ANALISIS FAKTOR PSIKOLOGIS DAN FAKTOR RASIONALIS TERHADAP MINAT NASABAH MENABUNG (STUDI KASUS : PT BRI SYARIAH KCP SUNGAI RUMBAI)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu S1 Perbankan Syariah

Oleh:
Senly Raulandani
Nim : 3315.097

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

2019

SURAT PERNYATAAN

Saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama/Nim	:Senly Raulandani/3315.097
Tempat/Tanggal Lahir	:Sungai Rumbai/24 Agustus 1997
Fakultas/Jurusan	:FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi	:Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) dengan judul di atas adalah benar asli karya penulis. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi bukan karya sendiri. Maka penulis bersedia di proses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis di copot sampai batas waktu yang ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 20 April 2019

Penulis



Senly Raulandani

Nim : 3315.097

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Senly Raulandani, NIM 3315.097**, dengan judul **"Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)".** Memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke Sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 12 April 2019

Pembimbing I	Pembimbing II
Yuwarman Mansur, SE,MM	**Amsah Hendri Doni, SE,ME**
NIP. 196203111993031002	**NIDN 20010288702**

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi dengan judul **"Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)"**, yang disusun oleh **Senly Raulandani NIM. 3315.097.** telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Jurusan S1 Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi, pada hari sabtu tanggal 27 juli 2019 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariah.

Bukittinggi, 27 juli 2019

Ketua Sidang

Yuwarman Mansur, SE,MM
NIP. 19620311 199303 1 002

Tim Penguji

Yuwarman Mansur, SE,MM
NIP. 19620311 199303 1 002

Amsah Hendri Doni, SE,ME
NIDN 20010288702

Era Sonita, SE, M.Si
NIP. 19710925 200312 2 002

Sandra Dewi, SE, MM
NIP. 19730717 201411 2 002

Mengetahui,
Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut agama islam negeri (IAIN) Bukittinggi

Dr. Iz Izmuddin, M.A
NIP. 19750303 200112 1 007

KATA PERSEMBAHAN



Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu

Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah Bacalah, dan Tuhanmulah yang maha mulia

Yang mengajar manusia dengan pena

Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya (QS: Al-'Alaq 1-5)

Maka nikmat Tuhanmu yang manakah yang kamu dustakan ?

(QS: Ar-Rahman 13)

Niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat

(QS: Al-Mujadilah 11)

Ya Allah,

Waktu yang sudah ku jalani dengan jalan hidup yang sudah menjadi takdirku,

sedih, bahagia, dan bertemu orang-orang yang memberiku sejuta

pengalaman bagiku, yang telah memberi warna-warni kehidupanku.

Kubersujud duhadapan-Mu,

Engkau berikan aku kesempatan untuk bisa sampai

Di penghujung awal perjuanganku

Segala Puji bagi Mu ya Allah,

Dengan segenap kasih sayang dan diiringi doa yang tulus, ku persembahkan karya tulis ini kepada Ayahanda Asrul dan Ibunda Suryani tersayang yang telah dengan susah payah merawatku, mengasihiku dan mendidikku dengan air mata doa dan cucuran keringat keletihan agar aku dapat menjadi manusia yang sesuai dengan takdir untuk apa aku diciptakan dibumi ini oleh Sang Pencipta.

Serta karya ini juga ku persembahkan untuk kakak dan adik-adikku yang telah mendukung dan percaya bahwa aku bisa menyelesaikan ini dengan baik. Terima kasih untuk semangat yang telah kau berikan.

Bagiku keluarga adalah inspirator terhebat yang aku punya, tempatku berteduh disaatku susah dan mulai menyerah, tempatku bersandar manakala aku mulai goyah, tempatku bertanya kemana aku harus pergi dan tempatku berhenti untuk menyejukkan hati,

Hari ini

Adalah langkah awal bagiku untuk menapaki masa depan

Ridhailah segala langkahku Ya Allah…

Aamiin ya Rabbala'lamin

Senly Raulandani

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena terkait Rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat beserta salam semoga senantiasa terlimpah curahkan kepada nabi Muhammad SAW, kepada keluarganya, para sahabatnya, hingga kepada umatnya sampai akhir zaman, Aamiin.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi jurusan S1 Perbankan Syariah. Judul yang penulis ajukan adalah **"Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)"**. Dalam penulisan skripsi ini tidak sedikit ditemui kesulitan-kesulitan oleh penulis karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan. Akan tetapi berkat ridha Allah SWT dan kesabaran serta bantuan dari semua pihak maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penghargaan yang sebesar-besarnya dan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda tercinta Asrul, ibunda tersayang Suryani, dan mamak jonnedi yang tiada hentinya mencurahkan segenap cinta dan kasih, memberikan do'a dan dorongan semangat yang tiada putus-putusnya, serta perhatian baik dari segi moril maupun materil kepada penulis. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat, kesehatan, karunia, dan ridha-Nya di dunia dan akhirat kepada Ayah, Ibu dan mamak. Dan untuk kakak dan adik-adik penulis tercinta Suci Ramadhani, Indra Raulanda, dan Andri Raulanda yang selalu memberikan dukungan kepada penulis, serta untuk semua keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan moril dan materil kepada penulis.

Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Yang Terhormat pihak-pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini :

1. Ibu Dr. Ridha Ahida, M.Hum, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi (IAIN) Bukittinggi, Bapak Harfandi, SE, M Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Ibu Sandra Dewi, SE, MM selaku ketua jurusan S1 Perbankan Syariah yang telah memberikan fasilitas kepada penulis untuk menuntut ilmu di IAIN Bukittinggi.
2. Bapak Yuwarman Mansur, SE,MM selaku pembimbing I dan Bapak Amsah Hendri Doni, SE,ME selaku pembimbing II. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas bimbingan yang telah diberikan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.

3. Ibu Sofia Ridha, M. Ag selaku dosen PA yang telah memberikan nasehatnya demi kelancaran proses belajar penulis.
4. Bapak/ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini.
5. Bapak/ibu pegawai perpustakaan yang telah menyediakan fasilitas berupa buku/literature dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Terima kasih kepada bapak Rinaldi, SE selaku pimpinan di PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti di PT BRI Syariah tersebut.
7. Terima kasih kepada abang Nanda Saputra selaku BOS di PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai yang selalu membimbing penulis untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
8. Terima kasih juga kepada karyawan/karyawati PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai yang selalu memberikan semangat pada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
9. Terima kasih kepada someone spesialku yaitu Yudi Ardiyanto yang selalu memberi cinta dan kasih sayang, motivasi, mengajarkanku untuk tidak mengeluh, selalu kuat dan sabar dalam menghadapi masalah atau hambatan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Terima kasih sebesar-besarnya kepada sahabat yang sudah penulis anggap sebagai saudara sendiri, Pepi Purwasih, Silvia Afriliyani, Helfya Rosdi, keluarga KKN kelompok 115 yaitu loli anika, Hanifatulrifka, Yolita Pratiwi, Yelia Forna Sari, Annisa Chairani, Faiq Akil, dan Bang Karya Indra Hadi, teman seperjuangan ketika magang yaitu Yeni Novita. Terima kasih telah menjadi teman untuk curhat, tertawa, menangis dan menjadi tempat untuk bertukar pikiran selama ini, terima kasih sudah menemani penulis sebagai teman seperjuangan selama kuliah di IAIN Bukittinggi. Semoga kita selalu kompak dan dilancarkan oleh Allah SWT segala urusan kita ke depannya, Aamiin Ya Rabb.
11. Teman seperjuangan yang selalu ceria dan bersemangat dalam menggapai cita-cita, yaitu seluruh Mahasiswa S1 Perbankan Syariah angkatan 2015 yang sama-sama berjuang, dan khusus untuk keluarga besar PS C yang selalu mendukung penulis dari awal perkuliahan sampai sekarang.
12. Serta terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu baik yang secara langsung maupun tidak langsung yang telah membantu kelengkapan data dalam penulisan skripsi ini.

Sebagai sebuah karya ilmiah, penulis menyadari bahwa skripsi yang penulis buat ini masih jauh dari kesempurnaan dalam penyusunannya. Oleh karena itu, penulis dengan ikhlas menerima segala bentuk saran dan kritikan dari beberapa pihak untuk kesempurnaan skripsi ini di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini memenuhi persyaratan yang telah ditentukan dan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Alhamdulillahhirabbil'alaamiin

Bukittinggi, April 2019

Penulis,

Senly Raulandani

3315.097

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBARAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

KATA PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR I

ABSTRAK IV

DAFTAR ISI V

DAFTAR TABEL VIII

ABSTRAK IV

BAB. I. PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Identifikasi Masalah 6
C. Batasan Masalah 6
D. Rumusan Masalah 7
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 7
F. Penjelasan Judul 8
G. Sistematika Penelitian 9

BAB. II. TINJAUAN PUSTAKA 11

A. Konsep Dasar Tentang Minat 11
B. Pengertian Minat 11
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat 12
    1. Macam-Macam Minat 23
    2. Produk-Produk Bank Syariah 24
D. Landasan Syariah 30
    1. Al-Quran 30
    2. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) 31

E. Kajian Terdahulu 31
F. Kerangka Pemikiran..... 32
G. Hipotesis 34

BAB. III. METODE PENELITIAN 36

A. Jenis Penelitian..... 36
B. Lokasi Penelitian..... 36
C. Variabel Penelitian..... 36
D. Populasi dan Sampel..... 37
E. Teknik Penarikan Sampel 38
F. Teknik Pengumpulan Data..... 39
G. Teknik Analisis Data..... 40

BAB. IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 49

A. Profil Umum PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai 49
1. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan 49
2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas..... 50
3. Produk-Produk pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai 56

B. Analisis deskriptif Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung..... 66
C. Hasil Analisis Data 84
1. Uji Instrument 84
a) Uji Validitas..... 85
b) Uji Reliabilitas..... 86
2. Uji Asumsi Klasik..... 86
a) Uji normalitas 88
b) Uji Autokorelasi..... 89
c) Uji multikolinearitas 90
d) Uji Heteroskedastiditas..... 90
3. Uji regresi linear berganda..... 91
4. Analisis Koefisien Determinasi (R^2) 92
5. Uji Hipotesis 92
a) Uji Parsial (Uji t) 95
b) Uji F 96
D. Analisis pembahasan..... 96

BAB. V. PENUTUP 109

A. Kesimpulan 109
B. Saran 112

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Nasabah Tabungan Pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai	5
Tabel 4.1	Karakteristik Jenis Kelamin Responden	67
Tabel 4.2	Karakteristik Usia Responden	68
Tabel 4.3	Karakteristik Status Perkawinan Responden	69
Tabel 4.4	Karakteristik Jumlah Tanggungan Responden	70
Tabel 4.5	Karakteristik Pekerjaan	71
Tabel 4.6	Karakteristik Pendidikan Terakhir Responden	72
Tabel 4.7	Karakteristik Pendapatan Responden	73
Tabel 4.8	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Hasil Investasi Non Bunga atau Bagi Hasil sehingga Bebas dari Riba	74
Tabel 4.9	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Jaminan Keamanan terhadap Uang yang Disimpan	74
Tabel 4.10	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Pernah atau Pengalaman Sebelumnya	75
Tabel 4.11	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Mengetahui tentang Jenis atau Keuntungan Menabung di Bank Syariah	75
Tabel 4.12	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Pelayanan yang Baik	76
Tabel 4.13	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Daya Tarik Sarana dan Prasarana	77
Tabel 4.14	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Kecanggihan Teknologi yang Digunakan	77
Tabel 4.15	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Saya Sudah Memahami Produk Tabungan di Bank Syariah	77
Tabel 4.16	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Citra Bank yang Baik	78
Tabel 4.17	Tanggapan Nasabah tentang Berminat menabung karena nisbah bagi hasil yang tinggi	79
Tabel 4.18	Tanggapan Nasabah tentang Berminat menabung karena nisbah bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam	80
Tabel 4.19	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Menguntungkan Bagi Bisnis Saya	80
Tabel 4.20	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Mudah Dicairkan dan Aman (di Jamin oleh LPS).	81
Tabel 4.21	Tanggapan Nasabah tentang Termotivasi Menabung Karena Faktor Keyakinan	81
Tabel 4.22	Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung untuk Berjaga-Jaga Memenuhi Kebutuhan yang akan Datang	82

Tabel 4.23	Tanggapan Nasabah tentang Menabung di BRI Syariah karena Lokasi yang Strategis dan Mudah di Jangkau.	82
Tabel 4.24	Tanggapan Nasabah tentang Berminat menabung karena operasionalnya sesuai dengan syariah Islam	83
Tabel 4.25	Hasil uji Validitas Motivasi, Belajar, Sikap, Persepsi, Nisbah Bagi Hasil, Perhitungan Bisnis dan Minat Nasabah Menabung	84
Tabel 4.26	Hasil Uji Realibilitas Variabel Penelitian	85
Tabel 4.27	Output Uji Normalitas	86
Tabel 4.28	Grafik Plot Uji Normalitas	87
Tabel 4.29	Output Uji Autokorelasi	87
Tabel 4.30	Output Uji Multikolinearitas	88
Tabel 4.31	Output Uji Heteroskedastiditas	89
Tabel 4.32	Hasil Uji Regresi Linear Berganda	90
Tabel 4.33	Hasil Koefisien Determinasi	92
Tabel 4.34	Hasil Uji Parsial (Uji t)	94
Tabel 4.35	Hasil Hipotesis	97

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)",** skripsi ini ditulis oleh **Senly Raulandani, NIM. 3315.097.** Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi 1440/2019 M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung. Faktor psikologis terdiri dari variabel motivasi (X_1), belajar (X_2) , sikap (X_3), persepsi (X_4), sedangkan faktor rasionalis terdiri dari nisbah bagi hasil (X_5) dan perhitungan bisnis(X_6) terhadap minat nasabah menabung (Y). Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan bersifat korelational kuantitatif. Untuk menentukan besarnya sampel, digunakan rumus slovin dan di dapat sampel sebanyak 43 orang responden. Analisis kuantitatif meliputi uji pra penelitian yaitu uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik yaitu uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinearitas dan uji heterokedastisitas, regresi linear berganda, dan uji koefisien determinasi, serta uji hipotesis yaitu uji t dan uji f.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan didapatkan hasil bahwa motivasi berpengaruh signifikan sebesar 3,042, persepsi sebesar 2,669, dan nisbah bagi hasil sebesar 5,124 terhadap minat nasabah menabung (Y). Sedangkan belajar, sikap, dan perhitungan bisnis tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah karena t hitung lebih kecil daripada t tabel. Koefisien determinan di dapat sebesar 0,819 atau 81,9 persen variasi minat nasabah bisa dijelaskan oleh keenam variabel independen yang digunakan dalam persamaan regresi dan sisanya 18,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Kata kunci : minat, motivasi, belajar , sikap, persepsi, nisbah bagi hasil, dan perhitungan bisnis.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi dalam pembangunan tidaklah terlepas dari peran serta sektor perbankan. Bank adalah salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peran penting dalam perekonomian suatu negara sebagai lembaga perantara pemerintah. Di Indonesia, pengembangan ekonomi Islam diadopsi ke dalam kerangka besar kebijakan ekonomi. Bank Indonesia sebagai otoritas perbankan di tanah air telah menetapkan perbankan syariah sebagai salah satu pilar penyangga dual banking sytem dan mendorong bank-bank syariah yang lebih luas sesuai cetak biru perbankan syariah.[1]

Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.[2] Masalah menabung dalam suatu perbankan merupakan suatu hal yang penting karena dalam proses kegiatan perbankan, menabung merupakan salah satu faktor utama penghimpunan dana di masyarakat dan juga salah satu produk yang punya keunggulan masing-masing.

Menurut beberapa penelitian yang telah dilakukan mengenai bank syariah, yang menjadi alasan nasabah untuk mau berhubungan dan menjadi nasabah

[1] Herisodarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Deskriptif*, (Jakarta : Condong Catur, 2003), H. 18.

[2] Ismail , *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : Kencana, 2011), Hal. 20

adalah masalah keagamaan, yang menyatakan bahwa bunga bank yang diterima melalui bank konvensional haram hukumnya daalm syariah Islam sehingga ada keinginan dari warga muslim untuk membentuk suatu lembaga perbankan yang sesuai dengan syariah Islam. Meskipun agama merupakan salah satu faktor yang sangat dipertimbangkan nasabah untuk mau menjadi nasabah bank syariah, masih banyak alasan atau faktor lain yang mampu mempengaruhi minat nasabah menabung, diantaranya adalah faktor psikologis dan faktor rasionalis.

Faktor Psikologis merupakan faktor yang berkenaan dengan keadaan psikologi nasabah sebelum mempertimbangkan suatu produk tabungan hingga timbul suatu keinginan. Yang dipengaruhi oleh motivasi, belajar, sikap, dan persepsi.

Pada dasarnya perilaku konsumen itu dimulai dengan adanya motivasi. Setiap orang dimotivasi oleh kebutuhan dan keinginan. Kebutuhan merupakan kekuatan mendasar yang memotivasi seseorang untuk melakukan sesuatu dan keinginan merupakan kebutuhan yang dipelajari selama hidup seseorang. Bank syariah dapat memotivasi nasabah dengan melakukun promosi investasi non bunga dan jaminan keamanan oleh bank syariah

Kemampuan seorang individu untuk belajar, akan dapat memberikan perubahan dalam perilaku seseorang yang disebabkan oleh informasi yang didapat dan pengalaman masa lalu. Belajar merupakan respons atau reaksi terhadap beberapa simultan. Jika respon menyenangkan akan menjadi kepuasan dan jika respon tidak menyenangkan akan menjadi hukuman. Bank

syariah dapat memberikan pengalaman yang baik kepada nasabah dan menginformasikan produk yang ditawarkan sesuai dengan syariat Islam.

Perilaku, sikap dan keyakinan sangat berpengaruh dalam menentukan suatu pelayanan, karena sikap sebagai ekspresi dari perasaan dalam diri yang mencerminkan apakah seseorang suka atau tidak terhadap beberapa objek atau jasa, sehingga dengan memperbaiki pelayanan, fasilitas teknologi dan kondisi sarana dan prasarana dapat menarik minat nasabah menabung pada bank syariah.

Konsumen ada kalanya memiliki berbagai cara untuk memenuhi kebutuhan, hal ini disebabkan adanya perbedaan persepsi yang berawal dari bagaimana mereka mengumpulkan dan menafsirkan informasi yang didapat dari lingkungan sekitar mereka. Persepsi dibentuk karena perhatian dan pemahaman terhadap suatu objek seperti perhatian bank terhadap pengembangan ekonomi umat dan pemahaman terhadap reputasi bank.

Faktor rasionalis yang meliputi nisbah bagi hasil (keuntungan) dan perhitungan bisnis. Nisbah bagi hasil atau tingkat keuntungan yang diperoleh merupakan suatu yang diharapkan oleh setiap nasabah bank. Keuntungan biasanya akan selalu dicari setiap nasabah dalam memutuskan untuk menginvestasikan dananya pada suatu bank. Pada perhitungan bisnis pelaku bisnis saat ini sudah mulai banyak memanfaatkan perbankan sebagai pendukung dalam menjalankan bisnisnya. Pemanfaatan tersebut sebagai cara

untuk mempermudah dalam melakukan transaksi dengan rekan bisnisnya agar dalam hal transaksi keuangan tidak terjadi kendala yang berarti.

Salah satu bank syariah yang ada di Indonesia yaitu PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai, yang merupakan salah satu lembaga perbankan yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai mengeluarkan berbagai produk tabungan seperti Tabungan Faedah BRI Syariah iB, Tabungan Haji BRI Syariah Ib, Tabungan Impian BRI Syariah iB, Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah I B, Giro atauFaedah Mudharabah BRI Syariah iB, Deposito BRI Syariah Ib. Hal ini bertujuan guna memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat.

Berdasarkan pengamatan awal di PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai ini, dalam hal meningkatkan jumlah minat nasabah terhadap produk tabungan yang ada, PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai lebih cenderung menggunakan strategi promosi. Promosi yang dilakukan oleh PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai tersebut adalah dengan cara memperkenalkan produknya melalui brosur, spanduk dan baliho dengan layout yang menarik perhatian dan minat konsumen atau nasabah, serta promosi melalui personal selling. Personal selling yaitu bentuk promosi yang dillakukan secara langsung, baik kepada nasabah maupun calon nasabah dengan gaya bahasa yang membujuk dan menarik nasabah.

Dalam pengamatan penulis selama magang, perkembangan jumlah nasabah selalu mengalami peningkatan secara signifikan, Sehingga faktor apa

yang melatarbelakangi keinginan nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Tabungan pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai

Tahun	Jumlah Nasabah Tabungan	Kenaikan atau Penurunan	
		Jumlah	Persentase (%)
2013	285	-	-
2014	315	30	10,53
2015	479	164	52,06
2016	616	137	28,60
2017	812	196	31,81

Sumber : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai

Tabel 1.1 di atas dapat diketahui bahwa pada tahun 2014 terjadi kenaikan jumlah nasabah 30 orang atau sebesar 10,53%, dibanding tahun sebelumnya. Pada tahun 2015 terjadi kenaikan jumlah nasabah 164 orang atau sebesar 52,06% dibanding tahun sebelumnya, pada tahun 2016 terjadi penurunan jumlah nasabah 137 orang atau sebesar 28,60% dibanding tahun sebelumnya. Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat disimpulkan perkembangan nasabah tabungan dalam lima tahun terakhir mengalami fluktuatif.

Berdasarkan permasalahan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dalam bentuk skripsi yang berjudul "**ANALISIS FAKTOR PSIKOLOGIS DAN FAKTOR RASIONALIS TERHADAP MINAT NASABAH MENABUNG (STUDI KASUS : PT BRI SYARIAH KCP SUNGAI RUMBAI)**".

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat diidentifikasi masalah yaitu terjadinya kenaikan jumlah nasabah yang semakin menurun pada tahun 2016 dari sebesar 52,06% menjadi 28,60%.

C. Batasan Masalah

Supaya permasalahan dalam penelitian ini tidak melebar dan mengembang sehingga mengesampingkan permasalahan mendasar yang menjadi titik tolak dalam skripsi ini, penulisan ini dibatasi pada minat nasabah yaitu faktor psikologis yang meliputi motivasi, belajar, sikap dan persepsi dan faktor rasionalis yang meliputi nisbah bagi hasil (keuntungan) dan perhitungan bisnis.

D. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penilitian ini meliputi :

1. Sejauhmana pengaruh faktor psikologis yang meliputi motivasi, belajar, sikap dan persepsi mempengaruhi minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai ?
2. Sejauhmana pengaruh faktor rasionalis yang meliputi nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis mempengaruhi minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai ?
3. Sejauhmana secara simultan pengaruh faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung ?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat disusun tujuan dari penelitian ini adalah:

a. Menganalisis pengaruh faktor psikologis yang meliputi motivasi, belajar, sikap dan persepsi mempengaruhi minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.
b. Menganalisis pengaruh faktor rasionalis yang meliputi nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis mempengaruhi minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.
c. Menganalisis secara simultan pengaruh faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah :

a) Bagi Peneliti, penelitian ini merupakan kesempatan untuk mengimplementasikan ilmi pengetahuan yang diperoleh dari bangku kuliah pada program S1 Perbankan Syariah dan untuk memenuhi persyaratan dan melengkapi tugas dalam mencapai gelar Sanjana pada Program Studi S1 Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
b) Bagi Akademik, penelitian ini menjadi tambahan kepustakaan di bidang perbankan syariah dan diharapkan dapat menjadi salah satu

bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti tentang perbankan syariah.

c) Bagi perbankan Syariah dan Nasabah, penelitian ini dapat bermanfaat untuk evaluasi perkembangan sistem perbankan syariah mengenai Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Faedah Pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Penelitian juga di harapkan menjadi informasi yang penting dan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi nasabah bank syariah terutama terkait dengan produk tabungan faedah.

F. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kekeliruan dalam memahami judul ini, maka dijelaskan pengertian dari beberapa kata yang penting, yakni:

Faktor Psikologis	:	Faktor yang berkenaan dengan keadaan psikologi nasabah sebelum mempertimbangkan suatu produk yang meliputi motivasi, belajar, sikap, dan persepsi
Faktor Rasionalis	:	Faktor-faktor yang didasarkan pada keuntungan dan perhitungan bisnis.
Minat Nasabah Menabung	:	Keinginan dari nasabah atau orang menabung.

Jadi secara keseluruhan maksud dari judul diatas yaitu analisis faktor yang berkenaan dengan motivasi, belajar, sikap, dan persepsi dan faktor yang didasarkan dengan keuntungan dan perhitungan bisnis terhadap keinginan dari nasabah atau orang menabung (Studi Kasus : PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai).

G. Sistematika Penelitian

Untuk lebih terarah dan sistematikanya penulisan proposal ini, penulis membagi dalam beberapa pembahasan sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan.

Bab ini membahas mengenai latar belakang masalah, Identifikasi masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat penelitian, Penjelasan judul, dan Sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori.

Bab ini berisikan tentang minat, produk yang ditawarkan oleh bank dan landasan syariah yang mengacu pada produk bank.

BAB III Metode Penelitian.

Bab ini berisikan tentang Jenis penelitian, Teknik pengumpulan data dan Teknis analisis data.

Bab IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan.

Memaparkan tentang hasil yang diperoleh dari penelitian di lapangan.

Bab V Penutup.

Bab ini memaparkan kesimpulan, kesimpulan di peroleh dari ringkasan hasil analisis bab empat, kemudian dari kesimpulan tersebut ditarik implikasi yang dihasilkan dari sebuah penelitian kepada pihak bank syariah maupun saran bagi penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Dasar Tentang Minat

1. Pengertian Minat

Menurut syaiful mengartikan minat sebagai kecenderugan untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang. Dengan kata lain, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut semakin besar minat.[3]

Menurut Sardiman minat adalah suatu kondisi yang terjadi apabila seseorang melihat ciri-ciri atau arti sementara situasi yang dihubungkan dengan keinginan atau kebutuhan sendiri karena apa yang dilihat itu mempunyai hubungan dengan kepentingan sendiri.[4] Sedangkan Muhibbin Syah mengartikan minat sebagai suatu kecenderugan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.[5]

Berdasarkan pengertian diatas maka untuk penelitian ini yang dimaksud dengan minat adalah daya tarik yang ditimbulkan oleh obyek

---

[3] Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologis Belajar*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2011), Hal 166.

[4] Sardiman. *Interaksi dan Motivasi belajar mengajar*, (Jakarta : Rajawali Press, 2004). Hal . 76

[5] Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008) Hal. 151

tertentu yang membuat seseorang merasa senang dan mempunyai keinginan berkecimpung dengan objek tersebut sehingga timbul suatu keinginan.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Ada beberapa faktor yang membentuk terjadinya minat nasabah dilihat dari segi *psikologis* dan rasional nya, yaitu:[6]

a. Faktor *Psikologis*

Merupakan faktor yang berkenaan dengan keadaan psikologi nasabah sebelum mempertimbangkan suatu produk tabungan hingga timbul suatu keinginan.

Adapun faktor- faktor tersebut antara lain :

1) Motivasi

Motivasi menurut Kotler dan Amstrong motivasi yaitu suatu kebutuhan yang secara cukup di rangsang untuk membuat seseorang mencari kepuasan atas kebutuhannya.[7] Motivasi berasal dari bahasa latin yang berbunti *movere* yang berarti dorongan atau menggerakkan. Motivasi berhubungan erat dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia, dan tidak terlihat dari luar.[8] Motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya tinggi untuk tujuan organisasi yang

---

[6] Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran* (Jakarta : Kencana, 2008), H. 15

[7] Philip Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2001) , Hal 212.

[8] Sri Wiludjeng Sp , *Pengantar Manajemen* , (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), Hal 154.

dikondisikan oleh kemampuan upaya itu dalam memenuhho beberapa kebutuhan individual.[9]

Penting Motivasi adalah dukungan yang menyebabkan seseorang bertindak untuk memenuhi kebutuhannya. Atau suatu kebutuhan yang secara langsung diransang untuk membuat seseorang mencari kepuasan atas kebutuhannya.[10]

Para manajer dan pakar manajemen selalu merumuskan teori-teori tentang motivasi. Teori motivasi dikelompokkan dua aspek, yaitu teori kepuasan dan motivasi proses.

a) Teori kepuasan

(1) F.W Taylor dengan teori Motivasi Konvensional

Teori motivasi konvensional ini termasuk content theory, karena F.W. Taylor memfokuskan teorinya pada anggapan bahwa keinginan untuk pemenuhan kebutuhannya yang menyebabkan orang mau bekerja keras. Jadi, dalam teori ini pemberian imbalanlah yang memotivasi seseorang untuk melakukan pekerjaan.

(2) Abraham H. Maslow dengan teori hierarki

(a) Kebutuhan fisiologis (physiological)

Kebutuhan untuk mempertahankan hidup ini disebut juga dengan kebutuhan psikologis (physiological needs).

[9] Sentot Imam Wahjono, *Perilaku Organisasi*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2010), hal 78

[10] Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran* (Jakarta : Kencana, 2008), H. 93.

(b) Kebutuhan rasa aman (safety)

Menurut Maslow, setelah kebutuhan tingkat dasar terprnuhi, maka seseorang berusaha memenuhi kebutuhannya yang lebih tinggi, yaitu kebutuhan akan rasa aman dan keselamatan.

(c) Kebutuhan hubungan sosial (affiliation).

Kebutuhan sosial yang sering pula disebut pula dengan sosial *needs,* atau *affiliation needs,* merupakan kebutuhan tingkat ketiga dari Maslow.

(d) Kebutuhan pengakuan (esteem)

Setiap orang yang normal membutuhkan adanya penghargaan diri dan penghargaan pretasi diri dari lingkungannya.

(e) Kebutuhan aktualisasi diri (self actualization).

Kebutuhan aktualisasi diri merupakan tingkat kebutuhan yang paling tinggi.

(3) David McClelland dengan Teori Motivasi Prestasi

(a) Need for achievement

Merupakan kebutuhan untuk mencapai sukses, diukur berdasarkan standar kesempurnaan dalam diri seseorang.

(b) Need for affiliation

Merupakan kebutuhan akan kehangatan dan sokongan dalam hubungannya dengan orang lain.

(c) Need for powe

Kebutuhan untuk menguasai dan memperngaruhi terhadap orang lain.

(4) Frederick Hezberg dengan teori model dan faktor

(a) Faktor pemeliharaan (maintenance factor)

Faktor pemeliharaan merupakan faktor yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan untuk memelihara keberadaan karyawan sebagai manusia, pemeliharaan ketentraman, dan kesehatan.

(b) Faktor motivasi

Faktor motivator, merupakan faktor seseorang untuk berprestasi yang bersumber dari dalam diri orang yang bersangkutan (instrinsik).

(5) Clayton P.Alderfer dengan Teori ERG

(a) Existence (Keberadaan)

Existence, merupakan kebutuhan seseorang untuk dapat dipenuhi dan terpeliharanya keberadaan yang bersangkutan sebagai seorang manusia di tengah-tengah masyarakat atau perusahaan.

(b) Relatedness (kekerabatan)

Kekerabatan, merupakan berkaitan antara seseorang dengan lingkungan sosial sekitarnya.

(c) Growth (Pertumbuhan)

Kebutuhan akan pertumbuhan dan perkembangan ini merupakan kebutuhan yang berkaitan dengan pengembangan potensi diri seseorang, seperti pertumbuhan kreativitas dan pribadi.

(6) Douglas Mc Gregor dengan Teori X dan Y

Mengungkapkan dua cara yang dapat dilakukan dalam mendalami perilaku manusia, yang terkandung dalam teori X (teori konvensional) dan Teori Y (potensial).

b) Motivasi proses.

(1) Teori Harapan

Teori harapan, menyatakan bahwa kekuatan yang memotivasi seseorang bekerja giat dalam melaksanakan pekerjaannya bergantung pada hubungan timbal balik antara apa yang ia inginkan dengan kebutuhan dari hasil pekerjaan itu.

(2) Teori keadilan (*Equity Theory*)\

Teori ini mengungkapkan bahwa ego manusia selalu mendambakan keadilan dalam pemberian hadiah

maupun hukuman terhadap setiap perilaku yang relatif sama.

(3) Teori Pengukuhan (*Reinforcement Theory*)

Teori pengukuhan didasarkan atas hubungan sebab dan akibat perilaku dengan pemberian kompensasi. Misalnya, promosi bergantung pada prestasi yang selalu dapat dipertahankan.[11]

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa motivasi itu muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan konsumen. Kebutuhan sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidaknyamanan antara yang seharusnya dirasakan dengan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut.

2) Belajar

Menurut Engel dalam Suwarman belajar adalah suatu proses dimana pengalaman akan membawa kepada perubahan pengetahuan, sikap dan atau perilaku.[12]

Sedangkan menurut Prasetijo dkk. Belajar adalah perubahan-perubahan perilaku yang terjadi sebagai akibat dari

[11] Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (Jakarta : Kencana, 2012), Hal 143

[12] Ujang Suwarman. *Perilaku konsumen teori dan penetappannya dalam pemasaran*, (Bogoor: Ghalia Indonesia, 2004), Hal. 34

adanya pengalaman sebelumnya.[13] Para teoritis mengatakan bahwa hamper semua perilaku manusia berasal dari belajar. Proses belajar berlangsung melalui drive (dorongan), stimuli (rangsangan, cues (petunjuk), respon (tanggapan), dan reinforcement (penguatan) yang saling mempengaruhi.[14]

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa belajar adalah perubahan dari perilaku individu yang muncul karena pengalaman.

3) Sikap

Menurut Hurriyati menyatakan sikap adalah pengkategorian objek pada rangkaian kesatuan evaluatif.[15]

Sedangkan menurut Mangkunegara sikap adalah suatu penilaian kognitif seseorang terhadap suka atau tidak suka, perasaan emosional yang tindakannya cenderung kearah berbagi objek atau ide.[16]

Dari beberapa pendapat beberapa ahli tentang sikap dapat diambil kesimpulan bahwa sikap adalah ungkapan perasaan konsumen tentang suatu objek apakah disukai atau tidak dan sikap juga bisa menggambarkan kepercayaan konsumen

---

[13] Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan loyalitas Konsumen Fokus pada konsumen Kartu Kredit Perbankan*, (Bandung : Alfabeta, 2010), Hal. 83.

[14] Philip Kotler dan Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2001), hal 218.

[15] Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan loyalitas Konsumen Fokus pada konsumen Kartu Kredit Perbankan*, (Bandung : Alfabeta, 2010), Hal. 86.

[16] Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen*. (Bandung : Edisi Revisi. Penerbit PT. Revika Aditama, 2002). Hal 47.

terhadap berbagai atribut dan manfaat dari objek tersebut. Sikap adalah pola perasaan, keyakinan dan kecenderungan prilaku terhadap orang, ide, atau objek-objek yang tetap dalam jangka waktu yang lama.

Menurut Engel dalam Sumarwan ada tiga komponen pembentukan sikap, yaitu:[17]

a) Komponen *Kognetif*, merupakan komponen kepercayaan yang didasari olej pengetahuan, persepsi, dan pengalaman seseorang mengenai suatu objek.
b) Komponen *Afektif* (perasaan), merupakan emosi yang ada pada diri seseorang dalam kaitannya dengan suatu objek atau merek.
c) Komponen kognitif (kecendrungan bertindak), merupakan kesiapan untu berprilaku tertentu yang didasari oleh suatu sikap tertentu atau maksud membeli.

4) Persepsi

Persepsi adalah proses dimana seseorang memilih, mengatur dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk suatu yang berarti bagi dunia.[18]

Menurut Hurriyati persepsi adalah proses yang dilalui orang dalam memilih, mengorganisasikan dan

[17] Ujang Suwarman, *Perilaku konsumen teori dan penetappannya dalam pemasaran*, Bogoor: Ghalia Indonesia, 2002). Hal. 86.
[18] Philip Kotler dan Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2001), hal 214.

menginterpretasikan informasi guna membentuk gambaran berarti mengenai dunia.[19]

Menurut Engel, Blackwell dan Miniard dalam suwarman menyatakan bahwa ada lima tahap pengolahan informasi yaitu sebagai berikut :[20]

1) Pemaparan (*eksposure*), pemaparan stimulus yang menyebabkan konsumen menyadari stimulus tersebut melalui panca indra.
2) Perhatian (*attention*), kapasitas pengolahan yang di alokasikan konsumen terhadap stimulud yang masuk.
3) Pemahaman (*comprehension*), interprestasi terhadap pemahaman yang masuk.
4) Penerimaan (*acceplance*), dampak persuasive stimulus kepada konsumen.
5) Retensi (*retention*), penglihatann makna stimulus dan persuasi jangka panjang konsumen.

Dari beberapa pendapat beberapa ahli tentang persepsi dapat diambil kesimpulan bahwa seseorang yang termotivasi siap untuk bertindak, bagaimana cara seseorang untuk bertindak dipengaruhi oleh persepsinya mengenai situasi tertentu. karena persepsi adalah proses yang dialui seseorang memilih, mengatur

[19] Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan loyalitas Konsumen Fokus pada konsumen Kartu Kredit Perbankan*, (Bandung : Alfabeta, 2010), Hal. 101.
[20] Ujang Suwarman. *Perilaku konsumen teori dan penetappannya dalam pemasaran, Bogoor: Ghalia Indonesia*,2004), Hal. 86.

dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk suatu yang berarti mengenai dunia ini.

b. Faktor Rasionalis

Menurut pemimpin Cabang Bank Muamalat Pekalongan H. Armansyah mirza definisi nasabah yang rasional adalah mereka yang bertransaksi dengan sistem Syari'ah semata-mata karena perhitungan bisnis.[21]

Menurut Harif Amali Rivai yang melakukan penelitian dengan judul "faktor penentu keputusan konsumen memilih jasa perbankan" dari hasil penelitian menyebutkan bahwa nasabah rasional adalah mereka yang bertransaksi dengan system syariah karena motif keuntungan atau perhitungan bisnis, bukan karena sentiment keagamaan belaka.[22] Sedangkan menurut Hurriyati faktor rasionalis adalah faktor yang mengutamaan yang diperoleh dari yang dilakukan konsumen.[23]

Berdasarkan kutipan diatas, maks ada dua faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menabung di bank syariah yaitu :

1) Tingkat Keuntungan Nisbah (Bagi Hasil)

Nisbah (bagi hasil) merupakan karakteristik dasar bank syari'ah dan perhitungan bagi hasil (profit distribution) bagi

[21] Irawan Ari nur. Fitur Menarik Untuk Nasabah Rasional. Dalam http://www.bernas.co.id/news/CyberBuzz//413.htm. Diunduh 2 november 2018.

[22] Harif Amali Rivai, Faktor penentu keputusan konsumen memilih jasa perbankan. http : //Ruzaqir, Multiply.com/journal/item/49/Akselerasi Bank Syariah. Diunduh 2 november 2018.

[23] Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan loyalitas Konsumen Fokus pada konsumen Kartu Kredit Perbankan*, (Bandung : Alfabeta, 2010), Hal. 115.

bank Syari'ah pada umumnya didasarkan pada kontrak al mudharabah. Adapun faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menebung di bank Syariah yaitu :[24]

a) Faktor langsung
    1) Tingkat investasi (investasi rate)

       Merupakan presentasi aktual dana yang hendak disalurkan dari total dana
    2) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan

       Merupakan jumlah dana berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan.
    3) Nisbah bagi hasil (profit sharing ratios)

       Dalam mudharabah, nisbah harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.

b) Faktor tidak langsung
    1) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya mudharabah
    2) Bank dan nasabah melakukan share dalam pendapatan dan biaya (profit and sharing). Pendapatan yang dibagi hasilkan merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.
    3) Jika semua biaya ditanggung bank, maka hal ini disebut revenue sharing.
    4) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting)

[24] Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan loyalitas Konsumen Fokus pada konsumen Kartu Kredit Perbankan*, (Bandung : Alfabeta, 2010), Hal. 115.

Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktifitas yang diterapkan. Terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

2) Perhitungan Bisnis

Seorang pebisnis biasanya akan memilih jenis tabungan yang mudah dicairkan dan tidak menimbulkan resiko bahkan akan memperoleh keuntungan dari dana yang disimpannya di bank.

3. Macam-macam Minat

Dari beberapa faktor di atas, minat terbagi atas beberapa macam, yakni:[25]

a. Berdasarkan Timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitive dan minat kultural. Minat primitive adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena adanya proses belajar.

b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat instinsik dan ekstrinsik. Minat instrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sedangkan minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir kegiatan tersebut.

[25] Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran* (Jakarta : Kencana, 2008), Hal. 93

c. Berdasarkan cara mengungkapkannya, yaitu dengan cara mengekspresikannya, bahwa kita menyukai dan berminat terhadap sesuatu yang ditawarkan tersebut.

4. Produk-produk Bank Syariah

a. Produk

1) Pengertian Produk

Menurut kotler produk adalah sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar agar menarik perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan.[26]. Dalam arti luas, produk meliputi objek-objek fisik, jasa, acara, orang, tempat, organisasi, idea atau bauran entitas – entitas ini.

2) Jenis Produk dan Jasa Yang Ditawarkan

Dalam perbankan syariah dengan prosedur yang didasarkan hokum Islam, maka bentuk produk usaha dan pinjaman uang harus mengikuti ketentuan Al-Qur'an dan Hadist yang antara lain dapat disebutkan sebagai berikut:[27]

a) Prinsip Simpanan,

Al-wadi'ah atau dikenal dengan nama titipan atau simpanan, merupakan titipan murni dari satu pihak kepada pihak lain, baik perseorangan maupun badan hukum yang

[26] Philip Kotler Dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2006), Hal. 266

[27] Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah (Yogyakarta : Ekonisia, 2004), hal 8.

harus dijaga dan dikembalikan kapan saja apabila si penitip menghendaki.[28]

Dalam prinsip simpanan ini dikenal dengan istilah Al- Wadi'ah, yang maknanya ada lah perjanjian antara pemilik barang (termasuk uang), dimana pihak penyimpan bersedia menyimpan dan menjaga keselamatan barang yang dititipkan kepadanya.Prinsip ini merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank Islam untuk memberikan kesempatan kepada pihak kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk al-Wadi'ah.[29] Prinsip ini dikembangkan dalam bentuk produk simpanan, yaitu Giro Wadi'ah dan Tabungan Wadi'ah. Jasa Giro Wadi'ah. Besarnya pemberian bonus kepada nasabah pemegang rekening titipan maupun tabungan wadi'ah adalah tergantung pada kebijakan manajemen bank.[30]

b) Prinsip Bagi Hasil

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpanan dana, maupun antara

---

[28] Herry Sutanto, dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Pustaka Setia, 2003), hal 179.

[29] Dwi Suwikjo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010), Hal. 16

[30] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta : Ekonisia, 2004), Hal 53-55.

bank dengan nasabah penerima dana.[31] Dalam prinsip ini dikenal tiga istilah: (i), musyarakah, perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih pemilik modal (uang atau barang) untuk membiayai suatu usaha.

c) Prinsip Pengembalian Keuntungan**.**

Yang dapat disederhanakan dengan jual beli, yaitu hak proses pemindahan hak milik barang atau asset dengan menggunakan uang sebagai media. Macam-macam jual beli ini adalah : (i). At Tauliah, yaitu menjual dengan harga beli tanpa mengambil keuntungan sedikitpun, seolah si penjual menjadikan pembeli sebagai walinya (Tauliah) atas barang atau asset, (iii). Al Murabahah, menjual dengan harga asal di tambah margin keuntungan yang telah disepakati, (iv). Al Muwadhaah, menjual dengan harga yang lebih rendah dari harga beli, atau dengan kata lain Al Murabaha, (v). Al Muqayadah, bentuk awal dari transaksi dimana barang ditukar dengan barang (barter), (vi). Al- Mutlaq, yaitu bentuk jual beli biasa dimana barang ditukar dengan uang, (viii). Ash- Sharf, yaitu jual beli valuta asing dimana uang ditukar dengan uang, (viii). BA'I Bithaman Ajil, yaitu menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah

[31] Dwi Suwikjo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010),Hal 16

disepakati dan dibayar kredit, (ix). Ba'I As-Salam, yaitu proses jual beli dimana pembayaran dilakukan secara advace manakala penyerahan barang dilakukan kemudian, (x). Ba'I Al-Istishna', yaitu kontrak order yang ditanda tangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu. Prinsip ini dijadikan dasar pengembangan produk pembiayaan.

d) Prinsip Sewa (Ijarah),

yaitu perjanjian antara pemilik barang dengan penyewa yang memperbolehka penyewa untuk memanfaatkan barang tersebut dengan membayar sewa sesuai perjanjian kedua pihak, Setelah masa sewa berkahir maka barang akan dikembalikan kepada pemilik.[32]

Prinsip ini secara garis besar terbagi kepada dua jenis, pertama, ijarah , sewa murni, seperti halnya penyewaan traktor dan alat-alat produk lainnya (operating lease). Dalam teknis perbakan, bank dapat membeli dahulu equipment yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu dan hanya yang telah disepakayi kepada nasabah. Kedua Bai al takjiri atau ijarah al muntahiya bit tamlik merupakan penggabungan sewa dan beli, di mana si penyewa

[32] Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta : Graha Ilmu, 2007), hal 52

mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir sewa (*finansial lease*).[33]ada tiga jenis ijarah ini, (i). ijarah Mutlaqhah (Leasing), yaitu proses sewa menyewa yang sering kita temui dalam kegiatan perekonomian sehari-hari, (ii) Ba'I Ut Ta'jiri (Hire Purchase), yaitu suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebagian dari padanya merupakan pembelian terhadap barang secara beransur, (iii).

Musyarakah Mutanaqisah (Decresing Participation), yaitu kombinasi antara musyarakah dengan ijrah atau perkongsian dengan sewa, prinsip ini dijadikan dasar pengembangan produk pembiayaan.

e) Prinsip Pengambilan Fee, prinsip ini melipiti seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank.[34] yang dapat dibagi menjadi empat yaitu: a) Al – Kafalah (Guarante), yakni suatu jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua yang ditanggungnya.. b) Al-Wakalah, yaitu perjanjian pemberian kuasa kepada pihak

[33] Dwi Suwikjo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010), Hal 17

[34] Dwi Suwikjo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010), Hal 17

lain yang ditunjuk untuk mewakilinya dalam melaksanakan suatu tugas atau kerja atas nama pemberi kuasa. c). hiwalah,yaitu pengalihan kewajiban dari suatu pihak yang mempunyai kewajiban kepada pihak lain. d) Al-Ja'alah, yaitu suatu kontrak pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan tugas dan usaha. Prinsip ini dijadikan dasar pengembangan produk jasa layanan (service).

f) Prinsip Biaya Administrasi (Al Qardh Al Hasan atau Benevolent Loan), yakni perjanjian pinjam meminjam uang atau barang dengan tujuan untuk membantu penerima pinjaman. Penerima pinjaman wajib mengembalikan hutangnya dalam jumlah yang sama dan apabila peminjam tidak mampu mengembalikannya pada waktunya maka peminjam tidak boleh dikenai sanksi. Atas kerelaannya peminjam diperbolehkan memberikan imbalan kepada pemilik barang atau uang.[35]

[35] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* ,(Yogyakarta : Ekonisia, 2004), Hal 9-11.

B. Landasan Syariah

Landasan syariah tentang tabungan wadiah adalah sebagai berikut:

1. Al-Qur'an

Surat Ali-Imran ayat 75

وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنْهُ بِقِنْطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنْهُ بِدِينَارٍ لَا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا فِي الْأُمِّيِّينَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ ٧٥

Artinya :

Di antara Ahli Kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya padamu, kecuali jika kamu selalu menagihnya. Yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: "Tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang umi. Mereka berkata dusta terhadap Allah, padahal mereka mengetahui.

Surat Yusuf Ayat 47-48

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدتُّمْ فَذَرُوهُ فِى سُنۢبُلِهِۦٓ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ (٤٧) ثُمَّ يَأْتِى مِنۢ بَعْدِ ذَٰلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تُحْصِنُونَ (٤٨)

Artinya:

Dia (Yusuf) berkata, "Agar kamu bercocok tanam tujuh tahun (berturut-turut) sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkainya kecuali sedikit untuk kamu makan.(47) Kemudian setelah itu akan datang tujuh (tahun) yang sangat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun-tahun sulit), kecuali sedikit apa (bibit gandum) yang kamu simpan.(48)

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah menganjurkan kepada kita untuk menjaga harta sesama dengan memberikan kapercayaan kepada orang lain (dalam hal lembaga perbankan). Hal ini disebabkan karena

menabung merupakan hal yang sangat penting untuk memenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang.

2. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)

Berdasarkan fatwa dewan syariah nasional (DSN) No:02//DSN-MUI/IV/2000, menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip Mudharabah dan Wadiah.

Ketentuan umum tabungan berdasarkan Wadiah adalah : bersifat simpanan, simpanan bisa diambil kapan saja atau berdasarkan kesepakatan dan tidak ada imbalan yang disyaratkan kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.

C. Kajian Terdahulu

Berikut adalah beberapa studi yang terkait dengan judul penulis ini adalah:

Tanggapan nasabah terhadap strategi produk tabungan siaga wadiah pada bank bukopin syariah cabang bukittinggi dikutip dari Hidayatul Arief (2008). Penelitian ini berfokus pada bagaimana tanggapan atau pandangan nasabah terhadap strategi bank dalam memasarkan produk tabungan siaga wadiah yang ada pada bank syariah bukopin cabang bukittinggi, sedangkan dalam penelitian ini, penulis lebih terfokus pada Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT. Bank Brisyariah Kcp Sungai Rumbai).

Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung pada BMT Taqwa Tanjung Medan Kab. Agam dikutip dari Fitris Nela (2011). Dimana penulis ini berfokus pada faktor-faktor apa yang mempengaruhi nasabah untuk

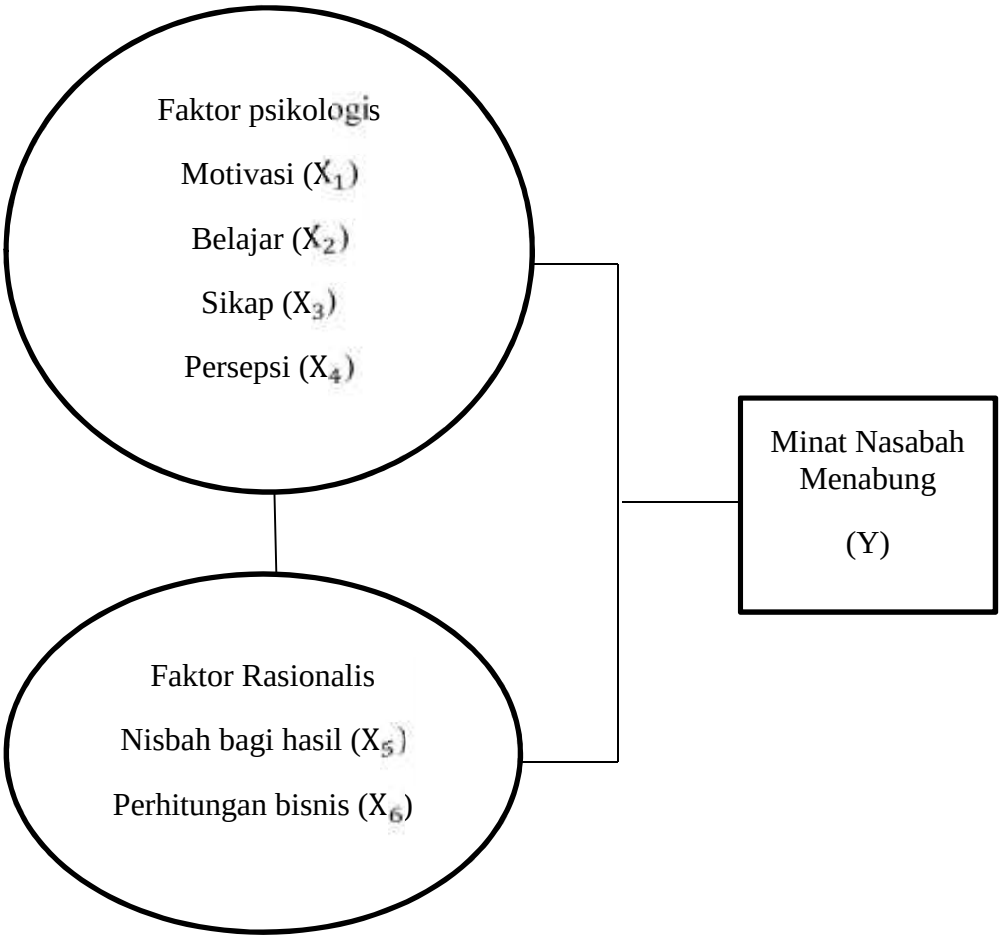
menabung pada BMT Taqwa Tanjung Medan Kab. Agam. Sedangkan dalam penelitian ini, penulis lebih berfokus pada Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT. Bank Brisyariah Kcp Sungai Rumbai).

Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah Menabung Pada BMT Taqwa Taqwa Tanjung Medan Kab Agam di kutip dari Putri Anisah (2013)**.** Dimana peneliti pada faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah menabung pada BMT Taqwa Tanjung Medan. Sedangkan dalam penelitian ini, penulis lebih berfokus pada Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT. Bank Brisyariah Kcp Sungai Rumbai).

D. Kerangka Pemikiran

Kerangka berfikir akan memberika penjelasan kepada para pembaca tentang tujuan yang direncanakan oleh peneliti. Dalam pembahasan ini difokuskan kepada faktor-faktor minat nasabah untuk menabung yaitu faktor psikologis yang meliputi motivasi, belajar, sikap, dan persepsi. Serta faktor rasionalis yang meliputi nisbah bagi hasil secara langsung dan perhitungan bisnis. Adapun kerangka pemikiran sebagai berikut :

Gambar 1.1
Bagan Kerangka Pemikiran



Keterangan Variabel-Variabel :

Variabel Independen X_1: Motivasi,
X_2 : Belajar
X_3: Sikap
X_4: Persepsi
X_5: Nisbah Bagi Hasil
X_6 : Perhitungan Bisnis

Variabel Independen Y : Minat Nasabah Menabung

Berdasarkan pada kerangka pemikiran diatas maka variabel X_1 Faktor Psikologis (motivasi, belajar, sikap, dan persepsi) dan X_2 : Faktor Rasionalis (nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis) memiliki pengaruh terhadap variabel Y (minat nasabah menabung).

E. Hipotesis

Hipotesis pada dasarnya merupakan suatu proporsi atau anggapan yang mungkin benar, dan sering digunakan sebagai dasar pembuatan keputusan/pemecahan persoalan atau untuk dasar penelitian lebih lanjut.[36] Pengujian hipotesis akan membawa kesimpulan pada untuk menolak atau menerima hipotesis.[37]

Hipotesis berupa pernyataan mengenai konsep yang dapat dinilai atau salah jika menunjuk pada suatu fenomena yang diamati dan diuji secra empiris, fungsi dari hipotesis adalah sebagai pedoman untuk dapat mengarahkan penelitian agar sesuai dengan apa yang diharapkan.[38]

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Motivasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat terhadap minat nasabah menabung (studi kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)

   $H_0 : \beta_1 = 0$
   $H_\alpha \beta_1 \neq 0$

[36] J. Supranto, *Statistik : Teori dan Aplikasi*.(Jakarta :Erlanga, 2001), Hal 24.
[37] Husaini Usman dan R. Purnomo Setiady Akbar. 2008. *Pengantar Statistika*. (Jakarta : PT Bumi Aksara), hal 119
[38] Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* , (Yogyakarta: Erlangga, 2003), Hal. 48.

2. Belajar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat terhadap minat nasabah menabung (studi kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)

   $H_0 : \beta_2 = 0$
   $H_\alpha : \beta_2 \neq 0$

3. Sikap memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat terhadap minat nasabah menabung (studi kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)

   $H_0 : \beta_2 = 0$
   $H_\alpha : \beta_2 \neq 0$

4. Persepsi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat terhadap minat nasabah menabung (studi kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)

   $H_0 : \beta_2 = 0$
   $H_\alpha : \beta_2 \neq 0$

5. Nisbah bagi hasil memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat terhadap minat nasabah menabung (studi kasus : PT BRI Syariah KCP Surgai Rumbai)

   $H_0 : \beta_2 = 0$
   $H_\alpha : \beta_2 \neq 0$

6. Perhitungan bisnis memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat terhadap minat nasabah menabung (studi kasus : PT BRI Syariah KCP Surgai Rumbai)

   $H_0 : \beta_2 = 0$
   $H_\alpha : \beta_2 \neq 0$

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bersifat deskriptif yaitu pendekatan yang dilakukan dengan cara menggunakan kejadian yang terjadi di lapangan atau penelitian yang mencoba menggambarkan, menunjuk, menafsirkan suatu fenomena yang berkembang pada masa sekarang dengan menggunakan data berupa angka-angka. Penelitian ini mendeskripsikan tentang sejauhmana pengaruh faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Alasan pemilihan lokasi penelitian ini karena penulis ingin melihat dan mengetahui sejauhmana pengaruh faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai dan penulis menemukan gejala-gejala atau fenomena yang menjadi permasalahan yang akan diteliti.

C. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut, sifat atau nilai dari seseorang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk kemudian dipelajari sehingga dapat ditarik kesimppulan.

Pada dasarnya, variabel merupakan suatu konsep yang diberi lebih dari satu nilai setelah mengemukakan variabel-variabel penelitian dan selanjutnya

merumuskan hipotesis berdasarkan hubungan antara variabel yang berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lainnya.

Berdasarkan perumusan masalah, uraian teoritis dan hipotesis, maka variabel-variabel dari penelitian ini adalah :

1. Variabel bebas
   a. Faktor psikologis, terdiri dari :
      1) Motivasi (X_1)
      2) Belajar (X_2)
      3) Sikap (X_3)
      4) Persepsi (X_4)
   b. Faktor Rasionalis, terdiri dari :
      1) Nisbah bagi hasil (X_5)
      2) Perhitungan bisnis (X_6)
2. Variabel Terikat

   Minat nasabah menabung di PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai (Y)

   Variabel yang akan dioperasionalkan dalam penelitian ini adalah semua variabel yang terkandung didalam hipotesis yang telah dirumuskan.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.[39] Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Nasabah Tabungan PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

[39] Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2007), Hal. 76

2. Sampel

Sampel adalah bagian dan populasi yang mempunyai ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Karena tidak semua data dan informasi akan diproses dan tidak semua orang atau benda akan diteliti melainkan cuukup dengan menggunakan sampel yang ditelitinya.[40]

Sedangkan tahapan atau tata cara pemilihan sampel adalah sebagai berikut:[41]

a. Penentuan populasi
b. Penentuan unit pemilihann sampel
c. Penentuan kerangka pemilihan sampel
d. Penentuan desam sampel
e. Penentuan jumlah sampel
f. Pemilihan sampel

E. Teknik Penarikan Sampel

Teknik penarikan sampel atau teknik sampling adalah suatu cara mengambil sampel yang representatif dari populasi. Pengambilan sampel ini harus dilakukan sedemikian rupa sehingga diperoleh sampel yang benar-benar dapat mewakili dan dapat menggambarkan keadaan populasi yang sebenarnya.[42]

---

[40] Riduwan Dan Engkos Achmad Kuncoro,*Cara Menggunakan Dan Memaknai Analisis Jalur (Path Analysis)*, (Bandung : Alfabeta, 2008). Hal 40.
[41] Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 2009), Hal 122
[42] Riduwan Dan Engkos Achmad Kuncoro, *Cara Menggunakan Dan Memaknai Analisis Jalur (Path Analysis)*, (Bandung : Alfabeta, 2008), Hal 40.

Berkaitan dengan penentuan sampel sebagai ancer-ancer maka apabila subjek kurang dari 100, maka lebih baiik diambil semua, sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika subjeknya besar, dapat diambil antara 10%-15% atau 20%-25% atau lebih.

Memperhatikan pernyataan diatas, karena jumlah populasi sudah diketahui berjumlah 2.507 nasabah tabungan, maka penarikan sampel dalam penelitian ini menggunakan sampel secara acak (random sampling). Dimana teknik random sampling adalah teknik pengambilan sampel dimana semua individu dalam populasi baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama diberi kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel menggunakan rumus dari Taro Yamane atau Slovin sebagai berikut :[43]

Dimana :

$$n = \frac{N}{N.d^2+1} = \frac{2.507}{2.507(0,1)^2+1} = 96\ orang$$

dimana :
n = jumlah sampel
N = jumlah populasi
d^2 = presisi (ditetapkan 10%)

F. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan secara langsung maupun tidak langsung terhadap gejala-

[43] Riduwan Dan Engkos Achmad Kuncoro, *Cara Menggunakan Dan Memaknai Analisis Jalur (Path Analysis)*, (Bandung : Alfabeta, 2008), Hal 48.

gejala subjek yang diteliti. Dalam penelitian ini observasi dilakukan dengan pengamatan secara langsung sejauhmana pengaruh faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung pada PT Bank BRISyariah KCP Sungai Rumbai

b. Kuesioner/Angket

Kuesioner/Angket adalah rangkaian pertanyaan yang diberikan responder secara tertulis mengenai suatu masalah yang diteliti. Daftar pertanyaan ini diberikam langsung kepada nasabah tabungan PT Bank BRISyariah KCP Sungai Rumbai.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mencari,menyusun secara sistematis sehingga mudah di pahami dan dapat diambil kesimpulan pada data yang didapat. Berikut teknik analisis data yang digunakan:

1. Uji Instrument

a. Uji validitas

Uji validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang diukur.

$$r = \frac{N\,(\Sigma XY) - (\Sigma X \Sigma Y)}{\sqrt{\{N\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2\}\,\{N\Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2\}}}$$

Dimana:
X = Skor item
Y = Skor total
XY = Skor pernyataan
N = jumlah responden untuk diuji coba
r = korelasi *product moment*

Adapun dasar pengambilan keputusan suatu item valid atau tidak valid. Dapat diketahui dengan cara mengkorelasikan antara skor butir dengan skor total bila korelasi r di atas 0,30 maka dapat disimpulkan bahwa butir instrument tersebut valid sebaliknya bila korelasi r di bawah 0,30 maka dapat disimpulkan bahwa butir instrument tersebut valid sehingga harus diperbaiki atau dibuang.

b. Uji realibilitas

Realibilitas menunjukkan pengertian bahwa sesuatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrument tersebut sudah baik. Untuk mengetahui suatu alat ukur itu realibel dapat diuji dengan menggunakan rumus Alpha sebagai berikut:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{(k-1)}\right]\left[1\frac{\Sigma\sigma_b^2}{\sigma_1^2}\right]$$

Dengan keterangan :
r_{11} = Realibilitas instrument
k = Banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal
$\Sigma\sigma_b^2$ = Jumlah varians butir
σ_1^2 = Varians total

Apabila variabel yang diteliti mempunyai *cronbach's alpha* (α) > 60% (0,60) maka variabel tersebut dikatakan reliable sebaliknya *cronbach's alpha* (α) > 60% (0,60) maka variabel tersebut dikatakan tidak *reliable*.

Reliabilitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Terdapat beberapa jenis ukuran reliabilitas : test re test, alternative-forms dan internal consistency. Salah satu ukuran reliabilitas internal consistency adalah koefisien Alpha Cronbach, dimana jika α > 0,6 menunjukkan instrument tersebut reliable. Perhitungan koefisien alpha Cronbach dengan software SPSS.

Menurut Singarimbun Instrumen (alat ukur) dikatakan valid atau reliable, jika hasil perhitungan memiliki koefisien keandalan (reabilitas) sebesar α = 0,05 atau lebih. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan rumus Alpha Cronbach.[44]

2. Uji asumsi klasik

   a. Uji normalitas

      Ide dasar dilakukannya pengujian normalitas adalah untuk mengetahui apakah suatu distribusi data normal atau tidak.[45]Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal.

      Uji normalitas dimaksudkan untuk mengetahui apakah residual yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas adalah dengan menggunakan uji

[44] Nur Asnawi Dan Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, (Malang : UIN-Maliki Press, 2011), Hal 171

[45] Maman Abdurahman dan Sambas Ali Muhidin, *Dasar-Dasar Metode Statistiks untuk Penelitian*. (Bandung : CV Pustaka Setia, 2011), hal 260.

Kolmogorov-Smirnov e” 0,05, maka terdistribusi normal dan sebaliknya terdistribusi tidak normal.

b. Uji autokorelasi

Tujuannya untuk menguji apakah dalam sebuah regresi linear berganda ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka terjadi autokorelasi. Model korelasi yang baik adalah bebas dari autokorelasi.

Untuk mendeteksi ada tidaknya autokorelasi, melalui model Durbin-Watson yang dapat dilakukan melalui program SPSS, dimana secara umum dapat diambil patokan yaitu:

Ha diterima apabila : du<d<4<du artinya tidak ada autokorelasi, positif dan negative.

Ha ditolak apabila: 0<d<dl.

c. Uji Multikolinearitas

Uji Asumsi Multikolinesritas bertujuan untuk bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independent). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat masalah Multikolinearitas atau disebut independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Sedangkan untuk mengetahui gejala tersebut dapat dideteksi dari besarnya VIF (Variance Inflation Faktor) melalui program SPSS. Apabila nilai VIF tidak melebihi angka 4 atau 5 maka model regresi

bebas dari masalah multiko dan suatu model regresi dikatakan baik apabila tidak terdapat gejala Multikolinearitas.

d. Uji heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas muncul apabila kesalahan atau residual dari model yang diamati tidak memiliki varians yang konstan dari satu observasi ke observasi lain, artinya setiap observasi mempunyai reliabilitas yang berbeda akibat perubahan dalam kondisi yang melatar belakangi tidak terangkum dalam spesifikasi model.

Heteroskedastisitas diuji dengan menggunakan uji koefisien korelasi Rank Spearman yaitu mengkorelasikan antara absolut residual hasil regresi dengan semua variabel bebas. Bila signifikan hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 (5%) maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti non heteroskedastisitas atau homokedastisitas. Heteroskedastisitas diuji dengan menggunakan uji koefisien korelasi Rank Spearman yaitu mengkorelasikan antara absolut residual hasil regresi dengan semua variabel bebas.

3. Uji regresi linear berganda

Regresi linear mengestimasi besarnya koefisien-koefisien yang dihasilkan oleh persamaan yang bersifat linear, yang melibatkan dua variabel bebas, untuk digunakan sebagai alat prediksi besar nilai variabel

tergantung.[46] Analisis regresi digunakan untuk melihat ada tidaknya pengaruh faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung, baik secara bersama-sama atau secara parsial. Penerapan metode regresi berganda jumlah variabel bebas (independent) yang digunakan lebih dari satu yang memengaruhi satu variabel tak bebas (dependent).[47]

Persamaan regresi untuk penelitian ini dapat ditulis:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6$$

Dimana :

Y	=Minat Nasabah Menabung
X_1	=Motivasi
X_2	= Belajar
X_3	= Sikap
X_4	= Persepsi
X_5	= Nisbah Bagi Hasil
X_6	= Perhitungan Bisnis
a	= Konstanta
$b_1 - b_2$	= Koefisien Regresi

4. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Identifikasi determinan (R^2)berfungsi untuk mengetahui signifian variabel maka harus dicari koefisien determinasi (R^2). Koefisien determinan menunjukkan besarnya kontribusi variabel independen. Semakin besar nilai koefisien determinasi, maka semakin baik kemampuan variabel independen menerangkan variabel dependen. Jika determinasi semakin besar (mendekati satu), maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel independen adalah besar terhadap variabel

[46] Jonathan Sarwono, *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS.* (Yogyakarta : ANDI, 2006), hal 128.

[47] Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif : Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*. (Jakarta : Prenadamedia Group, 2013), hal 301.

dependen. Hal ini berarti, model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan pengaruh variabel independen yang diteliti terhadap variabel independen.

Sebaliknya, jika determinasi (R^2) semakin kecil (mendekati nol), maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kecil. Hal ini berarti model yang digunakan tidak kuat menerangkan pengaruh variabel independen. Pengujian ini dilakukan menggunakan software SPSS.

5. Uji hipotesis

Untuk memperoleh kesimpulan dari analisis ini, maka terlebih dahulu dilakukan pengijian hipotesis yang dilakukan secara menyeluruh atau simultan (Uji F), dan secara parsial (Uji t) yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Uji Parsial (Uji t)

T hitung bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel independen secara individual (parsial) terhadap variabel dependen.

Adapun rumus Uji-t sebagai berikut:

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dimana:
t = Nilai t_{hitung}
r = koefisien korelasi hasil t_{hitung}
n = jumlah responden

Hasil uji pada output SPSS dapat dilihat pada table corfificient.

Melalui uji – t (parsial) dengan mengunakan langkah sebagai berikut:

Ho :tidak terdapat pengaruh motivasi, belajar, sikap dan persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan Bisnis terhadap minat nasabah menabung.

H1 :terdapat pengaruh motivasi, belajar, sikap dan persepsi dan nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis terhadap minat nasabah menabung.

Ho diterima, apabila t hitung < t table pada a – 5 %

H1 diterima, apabila t hitung > t table pada a – 5 %

b. Uji F

Uji F adalah untuk melihat apakah variabel independen secara bersama-sama (serentak) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel independen. Untuk mengetahui signifikansi korelasi ganda dicari dulu dengan menggunakan rumus F_{hitung} kemudian dengan F_{tabel}. Adapun rumus Uji-F sebagai berikut:

$$F_{hitung} = \frac{R^2\ (n-m-1)}{m\ (1-R^2}$$

Dimana:

F_{hitung} = Nilai F_{hitung}
R = Koefisien Korelasi Hasil $R_{X_1X_2Y}$
M = Jumlah Variabel Bebas
N = Jumlah Responden

Pengujian ini menggunakan bantuan software SPSS dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Ho :Secara bersama – sama motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis terhadap minat nasabah menabung.tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung.

H1 :Secara bersama – sama motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis terhadap minat nasabah menabung memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung.

Kriteria pengambilan keputusan :

Ho diterima, apabila tingakt signifikan ≥ 0,05 %

H1 diterima, apabila tingkat signifikan ≤ 0,05 %

BAB 1V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Umum PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai

1. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

a. Visi

"Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna"

b. Misi

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyedikan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

c. Tujuan Perusahaan

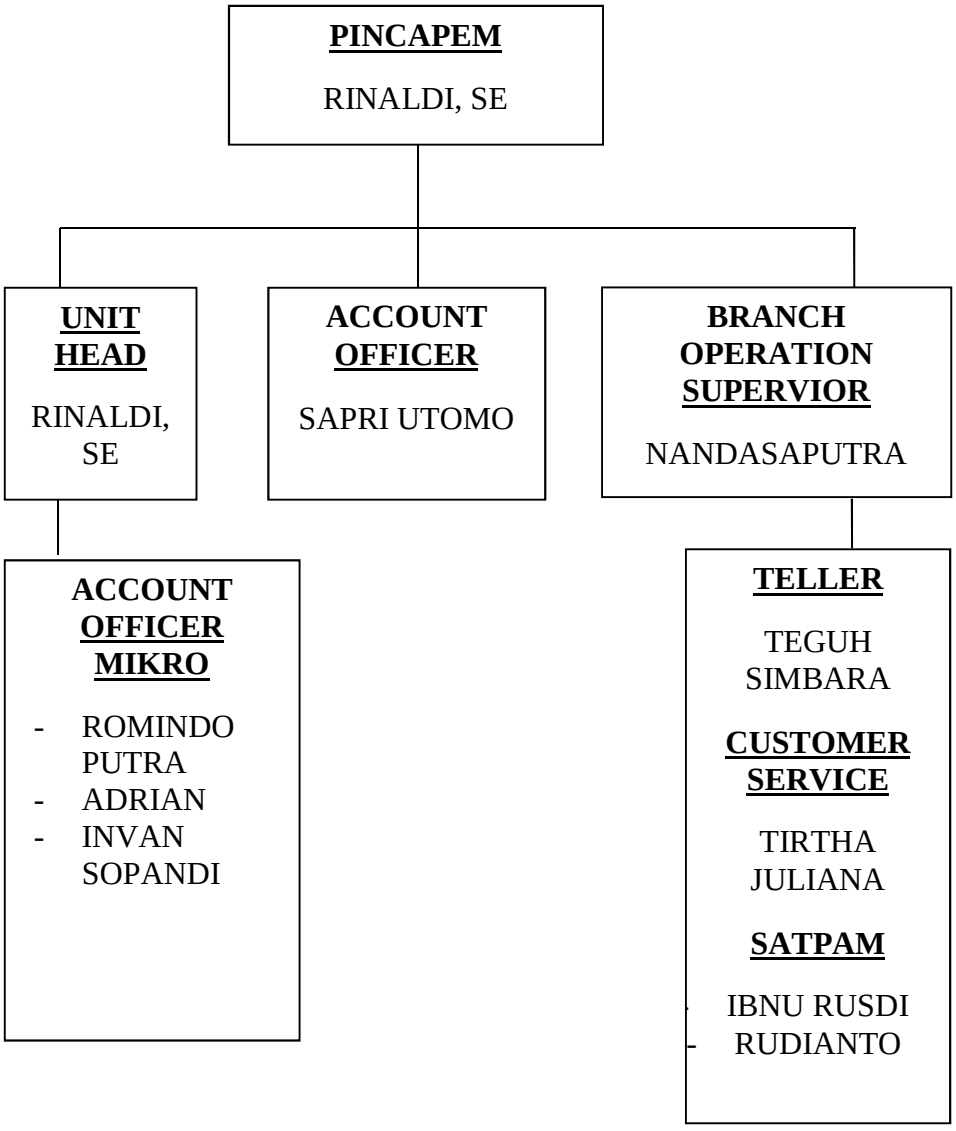
Setiap perusahaan yang didirikan pasti memiliki tujuan.Secara umum tujuan tersebut adalah untuk menciptakan kesejahteraan, baik kesejahteraan umum maupun anggota yang tergabung di dalamnya.Untuk mewujudkan tujuan tersebut maka perusahaan terlebih dahulu menetapkan visi dan misi usahanya.Visi dan misi

suatu perusahaan ditetapkan dalam rangka untuk mengarahkan perusahaan dalam menjalankan usahanya.

2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

STRUKTUR ORGANISASI

PT. BANK BRI SYARIAH KCP SUNGAI RUMBAI



Berikut adalah uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di Bank BRI Syariah KCP Sungai Rumbai:

1. **Kepala Cabang Pembantu**

   Memimpin, mengelola, mengawasi/mengendalikan, mengembankan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi cabang pembantu untuk mencapai tingkat volume aktivitas pemasaran, operasional dan layanan cabang pembantu yang efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditentukan.

   Secara garis besar ruang lingkup tugas utama KCP adalah:

   a. Memastikan tercapainya target bisnis cabang pembantu yang telah ditetapkan, terutama dibagian pendanaan dan pembiayaan, serta laba bersih baik secara kuantitatif maupun kualitatif.
   b. Memastikan pengendalian dan pembinaan cabang pembantu.
   c. Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah di cabang pembantu.
   d. Memberikan pelayanan khusus dalam setiap interaksi dengan nasabah prioritas.
   e. Memastikan pelaporan (intern dan ekstern) dilakukan secara akurat dan tepat waktu.
   f. Memastikan kelengkapan, kerapian, dan keamanan dari dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
   g. Memastikan tindak lanjut hasil audit intern/ekstern

Secara garis besar ruang lingkup tugas umum kepala cabang pembantu adalah:

a. Membuat evaluasi pelaksanaan rencana kerja mingguan/bulanan dibagiannya memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja unit kerjanya.
b. Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung, untuk memastikan tercapainya target kerja bagiannya.
c. Membuat dan mengkaji laporan pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersediannya data yang akurat dan mutakhir sebagai bahan evaluasi dan pengembalian keputusan atasan.
d. Mengusulkan kebutuhan penambahan pegawai kepada atasan sesuai dengan kebutuhan bank atau pada bagian kerja yang dibutuhkan.
e. Mengkaji atau mengusulkan kebutuhan barang atau peralatan kerja, sehingga pekerjaan dapat dilaksanakan dengan efektif dan efesien dalam rangka mencapai target yang telah ditetapkan.

2. *Branch Operation Supervior*

Tugas, wewenang dan tanggung jawab *branch operation supervior* adalah mengkoordinir pelaksanaan operasional bank untuk mendukung pertumbuhan bisnis dengan cara memberikan service

dan layanan yang terbaik sehingga transaksi dari nasabah di kantor cabang dapat diselesaikan dengan baik.

3. Teller

Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai, dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan dibagian kas secara benar, tepat dan sesuai dengan standar pelayanan bank atau disebut juga dengan SOP (Standar Operasional Prosedur).

Adapun tugas dan tanggung jawab teller adalah:

a. Melakukan transaksi tunai dan non tunai dan Mengelola uang yang layak edar atau uang palsu.
b. Mengelola saldo kas teller sesuai limit yang ditentukan.
c. Melakukan *cash count* setiap akhir hari.
d. Mengisi uang tunai dimesin ATM Bank Nagari Syariah.
e. Menyediakan laporan traksaksi harian.

4. Customer Service (CS)

Melakukan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan atau disebut juga dengan Standar Operasional Prosedur (SOP).

Adapun tugas dan tanggung jawab customer service adalah:

a. Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah.
b. Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.

c. Melayani permintaan buku cek atau bilyet giro, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
d. Mendistribusikan salinan rekening Koran kepada nasabah.
e. Membuat laporan pembukaan dan penutupan rekening serta menerima keluhan nasabah.
f. Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui western union.
g. Memastikan tersediannya media promosi produk dan jasa Bank di cabang pembantu.
h. Memberikan laporan kepada kantor cabang mengenai Beda Kas ATM.
i. Melayani permintaan buku Cek/Bilyet Giro, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
j. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran (Stop Payment), informasi saldo, laporan kehilangan, mutasi rekening, standing instruction atau instruksi pembayaran berjangka lainnya.
k. Melaksanakan pelayanan kepada nasabah sesuai standar pelayanan yang ditentukanPT. BPD SUMBAR (Bank Nagari Capem Syariah Dharmasraya)
l. Menerima dan membantu menyelesaikan keluhan nasabah.
m. Melaksanakan tugas-tugas administrasi customer service dengan baik.

5. Account Officer

Tugas, wewenang dan tanggung jawab Account Officer adalah sebagai berikut:

a. *Funding*:

1) Mencari atau menghubungi nasabah potensial

2) Memberikan informasi seperti brosur dan menjelaskan perkembangan hasil usaha perusahaan kepada nasabah.

b. *Lending*:

1) Bertanggung jawab dalam upaya menyalurkan dana bank dalam bentuk pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang dinilai produktif.

2) Mencari nasabah potensial yang layak diberikan fasilitas pembiayaan.

3) Melakukan analisa untuk menentukan layak tidaknya pengajuan pembiayaan dari masyarakat.

4) Bertanggung jawab atas kelancaran pengembalian dana yang telah disalurkan.

5) Melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.

6. Unit Head

Tugas, wewenang dan tanggung jawab Unit Head adalah sebagai berikut:

a. Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam.

b. Menyusun rencana pembiayaan.

c. Menerima berkas pengajuan pembiayaan.

d. Melakukan Analisis pembiayaan.

e. Mengajukan berkas pembiayaan hasil Analisis kepada komisi pembiayaan.

f. Melakukan administrasi pembiayaan.

g. Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet

h. Membuat laporan perkembangan pembiayaan.

i. Membuat akad pembiayaan.

7. Account Officer Mikro

Tugas, wewenang dan tanggung jawab Account Officer Mikro adalah sebagai berikut:

a. Menawarkan dan menjual produk kepada nasabah yang ada dengan sebaik-baiknya.

b. Bertanggung jawab secara langsung kepada UH terhadap hasil kinerja dan pencapaian target simpanan (DPK).

c. Melakukan kegiatan pemasaran untuk Dana Pihak Ketiga (DPK).

d. Memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan *cross selling* kepada nasabah untuk mencapai tingkat kepuasan pelayanan nasabah.

e. Membuat rencana kunjungan kepada nasabah dalam rangka mencapai dana simpanan atau DPK.

f. Menjaga hubungan yang baik (*relationship*) kepada nasabah agar dana simpanannya tidak keluar.

g. Melaksanakan tugas-tugas lainnya sesuai perintah atasan guna menunjang kegiatan bisnis bank.

8. Security

Menciptakan kondisi yang aman dan nyaman pada lingkungan kantor, baik selama jam operasional maupun di luar jam operasional. Adapun tugas dan tanggung jawab security adalah:

a. Menjaga dan memastikan lingkungan kantor agar selalu dalam kondisi aman dan terkendali.

b. Memastikan inventaris kantor terjaga dengan baik, dan seluruh ruangan kerja dalam kondisi aman.

c. Membantu pelayanan kepada nasabah pada saat jam operasional.

d. Memastikan pertukaran *shift* jaga berjalan dengan lancar.

e. Mengadministrasikan penggunaan kendaraan kantor dan surat izin karyawan yang bertugas keluar kantor.
f. Menjaga, merawat, dan mengoperasikan mesin genset, termasuk memastikan tersediannya BBM.
g. Memastikan penggunaan listrik di luar jam operasional secara efektif dan efisien.
h. Memastikan kondisi kendaraan nasabah dalam keadaan aman, dan diparkir dengan tertib.
i. Membukakan pintu bagi nasabah dan mengucapkan salam kepada nasabah.

3. Produk-Produk pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai

Pada bank BRI syariah KCP Sungai Rumbai Kabupaten Dharmasraya terdapat penghimpunan dana dan pembiayaan, diantaranya produk-produk dari penghimpunan dana yaitu:

1. Penghimpunan Dana (*Funding*)

a. Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabungan Faedah BRISyariah iB yaitu produk simpanan dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Akad yang dipakai dalam Tabungan Faedah BRI Syariah iB adalah akad wadi’ah yad dhamanah.

Fasilitas/ keunggulan dari Tabungan Faedah BRI Syariah iB adalah:

1) Ringan setoran awal Rp. 100.000,-
2) Gratis biaya administrasi bulanan
3) Gratis biaya kartu ATM bulanan
4) Ringan biaya tarik tunai diseluruh jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima
5) Ringan biaya transfer melalui jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima
6) Ringan biaya cek saldo di jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima
7) Ringan biaya debit di jaringan EDC BRI Dan Prima
8) Dilengkapi dengan berbagai fasilitas e-channel berupa SMS Banking/Mobile Banking, Internet Banking.
9) Jika saldo sebelum transaksi lebih besar sama dengan Rp 500.000,- maka diskon 50% untuk biaya transaksi e-channel.

b. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Tabungan Haji BRI Syariah Ib yaitu tabungan untuk mewujudkan langkah terbaik dalam menyempurnakan Ibadah. Tabungan Haji BRI Syariah iB merupakan produk simpanan yang menggunakan akad akad bagi hasil sesuai prinsip syariah khusus bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi

kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Akad yang digunakan dalam Tabungan Haji BRI Syariah iB yaitu Mudharabah Muthlaqah.

Fasilitas/Keunggulan Tabungan Haji BRI Syariah iB adalah:

1) Setoran awal yang Ringan
2) Gratis biaya administrasi bulanan
3) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
4) Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji.
5) Bebas setiap saat menambahkan saldo
6) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan Kantor Cabang BRI Syariah secara online.
7) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan.
8) Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji anda
9) Dapat dibukakan untuk anak-anak
10) Tersedia pilihan Ibadah Haji Reguler dan Haji Khusus

c. Tabungan Impian BRI Syariah iB

Tabungan Impian BRI Syariah iB merupakan produk simpanan berjangka dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan

terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan. Akad yang dipakai untuk Tabungan Impian BRI Syariah IB adalah akad Mudharabah Muthlaqah.

Fasilitas/Keunggulan Tabungan Impian BRI Syariah IB adalah:

1) Mendapatkan buku tabungan dan sertifikat asuransi
2) Gratis asuransi hingga Rp. 750 Juta.

d. Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB

Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

Keunggulan Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB adalah:

1) Setoran awal ringan
2) Biaya murah
3) Bebas biaya administrasi
4) Memperoleh kartu ATM (optional)
5) Gratis fitur faedah (transaksi melalui ATM melalui jaringan BRI, PRIMA dan Bersama).
6) Memperoleh buku tabungan

7) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan bank
8) Rekening dapat diberikan fasilitas layanan autodebet berdasarkan standing instruction, pembayaran tagihan rutin, zakat /infaq/sedekah, autosweep, dan sebagainya.

e. Giro Faedah Mudharabah BRI Syariah Ib

Giro Faedah Mudharabah BRI Syariah iB merupakan simpanan investasi dana nasabah pada BRI Syariah dengan menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan. Akad yang dipakai dalam Giro Faedah Mudharabah BRI Syariah iB yaitu akad Mudharabah Muthlaqah.

Fasilitas/Keunggulan Giro Faedah Mudharabah BRI Syariah iB adalah:

1) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan Kantor Cabang BRI Syariah secara online.
2) Buku cek dan bilyet giro sebagai media penarikan
3) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang diterima
4) Dapat diberikan layanan e-channel berupa Cash Management System (CMS).

f. Deposito BRI Syariah Ib

Deposito BRI Syariah Ib merupakan produk simpanan berjangka menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. Akad yang dipakai dalam Deposito BRI Syariah iB ini adalah akad Mudharabah Muthlaqah.

Fasilitas/Keunggulan Deposito BRI Syariah iB adalah:

1) Bagi hasil yang kompetitif
2) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan.
3) Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening Tabungan atau Giro di BRI Syariah.
4) Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai yang berlaku pada saat diperpanjang.
5) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan

2. Pembiayaan (Lending)

a. KPR BRI Syariah iB

KPR BRI Syariah iB adalah pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) / sewa menyewa (Ijarah) dimana

pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Manfaat KPR BRI Syariah iB adalah:

1) Pembelian property, terdiri dari:
2) Pembangunan dan renovasi rumah

b. KKB BRI Syariah iB

Yaitu Pembiayaan Kepemilikan Mobil dari BRI Syariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan di bayar setiap bulan.

c. Pembiayaan Umrah BRI Syariah iB

1) Manfaat

   Mewujudkan niat beribadah ke Baitullah melalui ibadah Umrah dengan mudah tenang dan nyaman.

2) Fitur
   a) Jangka waktu hingga 36 bulan.
   b) Plafond pembiayaan Rp. 10 juta – Rp. 150 juta.
   c) Dapat diangsur setelah nasabah selesai menyempurnakan ibadah Umrah.
   d) Uang muka ringan minimal 10% dari nilai paket umrah yang di beli.

e) 1 orang nasabah dapat mengajukan pembiayaan maksimal untuk 5 paket umrah,

f) Paket umrah tersedia dari berbagai pilihan Biro Tour & travel yang telah bekerja sama dengan BRISyariah.

d. Mikro Brisyariah

Jenis pembiayaan mikro BRISyariah:

1) Mikro 25 iB
2) Mikro 75 iB
3) Mikro 200 iB
4) KUR

Skema pembiayaan mikro BRISyariah menggunakan akad Murabahah (jualbeli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif).

Pembiayaan mikro ini diperuntukkan bagi wirausaha dan atau pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk produk pembiayaan Mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR.

Untuk BI Checking calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan Track Record Kolektibilitas lancer dan tidak terdaftar dalam DHN BI.

Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun. Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu Pembiayaan.

e. KMF BRISyariah iB

Kepemilikan Multi Faedah Pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

Akad: Akad pembelian barang menggunakan akad murabahah wal wakalah.Akad pembelian paket jasa menggunakan akad ijarah wal wakalah.

3. Produk Jasa Perbankan Syariah

a. *Cash Management System*

Nasabah, khususnya nasabah perusahaan, saat ini telah dapat melakukan transaksi perbankan baik financial maupun *non financial* melalui komputer Anda yang terhubung dengan jaringan *system* BRIS.

Jenis Transaksi yang dapat dilakukan:

1) Informasi saldo rekening
2) Informasi mutasi rekening
3) Transfer dana ke rekening BRIS
4) *E-Payroll*

5) Pembayaran tagihan, misalnya PLN, Telkom dan lainnya.

b. Electronic Data Capture (EDC) Mini ATM BRIS

EDC Mini ATM Adalah alat transaksi berbentuk *Electronic Data Capture* untuk menerima transaksi baik berbasis tunai maupun berbasis kartu.

Transaksi yang dapat dilakukan di EDC Mini ATM BRI Syariah:

1) Informasi saldo
2) Transfer dana ke rekening BRI Syariah
3) Pembayaran: PLN, Telkom, Zakat, Infak
4) Pembelian pulsa isi ulang
5) Penyetoran angsuran pembiayaan Unit Mikro Syariah BRI Syariah.

B. Analisis Deskriptif Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung

1. Karakteristik Responden BRI Syariah KCP Sungai Rumbai

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1
Karakteristik Jenis kelamin Responden

Jenis kelamin	Jumlah responden	Presentase (%)
Laki-laki	25	58,1
Perempuan	18	41,9
Total	**43**	**100**

(Sumber : Data primer, diolah tahun 2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa aktivitas menabung lebih dominan oleh laki-laki yaitu sebanyak 25 orang (58,1%), dari pada nasabah jenis kelamin perempuan sebanyak 18 orang (42,9%). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah yang berminat menabung di BRI Syariah berjenis kelamin laki-laki karena dimungkinkan sebagian besar di daerah Sungai Rumbai kaum laki-laki yang bekerja untuk mencari nafkah sedangkan kaum perempuan bekerja sebagai ibu rumah tangga, sehingga kaum laki-laki lebih banyak melakukan Transaksi di PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Karakteristik Usia Responden

Usia	Jumlah responden	Presentase (%)
≤ 25 Tahun	13	30,2
26-30 Tahun	5	11,6
31-35 Tahun	5	11,6
36-40 Tahun	4	9,3
41-45 Tahun	6	14
46-50 Tahun	2	4,7
51-55 Tahun	6	14
56-60 Tahun	1	2,3
≥ 61 Tahun	1	2,3
Total	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer : Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat memperlihatkan usia responden yang memiliki tabungan di BRI Syariah KCP Sungai Rumbai sangatlah bervariasi. Mulai dari usia dibawah 25 tahun sampai di atas 61 tahun. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa usia responden yang terbanyak adalah usia 25 tahun ke bawah yaitu sebanyak 13 orang (30.2%), diikuti dengan umur responden 41-45 tahun sebanyak 6 orang (14%) dan 51-55 tahun sebanyak 6 orang (14%), kemudian yang usia 26-30 tahun sebanyak 5 orang (12%) dan 31-35 tahun sebanyak 5 orang (11,6%), kemudian usia 36-40 tahun sebanyak 4 orang (9,3%) tahun, kemudian 46-50 tahun sebanyak 2 orang (4,7%) , dan usia 56-50 tahun sebanyak 1 orang (2,3%) dan diatas 61 tahun sebanyak 1 orang (2,3%). Menurut hasil riset bahwa usia produktif adalah antara 18-45 tahun dimana di masa-masa usia tersebut seorang manusia menggunakan umurnya

dengan hal-hal yang menghasilkan (produktif) dan rata-rata berpenghasilan standar maksimal, sehingga dapat diketahui dari tabel 4.2 karakteristik usia respoden diatas bahwa sebagian besar dari nasabah BRI Syariah KCP Sungai Rumbai adalah berusia produktif. Kemudian jumlah responden yang berusia diatas 61 tahun yang berjumlah 1 orang atau 2%, usia 61 tahun ke atas ini merupakan usia pensiun atau tidak lagi produktif dan rata-rata berpenghasilan standar minimal.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Status Perkawinan

Tabel 4.3
Karakteristik Status Perkawinan Responden

Status Perkawinan	Jumlah responden	Presentase (%)
Kawin	26	60,5
Belum Kawin	16	37,2
Janda Atau Duda	1	2,3
Total	**43**	**100**

(sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa nasabah terbanyak yang berminat menabung di BRI Syariah adalah nasabah yang sudah kawin. Responden dengan status pernikahan kawin sebanyak 26 orang (60.5), responden dengan status pernikahan belum kawin sebanyak 16 orang (37,2%), dan responden dengan status janda atau duda sebanyak 1 orang (2,3%). Hal ini karena responden dengan status pernikahan kawin mempunyai pemikiran untuk jangka panjang, mereka lebih mengutamakan masa depan untuk keluarganya, sehingga mereka menabung untuk persiapan

pendidikan anaknya nanti dan agar mempunyai simpanan uang jika ada keperluan yang sifatnya mendadak.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan

Tabel 4.4
Karakteristik Jumlah Tanggungan Responden

Jumlah Tanggungan	Jumlah responden	Presentase (%)
Anak 1-3	23	53,5
Anak 4-5	4	9,3
Anak 6-9	1	2,3
Total	**43**	**100**

(sumber : data primer, diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa responden yang mempunyai tanggungan anak 1-3 orang adalah yang paling banyak yaitu sebanyak 23 orang atau sekitar 53,5%, responden yang mempunyai anggota keluarga sebanyak 4-5 orang adalah sebanyak 4 orang atau sekitar (9,3%). Sedangkan responden yang mempunyai anggota keluarga 6-9 orang yaitu sebanyak 1 orang atau 2.3%. Hal ini disebabkan karena masyarakat Sungai Rumbai sudah mulai maju dimana di kota biasanya orang-orang akan berpikiran bahwa memiliki anak 2 saja sudah cukup karena mereka memperhitungkan berapa biaya yang harus mereka keluarkan nantinya.[48]

[48] Agung Purwanto dan Budi Muhammad Taftazani, "Pengaruh Jumlah Tanggungan terhadap Tingkat Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Pekerja K3L Universitas Padjadran" Jurnal Pekerjaan Sosial, Vol 1 No 2, Juli 2018, Hal 33-43 .

e. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.5
Karakteristik Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Jumlah responden	Presentase (%)
Pegawai	8	18,6
Wiraswasta	9	20,9
Pelajar	8	18,6
Pensiunan	-	-
Pedagang	8	18,6
Petani	4	9,3
Mahasiswa	8	18,6
Lainnya	6	14
Total	**43**	**100**

(Sumber : data primer, diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel diatas bahwa responden yang terbanyak adalah mempunyai pekerjaan sebagai wiraswasta yaitu 9 orang (20,9%), pegawai, pedagang dan mahasiswa sebanyak 8 orang (18,6%), lainnya sebanyak 6 orang dan petani sebanyak 4 orang (9,3). Dari keseluruhan responden berdasarkan pekerjaan intinya mereka ingin bertransaksi di perbankan syariah yang sesuai dengan syariat Islam dan kemudahan serta kecepatan dalam melakukan transaksi keuangan.

f. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 4.6
Karakteristik Pendidikan Terakhir Responden

Pendidikan Terakhir	Jumlah responden	Presentase (%)
SD	6	14
SLTP	5	11,6
SLTA	24	55,8
Akademi (Diploma)	1	2,3
S1	7	16,3
S2	-	-
Total	**43**	**100**

(Sumber : data primer, diolah Tahun 2019)

Berdasarkan hasil penelitian karakteristik responden menurut tingkat pendidikan menunjukkan bahwa responden yang paling banyak adalah responden yang memiliki latar belakang pendidikan SLTA sebanyak 24 orang (55.8%) kemudian nasabah yang memiliki latar belakang pendidikan Sarjana (S-1) sebanyak 7 orang (16.3%), yang berpendidikan SD sebanyak 6 orang (14%), SLTP sebanyak 5 orang (11,6%) dan akademi (diploma) sebanyak 1 orang (2,3%). Hal ini dapat disimpukan bahwa nasabah didominasi oleh nasabah yang berpendidikan terakhir SMA dengan alasan masyarakat Sungai Rumbai pada umumnya mempunyai latar belakang pendidikan hanya sampai SMA.

g. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Tabel 4.7
Karakteristik Pendapatan Responden

Pendapatan	Jumlah responden	Presentase (%)
< Rp 1000.000	12	27,9
Rp1000.000 - Rp. 5.000.000	25	58,1
Rp 5.000.000 - Rp 10.000.000	6	14
> Rp 10.000.000	-	-
Total	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel diatas bahwa nasabah terbanyak yang berminat menabung di BRI Syariah KCP Sungai Rumbai adalah nasabah yang berpenghasilan Rp 1000.000 - Rp. 5.000.000 yang berjumlah 25 orang (58,1%). Kemudian disusul dengan responden yang berpenghasilan di bawah Rp 1000.000 dengan jumlah nasabah 12 orang (27.9%), dan responden yang berpenghasilan Rp 5.000.000 - Rp 10.000.000 dengan jumlah 6 orang nasabah (14%). Hal ini menunjukkan mayoritas nasabah PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai berpenghasilan Rp 1000.000 - Rp. 5.000.000.

2. Gambaran Distribusi Variabel

a. Gambaran Variabel Motivasi

Variabel motivasi ini di ukur melalui 2 buah pernyataan yang mendiskripsikan indikator-indikator dari variabel tersebut. Hasil tanggapan terhadap motivasi dapat dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel 4.8
Tanggapam nasabah tentang Berminat Menabung karena Hasil Investasi Non Bunga atau Bagi Hasil sehingga Bebas dari Riba

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	17	39,5
Setuju	22	51,2
Netral	4	9,3
Tidak setuju	-	-
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Dalam tabel item pernyataan yang terbanyak 51,2% responden menyatakan setuju. 39,5% responden menyatakan sangat setuju, 9,3% menyatakan netral. Hal ini dikarenakan bahwa BRI Syariah memberikan hasil investasi yang menguntungkan yang berbentuk non bunga atau bagi hasil sehingga bebas dari Riba.

Tabel 4.9
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Jaminan Keamanan Terhadap Uang yang Disimpan

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	13	30,2
Setuju	27	62,8
Netral	3	7,0
Tidak setuju	-	-
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 62,8% responden menyatakan setuju, 30,2% menyatakan sangat setuju dan 7% responden yang menyatakan netral. Hal tersebut karena memang nasabah sudah mengetahui bahwa BRI Syariah KCP Sungai Rumbai dijamin oleh lembaga penjamin simpanan (LPS).

b. Gambaran Variabel Belajar

Tabel 4.10
Item Pernyataan 1
Berminat Menabung karena Pernah atau Pengalaman Sebelumnya

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	3	7,0
Setuju	14	32,6
Netral	7	16,3
Tidak setuju	19	44,2
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel Item pernyataan yang terbanyak 44,2% responden menyatakan tidak setuju. 32,6% responden menyatakan setuju, dan 16,3% responden menyatakan netral dan 7% responden menyatakan sangat setuju. Hal tersebut karena sebagian besar nasabah belum pernah atau pengalaman sebelumnya menabung di Bank Syariah.

Tabel 4.11
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Mengetahui tentang Jenis atau Keuntungan Menabung di Bank Syariah

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	15	34,9
Setuju	18	41,9
Netral	3	7,0
Tidak setuju	6	14
Sangat tidak setuju	1	2,3
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak sebanyak 41,9% responden menyatakan setuju. 34,9% responden menyatakan sangat setuju, 14% responden menyatakan tidak setuju dan 7% responden

menyatakan netral 2,3% responden menyatakan netral sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah memperoleh informasi terkait jenis ataupun keuntungan menabung di Bank Syariah KCP Sungai Rumbai.

c. Gambaran Variabel Sikap

Variabel sikap ini diukur melalui 3 buah pertanyaan yang mendeskripsikan indicator-indikator dari variabel tersebut. Hasil tanggapan terhadap sikap terhadap sikap dapat dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel 4.12
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Pelayanan yang Baik

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	16	37,2
Setuju	26	60,5
Netral	-	-
Tidak setuju	1	2,3
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak adalah 60,5% responden menyatakan setuju. Hal ini dikarenakan BRI Syariah telah membekali karyawan-karyawannya dengan pelatihan-pelatihan mengenai perbankan syariah, pelatihan bagaimana menjalankan tugas pokok dan fungsinya dengan baik ketika menjadi karyawan dan pelatihan pelatihan lainnya. Sisanya 37,2% responden menyatakan sangat setuju, dan 2,3% responden menyatakan tidak setuju.

Tabel 4.13
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Daya Tarik Sarana dan Prasarana

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	7	16,3
Setuju	28	65,1
Netral	5	11,6
Tidak setuju	3	7,0
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 65,1% responden menyatakan setuju. Hal ini menujukkan bahwa responden sangat memperhatikan sarana dan prasarana yang ada di BRI Syariah KCP Sungai Rumbai dan menjadi daya tarik responden untuk menabung. Sisanya 16,3% responden menyatakan sangat setuju, 11,6% responden menyatakan netral dan 7% responden menyatakan tidak setuju.

Tabel 4.14
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Kecanggihan Teknologi yang Digunakan

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	9	20,9
Setuju	26	60,5
Netral	6	14,0
Tidak setuju	2	4,7
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Dari tabel item pernyataan yang terbanyak 60.5% responden menyatakan setuju. 20.9% responden menyatakan sangat setuju, 14% menyatakan netral dan 4,7% responden menyatakan tidak setuju. Mayoritas responden menyatakan setuju bahwa kecanggihan

teknologi yang digunakan di BRI Syariah KCP Sungai Rumbai menjadi alasan berminat menabung.

d. Gambaran Variabel Persepsi

Variabel persepsi imi diukur melalui 2 buah pernyataan yang mendeskripsikan indikator-indikator dari variabel tersebut. Hasil tanggapan terhadap persepsi dapat dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4.15
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Saya Sudah Memahami Produk Tabungan di Bank Syariah

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	15	34,9
Setuju	23	53,5
Netral	4	9,3
Tidak setuju	1	2,3
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 53,5% responden menyatakan setuju, 34,9% menyatakan sangat setuju, 9,3% responden menyatakan netral dan 2,3% responden menyatakan tidak setuju. Berdasarkan hasil di atas bahwa sebagian besar nasabah sudah memahami produk Tabungan di Bank Syariah.

Tabel 4.16
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Citra Bank yang Baik

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	14	32,6
Setuju	26	60,5
Netral	3	7,0
Tidak setuju	-	-
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 60,5% responden menyatakan setuju, 32,6 responden menjawab sangat setuju, dan 7 responden menyatakan netral. Hal ini menggambarkan bahwa citra Bank yang baik merupakan pandangan terhadap bank yang menambah minat menabung.

e. Gambaran Variabel Nisbah Bagi Hasil

Variabel nisbah bagi hasil ini diukur melalui 2 buah pernyataan yang mendeskripsikan indikator-indikator dari variabel tersebut. Hasil tanggapan terhadap nisbah bagi hasil dapat dijelaskan padda tabel berikut

Tabel 4.17
Tanggapan Nasabah tentang Berminat menabung karena nisbah bagi hasil yang tinggi

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	4	9,3
Setuju	22	51,2
Netral	12	27,9
Tidak setuju	5	11,6
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 51,2% responden menyatakan setuju, 27,9% responden menyatakan netral, 11,6% menyatakan tidak setuju dan 9,3% menyatakan sangat setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden berminat menabung karena nisbah bagi hasil yang tinggi yang diberikan BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Tabel 4.18
Tanggapan Nasabah tentang Berminat menabung karena nisbah bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	10	23,3
Setuju	26	60,5
Netral	6	14,0
Tidak setuju	1	2,3
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak sebesar 60,5% responden menyatakan setuju, 23,3% responden menyatakan sangat setuju, 14% responden menyatakan netral dan 2,3% responden menyatakan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden berminat menabung karena bagi hasil yang sesuai dengan syariat islam yang di berikan BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

f. Gambaran Variabel Perhitungan Bisnis

Tabel 4.19
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Menguntungkan Bagi Bisnis Saya

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	8	18,6
Setuju	26	60,5
Netral	7	16,3
Tidak setuju	2	4,7
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 60,5% responden menyatakan setuju, 18,6% responden menyatakan sangat setuju, dan 16,3% responden menyatakan netral dan 4,7% responden menyatakan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden berminat menabung karena menguntungkan bagi bisnisnya.

Tabel 4.20
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung karena Mudah Dicairkan dan Aman (di Jamin oleh LPS).

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	10	23,3
Setuju	27	62,8
Netral	3	7,0
Tidak setuju	3	7,0
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Dari tabel item pernyataan yang terbanyak 62,8% responden menyatakan setuju, 23,3% responden menyatakan sangat setuju, dan 7% responden menyatakan netral dan tidak setuju. Hal ini menujukkan bahwa nasabah berminat menabung di BRI Syariah KCP Sungai Rumbai karena mudah dicairkan, aman dan di jamin oleh LPS.

g. Gambaran Variabel Minat Nasabah Menabung

Tabel 4.21
Tanggapan Nasabah tentang Termotivasi Menabung Karena Faktor Keyakinan

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	15	34,9
Setuju	26	60,5
Netral	2	4,7
Tidak setuju	-	-
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 60,5% responden menyatakan setuju, 34,9% responden menyatakan sangat setuju, 4,7% responden menyatakan netral. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden termotivasi menabung karena faktor keyakinan.

Tabel 4.22
Tanggapan Nasabah tentang Berminat Menabung untuk Berjaga-Jaga Memenuhi Kebutuhan yang akan Datang

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	14	32,6
Setuju	23	53,5
Netral	6	14,0
Tidak setuju	-	-
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 53,5% responden menyatakan setuju, 32,6% responden menyatakan sangat setuju dan 14% responden menyatakan netral. Hal ini menunjukkan bahwa responden berminat menabung untuk berjaga-jaga memenuhi kebutuhan yang akan datang.

Tabel 4.23
Tanggapan Nasabah tentang Menabung di BRI Syariah karena Lokasi yang Strategis dan Mudah di Jangkau

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	9	20,9
Setuju	29	67,4
Netral	4	9,3
Tidak setuju	1	2,3
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 67,4 responden menyatakan setuju, 20,9% responden menyatakan sangat setuju, 9,3% responden menyatakan netral dan 2,3% menyatakan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden berminat menabung di BRI Syariah KCP Sungai Rumbai karena lokasi yang strategis dan mudah di jangkau oleh nasabah.

Tabel 4.24
Tanggapan Nasabah tentang Berminat menabung karena operasionalnya sesuai dengan syariah Islam.

Tanggapan	Frekuensi	Presentase (%)
Sangat setuju	12	27,9
Setuju	20	46,5
Netral	9	20,9
Tidak setuju	2	4,7
Sangat tidak setuju	-	-
Jumlah	**43**	**100**

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel item pernyataan yang terbanyak 46,5 responden menyatakan setuju, 27,9% responden menyatakan sangat setuju, 20,9% responden menyatakan netral dan 4,7% menyatakan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa responden berminat menabung karena operasional PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai yang sesuai dengan syariah Islam.

C. Hasil Analisis Data

1. Uji Instrument

a) Uji Validitas

Uji validitas yaitu biasanya untuk mengetahui seberapa tepat suatu alat ukur mampu melakukan fungsi. Alat ukur yang dapat digunakan dalam pengujian validitas suatu kuesioner adalah angka hasil korelasi antara skor pernyataan dan skor keseluruhan pernyataan responden terhadap informasi dalam kuesioner.

Dalam penelitian uji validitas ini dilakukan pada jumlah data sebanyak 43 responden dengan menggunakan SPSS 16. Item kuesioner dikatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Uji

validitas menggunakan tingkat kepercayaan 95% dan df = n-2 dalam penelitian ini yaitu 43, sehingga nilai df = 41. Maka didapat nilai $r_{tabel} = 0{,}308$.

Tabel 4.25
Hasil Uji Validitas
X_1(Motivasi, X_2(belajar), X_3(Sikap), X_4(Persepsi), X_5(Nisbah bagi hasil)dan X_6(Perhitungan bisnis) dan Variabel Y(Minat Nasabah Menabung)

No item pertanyaan	Nilai [illegible]	Nilai [illegible]	keterangan
1	0,546	0,308	Valid
2	0,373	0,308	Valid
3	0,399	0,308	Valid
4	0,594	0,308	Valid
5	0,586	0,308	Valid
6	0,501	0,308	Valid
7	0,689	0,308	Valid
8	0,685	0,308	Valid
9	0,630	0,308	Valid
10	0,396	0,308	Valid
11	0,731	0,308	Valid
12	0,522	0,308	Valid
13	0,641	0,308	Valid
14	0,696	0,308	Valid
15	0,751	0,308	Valid
16	0,577	0,308	Valid
17	0,359	0,308	Valid

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Pada tabel di atas dapat kita lihat dari 17 pernyataan dan semua pernyataan valid, terlihat dari $r_{hitung} > 0{,}308$, sehingga semua variabel untuk menguji variabel yang bersangkutan valid.

b) Uji Reabilitas

Uji Realibilitas menunjukkan pengertian bahwa sesuatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrument tersebut sudah baik. Tingkat reabilitas diukur

dengan metode Cronbach's Alpha, Apabila variabel yang diteliti mempunyai *cronbach's alpha* (α) > 60% (0,60) maka variabel tersebut dikatakan reliable sebaliknya *cronbach's alpha* (α) > 60% (0,60) maka variabel tersebut dikatakan tidak *reliable*.

Tabel 4.26
Hasil Uji Realibilitas Variabel Penelitian

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.896	17

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel 4.26 reliabilitas di atas dapat kita lihat bahwa nilai Cronbach's Alpha adalah sebesar 0,896 > 0.60, maka dapat di simpulkan bahwa 17 pernyataan dari 43 responden dapat dikatakan reliabel dan semua variabel dapat digunakan.

2. Uji Asumsi klasik

1) Uji Normalitas

Uji statistik Kolmogorov-Smirnov bertujuan untuk mengetahui normalitas data yang dimiliki. Langkah awal yang dilakukan adalah menentukan hipotesis pengujian dan penetapan standar error atau taraf kesalahan 0,05.

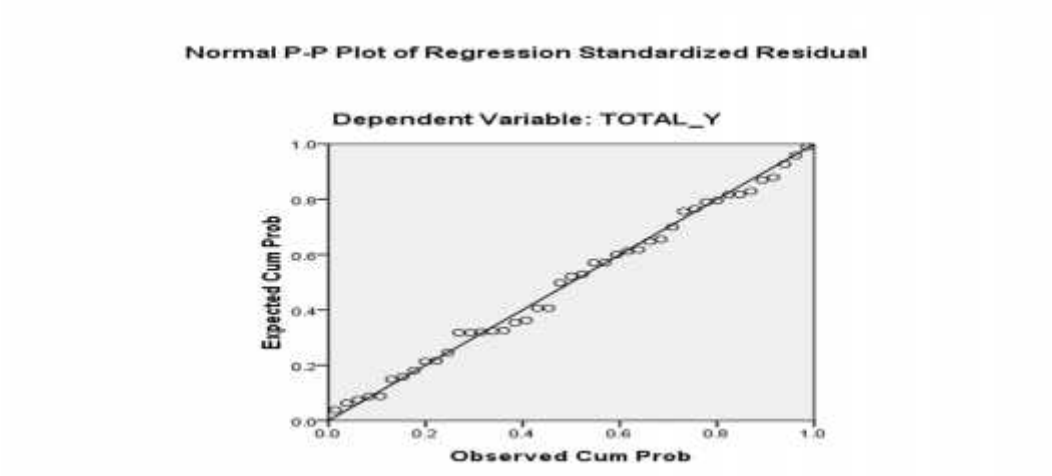
Tabel 4.27
Output Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		43
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.78931927
Most Extreme Differences	Absolute	.066
	Positive	.066
	Negative	-.053
Test Statistic		.066
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200[c,d]
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a wer bound of the true significance.		

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Pada hasil output SPSS 16.0 yang terdapat pada tabel 4.39, menunjukkan nilai signifikansi untuk *unstandardized residual* dari seluruh variabel independen dan dependen yang akan di uji sebesar 0,200 yang lebih besar dari *alpha* 0,05, sehingga dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen dan dependen yang digunakan dalam pengujian mempunyai sebaran yang normal, sehingga dapat dilakukan pengujian lebih lanjut karena asumsi kenormalan data telah terpenuhi.

Tabel 4.28
Grafik Plot Uji Normalitas



(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel 4.40 dapat dilihat bahwa terdapat titik yang mengikuti dan mendekati garis diagonalnya sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

2) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi liner terdapat korelasi anatara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan t-1 (sebelumnya). Jika du<d<4-du maka tidak terdapat autokorelasi.

Tabel 4.29
Output Uji Autokorelasi

Model Summary[b]					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.905[a]	.819	.789	.853	2.078
a. Predictors: (Constant), TOTAL_X6, TOTAL_X1, TOTAL_X2, TOTAL_X5, TOTAL_X4, TOTAL_X3					
b. Dependent Variabel: TOTAL_Y					

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel 4.34 diatas diperoleh nilai du<d<4-du yaitu 1,8413<2,078<2,1587. Berarti dapat disimpulkan bahwa nilai pengamatan bersifat bebas (tidak ada korelasi).

3) Uji Multikolinearitas

Uji mulitikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah terjadi korelasi yang kuat di antara variabel-variabel independen yang diikutsertakaan dalam pembentukan model. Untuk mendeteksi apakah model regresi linear mengalami multikolinearitas dapat diperiksa menggunakan **Variance Inflation Factor (VIF)** untuk masing-masing Variabel Independen, yaitu jika suatu Variabel Independen mempunyai nilai VIF > 5 berarti telah terjadi multikolinearitas.

Tabel 4.30
Output Uji Multikolinearitas

Coefficientsa

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.469	1.328		1.107	.276		
	TOTAL_X1	.461	.151	.256	3.042	.004	.709	1.410
	TOTAL_X2	.098	.088	.096	1.109	.275	.674	1.483
	TOTAL_X3	.087	.117	.080	.746	.461	.434	2.306
	TOTAL_X4	.456	.171	.280	2.669	.011	.455	2.198
	TOTAL_X5	.624	.122	.440	5.124	.000	.680	1.470
	TOTAL_X6	.097	.135	.069	.717	.478	.539	1.855

a. Dependent Variabel: TOTAL_Y

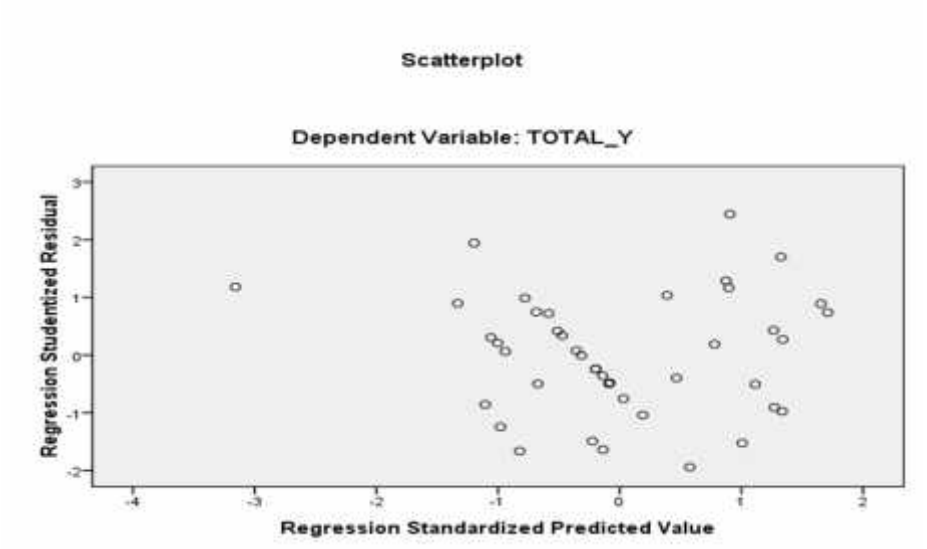
(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel 4.34 dapat disimpulkan bahwa untuk ke-6 variabel bebas tidak terjadi multikolonearitas dengan ditunjukkan nilai VIF dari ke-6 variabel bebas yang lebih kecil dari 5.

4) Uji Heteroskedastiditas

Uji heterokedasitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.

Tabel 4.31
Output Uji Heteroskedastiditas



(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan gambar diatas terlihat data residual pada kedua model regresi menyebar baik di atas maupun di bawah titik 0 dan tidak membentuk pola tertentu. Dengan demikian model regresi yang diajukan dalam penelitian ini tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

3. Uji Regresi Linear Berganda

Regresi linear mengestimasi besarnya koefisien-koefisien yang dihasilkan oleh persamaan yang bersifat linear, yang melibatkan dua variabel bebas, untuk digunakan sebagai alat prediksi besar nilai variabel

tergantung.[49] Analisis regresi digunakan untuk melihat ada tidaknya pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung, baik secara bersaama-sama atau secara parsial. Penerapan metode regresi berganda jumlah variabel bebas (independent) yang digunakan lebih dari satu yang memengaruhi satu variabel tak bebas (dependent).[50] untuk melakukan pengujian pengaruh ini digunakan analisis regresi linear berganda.

Tabel 4.32
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.469	1.328		1.107	.276
	TOTAL_X1	.461	.151	.256	3.042	.004
	TOTAL_X2	.098	.088	.096	1.109	.275
	TOTAL_X3	.087	.117	.080	.746	.461
	TOTAL_X4	.456	.171	.280	2.669	.011
	TOTAL_X5	.624	.122	.440	5.124	.000
	TOTAL_X6	.097	.135	.069	.717	.478
a. Dependent Variabel: TOTAL_Y1						

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan hasil SPSS diketahui nilai konstanta untuk kolom Unstandardized Coefficients B adalah sebesar 1.469 dan nilai motivasi 0,461 nilai belajar 0,098, nilai sikap 0,087, nilai persepsi 0,456, nilai nisbah bagi hasil 0,624 dan perhitungan bisnis 0,97. Jadi dapat diketahui jika persamaan regresi sebagau berikut:

$$Y=1,469+0,461X_1+0,98X_2+0,087X_3+0,456X_4+0,624X_5+0,097X_6$$

[49] Jonathan Sarwono, *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS.* (Yogyakarta : ANDI, 2006), hal 128.

[50] Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif : Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*. (Jakarta : Prenadamedia Group, 2013), hal 301.

Hasil analisis tersebut akan diinterprestasikan sebagai berikut:

a. Konstanta 1,469 artinya apabila variabel-variabel bebas (motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis) nilainya 0, maka tingkat minat nasabah menabung nilainya adalah 1,469.
b. Koefesien regresi motivasi (X_1) bernilai positif, sebesar 0,461. ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel motivasi sebesar 1 satuan, maka tingkat minat nasabah (Y) menabung juga meningkat sebesar 0,462 satuan, dengan asumsi cateris paribus.
c. Koefesien regresi belajar (X_2) bernilai positif, sebesar 0,98. ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel belajar sebesar 1 satuan, maka tingkat minat nasabah menabung (Y) juga meningkat sebesar 0,98 satuan, dengan asumsi cateris paribus.
d. Koefesien regresi sikap (X_3) bernilai positif, sebesar 0,08. ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel sikap sebesar 1 satuan, maka tingkat minat nasabah menabung (Y) juga meningkat sebesar 0,08 satuan, dengan asumsi cateris paribus.
e. Koefesien regresi persepsi (X_4) bernilai positif, sebesar 0,456. ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel persepsi sebesar 1 satuan, maka tingkat minat nasabah menabung (Y) juga meningkat sebesar 0,456 satuan, dengan asumsi cateris paribus.
f. Koefesien regresi nisbah bagi hasil (X_5) bernilai positif, sebesar 0,624. ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel nisbah bagi

hasil sebesar 1 satuan, maka tingkat minat nasabah menabung (Y) juga meningkat sebesar 0,624 satuan, dengan asumsi cateris paribus.

g. Koefesien regresi perhitungan bisnis (X_6) bernilai positif, sebesar 0,097. ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel perhitungan bisnis sebesar 1 satuan, maka tingkat minat nasabah menabung (Y) juga meningkat sebesar 0,097 satuan, dengan asumsi cateris paribus.

4. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Uji determinasi memiliki fungsi untuk mengetahui variabel-variabel yang berpengaruh terhadap variabel dependen dan seberapa besar pengaruhnya atau untuk melihat pengaruh gabungan motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah, dan perhitungan bisnis terhadap minat nasabah menabung.

Tabel 4.33
Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary[b]				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.905[a]	.819	.789	.853
a. Predictors: (Constant), TOTAL_X6, TOTAL_X1, TOTAL_X2, TOTAL_X5, TOTAL_X4, TOTAL_X3				
b. Dependent Variabel: TOTAL_Y				

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan hasil output SPSS tabel model summary pada nilai "R" sebesar 0,905. Nilai tersebut menunjukkan bahwa derajat kekuatan hubungan antara variabel independen (motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis) berada pada derajat sangat kuat. Nilai koefisien determinasi terdapat pada tabel summary pada kolom "R Square" dengan nilai 0,819. Berdasarkan nilai tersebut dapat diketahui bila kontribusi atau keefektifan model dari struktur variabel independen

(motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis) terhadap variabel dependen (minat nasabah menabung) adalah sebesar 81,9%, dan sisanya sebesar 18,1% minat nasabah manabung dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

5. Uji Hipotesis

a) Uji Parsial (Uji t)

Uji Parsial (Uji t) digunakan untuk menguji pengaruh parsial variabel idependen terhadap variabel dependen yaitu variabel X yaitu motivas, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis) terhadap variabel Y yaitu minat nasabah menabung. Pedoman yang digunakan untuk menerima atau menolak hipotesis yaitu:

Ho diterima, apabila t hitung < t table pada a – 5 %

H1 diterima, apabila t hitung > t table pada a – 5 %

Dengan bunyi hipotesis sebagai berikut:

Ho :tidak terdapat pengaruh Motivasi, Belajar, Sikap, Persepsi, Nisbah, dan Perhitungan Bisnis terhadap minat nasabah menabung.

H1 :terdapat pengaruh Motivasi, Belajar, Sikap, Persepsi, Nisbah , dan Perhitungan Bisnis terhadap minat nasabah menabung.

Tabel 4.34
Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients[a]						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.469	1.328		1.107	.276
	TOTAL_X1	.461	.151	.256	3.042	.004
	TOTAL_X2	.098	.088	.096	1.109	.275
	TOTAL_X3	.087	.117	.080	.746	.461
	TOTAL_X4	.456	.171	.280	2.669	.011
	TOTAL_X5	.624	.122	.440	5.124	.000
	TOTAL_X6	.097	.135	.069	.717	.478
a. Dependent Variabel: TOTAL_Y						

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Tabel distribusi t dicari dengan derajat kebebasan (df) n-k-1 atau 43-6-1=36 (n adalah jumlah kasus dan k adalah jumlah variabel independen) dengan pengujian 2 sisi (signifikansi 0,05) diperoleh t hasil tabel sebesar 2.021.

Pernyataan Hipotesis yang hendak diuji sebagai berikut:

(1) Uji Hipotesis 1 (X_1)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel motivasi yaitu 3,042 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,004 < 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi secara parsial atau individu motivasi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung.

(2) Uji Hipotesis 2 (X_2)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel belajar yaitu 1.109 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,275 > 0,05, maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Jadi secara parsial

atau individu belajar tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung.

(3) Uji Hipotesis 3 (X_3)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel sikap yaitu 0,746 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,461>0,05, maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Jadi secara parsial atau individu sikap tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung.

(4) Uji Hipotesis 4 (X_4)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel persepsi yaitu 2,669 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,011< 0,05, maka maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi secara parsial atau individu persepsi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung.

(5) Uji Hipotesis 5 (X_5)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel nisbah bagi hasil yaitu 5,124 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,00< 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi secara parsial atau individu nisbah bagi hasil memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung.

(6) Uji Hipotesis 6 (X_6)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel perhitungan bisnis yaitu 0,717 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,478< 0,05, maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Jadi secara parsial atau individu perhitungan bisnis tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung.

Berdasarkan uji t di atas, maka hipotesis yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap tabungan di bank syariah adalah variabel motivasi, persepsi dan nisbah bagi hasil.

b) Uji F

Untuk mengetahui pengarui pengaruh variabel bebas secara similtan (bersama-bersama) terhadap minat nasabung menabung dilakukan uji F. hipotesis berbunyi:

Ho :Secara bersama - sama motivasi, belajar, sikap,persepsi, Nisbah ,dan Perhitungan Bisnis tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung.

H1 :Secara bersama - sama motivasi, belajar, sikap, persepsi, Nisbah ,dan Perhitungan Bisnis memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung.

Tabel 4.35
Hasil Hipotesis

ANOVA[a]						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	118.531	6	19.755	27.179	.000[b]
	Residual	26.167	36	.727		
	Total	144.698	42			
a. Dependent Variabel: TOTAL_Y						
b. Predictors: (Constant), TOTAL_X6, TOTAL_X1, TOTAL_X2, TOTAL_X5, TOTAL_X4, TOTAL_X3						

(Sumber : Data Primer, Diolah Tahun 2019)

Berdasarkan tabel Anova 4.35 di atas dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 27,179 kemudian nilai F_{tabel} adalah 2,36 dengan nilai signifikansi 0,00 < 0,05 .Berdasarkan aturan keputusan diketahui $F_{hitung} > F_{tabel}$. Jadi dapat disimpulkan secara keseluruhan (motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis) berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menabung.

D. Analisis Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian tentang faktor psikologis dan faktor rasionalis yang mempengaruhi minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai diketahui bahwa:

1. Motivasi Berpengaruh signifikan terhadap Minat Nasabah Menabung

   Tiap perbuatan senantiasa berkat adanya motivasi. Timbulnya motivasi dikarenakan seseorang merasakan suatu kebutuhan tertentu dan karenanya perbuatan tersebut terarah pada pencapaian tujuan tersebut. Apabila tujuan telah di capai, maka akan merasa puas. Tingkah laku yang memberikan kepuasan terhadap suatu kebutuhan cenderung untuk diulang kembali, sehingga menjadi lebih kuat dan lebih mantap.[51]

[51] Edy Sutrisno, Manajemen Sumber Daya Manusia,(Jakarta : Kencana ,2009),Hal 112.

Pada dasarnya perilaku konsumen itu dimulai dengan adanya motivasi. Setiap orang dimotivasi oleh kebutuhan dan keinginan. Kebutuhan dan keinginan kekuatan mendasar yang memotivasi seseorang untuk melakukan sesuatu, dan keinginan merupakan kebutuhan yang dipelajari selama hidup seseorang.[52]

Hasil pengolahan data untuk variabel motivasi (X_1) , diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel motivasi yaitu 3,042 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,004 < 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi secara parsial atau individu motivasi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Roni Andespa (2017) dalam jurnalnya yang berjudul "faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di bank syariah", menyatakan bahwa keputusan nasabah menabung didorong oleh beberapa faktor, salah satunya adalah faktor motivasi. Motivasi individu merupakan kebutuhan yang cukup besar dalam mendorong nasabah bertindak untuk mengkonsumsi suatu produk.

2. Belajar tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Nasabah Menabung

Pembelajaran mendorong perubahan dalam perilaku kita yang timbul dari pengalaman. Sebagian besar perilaku manusia dipelajari,

[52] Hendi Irawan, Skripsi "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang" (Malang : Uin Malang, 2009), Hal 129.

meskipun sebagian besar pembelajaran itu tidak sengaja. Ahli teori pembelajaran percaya bahwa pembelajan dihasilkan melalui interaksi dorongan, rangsangan, pertanda, respons, dan penguatan.[53]

Kemampuan seseorang individu untuk belajar, akan dapat memberikan perubahan dalam perilaku seseorang yang disebabkan oleh informasi yang didapat dan pengalaman masa lalu. Belajar merupakan respon atau reaksi terhadap beberapa stimulus, jika respon menyenangkan akan menjadi kepuasan, dan jika respon tidak menyenangkan akan menjadi hukuman.[54]

Hasil pengolahan data untuk variabel belajar (X_2), diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel belajar yaitu 1.109 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,275 > 0,05, maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Jadi secara parsial atau individu belajar tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Roni Andespa (2017) dalam jurnalnya yang berjudul dalam jurnalnya yang berjudul "faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di bank syariah", menyatakan bahwa korelasi tertinggi variabel dengan faktor adalah usia dan siklus hidup, sedangkan korelasi terendah adalah pembelajaran.

---

[53] Philip Kotler dan Amstrong, *manajemen pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2008) , Hal 180

[54] Hendi Irawan, Skripsi "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang" (Malang : Uin Malang, 2009), Hal 130.

3. Sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Nasabah Menabung

Pembentukan sikap ini tidak terjadi sendirinya, senantiasa terjadi dan berlangsung dalam interaksi manusia yang berkenaan dengan obyek tertentu dan sikap ini biasanya merupakan sikap yang positif dan negative terhadap suatu obyek setelah melalui proses penilian yang dipengaruhi keadaan diri pribadi orang itu sendiri maupun lingkungan.[55] Sikap disebut juga sebagai konsep yang paling khusus dan sangat dibutuhkan dalam psikologis sosial kontemporer.

Sikap juga merupakan salah satu konsep yang paling penting yang digunakan pemasar untuk memahami konsumen. Dalam banyak hal, sikap terhadap merek tertentu akan mempengaruhi apakah konsumen jadi membeli atau tidak. Sikap positif terhadap merek tertentu akan memungkinkan konsumen melakukan pembelian terhadap merek itu, tetapi sebaliknya sikap negatif akan menghalangi konsumen untuk melakukan pembelian.[56]

Dalam hubungannya dengan perilaku sikap dan keyakinan sangat berpengaruh dalam menentukan suatu pelayanan, karena sikap sebagai ekspresi dari perasaan dalam diri yang mencerminkan apakah seseorang suka atau tidak terhadap terhadap objek atau jasa.

Hasil pengolahan data untuk variabel sikap (X_3) diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel sikap yaitu 0,746 sedangkan t_{tabel} sebesar

[55] Hendi Irawan, Skripsi "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang" (Malang : Uin Malang, 2009), Hal 131.

[56] Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran* (Jakarta : Kencana, 2008), H. 143.

2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,461> 0,05, maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Jadi secara parsial atau individu sikap tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian Roni Andespa (2017) dalam jurnalnya yang berjudul "faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di bank syariah", menyatakan bahwa masih rendahnya faktor sikap mempengaruhi minat nasabah menabung sehingga pihak manajemen bank syariah harus mendalami bagaimana keyakinan dan sikap masyarakat sumatera barat terhadap bank syariah karena keyakinan dan sikap masyarakat inilah yang membentuk citra bank syariah di mata masyarakat. Perubahan perilaku konsumsi nasabah timbul dari pengalaman hidupnya. Perilaku konsumsi nasabah adalah hasil dari belajar selama hidupnya. Pihak bank syariah harus mampu membangun permintaan atas sebuah produk perbankan yang mengaitkannya pada dorongan yang kuat dari nasabah.

4. Persepsi berpengaruh signifikan terhadap Minat Nasabah Menabung

Persepsi setiap orang terhadap suatu objek akan berbeda-beda. Oleh karena itu, persepsi memiliki sifat subjektif. Persepsi yang dibentuk oleh seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan sekitarnya. Para pemasar harus menyadari bahwa manusia terbuka terhadap jumlah stimuli yang sangat banyak. Karena itu, seorang pemasar harus

menyediakan sesuatu yang khusus sebagai stimuli yang jika ia ingin menarik perhatian konsumen.[57]

Konsumen ada kalanya memiliki berbagai cara untuk memenuhi kebutuhan, hal ini disebabkan adanya perbedaan persepsi yang berawal dari bagaimana mereka mengumpulkan dan menafsirkan informasi yang didapat dari lingkungan sekitar mereka. Dimana persepsi diartikan sebagai proses dimana individu memilih, mengelola, dan menginterprestasikan stimulus ke dalam bentuk arti dan gambar. Persepsi dibentuk karena perhatian dan pemahaman terhadap suatu objek seperti perhatian bank terhadap pengembangan ekonomi umat dan pemahaman terhadap reputasi bank.[58] Dimana persepsi inilah yang akan mempengaruhi persepsinya terhadap keinginan menjadi nasabah di bank syariah.[59]

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel persepsi yaitu 2,669 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,011< 0,05, maka maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi secara parsial atau individu persepsi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung

[57] Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran* (Jakarta : Kencana, 2008), H. 92.

[58] Hendi Irawan, Skripsi "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang" (Malang : Uin Malang, 2009), Hal 131.

[59] Roni Andespa, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di Bank Syariah", Al Masruf : Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankaan, Vol 2, Nomor 1, Januari-Juni 2007, hal 13.

pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai artinya PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Hasil ini relevan dengan penelitian yang dilakukan Hendi Prihanto (2017) dalam jurnalnya yang berjudul "analisis terhadap faktor-faktor yang memengaruhi masyarakat untuk menabung di bank syariah" menyatakan bahwa persepsi akan kepercayaan mengandung arti yang sangat penting dalam membina hubungan, terlebih pada kegiataan penggalangan dana seperti bank. Persepsi akan kepercayaan merupakan modal awal terjalinnya kerja sama yang baik dan saling percaya satu dengan lainnya.

Hasil penelitian juga relevan dengan penelitian Roni Andespa (2017) dalam jurnalnya yang berjudul "faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di bank syariah", menyatakan bahwa Faktor kedua yang mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan korelasi tertinggi variabel dengan faktor adalah persepsi.

5. Nisbah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap Minat Nasabah Menabung

Nisbah bagi hasil merupakan presentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerjasama usaha yang telah disepakati antara bank dan nasabah. Presentase nisbah bagi hasil bisa kemungkinan berbeda antar satu bank syariah dengan bank syariah lain. Maka dari itu bank harus

memiliki strategi yang baik untuk menentukan besarnya nisbah yang ditawarkan agar minat seseorang untuk menjadi nasabah semakin besar.[60]

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel nisbah bagi hasil yaitu 3,124 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,00< 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi secara parsial atau individu nisbah bagi hasil memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Muh Risky Adi Hirmawan (2015) dalam skripsinya yang berjudul "faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah bertransaksi di bank syariah" menyatakan bahwa program bagi hasil memberikan kontribusi terbaik setelah konsep bunga yang diterapkan di bank konvensional. Bagi hasil memberikan keuntungannya dengan taraf seimbang yang diberikan ke sesama nasabah, dimana keuntungan dibagi rata sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

6. Perhitungan bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Nasabah Menabung

Perhitungan bisnis merupakan suatu yang diharapkan oleh setiap nasabah bank. Keuntungan biasanya akan selalu dicari oleh setiap

[60] Nur' Aini Ulfa, "Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan, Nisbah Bagi Hasil Deposito dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah terhadap Jumlah Nasabah Baru pada Bmt As- Salam Kras Kediri", Jurnal An Nisbah, Vol 04, No. 3, Oktober 2016, hal 114.

nasabah dalam memutuskan untuk menginvestasikan dananya pada suatu bank.[61]

Hasil pengolahan data untuk variabel perhitungan bisnis (X_6) , diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk variabel perhitungan bisnis yaitu 0,717 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan tingkat signifikan 0,478< 0,05, maka H_1 ditolak dan H_0 diterima. Jadi secara parsial atau individu perhitungan bisnis tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT Bank BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hendi Irawan dalam skripsinya yang berjudul "analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan menabung di bank syariah mandiri cabang malang" menyatakan bahwa nasabah lebih memperhatikan aspek keagamaan dari pada perhitungan bisnisnya.

6. Secara simultan (motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah bagi hasil dan perhitungan bisnis) berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menabung

Berdasarkan hasil penelitian pada tabel Annova, diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 27,179 sedangkan nilai F_{tabel} adalah 2,36 dengan nilai signifikansi 0,00 < 0,05 sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$. Jadi dapat disimpulkan secara keseluruhan (motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah

[61] Hendi Irawan, Skripsi "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang" (Malang : Uin Malang, 2009), Hal 134.

bagi hasil dan perhitungan bisnis) berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menabung.

Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Roni Andespa dalam jurnalnya yang berjudul "pengaruh faktor psikologis terhadap minat nasabah menabung", menyatakan bahwa motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat menabung nasabah di bank syariah dan hasil temuan tersebut terjadi karena motivasi ,persepsi ,pembelajaran keyakinan dan sikap adalah hal yang sangat dominan dalam mempengaruhi minat menabung nasabah di bank syariah dibuktikan dengan nilai F hitungnya sebesar 141,557.

Hasil penelitian ini juga didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Harif Amali Rivai dengan judul "faktor penentu keputusan konsumen memilih jasa perbankan" dari hasil penelitian menyebutkan bahwa nasabah rasional adalah mereka yang bertransaksi dengan system syariah karena motif keuntungan atau perhitungan bisnis, bukan karena sentiment keagamaan belaka.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan teori Hurriyati bahwasanya faktor rasionalis adalah faktor yang mengutamaan yang diperoleh dari yang dilakukan konsumen.[62]

[62] Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan loyalitas Konsumen Fokus pada konsumen Kartu Kredit Perbankan*, (Bandung : Alfabeta, 2010), Hal. 115.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka hipotesis yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap tabungan di bank syariah adalah variabel motivasi, persepsi dan nisbah bagi hasil.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada PT. BRIS KCP Sugai Rumbai, maka dapat dikemukakan kesimpulan bahwa faktor psikologis dan faktor rasionalis terhadap minat nasabah menabung sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil dari analisis regresi linear berganda $Y=1,469+0,461X_1+0,98X_2+0,087X_3+0,456X_4+0,624X_5+0,097X_6$. Berdasarkan persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa nilai konstanta 1,469 motivasi 0,461, belajar 0,98, sikap 0,087 , persepsi 0,456, nisbah bagi hasil 0,624, dan perhitungan bisnis 0,097 mempunyai pengaruh positif (+) terhadap minat nasabah.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor psikologis dan faktor rasionalis yang terdiri dari variabel motivasi (X_1), belajar (X_2) , sikap (X_3), persepsi (X_4), nisbah bagi hasil (X_5) dan perhitungan bisnis(X_6) ”R Square” dengan nilai 0,819. Berdasarkan nilai tersebut dapat diketahui bila kontribusi atau keefektifan model dari struktur variabel independen mempunyai hubungan yang kuat yaitu sebesar 81,9% dan sisanya sebesar 18,1% minat nasabah dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti terhadap minat nasabah manabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai (Y).
3. Secara Parsial berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan dengan analisis regresi parsial dengan menggunakan probabilitas menunjukkan

bahwa secara parsial variabel bebas yaitu motivasi (X_1), belajar (X_2) , sikap (X_3), persepsi (X_4), nisbah bagi hasil (X_5) dan perhitungan bisnis(X_6) mempunyai pengaruh positif secara signifikan terhadap minat nasabah manabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai.

a. Variabel motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Hal ini terbukti dengan hasil yang diperoleh dari uji signifikansi parsial (uji t) dengan t_{hitung} sebesar 3,042 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 dengan tingkat signifikan 0,004 < 0,05. Hal ini juga mengindikasikan bahwa semakin tinggi motivasi, maka semakin tinggi pula minat menabung nasabah pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai sehingga H_1 diterima dan H_0 di tolak.
b. Variabel belajar (X_2) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar 1.109 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 dengan tingkat signifikan 0,275 > 0,05, sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_2 ditolak dan H_0 diterima.
c. Variabel sikap (X_3) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar 0,746 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 dengan tingkat signifikan 0,461>0,05, sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_3 ditolak dan H_0 diterima.

d. Variabel persepsi (X_4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,669 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 dengan tingkat signifikan 0,011< 0,05. Hal ini juga mengindikasikan bahwa semakin tinggi persepsi, maka semakin tinggi pula minat menabung nasabah pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai sehingga maka H_4 diterima dan H_0 ditolak.

e. Variabel nisbah bagi hasil (X_5) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Hal ini ditunjukkan dengan t_{hitung} sebesar 5,124 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 dengan tingkat signifikan 0,00< 0,05. Hal ini juga mengindikasikan bahwa semakin tinggi nisbah bagi hasil, maka semakin tinggi pula minat menabung nasabah pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai sehingga maka H_5 diterima dan H_0 ditolak.

f. Variabel perhitungan bisnis (X_6) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap minat nasabah menabung pada PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar 0,717 sedangkan t_{tabel} sebesar 2,028 dengan tingkat signifikan 0,478< 0,05 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_6 ditolak dan H_0 diterima.

4. Variabel nisbah bagi hasil (X_5) merupakan variabel yang berpengaruh dominan terhadap minat nasabah menabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai karena memiliki koefisien regresi B yang paling besar yaitu 0,624 atau sebesar62,4%. Jadi nasabah bank BRI Syariah KCP Sungai Rumbai lebih mempertimbangkan faktor rasionalis yaitu nisbah bagi hasil dalam menginvestasikan dananya.
5. Terdapat hubungan dan pengaruh secara simultan dari variabel motivasi (X_1), belajar (X_2) , sikap (X_3), persepsi (X_4), nisbah bagi hasil (X_5) dan perhitungan bisnis(X_6) mempunyai hubungan yang kuat dan pengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah manabung pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai (Y) karena memiliki F hitung sebesar 27,179 dengan nilai signifikansi 0,00 < 0,05 diterima sehingga H_0 ditolak.

B. SARAN

1. Hendaknya PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai melakukan promosi untuk memberikan tambahan informasi dan pengetahuan agar dapat menarik minat nasabah atau calon nasabah menabung. Melalui peran media baik itu media cetak atau maupun elektronik harus lebih gencar lagi. Dapat juga melakukan penyebaran brosur yang menyertakan informasi produk tabungan pada PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai dan juga pemasangan spanduk di lokasi yang strategis. Sehingga informasi yang disampaikan dapat sampai pada semua lapisan masyarakat dan seluruh cakupan khususnya daerah Sungai Rumbai.

2. Pelayanan, daya tarik fisik dan inovasi teknologi harus terus dikembangkan atau di perbaiki kembali oleh PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai karena tawaran yang diberikan masih dibawah harapan nasabah, sehingga perlu diadakannya perbaikan. Seperti pendirian ATM diseluruh kabupaten dan kotamadya, dan kotak saran difungsikan dan ditindak lanjuti untuk perbaikan pelayanan.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Abdurahman, Maman dan Sambas Ali Muhidin, 2011. *Dasar-Dasar Metode Statistiks untuk Penelitian*. Bandung : CV Pustaka Setia.

Andespa, Roni "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di Bank Syariah", Al Masruf : Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankaan, Vol 2, Nomor 1, Januari-Juni 2007, hal 13.

Asnawi, Nur Dan Masyhuri. 2011. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, (Malang : UIN- Maliki Press.

Djamarah, Syaiful Bahri. 2011. *Psikologis Belajar*. Jakarta : Rineka Cipta.

Herisodarsono. 2003. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Deskriptif*. Jakarta : Condong Catur.

Hurriyati, Ratih. 2010. *Bauran Pemasaran dan loyalitas Konsumen Fokus pada konsumen Kartu Kredit Perbankan*, Bandung : Alfabeta, 2010.

Irawan, Hendi, Skripsi "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang" (Malang : Uin Malang, 2009) Hal 129.

Ismail. 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Kencana.

Kotler, Philip dan Amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.

Kotler, Philip dan Amstrong. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.

Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Erlangga.

Mangkunegara, Anwar Prabu. 2002. *Perilaku Konsumen*. Bandung : Edisi Revisi. Penerbit PT. Revika Aditama.

Muhammad. 2004. Manajemen Dana Bank Syariah. Yogyakarta : Ekonisia.

Muhammad. 2007. *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. 2007. *Metodologi Penelitian*, Jakarta : PT. Bumi Aksara.

Purwanto, Agung dan Budi Muhammad Taftazani, "Pengaruh Jumlah Tanggungan terhadap Tingkat Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Pekerja K3L Universitas Padjadran" Jurnal Pekerjaan Sosial, Vol 1 No 2, Juli 2018, Hal 33-43 .

Riduwan dan Engkos Achmad Kuncoro. 2008. *Cara Menggunakan Dan Memaknai Analisis Jalur (Path Analysis)*. Bandung : Alfabeta

Rivai, Harif Amali, Faktor penentu keputusan konsumen memilih jasa perbankan. http : //Ruzaqir, Multiply.com/journal/item/49/Akselerasi Bank Syariah. Diunduh 2 november 2018.

Sardiman. 2004. *Interaksi dan Motivasi belajar mengajar*. Jakarta : Rajawali Press.

Sarwono, Jonathan, 2006. *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS*. Yogyakarta : ANDI.

Setiadi, Nugroho J. 2008. *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta : Kencana.

Siregar, Syofian. 2013*Metode Penelitian Kuantitatif : Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*. Jakarta : Prenadamedia Group.
Sp, Sri Wiludjeng. 2007. *Pengantar Manajemen* . Yogyakarta: Graha Ilmu.
Supranto, J. 2001. *Statistik : Teori dan Aplikasi*. Jakarta :Erlanga.
Sutanto, Herry, dan Khaerul Umam. 2003. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Pustaka Setia.
Sutrisno, Edy. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Kencana.
Suwarman, Ujang. 2004. *Perilaku konsumen teori dan penetappannya dalam pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
Suwikjo, Dwi. 2010. *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
Syah, Muhibbin. 2008. *Psikologi Belajar*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
Ulfa, Nur' Aini, "Pengaruh Ekuivalen Nisbah Bagi Hasil Tabungan, Nisbah Bagi Hasil Deposito dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah terhadap Jumlah Nasabah Baru pada Bmt As- Salam Kras Kediri", Jurnal An Nisbah, Vol 04, No. 3, Oktober 2016, hal 114.
Usman, Husaini dan R. Purnomo Setiady Akbar. 2008. *Pengantar Statistika*. Jakarta : PT Bumi Aksara
Wahjono, Sentot Imam. 2010. *Perilaku Organisasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
Nomor : 967.61 /In.26/PP.00.9/10/2018

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi danBisnis Islam IAIN Bukittinggi an. **Senly Raulandani** NIM. **3315.097** tanggal 27 September 2018, Perihal Permohonan Pengesahan Judul dan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

Menimbang :
a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. Bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis Terhadap Minat Nasabah Menubung (Studi Kasus PT.Bank BRI Syariah Kcp Sungai Rumbai)"**

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A	Nama	:	**Yuwarman Mansur, SE, MM**
	NIP	:	196203111993031002
	Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina (IV/a)/Lektor
	Bidang Keahlian Pokok	:	Manajemen
	Memberi Mata Kuliah	:	Ekonomi Pembangunan Sya
	Untuk Tugas	:	Pembimbing I
B	Nama	:	**Amsah Hendri Doni, SE, ME**
	NIP	:	20010288702
	Pangkat/Gol.Ruang	:	DTNP
	Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Ekonomi
	Memberi Mata Kuliah	:	Statistik Ekonomi
	Untuk Tugas	:	Pembimbing II

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 : 1 Oktober 2018

Rektor,

RIDHA AHIDA

Tembusan :
1. Masing-masing Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan;

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih Kab.Agam - Sumatera Barat - Telepon / Fax : (0752) 22975
Website : www.febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

Nomor : B- 142 /In.26.3/PP.07/01/2019
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

23 Januari 2019

Kepada Yth.
Pimpinan PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepada saudara :

Nama	:	**SENLY RAULANDANI**
NIM	:	**3315.097**
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan	:	SI Perbankan Syariah
Semester	:	VIII (Delapan)
Alamat	:	Jorong Koto Indah, Kanagarian Kumia Koto Salak, Kecamatan Sungai Rumbai, Kabupaten Dharmasraya
Lokasi Penelitian	:	PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai
Judul Skripsi	:	***"Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)"***
Waktu	:	28 Januari s/d 28 April 2019

Demikian surat permohonan ini kami buat, atas bantuan yang bapak/ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Dekan

H. Harmaidi, SE, M.Si
NIP. 19621110 199903 1 001

BRIsyariah

SURAT KETERANGAN

No: 772 / KCP-SRB/04/2019

Yang bertanda tangan di bawah PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Sungai Rumbai dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: **SENLY RAULANDANI**
NIM	: 3315.097
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Telah melakukan penelitian di kantor BRISyariah KCP Sungai Rumbai guna keperluan penulisan Tugas aaAkhi atau Skripsi dengan judul "***Analisis Faktor Psikologi dan Faktor Rasionalis Terhadap Minat Nasabah Menabung***"

Demikianlah Surat Keterangan ini kami buat untuk dapat di pergunakan sebagai mana mestinya.

Sungai Rumbai, 22 April 2019

PT. Bank BRISyariah
KCP Sungai Rumbai

Bank BRISyariah
KCP Sungai Rumbai

(RINALDI)
Pincapem

SURAT PERMOHONAN PENGISIAN KUESIONER

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Sdr/i Nasabah

PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai

Asssalamualaikum Wr.Wb.

Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :
Nama : Senly Raulandani
NIM : 3315.097
Fak/Prodi : FEBI/S1 Perbankan Syariah
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi
Alamat : Sungai Rumbai

Sehubungan dengan penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)" dengan ini saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I untuk mengisi kuesioner penelitian sebagaimana terlampir. Seluruh informasi yang diperoleh dari kuesioner ini hanya akan saya gunakan untuk keperluan penelitian saja dan saya akan menjaga kerahasiaannya sesuai dengan etika penelitian.

Kesungguhan dan kejujuran Bapak/Ibu/Sdr/i dalam mengisi kuesioner ini merupakan bantuan yang sangat berarti bagi penulis. Atas perhatian dan kerjasamanya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamuakum, Wr.Wb.

Hormat saya,

Senly raulandani

ANGKET PENELITIAN

A. Identitas Diri

Berilah tanda checklist (√) pada salah satu kotak yang ada sesuai dengan kondisi bapak/ibu/Sdr/I dengan cara menuliskannya pada ruangan yang tersedia:

1	Nama	:
2	Jenis Kelamin	: ☐ Laki- Laki ☐ Perempuan
3	Usia	: ☐ ≤ 25 Tahun ☐ 26-30 Tahun ☐ 31-35 Tahun ☐ 36-40 Tahun ☐ 41-45 Tahun ☐ 46-50 Tahun ☐ 51-55 Tahun ☐ 56-60 Tahun ☐ ≥ 61 Tahun
4	Status Perkawinan	: ☐ Kawin ☐ Belum Kawin ☐ Janda Atau Duda
5	Jumlah Tanggungan	: ☐ Anak 1-3 ☐ Anak 4-5 ☐ Anak 6-9 ☐ Anak >10
6	Pekerjaan	: ☐ Pegawai ☐ Wiraswasta ☐ Pelajar ☐ Pensiunan ☐ Pedagang ☐ Petani ☐ Mahasiswa ☐ Lainnya
	Pendidikan Terakhir	: ☐ SD ☐SLTP ☐ SLTA ☐ S1 ☐ S2 ☐Akademi (Diploma)
	Pendapatan	: ☐ < Rp 1000.000 ☐ Rp 1000.000- Rp. 5.000.000 ☐ Rp 5.000.000 - Rp 10.000.000

		□ > Rp 10.000.000

B. Petunjuk Pengisian

1. Berilah tanda centang (√) terhadap pernyataan berikut yang sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya pada kolom yang tersedia.
2. Ada 5 pilihan jawaban yang terasedia untuk masing-masing pernyataan berikut:
   a. Sangat setuju (SS) bobot = 5
   b. Setuju (S) bobot = 4
   c. Netral (N) bobot = 3
   d. Tidak setuju (TS) bobot = 2
   e. Sangat tidak setuju (STS) bobot = 1

C. Butiran Angket

No	Aspek	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Motivasi	1. Saya berminat menabung karena hasil investasi non bunga/ bagi hasil sehingga bebas dari riba. 2. Saya berminat menabung karena jaminan keamanan terhadap uang yang disimpan.					
2	Belajar	1. Saya berminat menabung di bank syariah karena pernah atau pengalaman sebelumnya. 2. Saya mengetahui tentang jenis atau keuntungan menabung di bank syariah.					

3	Sikap	1. Saya berminat menabung karena pelayanan yang baik. 2. Saya berminat menabung karena daya tarik sarana dan prasarana. 3. Saya berminat menabung karena kecanggihan teknologi yang digunakan.					
4	Persepsi	1. Saya berminat menabung karena saya sudah memahami produk tabungan di bank syariah . 2. Saya berminat menabung karena citra bank yang baik					
5	Nisbah bagi hasil	1. Saya berminat menabung karena nisbah bagi hasil yang tinggi. 2. Saya berminat menabung karena nisbah bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam.					
6	Perhitungan bisnis	1. Saya berminat menabung karena menguntungkan bagi bisnis saya. 2. Saya berminat menabung karena mudah dicairkan dan aman (di jamin oleh LPS).					

7	Minat Nasabah Menabung	1. Termotivasi menabung karena faktor keyakinan. 2. Berminat menabung untuk berjaga-jaga memenuhi kebutuhan yang akan datang. 3. Menabung di BRI Syariah karena lokasi yang strategis dan mudah dijangkau 4. Berminat menabung karena operasionalnya sesuai dengan syariah Islam.					

Regression

[DataSet2] G:\SKRIPSI\SPSS VALID\penelitian fix_1.sav

Variables Entered/Removed[b]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	TOTAL_X6, TOTAL_X1, TOTAL_X2, TOTAL_X5, TOTAL_X4, TOTAL_X3[a]	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: TOTAL_Y

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.905[a]	.819	.789	.853	2.078

a. Predictors: (Constant), TOTAL_X6, TOTAL_X1, TOTAL_X2, TOTAL_X5, TOTAL_X4, TOTAL_X3

b. Dependent Variable: TOTAL_Y

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	118.531	6	19.755	27.179	.000[a]
	Residual	26.167	36	.727		
	Total	144.698	42			

a. Predictors: (Constant), TOTAL_X6, TOTAL_X1, TOTAL_X2, TOTAL_X5, TOTAL_X4, TOTAL_X3

b. Dependent Variable: TOTAL_Y

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.469	1.328		1.107	.276		
	TOTAL_X1	.461	.151	.256	3.042	.004	.709	1.410
	TOTAL_X2	.098	.088	.096	1.109	.275	.674	1.483
	TOTAL_X3	.087	.117	.080	.746	.461	.434	2.306
	TOTAL_X4	.456	.171	.280	2.669	.011	.455	2.198
	TOTAL_X5	.624	.122	.440	5.124	.000	.680	1.470
	TOTAL_X6	.097	.135	.069	.717	.478	.539	1.855

a. Dependent Variable: TOTAL_Y

Collinearity Diagnostics[a]

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions						
				(Constant)	TOTAL_X1	TOTAL_X2	TOTAL_X3	TOTAL_X4	TOTAL_X5	TOTAL_X6
1	1	6.904	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.041	12.965	.01	.00	.86	.00	.00	.01	.02
	3	.019	19.001	.08	.15	.00	.00	.01	.43	.09
	4	.015	21.604	.05	.03	.00	.07	.02	.51	.31
	5	.010	26.948	.01	.12	.01	.20	.23	.01	.53
	6	.006	32.649	.66	.41	.11	.10	.23	.03	.00
	7	.005	36.723	.18	.30	.03	.62	.51	.02	.06

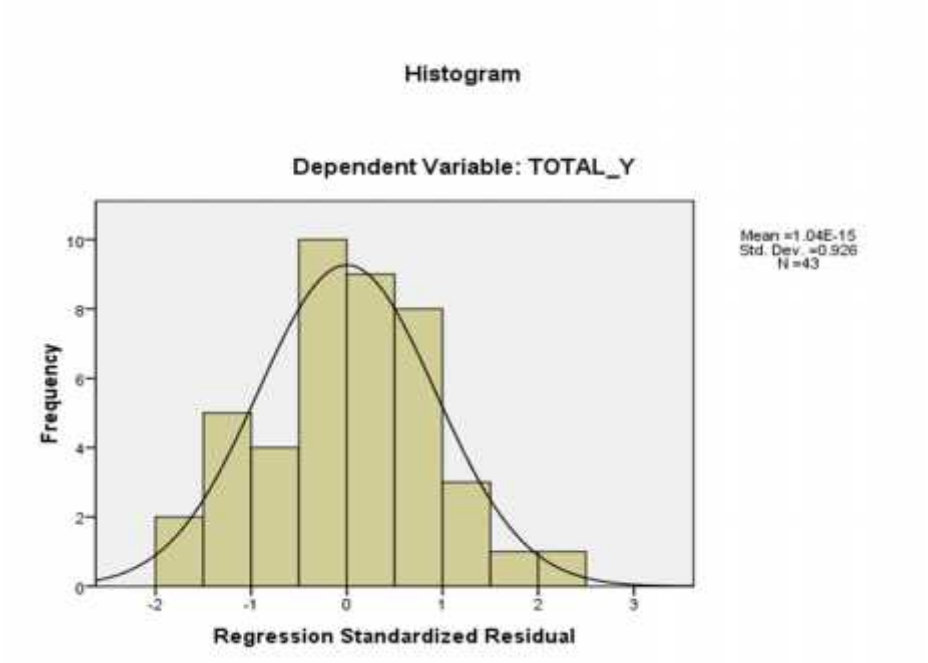
a. Dependent Variable: TOTAL_Y

Residuals Statistics[a]

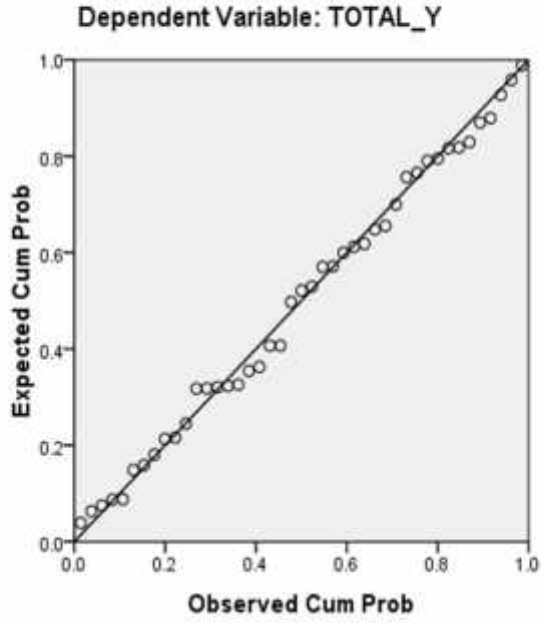
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	11.23	19.41	16.53	1.680	43
Std. Predicted Value	-3.157	1.710	.000	1.000	43
Standard Error of Predicted Value	.170	.588	.331	.094	43
Adjusted Predicted Value	10.68	19.33	16.52	1.717	43
Residual	-1.503	1.945	.000	.789	43
Std. Residual	-1.763	2.281	.000	.926	43
Stud. Residual	-1.940	2.445	.007	1.025	43
Deleted Residual	-1.821	2.235	.015	.974	43
Stud. Deleted Residual	-2.022	2.640	.010	1.051	43
Mahal. Distance	.687	18.993	5.860	3.975	43
Cook's Distance	.000	.201	.036	.051	43
Centered Leverage Value	.016	.452	.140	.095	43

a. Dependent Variable: TOTAL_Y

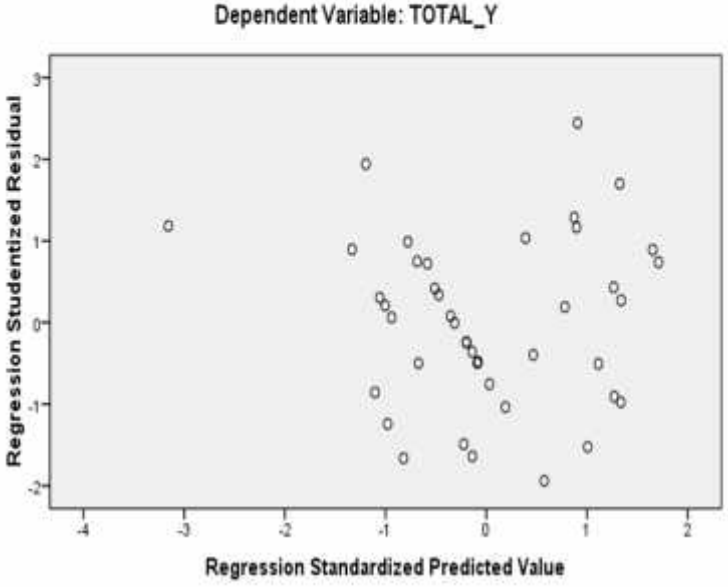
Charts


Histogram
Dependent Variable: TOTAL_Y
Mean =1.04E-15
Std. Dev. =0.926
N =43
Frequency
Regression Standardized Residual

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot



Reliability

[DataSet2] G:\SKRIPSI\SPSS VALID\penelitian fix_1.sav

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	43	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	43	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.896	17

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X1.1	4.30	.638	43
X1.2	4.23	.571	43
X2.1	3.02	1.035	43
X2.2	3.93	1.100	43
X3.1	4.33	.606	43
X3.2	3.91	.750	43

X3.3	3.98	.740	43
X4.1	4.21	.709	43
X4.2	4.26	.581	43
X5.1	3.58	.823	43
X5.2	4.05	.688	43
X6.1	3.93	.737	43
X6.2	4.02	.771	43
Y1	4.30	.558	43
Y2	4.19	.664	43
Y3	4.07	.632	43
Y4	3.98	.831	43

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	63.98	54.976	.546	.891
X1.2	64.05	56.998	.373	.896
X2.1	65.26	53.433	.399	.899
X2.2	64.35	50.090	.594	.891
X3.1	63.95	54.903	.586	.890
X3.2	64.37	54.430	.501	.892
X3.3	64.30	52.597	.689	.886
X4.1	64.07	52.971	.685	.886
X4.2	64.02	54.785	.630	.889
X5.1	64.70	55.025	.396	.896
X5.2	64.23	52.754	.731	.885

X6.1	64.35	54.328	.522	.892
X6.2	64.26	52.766	.641	.887
Y1	63.98	54.499	.696	.888
Y2	64.09	52.848	.751	.885
Y3	64.21	54.741	.577	.890
Y4	64.30	55.406	.359	.898

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
68.28	60.539	7.781	17

Correlations

[DataSet1] G:\SKRIPSI ASLI\SPSS VALID\penelitian fix_1.sav

Correlations

		MOTIVASI	BELAJAR	SIKAP	PERSEPSI	NISBAH BAGI HASIL	PERHITUNGAN BISNIS	Unstandardized Residual
MOTIVASI	Pearson Correlation	1	.459**	.340*	.451**	.239	.314*	.000
	Sig. (2-tailed)		.002	.026	.002	.123	.040	1.000
	N	43	43	43	43	43	43	43
BELAJAR	Pearson Correlation	.459**	1	.410**	.448**	.374*	.336*	.000
	Sig. (2-tailed)	.002		.006	.003	.014	.028	1.000
	N	43	43	43	43	43	43	43

SIKAP	Pearson Correlation	.340*	.410**	1	.680**	.450**	.623**	.000
	Sig. (2-tailed)	.026	.006		.000	.002	.000	1.000
	N	43	43	43	43	43	43	43
PERSEPSI	Pearson Correlation	.451**	.448**	.680**	1	.437**	.534**	.000
	Sig. (2-tailed)	.002	.003	.000		.003	.000	1.000
	N	43	43	43	43	43	43	43
NISBAH BAGI HASIL	Pearson Correlation	.239	.374*	.450**	.437**	1	.497**	.000
	Sig. (2-tailed)	.123	.014	.002	.003		.001	1.000
	N	43	43	43	43	43	43	43
PERHITUNGAN BISNIS	Pearson Correlation	.314*	.336*	.623**	.534**	.497**	1	.000
	Sig. (2-tailed)	.040	.028	.000	.000	.001		1.000
	N	43	43	43	43	43	43	43
Unstandardized Residual	Pearson Correlation	.000	.000	.000	.000	.000	.000	1
	Sig. (2-tailed)	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	N	43	43	43	43	43	43	43

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

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

NPar Tests

[DataSet1] G:\SKRIPSI ASLI\SPSS VALID\penelitian fix_1.sav

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		43
Normal Parameters[a]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.78931927
Most Extreme Differences	Absolute	.066
	Positive	.066
	Negative	-.053
Kolmogorov-Smirnov Z		.435
Asymp. Sig. (2-tailed)		.991

a. Test distribution is Normal.

Nonparametric Correlations

[DataSet1] E:\SPPS PENELITIAN SKRIPSI SENLY.sav

Correlations

			MOTIVASI	BELAJAR	SIKAP	PERSEPSI	NISBAHBAGI HASIL	PERHITUNGAN BISNIS	Unstandardized Residual
Spearman's rho	MOTIVASI	Correlation Coefficient	1.000	.412**	.392**	.462**	.271	.351*	-.100
		Sig. (2-tailed)	.	.006	.009	.002	.079	.021	.525
		N	43	43	43	43	43	43	43
	BELAJAR	Correlation Coefficient	.412**	1.000	.367*	.375*	.361*	.445**	-.020
		Sig. (2-tailed)	.006	.	.015	.013	.017	.003	.897
		N	43	43	43	43	43	43	43
	SIKAP	Correlation Coefficient	.392**	.367*	1.000	.580**	.340*	.601**	.093
		Sig. (2-tailed)	.009	.015	.	.000	.026	.000	.552
		N	43	43	43	43	43	43	43
	PERSEPSI	Correlation Coefficient	.462**	.375*	.580**	1.000	.351*	.460**	.043
		Sig. (2-tailed)	.002	.013	.000	.	.021	.002	.786
		N	43	43	43	43	43	43	43

	NISBAHBAGIHASIL	Correlation Coefficient	.271	.361*	.340*	.351*	1.000	.473**	.063
		Sig. (2-tailed)	.079	.017	.026	.021	.	.001	.690
		N	43	43	43	43	43	43	43
	PERHITUNGANBISNIS	Correlation Coefficient	.351*	.445**	.601**	.460**	.473**	1.000	.060
		Sig. (2-tailed)	.021	.003	.000	.002	.001	.	.702
		N	43	43	43	43	43	43	43
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	-.100	-.020	.093	.043	.063	.060	1.000
		Sig. (2-tailed)	.525	.897	.552	.786	.690	.702	.
		N	43	43	43	43	43	43	43

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

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

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Gurun Aur Kelurahan Gulai Bancah Kecamatan Bukittinggi Sumatera Barat | Telp. (0752) 33136 Fax. (0752) 22975
Website : http://febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Senly Raulandani
NIM : 3315 097
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)

Pembimbing I. Yuwarman Mansur, SE, MM
Pembimbing II. Amsah Hendri Doni, ME

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf
1	Senin/ 10 desember 2018	- Revisi Bab I - Teknik Penulisan - Latar Belakang - kajian terdahulu dipindahkan ke Bab II	
2	Kamis/ 27/12 - 18	Revisi Bab I - Perbaikan sesuai koreksi - Teknis Penulisan - Pertajam Latar belakang masalah	
3.	Jumlat 28/12 - 18	Bab I - Teknik Penulisan - Acc BAB I	
4.	Senin, 14/1 - 19	Bab II -Teori pengaruh variabel (X) terhadap (Y) - Perbaiki Hipotesis	
5.	Senin, 21/1 - 19	Revisi BAB II -ACC BAB II	
6.	Senin, 21/1 - 19	Perbaikan BAB III - Sampel	
7.	Senin / 21/1 - 19	- Teknik penulisan Rumus - Acc BAB III - Lanjut ke Pembimbing 1	

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf
8	Senin / 21-01/2019	Revisi - Data pada Latar Belakang - Revisi Identifikasi Masalah	
9.	Selasa / 22-01/2019	ACC BAB III 1—III pemb 1	
10	Rabu / 23-01/2019	Acc Kuisioner	
11.	Kamis / 14 Februari 2019	-Balat Kuisioner	
12.	Jumat / 15 Februari 2019	- Konsultasi Kuisioner ~~pengol~~	
13.	Selasa / 5/3-19	- Revisi cover - Revisi Bab IV - Tabel dr SPSS diketik ulang bukan copas - Uji Validitas dan Reabilitas semua item dijadikan satu tabel - Revisi Tabel normalitas, autoroleasi, dll - Semua analisis Temuan/ditukung dg Jurnal & referensi lain.	
14.	Jum'at, 15/3-19	Revisi BAB IV - Penulisan - Analisis pembahasan dukung dg teori dan jurnal - perbaiki BAB (4) masukkan BAB(5)	

Bukittinggi 15 April 2019

Dekan,

H. Hariadi, SE, M.Si

NIP. 19621110 199903 1 001

Catatan:

Kartu ini sebagai syarat Sidang Munaqasyah Skripsi

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Paninjauan Gaegah Bukittinggi, Sumatera Barat | Telp. (0752) 33136 Fax. (0752) 22675
Website : http://feb.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Senly Raulandani
NIM : 3315.097
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Psikologis dan Faktor Rasionalis terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Kasus : PT BRI Syariah KCP Sungai Rumbai)
Pembimbing I : Yuwarman Mansur, SE, MM
Pembimbing II : Amsah Hendri Doni, SE, ME

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf
15	Senin, 18/3-19	Perbaiki BAB (4) - Tambah analisis pembahasan secara simultan perbaiki BAB (5) Kesimpulan secara BAsimultan - Saran	
16.	Senin/25/3-19	Acc Bab 4 & 5	
17	Senin, 25/3-2019	Perbaiki Bab I-V.	
18	Rabu, 27/3-2019	Acc Bab IV-V	
19	Rabu, 03/4-19	Acc Bab I-5 Lanjut Pembing (I)	
20	Jumat, 12-4/19	Acc Bab I-V Pembimbing Sdr	
21	Senin, 15/4/19	Acc Abstrak	
22	Senin, 22/4-19	Acc Untuk dimunaqasah	
23	Rabu, 24/4-19	Acc V/dimunaqasyahkan Pembimbing 1	

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Panintauan Garegeh Bukittinggi, Sumatera Barat | Telp. (0752) 33136 Fax. (0752) 22870
Website : http://febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf

Nb:

- Kartu dicetak pada kertas Bufullo Biru dan Timbal Balik
- Harap membawa kartu ini setiap bimbingan
- Kartu ini merupakan salah satu syarat untuk mendaftar munaqasyah, dengan minimal jumlah bimbingan adalah sebanyak 8 kali.

Bukittinggi, 15 Agust 2019
Dekan

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Pamingan Gorepeh Bukittinggi, Sumatera Barat | Telp. (0752) 33136 Fax. (0752) 22875
Website : http://febi.iain-bukittinggi.ac.id e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

KARTU HAFALAN AL QUR'AN JUZ 30

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI) IAIN BUKITTINGGI

NAMA : Senty Rahlanclani
NIM : 3315097
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
JURUSAN : S1 Perbankan Syariah
TAHUN AKADEMIK : 2015/2016

SEMESTER I

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
1	Al Nas		
2	Al Falaq		
3	Al Ikhlas		
4	Al Lahab		
5	Al Nasr		
6	Al Kaafiruun		
7	Al Kautsar		
8	Al Ma'uun		
9	Al Quraisy		
10	Al Fiil		
11	Al Humazah		
12	Al 'Asyr		
13	Al Takatsur		
14	Al Qari'ah		

Bukittinggi, _____ 20___
Dosen Penanggungjawab

_____
NIP._____

SEMESTER II

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
15	Al Adiyat		
16	Al Zalzalah		
17	Al Bayyinah		
18	Al Qadar		
19	Al 'Alaq		

Bukittinggi, _____ 20___
Dosen Penanggungjawab

_____
NIP._____

SEMESTER III

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
20	Al Tiin	2/11 2018	
21	Al Insyrah	2/11 2018	
22	Al Dhuha	2/11 2018	
23	Al Lail	2/11 2018	
24	al Syams	2/11 2018	

Bukittinggi, 2 /11 2018
Dosen Penanggungjawab

Dosen Dewi, S.E. MM
NIP. 197307172014112002

SEMESTER IV

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
25	Al Balad	9/11 -2018	
26	Al Fajr	14/12 2018	
27	Al Ghasyiyah	14/12 2018	
28	Al A'la	14/12 2018	
29	Al Thariq	9/11 2018	

Bukittinggi, 14 Des 2018
Dosen Penanggungjawab

Dosen Dewi, S.E. MM
NIP. 197307172014112002

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Panjaitan Garegeh Bukittinggi Sumatera Barat | Telp. (0752) 33136 Fax. (0752) 22875
Website : http://febi.iain-bukittinggi.ac.id , e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

SEMESTER V

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
30	Al Buruj	26/12 2018	
31	Al Insyqaq	26/12 2018	
32	Al Muthafifin	06/03-2019	

Bukittinggi, 06-03- 2019
Dosen Penanggungjawab

Beginda Pertamtian, SE, Ma
NIP. 19840312 20180 1 2001.

SEMESTER VI

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
33	Al Infithar	29/12 2018	
34	Al Takwir	08/03-2019	

Bukittinggi, 08-03- 2019
Dosen Penanggungjawab

Beginda Pertamtian, SE, MB
NIP. 19840312 20180 1 2001.

SEMESTER VII

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
35	Abasa	1/03-19 1-25	
36	Al Nazi'at	26-46	20-03-19. 22-03-19

Bukittinggi, 22-03- 2019
Dosen Penanggungjawab

Begin Pertamtian, SE, MB
NIP. 19840312 20180 1 2001.

SEMESTER VIII

No.	Nama Surat	Tanggal	Paraf
37	Al Naba	1-26 22-3-19	22-03-19

Bukittinggi, 22-3 2019
Dosen Penanggungjawab

Abdilkadir Ridho, MM
NIP. 199107 27 2018 01 2002

Mengetahui
Ketua Jurusan,

Sandra Dewi, SE. MM
NIP. 19730717 2014112002

Catatan:
Kartu ini sebagai syarat Comprehensive Examination dan Munaqasyah

Mahasiswa Stara 1 (S1)
Mahasiswa angkatan tahun akademik 2016/2017 dan angkatan setelahnya hafalan Al Qur'an juz 30
Mahasiswa angkatan tahun akademik 2015/2016 hafalan dari surat An Naba hingga surat At Tiin
Mahasiswa angkatan tahun akademik 2014/2015 hafalan dari surat An Naba hingga surat Al Buruj
Mahasiswa angkatan tahun akademik 2013/2014 hafalan dari surat An Naba hingga surat Abasa

Mahasiswa Diploma 3 (D3)
Mahasiswa angkatan tahun akademik 2016/2017 dan angkatan setelahnya hafalan dari surat Al Takwir hingga An Nas
Mahasiswa angkatan tahun akademik 2015/2016 hafalan dari surat At Takwir hingga surat At Tiin
Mahasiswa angkatan tahun akademik 2014/2015 hafalan dari surat At Takwir hingga surat Al Buruj

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Senly Raulandani

NIM : 3315.097

Tempat, Tgl. Lahir : Sungai Rumbai, 24 Agustus 1997

Jenis Kelamin : Wanita

Agama : Islam

Alamat : Sungai Rumbai, KAB. Dharmasraya

No. Telepon : 082284692100

Nama Orang Tua

Ayah : Asrul

Ibu : Suryani

Daftar Riwayat Pendidikan

- 2002 – 2003 : TK Restu Ibu
- 2003 – 2009 : SDN 14 Sungai Rumbai
- 2009 – 2012 : SMPN 1 Sungai Rumbai
- 2012 – 2015 : SMAN 1 Sungai Rumbai
- 2015 – Sekarang : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittingi

Pengalaman

- Magang di PT. BRI Syariah KCP Sungai Rumbai