebih dikenal, untuk membangun citra merek dan untuk mengesankan sistem pemerintahan di Sumatera Barat. Dan pada tahun 1996 Bank Nagari juga menjadi Bank Pembangunan Daerah pertama yang membuka Kantor Cabang di luar wilayah di Jakarta dan diikuti oleh Cabang Pekanbaru.

Sesuai dengan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 22 Juni 2021 bertempat di Balai Sidang Bung Hatta, Bukittinggi, dengan Keputusan Agenda Pertama tentang Evaluasi Perubahan Nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, maka disetujui perubahan Pasal 1 ayat (1) Anggaran Dasar terkait nama perseroan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari diubah menjadi PT. Bank Nagari.Bank Nagari Syariah adalah merupakan Unit Usaha Syariah pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat atau disebut juga Bank Nagari. Untuk memperluas jangkauan target pasar Bank Nagari, khususnya umat Islam,

Bank Nagari mendorong partisipasi warga yang semakin aktif dalam aktivitas yang mencakup ekonomi, meningkatkan mutu layanan produk dan jasa sehingga memperkuat daya saing Bank Nagari, meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktivitas dan kesehatan dimasa depan serta pengelolaan dana haji yang akan dikelola melalui Bank Syariah, Maka sesuai latar belakang diatas Bank Nagari membuka Kantor Cabang Syariah untuk memenuhi kepentingan tersebut.

2. Visi dan Misi PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memiliki visi dan misi:

a) Adapun visi PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh:

"Menjadi Bank Pembangunan Daerah Terkemuka dan Terpercaya di Indonesia" maknanya: Menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dalam arti dikenal dan terkemuka di Indonesia. Tepercaya memberi makna bahwa Bank telah menerapkan prinsip-prinsip manajemen perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memuaskan, dan mematuhi peraturan dengan jujur.

b) Misi PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh:

"Memberikan Kontribusi Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat" maknanya: Mencerminkan dasar atau latar belakang pendirian Bank, sebagai mana di amanatkan dalam akta pendirian merupakan cita-cita dan tujuan yang harus di mainkan, yaitu memberikan kontribusi untuk

membangun kegiatan ekonomi yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

"Memenuhi dan Menjaga Kepentingan Stakeholder Secara Konsisten dan Seimbang" maknanya: Bank akan selalu dijalankan dengan prinsip memenuhi tanggung jawab kepada pemilik, pelanggan, karyawan dan masyarakat

B. Gambaran Umum Deskiptif Kuisioner

Analisis statistik deskriptif adalah metode statistik yang digunakan untuk mengumpulkan, menyusun, meringkas, dan menyajikan data sehingga data menjadi lebih bermakna dan mudah dipahami tanpa membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi terhadap populasi. Tujuannya adalah memberikan gambaran mengenai karakteristik data, seperti nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), median, modus, dan standar deviasi, serta distribusi dan perilaku data pada sampel penelitian. Statistik deskriptif biasanya disajikan dalam bentuk tabel, grafik, atau diagram untuk memudahkan pemahaman data dari variabel pengetahuan mengenai produk (X) dan keputusan menabung (Y), hasil analisis dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.1
Hasil Analisis Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pengetahuan Produk (X)	126	31	70	57,62	7,583
Keputusan Menabung (Y)	126	28	55	44,87	5,423
Valid N(listwise)	126				

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Pada tabel 4.1 dapat dilihat bahwa variabel pengetahuan mengenai produk memiliki nilai terendah sebesar 31 dan nilai tertinggi sebesar 70 dan dengan nilai rata-rata sebesar 57.62 dan standar deviasinya sebesar 7,583. Variabel keputusan menabung memiliki nilai terendah sebesar 28 terjdi di PT.Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dan nilai tertinggi sebesar 55 terjadi di usaha PT.Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dengan rata-rata 44.85 dan standar deviasinya 5,423.

C. Hasil Penelitian

1. Uji validitas

Uji validitas bertujuan untuk memastikan bahwa istrumen yang digunakan bisa mengukur apa yang diukur dengan benar. Pengujian validitas dilakukan dengan melakukan korelasi bivariate antara masingmasing skor indikator dengan total skor konstruk. Hasil analisis korelasi dengan melihat output *Pearson Correlation*. Pengujian menggunakan 2 sisi dengan taraf signifikan 0.05.

1. Jika signifikan > 0,05 maka alat ukur instrumen penelitian yang digunakan adalah valid.
2. Jika signifikan < 0,05 maka alat ukur instrumen penelitian yang digunakan adalah tidak valid.

Tabel 4.2

Hasil Uji Validitas Item Kuisioner Penelitian

No	item keterangan	hasil	cut of value	pernyataan
1	X.1	0,698	0,05	Valid
2	X.2	0,590	0,05	Valid
3	X.3	0.732	0,05	Valid
4	X.4	0,623	0,05	Valid
5	X.5	0,595	0,05	Valid
6	X.6	0,667	0,05	Valid
7	X.7	0,654	0,05	Valid
8	X.8	0,642	0,05	Valid
9	X.9	0,743	0,05	Valid
10	X.10	0,603	0,05	Valid
11	X.11	0,714	0,05	Valid
12	X.12	0,749	0,05	Valid
13	X.13	0,669	0,05	Valid
14	X.14	0,721	0,05	Valid
15	Y.1	0,666	0,05	Valid
16	Y.2	0,738	0,05	Valid
17	Y.3	0,582	0,05	Valid
18	Y.4	0,552	0,05	Valid
19	Y.5	0,553	0,05	Valid
20	Y.6	0,489	0,05	Valid
21	Y.7	0,555	0,05	Valid
22	Y.8	0,650	0,05	Valid
23	Y.9	0,559	0,05	Valid
24	Y.10	0,569	0,05	Valid
25	Y.11	0,773	0,05	Valid

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan tabel 4.2 di atas, adapun hasil uji validitas pada seluruh item variabel penelitian adalah Signifikan > 0,05. (0,1736) dengan taraf signifikan 0,05 maka dapat hasil dari setiap item pernyataan besar

dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa semua pernyataan dari masing-masing variabel dinyatakan valid dan dapat digunakan dalam penelitian karena hasil dari pengukuran memiliki nilai lebih dari standar yang di tetapkan yang artinya hasil yang di peroleh tepat dan akurat.

2. Uji reabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui konsistensi alat ukur serta untuk menunjukkan andal atau tidaknya alat ukur dalam sebuah penelitian. Adapun metode yang penulis gunakan dalam uji reliabilitas yaitu cronbachs alpha dengan bantuan program SPSS 30. Nilai variabel dikatakan reliabel apabila memiliki nilai *Cronbachs alpha* >0,60. Berikut merupakan hasil dari uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.3

Hasil Uji Reabilitas

Variabel	Cronbachs Alpha	Cut Of Value	keterangan
Pengetahuan Produk (X)	0,906	0.60	Reliabel
Keputusan Menabung (Y)	0,828	0.60	Reliabel

Berdasarkan tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa *Cronbachs Alpha* dari kedua variabel memiliki nilai lebih dari 0,60 maka dapat disimpulkan bahwa reliabilitas alat ukur tersebut bisa diterima..Hal ini menunjukkan bahwa data ini reliabel dimana reliabel memiliki artian

bahawa data di atas memilki instrumen pengukuran yang konsisten dan dapat di percaya kesabilanya apabila pengukuran dilakukan berulang kali.

3. Uji normalitas data

Uji normalitas adalah suatu prosedur yang digunakan untuk mengetahui apakah data berasal dari populasi yang terdistribusi normal atau berada dalam sebaran normal. Data yang berdistribusi normal artinya data yang mempunyai sebaran yang normal, dengan profil yang dapat dikatakan bisa mewakili populasi. Metode yang digunakan adalah *uji Kolmogorov-Sminorv* Dengan kenormalan data: signifikansinya < 0,05. Jika angka taris signifikansi < 0,05, maka distribusi sebaran data penelitian tidak normal.

Tabel 4.4

Hasil uji normalitas data

	Klomogorof-smirnov		
	Statictic	df	Sig.
Pengetahuan produk (X)	,118	126	,000
Keputusan Menabun (Y)	,111	126	,001

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan tabel 4.4 hasil uji normalitas dengan *Klomogorov-Smirnov* dapat diketahui bahwa data salam penelitian ini terdistri busi tidak normal, karena sig sari setiap variabel kurang dari 0.05. untuk mengatasi tidak normalnya data dapat dilakukan dengan cara mengubah ke dalam bentuk Logaritma Natural (LN). Dwi priyanti menyatakan bahwa

pengubahan data dalam bentuk LN dimaksudkan untuk meniadakan atau meminimalkan adanya linearitas.[48] Hasil uji data setelah dilakukan trasformasi data dalam bentuk LN dapat di lihat pada tabel 4.5.

Tabel 4.5

Hasil uji normalitas setelah transformasi dalam bentuk logaritma natural (LN)

	Klomogorof-smirnov		
	Statictic	df	Sig.
Pengetahuan produk (X)	,069	126	,200
Keputusan Menabun (Y)	,070	126	,200

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan tabel 4.5 di atas. Hasil pengujian menunjukkan nilai Sig yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa data residual berdistribusi normal secara statistik. Dengan demikian, asumsi normalitas telah terpenuhi dan data layak untuk dianalisis lebih lanjut menggunakan analisis regresi.Oleh karena itu, model regresi yang digunakan dalam penelitian ini telah memenuhi salah satu syarat uji klasik, yaitu normalitas residual.

4. Uji homohenitas data

Uji Homogenitas dimaksudkan untuk memperlihatkan bahwa dua atau lebih kelompok dan sampel berasal dari populasi yang memiliki varian yang sama. Metode yang digunakan untuk uji homogenitas data

[48]Ayu Yuningsih Asnaini, Rini Elvira, "Pengaruh Profitabilitas Nilai Pasar Terhadap Harga Saham Syariah Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII) TAHUN 2011-2013," *Jurnal System IAIN Bengkulu (Institut Agama Islam Negeri)* 1, No. 2 (2016), Pages:152-153 Https://Doi.Org/Https://Doi,Org/10.35316/Mazinda.V1i2,3504.

dalam penelitian ini adalah dengan *Levene Test* yaitu *Test Of Homogeniti Of Variance.*

1) Signifikansi uji (α) = 0.05
2) Jika sig. > α, maka variansi setiap sampel sama (homogen)
3) Jika sig.< α, maka variansi setiap sampel tidak sama (tidakhomogen).

Tabel 4.6

Hasil Uji Homogenitas Data

Test of homogeneity of variances

Levene Statistic	df1	Df2	Sig.
1,375	19	95	,158

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan tabel di atas nilia sigfikansinya 1,375 maka hasil besar dari 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa hasil tes uji homogenitas menyatakan varian kelompok sama.

5. Uji linealitas data

Uji linearitas dilakukan untuk mengetahui apakah ada atau tidak adanya hubungan secara linear antara variabel dependen yaitu keputusan menabung terhadap setiap variabel independent yaitu pengetahuan mengenai produk tabungan. Metode yang digunakan untuk uji linearitas dalam penelitian ini adalah *Anova* Tabel. Dalam prakteknya, digunakan bantuan program SPSS untuk menghitung uji linieritas yaitu dengan melihat besarnya nilai koefisien sig pada *deviation From Linearitas.* Kreteria pengujian linearitas ini antara lain:

3) Jika signifikan > 0,05 maka garis regeresi tersebut linear
4) Jika signifikan ≤ 0,05 maka garis regeresi tersebut tidak linear.

Tabel 4.7
Hasil Uji Linealitas Data

ANOVA Tabel

			Sum Of Squares	df	Mean Square	f	Sig.
Keputusan Menabung	Between Groups	(Combined)	17,471	24	7,28	10,468	,000
Pengetahuan Produk		Linearity	15,796	1	15,769	227,114	,000
		Deviation From Linearity	1,675	23	,073	1,047	,418
	Within Groups		6,606	95	0,70		
	Total		24,077	119			

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan Anova tabel diatas, terlihat bahwa nilai signifikansi pada deviation from linearity adalah 0,418. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini terlihat bahwa adanya hubungan yang linear variabel Pengetahuan Mengenai Produk (X) terhadap Keputusan Menabung (Y) karena terlihat bahwa nilai deviation from linearity signifikansi 0,410 lebih besar dari 0,05.

6. Uji Model Regresi Liner Sederhana

Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan model regresi linear sederhana. Uji regresi linier berganda digunakan untuk menguji signifikan atau tidaknya dua variabel melalui koefisien regresinya. Regresi sedrhana didasarkan pada hubungan fungsional regresinya. Regresi sederhana didasarkan pada hubungan fungsional maupun kasual satu variabel independen dengan satu variabel dependen.

Tabel 4.8

Hasil Uji Model Regresi Linear Sederhana

Confficients					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Cofficient		
Model	B	Std. Erorr	Beta	t	Sig
(Constant)	,413	,229		3,121	,002
Pengetahuan Produk	,817	,054	,810	15,002	,000

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan tabel 4.8 diatas maka dapat disusun persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut:

$Y = \beta o + \beta X + ei$

$Y= 0,412+0,817\ X + ei$

Persamaan regresi linear diatas, dapat di interpretasikan antara lain sebagai berikut :

a) Nilai konstanta (β0) sebesar 0,412 artinya apabila pengetahuan mengenai produk (X) dalam keadaan konstanta atau 0. Maka keputusan menabung (Y) nilai nya sebesar0,412.
b) Koefisien regresi variabel mengenai pengetahuan mengenai produk (β1) sebesar 0,817artinya jika pengetahuan mengenai produk (X) mengalami kenaikan 1 keputusan menabung (Y) akan meningkat sebesar 0,817.

7. Uji t

Uji t dilakukan utuk mengetahui pengaruh variabel independen secara persial terhadap variabel dependen, apakah berpengaruh signifikan atau tidak. Dengan kriteria uji t :

1. Jika signifikan t < 0,05, maka hipotesis H0 ditolak. Artinya bahwa variabel pengetahuan produk (x) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan menabun (X).
2. Jika signifikan t > 0,05, maka hipotesis H0 diterima. Artinya bahwa pengetahuan produk (x) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan menabun (X).

Tabel 4.9
Hasil Uji t

Confficients					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Cofficient		
Model	B	Std. Erorr	Beta	t	Sig
(Constant)	,413	,229		3,121	,002
Pengetahuan Produk	,817	,054	,810	15,002	,000

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan tabel 4.9 diatas menunjukkan bahwa nilai Sig pada variabel pengetahuan mengenai produk 0,000 yang artinya nilai signifikan pada variabel independent tersebut lebih kecil dari 0,05 pada α 5%.

Dari tabel hasil uji t di atas, dapat dilihat bahwa nilai sig ∝sebesar 0,413 < nilai sig ∝ tabel 1,986 serta dari tabel *coefficients* diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Maka Ha diterima dan Ho ditolak, berarti terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh terhadap keputusan menabung.

8. Uji Koefisien Determinan

Koefisien determinasi yang serig disimbokan dengan R^2 digunakan untuk melihat besarnya pengaruh variabel bebas terhdapa variabel terikat. Dilihat dengan interpretasi nilai r kolerasi

Tabel4.10
Hasil Uji Koefisien Determinan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R square	Std Error of the Estimate
1	,810	,656	,653	,265

Sumber: LampiraN hasil Output Spss

Berdasarkan tabel 4.10 diatas, dapat diketahui bahwa nilai R 2 (Adjusted R square) adalah 0,653 sama dengan 65,3% yang berarti kuat. Hal ini dapat diketahui bahwa pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh 65,3% terhadap keputusan menabung yang kuat . Sedangkan sisanya yaitu sebesar 34,7 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti reputasi dan kualitas.

D. Pembahasan

Penelitian ini berjudul "Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Pada PT. Bank Nagari Syariah Payakumbuh." yang diolah menggunakan SPSS versi 26.

Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Pada PT. Bank Nagari Syariah Payakumbuh

Pengetahuan mengenai produk tabungan adalah kumpulan berbagai informasi mengenai produk , merek,atribut,atau fitur mengenai produk.

Pengetahuan produk juga merupakan hal penting yag harus dikomunikasikan oleh pemasar dalam bemberikan petunjuk atas produk yang di tawarkan kepada konsumen. Pengetahuan mengenai produk tabungan memiliki pengaruh terhdap keputusan menabung , semakin tinggi pengetahuan konsumen tentang produk tabungan maka semakin tinggi pula keputusan menabung yang akan dibuat, karena ketika konsumen memiliki pengetahuan yang cukup, maka mereka akan merasa lebih yakin dan percaya diri dalam memilih produk tabungan yang tepat dansesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan adanya pengetahuan yang baik dapat mengurangi kekhawatiran sehingga dapat meningkatkan motivasi dan keinginan untuk menabung.

Dalam penelitian ini menujukkan bahwa pengetahuan mengenai produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung nasabah pada PT. Bank Nagari Cabang Payakumbuh, dimana responden yang merupakan nasabah tabungan di sikoci di PT. Bank Nagari Cabang Payakumbuh. Hal tersebut dapat dilihat dengan hasil uji tabel hasil uji t di atas, dapat dilihat bahwa nilai sig ∝sebesar 0,413 < nilai sig ∝ tabel 1,986 serta dari tabel *coefficients* diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Maka Ha diterima dan Ho ditolak, berarti terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh terhadap keputusan menabung.

Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pengetahuan mengenai produk yang dimiliki nasabah maka akan semakin tinggi pula keputusan

meabanung yang akan di buat oleh nasabah. Begitupun sebaliknya semakin rendah pengetahuan mengenai produk tabungan yang dimilki nasabah maka akan semakin rendah keputusan menabung yang akan dibuat nasabah. Pengetahuan mengenai produk menjadi fakto penting dalam pengambilan keputusa, dikarenakan di dalam pengetahuan produk terdapat beberapa macam informasi mengenai produk. Ketika nasabah maupun calon nasabah akan mengambil suatu keputusan, nasabah akan lebih memilih keputusan berdasarkan informasi- informasi yang diketahui terlebih dahulu dari pada informasi yang belum diketahuinya.

Adapun kontribusi yang diberikan oleh pengetahuan nasabah terhadap keputusan menabung pada PT. Bank Nagari Cabang Payakumbuh dapat dilihat pada hasil uji koefisien determinasi (R2). Dapat diketahui bahwa nilai R 2 (Adjusted R square) adalah 0,653 sama dengan 65,3% yang berarti kuat. Hal ini dapat diketahui bahwa pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh 65,3% terhadap keputusan menabung yang kuat . Sedangkan sisanya yaitu sebesar 34,7 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti reputasi dan kualitas.

Hasi penelitian ini didukung oleh bukti empiris penelian terdahulu dari nia yolanda (2022) dengan judul pengaruh pengetahuan produk tabungan, citra perbankan dan persepsi mengenai suku bunga simpanan terhadap keputusan meabaung nasabah (studi kasus pada bank bri unit selayo). Dengan hasil hipotesis menujukkan bahwa Ha diterima Ho

ditolah, yang artinya pengetahuan produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung.[49]

Perlu kita memahami dam ilmu pengetahuan seperti yang tercantum dalam Q.S At- Taubah (22) : 112

۞ وَمَا كَانَ الْمُؤْمِنُوْنَ لِيَنْفِرُوْا كَاۤفَّةً ۗفَلَوْلَا نَفَرَ مِنْ كُلِّ فِرْقَةٍ مِّنْهُمْ طَاۤىِٕفَةٌ لِّيَتَفَقَّهُوْا فِى الدِّيْنِ وَلِيُنْذِرُوْا قَوْمَهُمْ اِذَا رَجَعُوْٓا اِلَيْهِمْ لَعَلَّهُمْ يَحْذَرُوْنَ ١٢٢

Artinya : "Tidak sepatutnya bagi mukminin itu pergi semuanya (ke medan perang). Mengapa tidak pergi dari tiap-tiap golongan di antara mereka beberapa orang untuk memperdalam pengetahuan mereka tentang agama dan untuk memberi peringatan kepada kaumnya apabila mereka telah kembali kepadanya, supaya mereka itu dapat menjaga dirinya." (Q.S AtTaubah : 22).

Dari ayat di atas menjelaskan bahwa "Tidak seharusnya semua orang-orang Mukmin itu mendatangi Rasulullah apabila keadaan tidak menuntut untuk itu. Tetapi hendaknya ada satu golongan yang memenuhi seruan Rasul untuk memperdalam pengetahuan agama dan berdakwah dengan memberi peringatan dan kabar gembira kepada kaum mereka saat mereka kembali, agar kaum mereka itu tetap dalam kebenaran dan menjaga diri dari kebatilan dan kesesatan. Pada ayat suci ini terdapat keterangan tentang satu kaidah penting dalam al- Qur'ân, yaitu bahwa orang-orang Mukmin tidak patut pergi semuanya ke medan perang atau pergi semua untuk menuntut ilmu, sebagaimana tidak dibenarkan pula untuk berfrustasi. Maka dari itu, sebaiknya ada dari setiap golongan satu

[49]Nia Yolanda, "Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan, Vitra Perbankan, Perspsi Mengenai Suku Bunga Simpanan Terhadap Keputusan Menabung (Studi Kasus Pada Bank Bri Selayo)," *Jurnal of Innovation Research and Knowledge* 2, no. 5 (2022), pages:2162-2180 https://doi.org/https://doi.org/10.53625/jirk.v15.3663.

kelompok yang menuntut ilmu dan memperdalam pengetahuan agama, dan kemudian kembali untuk memberi petunjuk kepada kaumnya."[50]

Besarnya Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Penelitian ini memperoleh gambaran mengenai pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung nasabah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Setelah menganalisis maka ditapatlah hasil bahwa pengetahuan mengenai produk tabungan berpengaruh cukup besar terhadap keputusan menabung nasabah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Pada penelitain ini memiliki Persamaan mode regresi linier sederhana yang diperoleh dalam penelitian ini memberikan gambaran mengenai pengaruh variabel pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung nasabah PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Interpretasi dari nilai koefisien dalam persamaan model regresi sederhana dapat dihasilkan sebagai berikut:

a) Nilai konstanta (β0) sebesar 0,412 artinya apabila pengetahuan mengenai produk (X) dalam keadaan konstanta atau 0. Maka keputusan menabung (Y) nilai nya sebesar0,412.

[50] Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahnya* (Bandung: Cordoba, 2019).hal.254

b) Koefisien regresi variabel mengenai pengetahuan mengenai produk (β1) sebesar 0,817artinya jika pengetahuan mengenai produk (X) mengalami kenaikan 1 keputusan menabung (Y) akan meningkat sebesar 0,817

Dengan kata lain, pengetahuan nasabah mengenai produk tabungan mencakup pada indikato- indikator pengetahuan mengenai produk tabungan syariah yang ditawarkan oleh PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung. Hal ini menegaskan bahwa semakin tinggi pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan yang di miliki nasabah tentang produk tabungan, semakin tinggi pula tingkat keputusan menabung yang akan dibuat nasabah untuk melakukan penempatan dana pada informasi produk tersebut.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu, dari penelitian muhammad daffa yang berjudul: Analisis Faktor Pengetahuan Produk dan Promosi terhadap Keputusan Menabung pada Bank Syariah, yang memiliki hasil penelitian : Pengetahuan Produk terhadap Keputusan Nasabah Menabung pada Bank Sumsel Babel Kantor Cabang Palembang Secara parsial tidak ada Pengaruh yang Signifikan antara Variabel

Pengetahuan Produk terhadap Keputusan Nasabah Menabung pada Bank Sumsel Babel Kantor Cabang".[51]

Seberapa besar pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung nasabah pada Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Dapat dilihat berdasarkan hasil uji koefisien determinasi yang mempunyai hasil uji bahwa nilai R 2 (Adjusted R square) adalah 0,653 sama dengan 65,3% yang berarti kuat. Hal ini dapat diketahui bahwa pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh 65,3% terhadap keputusan menabung yang kuat . Sedangkan sisanya yaitu sebesar 34,7 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti reputasi dan kualitas.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sri Handayani Dan Abdul Aziz menunjukkan bahwa faktor pengetahuan produk merupakan salah satu variabel penting dalam menentukan keputusan menabung, namun tidak bisa berdiri sendiri tanpa mempertimbangkan faktor lain seperti tingkat pendapatan, motivasi menabung, dan fasilitas layanan.[52]Hal ini mendukung temuan dalam penelitian ini yang menunjukkan bahwa masih terdapat 38% pengaruh keputusan penghematan yang berasal dari faktor lain di luar pengetahuan produk Dengan demikian, penellitian ini menekankan pentingnya

[51] muhammad daffa Dhiya, "Analisis Faktor Pengetahuan Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah," *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, Dan Sains*13,no.2 (2024), pages: 285-293 https://doi.org/10.19109/intelektualita.v13i2.25091.

[52] Abdul Aziz Sri Handayani, "Pengaruh Produk, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Mudharabah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Pemoderasi," *Jurnal Al Iqtishad* 18, no. 2 (2022), pages: 193 213 https://doi.org/http://dx.doi.org/10.24014/jiq.v18i2.18398.

peningkatan pengetahuan nasabah mengenai produk tabungan agar dapat memperkuat keputusan mereka dalam menabung, khususnya pada produk tabungan syariah di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

BAB V
PENUTUP

A. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dari hasil penelitian "Pengaruh Pengetahuan Mengenaip Produk Tabungan Sikoci Pada PT,Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh " yaitu sebagai berikut:

1. Dari tabel hasil uji t di atas, dapat dilihat bahwa nilai sig ∝sebesar 0,413 < nilai sig ∝ tabel 1,986 serta dari tabel *coefficients* diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Maka Ha diterima dan Ho ditolak, berarti terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh terhadap keputusan menabung.
2. Seberapa besar pengaruh pengetahuan mengenai produk tabungan terhadap keputusan menabung nasabah pada Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Dapat dilihat berdasarkan hasil uji koefisien determinasi yang mempunyai hasil uji bahwa bahwa nilai R 2 (Adjusted R square) adalah 0,653 sama dengan 65,3% yang berarti kuat. Hal ini dapat diketahui bahwa pengetahuan mengenai produk memiliki pengaruh 65,3% terhadap keputusan menabung memiliki hasil yang kuat . Sedangkan sisanya yaitu sebesar 34,7 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti reputasi dan kualitas.

B. SARAN

Dari penjelasan kesimpulan diatas, adapun saran yang diberikan penulis terkait penelitian ini yaitu:

1. Keada pengelola PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh diharapkan agar dapat terus meningkatkan pengetahuan nasabah maupun nasabh melalui sosialisasi mengenai produk-produk yang dimilikinya agar pengetahuan nasabah tentang produk tabungan yang ada pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh terus meningkat sehingga keputusan untuk menabung akan meningkat.

2. Kepada nasabah dan calon nasabah diharabkan agar terus meninggatkan pengetahuan dan mencari informasi yang berkaitan dengan pengetahuan mengenai produk tabungan agar dapat membuat keputusan menabung yang kuat yang seseuai dengan kebutuhan masing- masing.

DAFTAR PUSTAKA

Adam, Muhammad. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2016.

Adisa, Vanessa. *Inspirasi Menghemat Uang: Cara Menabung Benar Bagi Pemula*. Yogyakarta: Cahaya Harapan, 2023.

Affandi, Azhar. *Manajemen Pengetahuan*. Denok Suna. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021.

Aisyah Zahara, Rinol Sumantri, Oki Sania Riski. "Pengaruh Religiusitas Dan Pengetahuan Tentang Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Masyarakat Kota Palembang Menabung Di Bank Syariah Indonesia." *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi Dan Keuangan Syariah* 2, No. 3 (2024).

Asnaini, Rini Elvira, Ayu Yuningsih. "Pengaruh Profitabilitas Nilai Pasar Terhadap Harga Saham Syariah Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII) TAHUN 2011-2013." *Jurnal System IAIN Bengkulu (Institut Agama Islam Negeri)* 1, No. 2 (2016). Https://Doi.Org/Https://Doi,Org/10.35316/Mazinda.V1i2,3504.

Bahrudi Efendi Damanik Dkk. *Macam Variable Yang Mempengaruhi Motivasi Belajar (Kompetensi, Fasilitas, Lingkungan Belajar*. Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2022.

Departemen Agama RI. *Al-Quran Dan Terjemahnya*. Bandung: Cordoba, 2019.

Dewi, Mahardika. *Metode Penelitian Research Is Fun*. Edited By Ambiyar. Padang: Cv.Muharika Rumah Ilmiah, 2024.

Dewi, Maharika. *Metode Penelitian Research Is Fun*. Padang: Cv.Muharika Rumah Ilmiah, 2023.

Dhiya, Muhammad Daffa. "Analisis Faktor Pengetahuan Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah." *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, Dan Sains* 13, No. 2 (2024). Https://Doi.Org/10.19109/Intelektualita.V13i2.25091.

Dkk, Linda Rosalina. *Buku Ajar Statistik*. Padang: CV.MUHARIKA RUMAH ILMIAH, 2023.

Eko Supriyitno. *Ekonomi Islam (Pendekatan Ekonomi Makro Islam Dan Konvensional)*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

Firmansyah, M. Anang. *Pemasaran Produk Dan Merek (Planing & Strategy)*. Jakarta: Cv.Qiara Media, 2019.

Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariabel Dengan Program Spss*. Semarang: Universitas Di Ponegoro, 2015.

Habibi, Mohammad. "Teori Konsumsi, Produksi Dan Distribusi Dalam Persfektif Ekonomi Islam." *Jurnal Perbankan Syariah Darussam* 2, No. 1 (2022): 90–91.

Hendra Novian, M Wardany Anwar, Fauzi. "Pengaruh Pengetahuan Produk Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Indonesia(Bsi)." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 9, No. 3 (2023). Https://Doi.Org/Http://Dx.Doi.Org/10.299040/Jie.V9i.11358.

Ichan, Reza Nurul. *Teori Pengambilan Keputusan*. Sumatera Barat: Cv Azka Pustaka, 2024.

Ichsan, Reza Nurul. *Teori Pengambilan Keputusan*. Sumatera Barat: Cv Azka Pustaka, 2024.

Idawati, Laba Abdul Rahman, Dkk. *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Pada Prilaku Menabung Pekerja Milenial Melalui Fintech Tinjauan Kasus Pengguna Fintech Smarphone*. Pekalongan Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management, 2024.

Irdawari, Abdul Rakhman, Muhammad Yunus Amar. *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Produk Pada Prilaku Menabung Pekerja Milenial Melalui Fintech*. Pekalongan Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management, 2024.

Irdawati. *Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Produk Pada Prilaku Menabung Prakerja Milenial Melalui Fintech: Tinjauan Kasus Pengguna Fintech Smatphone*. Pekalongan Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management, 2019.

Jumena, Bayu Bastian, Steven Siaila, And Joko Rizkie Widokarti. "Saving Behaviour: Factors That Affect Saving Decisions (Systematic Literature Review Approach)." *Jurnal Ekonomi Resources* 5, No. 2 (2022): 217–28.

Karim, Kurniati. *Aspek Kepuasan Nasabah Berdasarkan Kualitas Jasa Perbankan*. Surabaya: Cv.Jakad Media Publising, 2020.

Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2012.

Maulinda, Indah. "Pengaruh Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Dan Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bri Syariah Cabang Jelutung Kota Jambi." *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan* 4, No. 5 (2023).

Muhammad Arif Firmasnyah Srarifuddin, Nuraeni Gani, Muh. Akil Rahman. "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Produk,Dan Promosi Terhadap Keptusan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Makasar." *Jurnal*

IBEF 1, No. 2 (2021).

Ovan, Andika Saputra. *CAMI: Aplikasi Uji Validasi Dan Reabilitas Instrumen Penelitian Berbasis Web*. Sulawesi Selatan: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2020.

Petter, Olson. *Consumen Behavior: Prilaku Konsumen Dan Stategi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2014.

Rudy Haryanto. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori Dan Praktik)*. Abdul Wafi. Kadur Pamekasan: Duta Media Publishing, 2021.

Setyawan, Febri Endra Budi. *Metodologi Penelitian Konsep Dan Model Analisis*. Malang: Ummpres, 2025.

Setyorini, Efi Endang Dwi. "Pengaruh Pelayanan Dan Produk Tabungan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pasuruan." *Jurnal Pebankan Syariah* 2, No. 2 (2023).

Siregar, Budi Gautama. "Pengaruh Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Marhamah Pada Pt.Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan." *Jurnal Penelitian Ilmu- Ilmu Sosial Dan Keislaman* 4, No. 1 (2018).

Sri Handayani, Abdul Aziz. "Pengaruh Produk, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Mudharabah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Pemoderasi." *Jurnal Al Iqtishad* 18, No. 2 (2022). Https://Doi.Org/Http://Dx.Doi.Org/10.24014/Jiq.V18i2.18398.

Utama, Andrew Shandy. "Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia." *Unes Law Review* 3, No. 3 (2020): 292.

Vista Nonna, Adhi Prakosa, Anindita Imam Basri. "Pengaruh Pengetahuan, Promodi, Produk,Dan Reputasi Terhdap Minat Menabung Di Tabungan Tamansari BPR Bantul." *Jurnal Ilmu Manajemen* 1, No. 1 (2021). Https://Doi.Org/Https://Doi.Org/10.56393/Keseimbangan.V1i1.50.

Wawan. *Teori Dan Pengetahuan, Sikap Dan Perilaku Mansisa,*. Yogyakarta: Nusa Medika, 2910.

Widowati, Ayus Sekar. "Pngaruh Pengetahuan Produk,Reputasi Bank, Dan Persepsi Nasabah Mengenai Suku Bungga Simpanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah." *Junal Nominal* 7, No. 2 (2018).

Yolanda, Nia. "Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan, Vitra Perbankan, Perspsi Mengenai Suku Bunga Simpanan Terhadap Keputusan Menabung (Studi Kasus Pada Bank Bri Selayo)." *Jurnal Of Innovation Research And Knowledge* 2, No. 5 (2022). Https://Doi.Org/Https://Doi.Org/10.53625/Jirk.V15.3663.

PT. Bank Nagari (https://www.banknagari.co.id/) Akses 24 Maret 2025.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 KUISIONER PENELITIAN

Nama : Silvi Anggraini

Nim : 3321339

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Judul Skipsi : Pengeruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Terhadap Keputusan Menabung Nsabah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Lokasi Penelitian : PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Kriterian responden : Nama, Jenis Kelamin: Laki- Laki Dan Perempuan,Usia: dari 20 Tahun Sampai Dengan 60 Tahun, Responen Merupakan Nasabah dari PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh

INSTRUMEN PENELITIAN

Keputusan meanabung (Y)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
	Pengenalan kebutuhan					
1	saya tertari dengan produk tabungan sikoci PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh dikarenakan keamananya.					
2	Saya mengenal produk tabungan sikoci PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuhsetelah membaca informasi yang ada du brosur PT.bank nagari .					
3	Saya memilih produk tabungan sikoci PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuhkarena sesuai dengan syariat islam .					
	Pencarian informasi					
1	Saya mendapatkan informasi mengenai produk tabugan sikoci					

	PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh dari kerabat dekat yang lebih dulu menjadi nasabah					
2	Saya mendapatkan informasi mengenai produk tabugan sikoci PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh dari teman yang lebih dulu menjadi nasabah					
	Evaluasi alternatif					
1	PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh memiliki keberagaman produk yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah.					
2	Produk tabungan sikoci PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh adalah produk yang bebas dari riba					
	Keputusan menabung					
1	Saya memutuskan untuk memilih produk tabungan sikoci di PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh karena sesuai dengan kebutuhan saya .					
2	Saya memutuskan untuk memilih produk tabungan sikoci PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh karena produknya berlandaskan hukum islam.					
	Prilaku pasca keputusan					
1	Saya merekomendasikan kepada teman saya untuk menggunakan prooduk tabungan skoci PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh					
2	Saya tetap menggunakan produk tabungan sikoci PT.bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh karena memenuhi harapan serta kebutuhan saya.					

Pengaruh pengetahuan (X)

NO	PERNYATAAN	STS	ST	N	SS	ST
	Atribut produk					
1	Saya mengetahui informasi mengenai produk tabungan sikoci yang ada di PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh.					
2	Saya tertarik menggunakan produk					

	tabungan sikoci karena syarat-syarat dan prosedurnya cukup mudah.					
	Manfaat fisik					
1	Saya tertarik menggunakan tabungan sikoci di PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh karena memilki keunggulan produk yang berbeda dengan bank lainnya.					
2	Saya tertarik menggunakan tabungan sikoci karena pelayanan dari kariawan PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh melayani nasabah dengan baik dan memiliki respon yang cepat dan tepat dalam menangani permintaan serta menyelasaikan keluhan dari nasabah					
3	Saya tertarik menggunakan tabungan sikoci karena pelayanan dari kariawan PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh mampu menyamoaikan informasi dengan jelas dan lebih baik kepada nasabah					
4	Saya tertarik menggunakan tabungan sikoci karena pelayanan dari kariawan PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh memberikan layana yang cepat,tepat,dan akurat kepada nasabah					
5	Saya tertarik menggunakan tabungan sikoci karena pelayanan dari kariawan PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh memberikan layanan yang sopan dan ramah kepada nasabah					
6	Saya tertarik menggunakan tabungan sikoci karena pelayanan dari kariawan PT.Bank nagari Cabang Syariah Payakumbuh memiliki pengetahuan yang kompeten dan mampu menanamkan kepercayaan kepada nasabah					
	Manfaat psikologis					

1	Dengan menggunakan produk dan layana di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memberikan rasa tenang					
2	Dengan menggunakan produk dan layana di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh membantu saya memenuhi kebutuhan psikologis seperti rasa aman dan kepuasan batin.					
3	Dengan menggunakan produk dan layana di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh membuat saya merasa lebih percaya diri dan termotivas.					
4	Dengan menggunakan produk dan layana di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memberikan keberkahan dalam hidup saya.					
	Nilai yang diperleh setelah menggunakan produk atau jasa					
1	Saya merasa puas dengan produk tabungan sikoci yang saya gunakan dan telah sesuai dengan yang saya harapkan					
2	Produk tabungan sikoci sangat bermanfaat karena dapat menunjang kebutuhan saya dimasa mendatang					

Lampiran 2 Tabulasi Data Jawaban Kuisioner

Pengetahuan Mengenai Produk															Keputusan Menabung									
X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11
5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
3	4	4	5	4	5	4	3	4	4	4	3	5	5	4	4	5	4	4	5	4	3	5	2	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	3	3	3	3	4	3	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	4	3	4	3
3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4
4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	2	2	2	2	4	5	4	4	3	4
5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
4	3	4	3	5	4	4	3	3	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3	4	5	4	5	5
4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	4
3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3
3	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	3	4	5	4	5	4	3	4	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	5	5	5	4	5	3	5	5	3
4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	3	4
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	2	3	4	2	3	4	3	3	4	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5
2	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	2	2	3	3	3	3	2	3

4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	5	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3
4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	5	4	4	3	4	5	2	3	4	4	4	5	5	4
4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5
3	3	3	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	5	3	3	4	2	4	4	5	4	4	4	4
5	5	4	3	5	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4	3	5	4	4	5	5	4	5	3	5
3	5	5	4	5	4	5	5	4	4	3	5	3	5	4	5	3	4	5	4	5	4	3	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	4	2	4	2	2	4	2	2	2	2	2	2	4	5	2	2	5	5	4	2	4	2	4	4
5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	2	2	3	3	3	2	3	3	3	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5	3	3
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	2	4	4	4	4	2	2	2	3	3	4	4	4	2	4	4	3	4	4	2	2
5	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4
4	4	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	5	3	4	4	5	4	4	5	4
3	3	4	4	4	4	5	5	4	3	4	5	3	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4
5	3	4	4	3	4	4	5	3	4	3	5	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	5	4
4	3	4	4	5	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	3	4
4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5
4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5
5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	3	5	5	5	4	3	3	5	5	4	4
4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	3	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	3	5	5	3	3	5	3	3	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5
4	2	3	4	5	5	3	5	3	4	4	4	5	3	5	4	4	3	5	3	3	4	5	3	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	2	3	5	3	4	5	5	4	4	4	5	5	3	4	4	3	4	4	5	5	3	5	5	3
3	4	5	5	5	4	5	5	5	3	4	4	4	5	3	2	3	3	4	4	5	5	2	5	5
2	4	5	5	4	3	3	4	4	5	5	5	4	3	5	3	3	4	4	5	4	5	5	4	5
5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4
2	3	4	5	2	2	3	4	5	5	5	5	5	5	2	2	3	4	5	1	2	3	4	5	2

5	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	3	3	4	4	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	4	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4
5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	3	5	5	4	4	5	4	5	3	5	3	4	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	4	4	4	3	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	3	5	3	3	5	4	4	5	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5
4	4	5	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	3	3	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	3	4	5	5	4	5	3	5	5	4	4	5	4	5	4
5	3	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4	4	5	5	4	3	3	4
4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5
5	5	4	4	3	3	5	5	5	4	3	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4
5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	4	5	3	5	3	5	4	5	4	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	3	4	5	3	4	5	4	5	3	5	5	5	3	3	4	5	4	3	5	3	4	5	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	4	4	3	5	3	5	4	4	3	5	5	4	5	5	3	3	4	5	4	4	4	5

5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	4	4	5	3	5	3	5	4	3	5	3	4	5	3	4
5	5	4	4	4	4	5	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	3	4	3	5	5
5	4	5	3	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4
4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5

Lampiran 3 Hasil Uji Output Spss

1. Hasil Uji Validitas

Correlations

		x.1	x.2	x.3	x.4	x.5	x.6	x.7	x.8	x.9	x.10	x.11	x.12	x.13	x.14	pengaruh pebgetahuan
x.1	Pearson Correlation	1	,356**	,506**	,414**	,279**	,454**	,506**	,350**	,510**	,411**	,371**	,443**	,490**	,432**	,698**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,002	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.2	Pearson Correlation	,356**	1	,503**	,325**	,349**	,253**	,323**	,332**	,345**	,326**	,434**	,337**	,240**	,426**	,590**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,004	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,007	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.3	Pearson Correlation	,506**	,503**	1	,429**	,337**	,421**	,518**	,399**	,540**	,350**	,447**	,508**	,396**	,493**	,732**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.4	Pearson Correlation	,414**	,325**	,429**	1	,194*	,398**	,474**	,307**	,375**	,350**	,380**	,439**	,416**	,383**	,623**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,029	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.5	Pearson Correlation	,279**	,349**	,337**	,194*	1	,377**	,331**	,427**	,353**	,254**	,553**	,387**	,297**	,416**	,595**
	Sig. (2-tailed)	,002	,000	,000	,029		,000	,000	,000	,000	,004	,000	,000	,001	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.6	Pearson Correlation	,454**	,253**	,421**	,398**	,377**	1	,416**	,453**	,483**	,326**	,351**	,457**	,369**	,503**	,667**
	Sig. (2-tailed)	,000	,004	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.7	Pearson Correlation	,506**	,323**	,518**	,474**	,331**	,416**	1	,300**	,525**	,325**	,279**	,370**	,392**	,430**	,654**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,001	,000	,000	,002	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.8	Pearson Correlation	,350**	,332**	,399**	,307**	,427**	,453**	,300**	1	,426**	,310**	,434**	,589**	,313**	,397**	,642**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,001		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.9	Pearson Correlation	,510**	,345**	,540**	,375**	,353**	,483**	,525**	,426**	1	,381**	,499**	,531**	,444**	,549**	,743**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.10	Pearson Correlation	,411**	,326**	,350**	,350**	,254**	,326**	,325**	,310**	,381**	1	,436**	,437**	,482**	,337**	,603**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,004	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.11	Pearson Correlation	,371**	,434**	,447**	,380**	,553**	,351**	,279**	,434**	,499**	,436**	1	,521**	,564**	,437**	,714**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,002	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.12	Pearson Correlation	,443**	,337**	,508**	,439**	,387**	,457**	,370**	,589**	,531**	,437**	,521**	1	,479**	,530**	,749**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.13	Pearson Correlation	,490**	,240**	,396**	,416**	,297**	,369**	,392**	,313**	,444**	,482**	,564**	,479**	1	,427**	,666**
	Sig. (2-tailed)	,000	,007	,000	,000	,001	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
x.14	Pearson Correlation	,432**	,426**	,493**	,383**	,416**	,503**	,430**	,397**	,549**	,337**	,437**	,530**	,427**	1	,721**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
pengaruh pebgetahuan	Pearson Correlation	,698**	,590**	,732**	,623**	,595**	,667**	,654**	,642**	,743**	,603**	,714**	,749**	,666**	,721**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126

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

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

Correlations

		y.1	y.2	y.3	y.4	y.5	y.6	y.7	y.8"	y.9	y.10	y.11	krputusan menabung
y.1	Pearson Correlation	1	,428**	,249**	,325**	,356**	,309**	,346**	,407**	,198*	,362**	,504**	,666**
	Sig. (2-tailed)		,000	,005	,000	,000	,000	,000	,000	,026	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.2	Pearson Correlation	,428**	1	,517**	,425**	,328**	,264**	,285**	,450**	,355**	,276**	,547**	,738**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,003	,001	,000	,000	,002	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.3	Pearson Correlation	,249**	,517**	1	,127	,224*	,177*	,323**	,215*	,529**	,094	,410**	,582**
	Sig. (2-tailed)	,005	,000		,158	,012	,047	,000	,016	,000	,297	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.4	Pearson Correlation	,325**	,425**	,127	1	,366**	,262**	,090	,358**	,116	,286**	,294**	,552**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,158		,000	,003	,319	,000	,195	,001	,001	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.5	Pearson Correlation	,356**	,328**	,224*	,366**	1	,108	,155	,281**	,167	,386**	,314**	,553**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,012	,000		,228	,084	,001	,062	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.6	Pearson Correlation	,309**	,264**	,177*	,262**	,108	1	,196*	,331**	,262**	,124	,285**	,489**
	Sig. (2-tailed)	,000	,003	,047	,003	,228		,028	,000	,003	,165	,001	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.7	Pearson Correlation	,346**	,285**	,323**	,090	,155	,196*	1	,247**	,334**	,289**	,442**	,555**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000	,319	,084	,028		,005	,000	,001	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.8"	Pearson Correlation	,407**	,450**	,215*	,358**	,281**	,331**	,247**	1	,219*	,411**	,557**	,654**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,016	,000	,001	,000	,005		,014	,000	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.9	Pearson Correlation	,198*	,355**	,529**	,116	,167	,262**	,334**	,219*	1	,145	,416**	,559**
	Sig. (2-tailed)	,026	,000	,000	,195	,062	,003	,000	,014		,106	,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.10	Pearson Correlation	,362**	,276**	,094	,286**	,386**	,124	,289**	,411**	,145	1	,424**	,569**
	Sig. (2-tailed)	,000	,002	,297	,001	,000	,165	,001	,000	,106		,000	,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
y.11	Pearson Correlation	,504**	,547**	,410**	,294**	,314**	,285**	,442**	,557**	,416**	,424**	1	,773**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,001	,000	,001	,000	,000	,000	,000		,000
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126
krputusan menabung	Pearson Correlation	,666**	,738**	,582**	,552**	,553**	,489**	,555**	,654**	,559**	,569**	,773**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126

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

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

2. Hasil Uji Reabiltas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,906	14

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,751	12

3. Hasil Uji Normalitas

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Statistic	df	Sig.
LNX1	,078	126	,070
LNY1	,079	126	,067

a. Lilliefors Significance Correction

4. Hasil Uji Homogenitas

Test of Homogeneity of Variances

keputusan menabung

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,375	19	95	,158

5. Hasil Uji Reabilitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
keputusan menabung * pengetahuan produk	Between Groups	(Combined)	2032,708	25	81,308	8,777	,000
		Linearity	1814,913	1	1814,913	195,913	,000
		Deviation from Linearity	217,795	24	9,075	,980	,500
	Within Groups		880,069	95	9,264		
	Total		2912,777	120			

6. Hasil Uji Model Regresi Sederhana

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,838	2,475		4,380	,000
	pengetahuan produk	,591	,523	,789	14,026	,000

a. Dependent Variable: keputusan menabung

7. Hasil Uji t

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,838	2,475		4,380	,000
	pengetahuan produk	,591	,523	,789	14,026	,000

a. Dependent Variable: keputusan menabung

8. Hasil Uji Koefisien Determinan

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,789[a]	,623	,620	3,037

a. Predictors: (Constant), pengetahuan produk

b. Dependent Variable: keputusan menabung

Lampiran 4 Dokumentasi











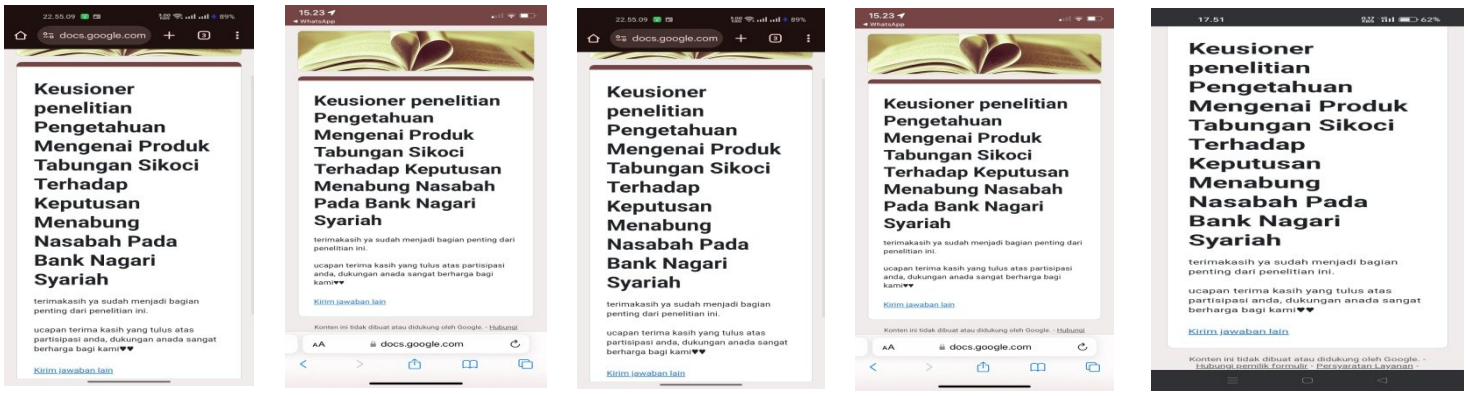


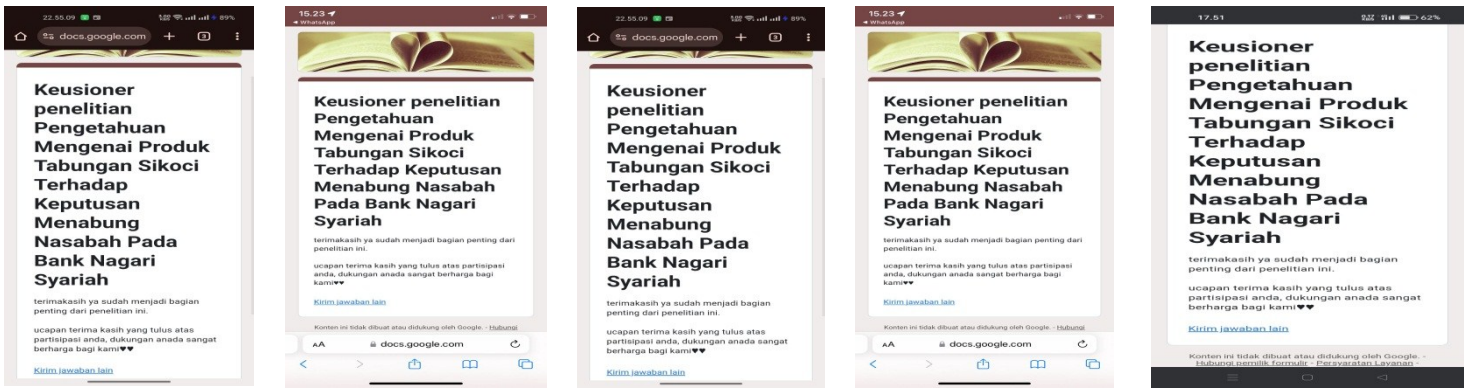


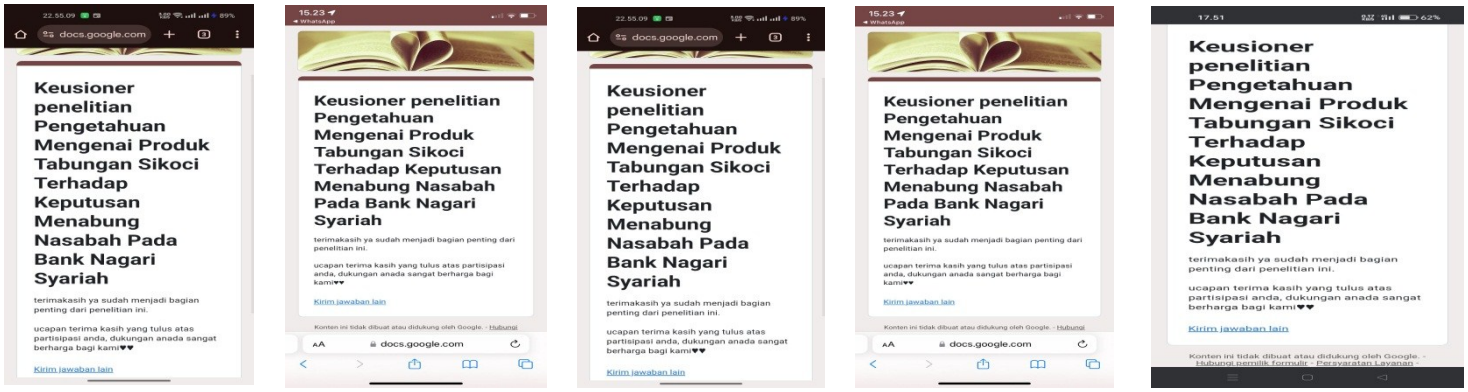

Jadiin maumu dengan
banking app baru wondr by BNI
BNI
TORA
BIKA

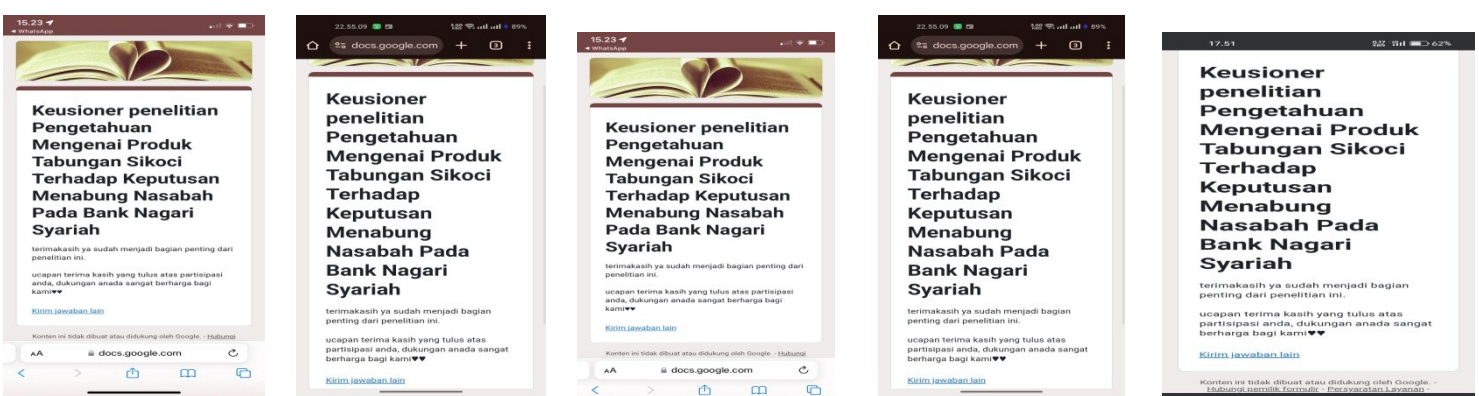




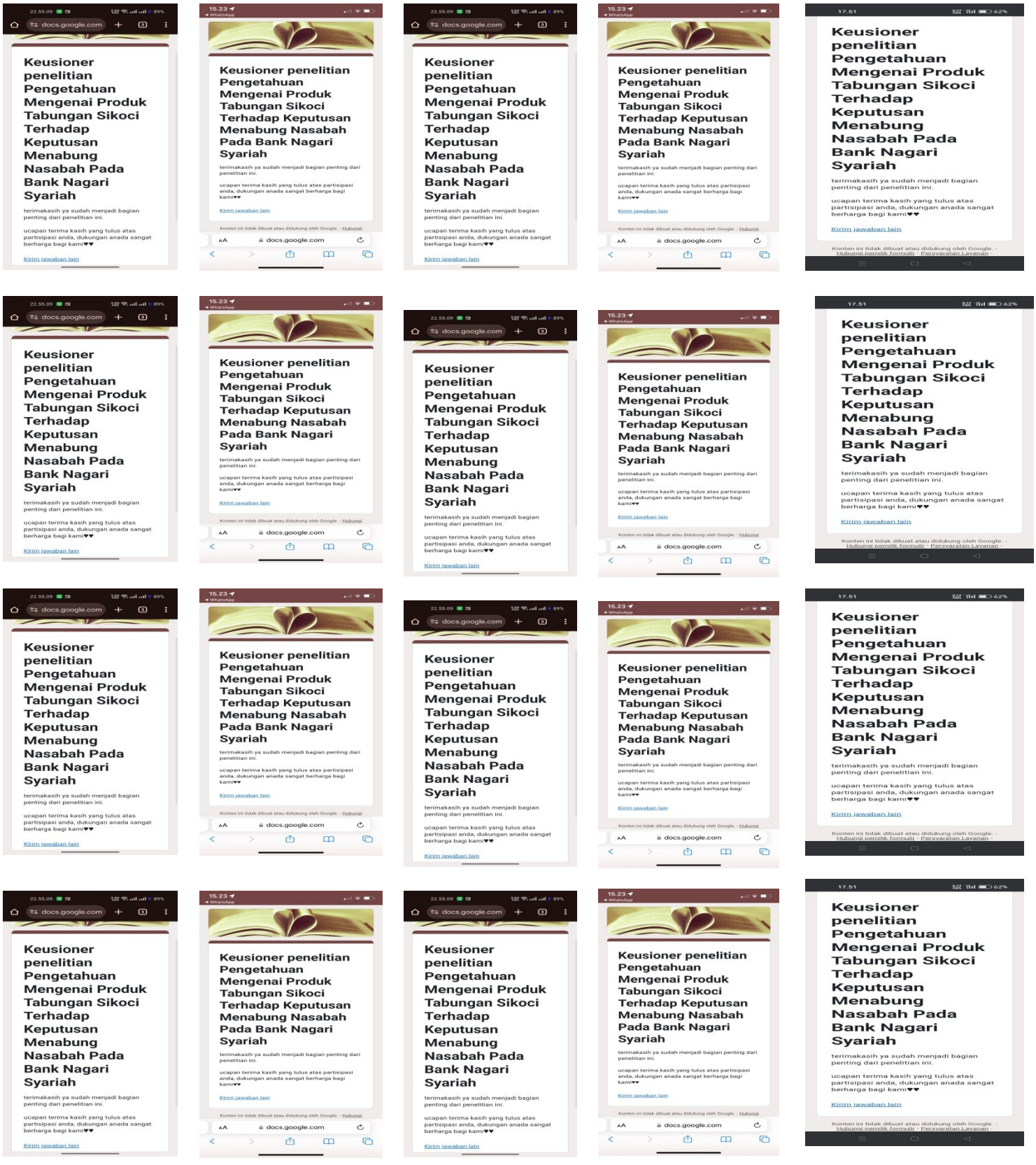

Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain

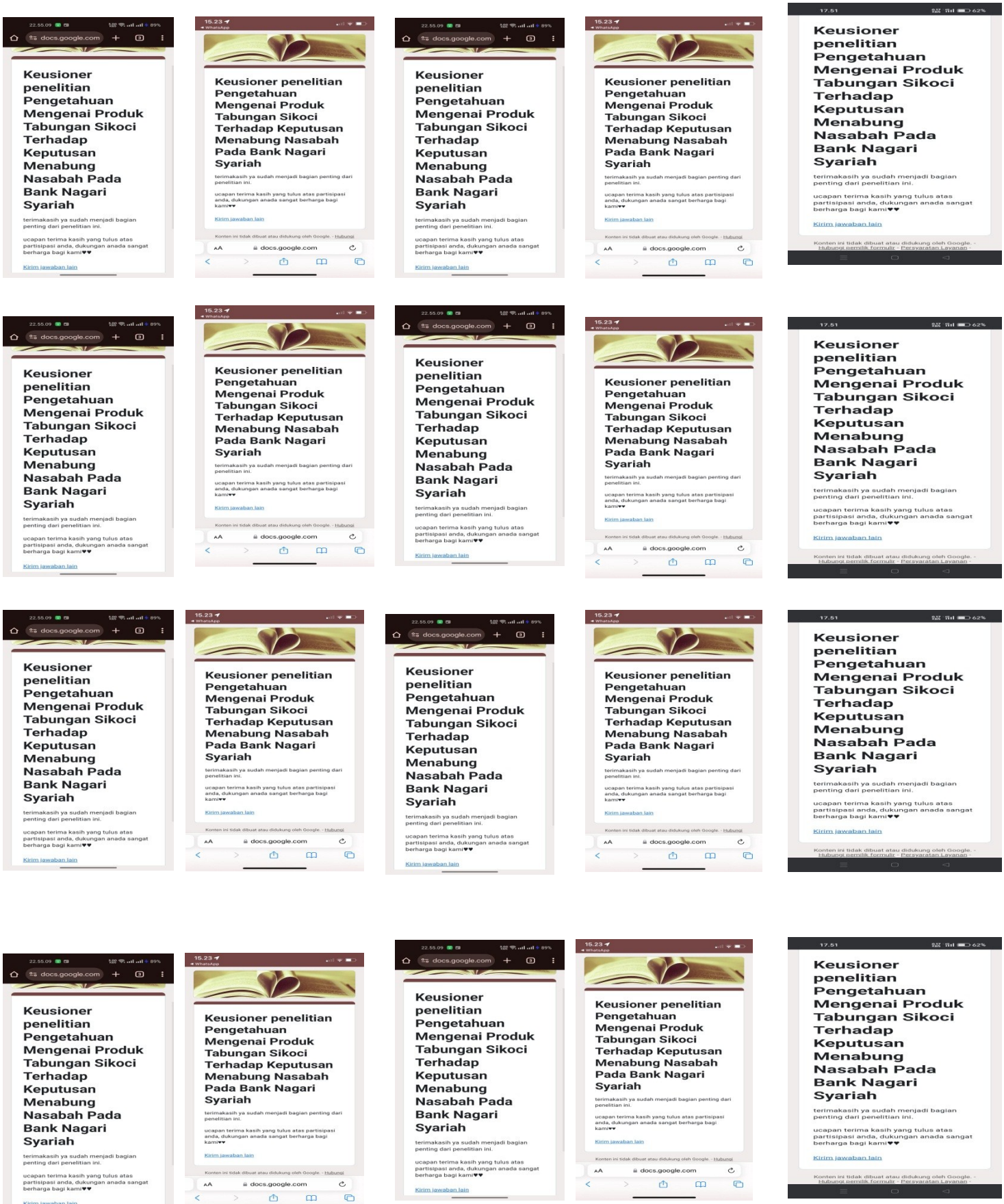

Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain

Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
Konten ini tidak dibuat atau didukung oleh Google. - Hubungi pemilik formulir - Persyaratan Layanan -


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami❤❤
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain
docs.google.com


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain


Keusioner penelitian Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Nagari Syariah
terimakasih ya sudah menjadi bagian penting dari penelitian ini.
ucapan terima kasih yang tulus atas partisipasi anda, dukungan anada sangat berharga bagi kami♥♥
Kirim jawaban lain

Lampiran 5 Sk Pembimbing

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor : 334.1/Un.26.3/HK.00.5/09/2024

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DENGA RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Silvi Anggraini** NIM. **3321339** tanggal 12 September 2024;

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2022 Nomor 1233);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 83 Tahun 2022 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 1288);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Pengaruh Islamic Branding Dan Religiusistas Terhadapa Keputusan Menabung Mahasiswa Di Bank Syariah (Studi Kasus Mahaiswa S1 Perbankan Syariah Uin Bukittinggi"**

Kedua : Menunjuk saudara:

Nama	:	**Rini Elvira, SE, M.Si**
NIP	:	197708152011012007
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Tk. I /III/d/Lektor
Bidang Keahlian Pokok	:	Ekonomi Mikro Islam
Memberi Mata Kuliah	:	Ekonomi Mikro Syariah
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 12 September 2024

KEMENTERIAN AGAMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN BUKITTINGGI
REPUBLIK INDONESIA

SAIDIL ALFIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran 6 Surat Izin Observasi Awal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0029/Un.26.3/PP.07/01/2025 06 Januari 2025
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Observasi**

Yth. Pimpinan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh
Jl. H. Piobang Labuh Baru Kec. Payakumbuh Utara
Kota Payakumbuh

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan observasi kepada mahasiswa dibawah ini:

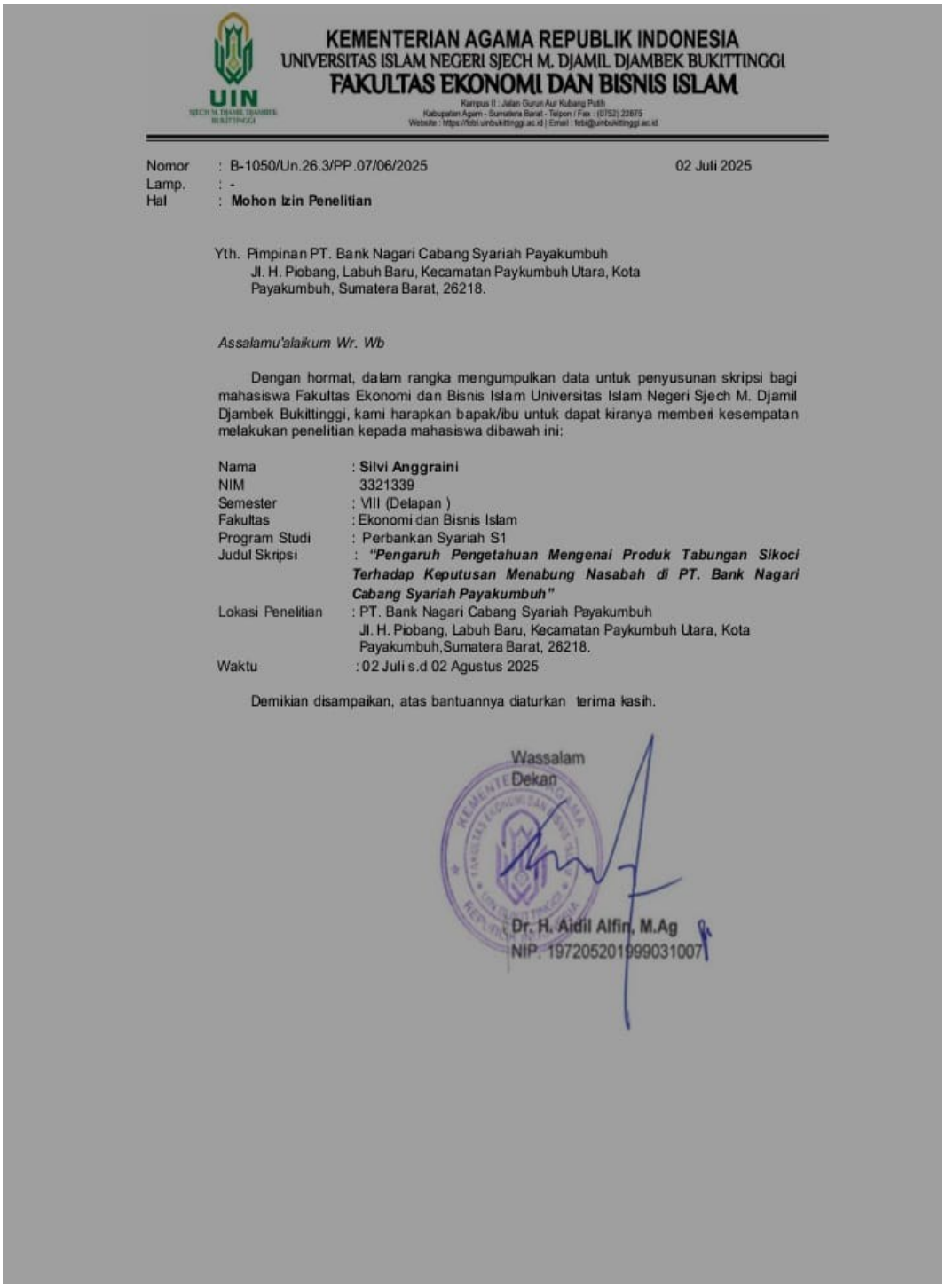
Nama	: **Silvi Anggraini**
NIM	: 3321339
Semester	: VII (Tujuh)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah S1
Judul Skripsi	: ***"Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah di Bank Syariah (Studi Kasus PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh)"***
Lokasi Penelitian	: PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh Jl. H. Piobang Labuh Baru Kec. Payakumbuh Utara Kota Payakumbuh
Waktu	: 06 Januari s.d 06 Februari 2025

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

Lampiran 7 Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-1050/Un.26.3/PP.07/06/2025 02 Juli 2025
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh
Jl. H. Piobang, Labuh Baru, Kecamatan Paykumbuh Utara, Kota Payakumbuh, Sumatera Barat, 26218.

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

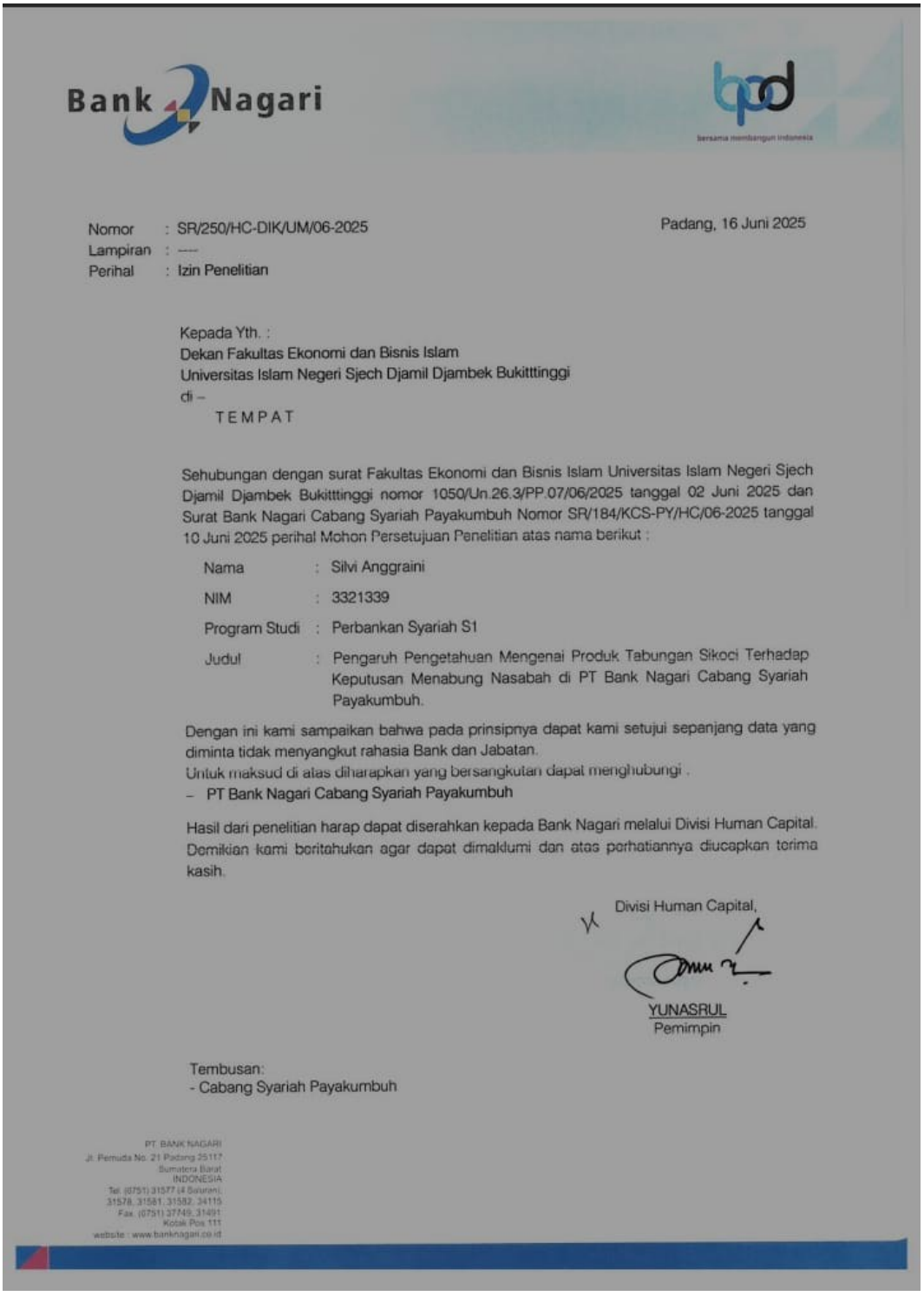
Nama	: **Silvi Anggraini**
NIM	3321339
Semester	: VIII (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah S1
Judul Skripsi	: ***"Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh"***
Lokasi Penelitian	: PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh Jl. H. Piobang, Labuh Baru, Kecamatan Paykumbuh Utara, Kota Payakumbuh,Sumatera Barat, 26218.
Waktu	: 02 Juli s.d 02 Agustus 2025

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

Lampiran 8 Surat Balasan Penelitan



Bank Nagari

bpd
bersama membangun Indonesia

Nomor : SR/250/HC-DIK/UM/06-2025
Lampiran : ----
Perihal : Izin Penelitian

Padang, 16 Juni 2025

Kepada Yth. :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sjech Djamil Djambek Bukitttinggi
di –
TEMPAT

Sehubungan dengan surat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech Djamil Djambek Bukitttinggi nomor 1050/Un.26.3/PP.07/06/2025 tanggal 02 Juni 2025 dan Surat Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh Nomor SR/184/KCS-PY/HC/06-2025 tanggal 10 Juni 2025 perihal Mohon Persetujuan Penelitian atas nama berikut :

Nama	:	Silvi Anggraini
NIM	:	3321339
Program Studi	:	Perbankan Syariah S1
Judul	:	Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah di PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya dapat kami setujui sepanjang data yang diminta tidak menyangkut rahasia Bank dan Jabatan.
Untuk maksud di atas diharapkan yang bersangkutan dapat menghubungi :
– PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Hasil dari penelitian harap dapat diserahkan kepada Bank Nagari melalui Divisi Human Capital.
Demikian kami beritahukan agar dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

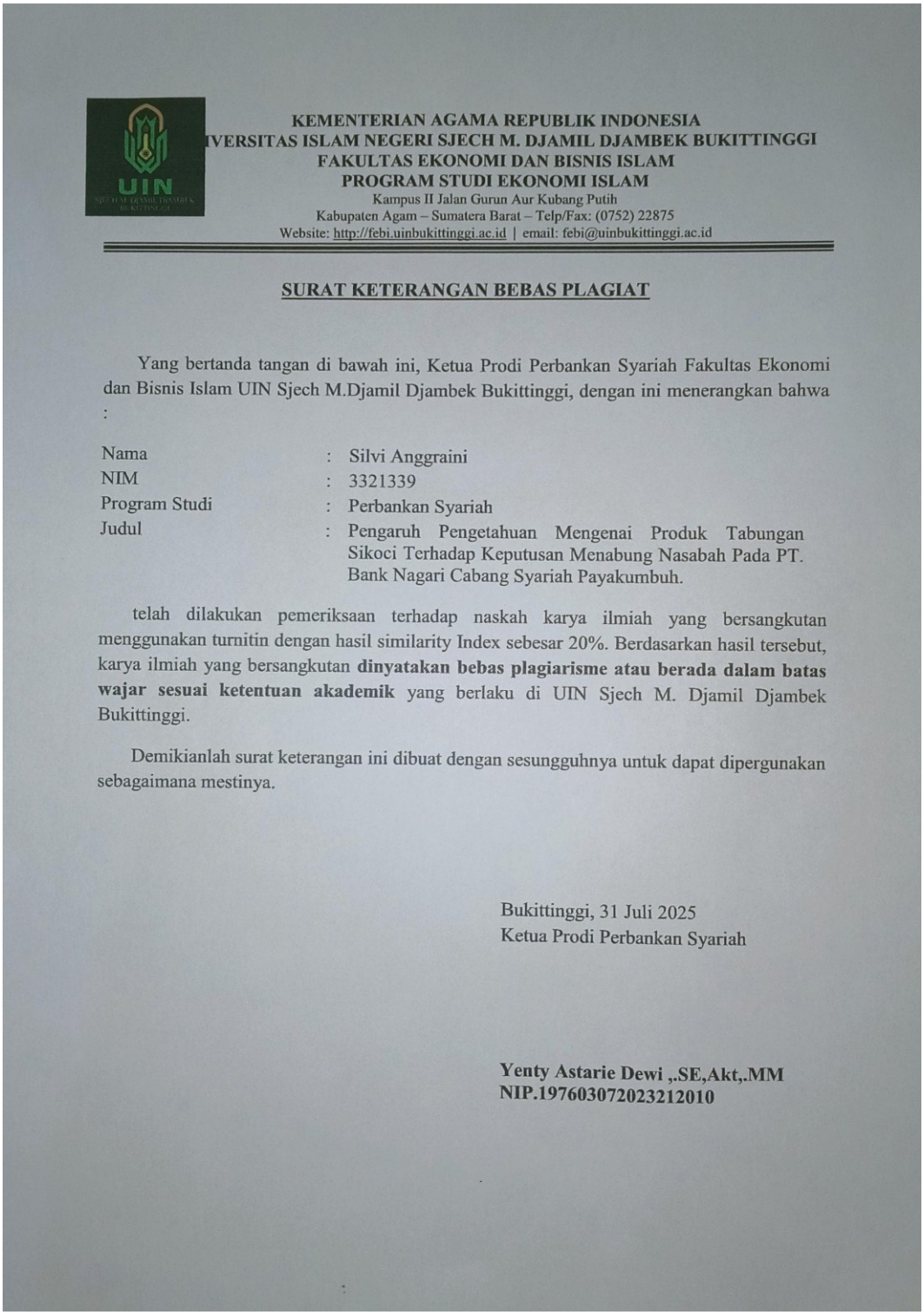
Divisi Human Capital,

YUNASRUL
Pemimpin

Tembusan:
- Cabang Syariah Payakumbuh

PT. BANK NAGARI
Jl. Pemuda No. 21 Padang 25117
Sumatera Barat
INDONESIA
Tel. (0751) 31577 (4 Saluran),
31578, 31581, 31582, 34115
Fax. (0751) 37749, 31491
Kotak Pos 111
website : www.banknagari.co.id

Lampiran 9 Surat Keteranganbebas Plagiat



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
Kampus II Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam – Sumatera Barat – Telp/Fax: (0752) 22875
Website: http://febi.uinbukittinggi.ac.id | email: febi@uinbukittinggi.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	:	Silvi Anggraini
NIM	:	3321339
Program Studi	:	Perbankan Syariah
Judul	:	Pengaruh Pengetahuan Mengenai Produk Tabungan Sikoci Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

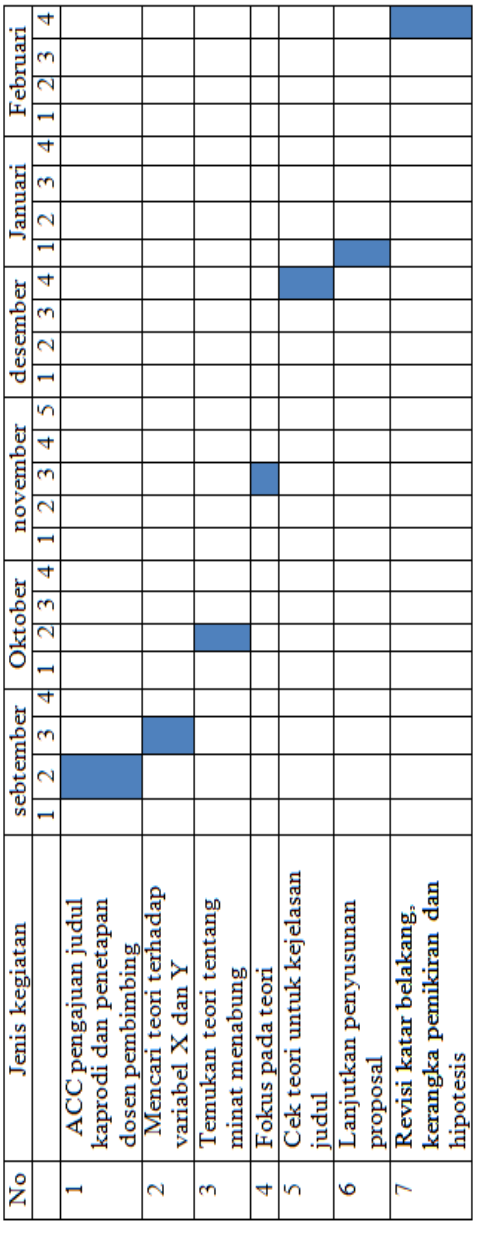
telah dilakukan pemeriksaan terhadap naskah karya ilmiah yang bersangkutan menggunakan turnitin dengan hasil similarity Index sebesar 20%. Berdasarkan hasil tersebut, karya ilmiah yang bersangkutan **dinyatakan bebas plagiarisme atau berada dalam batas wajar sesuai ketentuan akademik** yang berlaku di UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

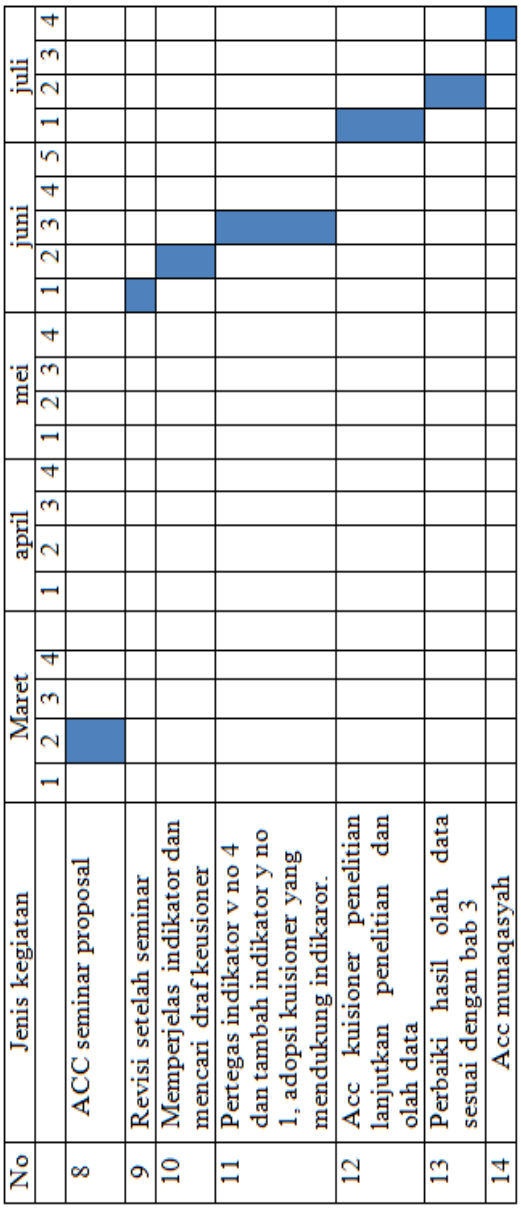
Bukittinggi, 31 Juli 2025
Ketua Prodi Perbankan Syariah

Yenty Astarie Dewi ,.SE,Akt,.MM
NIP.197603072023212010

Lampiran 10 timeline



No	Jenis kegiatan	sebtember				Oktober				november					desember				Januari				Februari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	ACC pengajuan judul kaprodi dan penetapan dosen pembimbing																									
2	Mencari teori terhadap variabel X dan Y																									
3	Temukan teori tentang minat menabung																									
4	Fokus pada teori																									
5	Cek teori untuk kejelasan judul																									
6	Lanjutkan penyusunan proposal																									
7	Revisi katar belakang, kerangka pemikiran dan hipotesis																									



No	Jenis kegiatan	Maret				april				mei					juni					juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
8	ACC seminar proposal																						
9	Revisi setelah seminar																						
10	Memperjelas indikator dan mencari draf kuesioner																						
11	Pertegas indikator v no 4 dan tambah indikator y no 1, adopsi kuisioner yang mendukung indikaror.																						
12	Acc kuisioner penelitian lanjutkan penelitian dan olah data																						
13	Perbaiki hasil olah data sesuai dengan bab 3																						
14	Acc munaqasyah																						