

# **PENGARUH PANDANGAN ISLAM, PELAYANAN DAN KEAMANAN TERHADAP MINAT NASABAH UNTUK MENABUNG DI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG X**

Sisca Damayanti  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti  
sisdama@yahoo.com

## ***Abstrak***

This study aims to determine the factors that influence customers' interest in saving Bank Syariah Mandiri branch X. The independent variables used are Security, Islamic views and Services and the dependent variable used is Customer Interests in deciding to save in Bank Syariah Mandiri Branch X.

This study uses primary data by distributing questionnaires to customers of Bank Syariah Mandiri branch X. The analysis technique used in this study was a descriptive approach analyst by using Structural Equation Modeling (SEM).

The results showed a positive relationship between Security, Islamic view, and Service to the customer's interest in saving. But the Islamic view variables have the positive and significant relationship.

Kata Kunci : Keamanan, Pandangan Islam, Pelayanan dan Minat Nasabah Dalam Memutuskan Untuk Menabung

## **PENDAHULUAN**

Banyak masyarakat di Indonesia berpendapat bahwa Bank Syariah hanya di peruntukkan untuk kaum muslim saja, padahal pemikiran demikian tidaklah benar. Bank syariah tidaklah hanya diperuntukkan untuk sekelompok atau golongan tertentu, namun Bank Syariah diperuntukan bagi seluruh masyarakat, tetapi ketentuan yang berlaku sesuai dengan landasan Islam "*rahmatan lil „alamin*". Bagi kaum muslimin sendiri, kehadiran bank syariah adalah memenuhi kebutuhan akan lembaga jasa keuangan yang sesuai dengan Al-Qur'an dan Al Hadits, sedangkan bagi masyarakat lainnya, Bank Syariah hanyalah sebagai sebuah alternatif lembaga jasa keuangan disamping perbankan konvensional yang telah ada.

Sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka *dual-banking system* atau sistem perbankan ganda sesuai dengan kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API), untuk menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat Indonesia. Secara bersama-sama, sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional bersinergi mendukung mobilisasi dana masyarakat secara lebih luas untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.

Menurut Ahmad (2013) bank syariah mempunyai banyak keunggulan karena tidak hanya berdasarkan pada syariah saja sehingga transaksi dan aktivitasnya menjadi halal, tetapi sifatnya yang terbuka dan tidak mengkhususkan diri bagi nasabah muslim, tetapi juga bagi non muslim. Hal ini membuktikan bahwa bank syariah membuka peluang yang sama terhadap semua nasabah dan tidak membeda-bedakan asal usul nasabah. Akan tetapi perbankan syariah masih mempunyai banyak kendala, antara lain masih banyak masyarakat yang tidak berani untuk menabung di bank syariah dikarenakan minimnya pemahaman masyarakat soal prinsip-prinsip sistem ekonomi Islam didunia perbankan. Ini merupakan tantangan yang harus diselesaikan bagi perbankan syariah.

Adanya karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan dengan skema keuangan yang lebih bervariatif, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat diminati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan salah satu perbankan yang dalam sistem operasionalnya berdasarkan kaidah syariah. Sistem Syariah yang dijalankan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) sesuai dengan syariat Islam yang telah mendapat izin operasional dari Dewan Syariah Nasional (DSN) dan diawasi pelaksanannya oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). Salah satu sistem syariah dalam Perbankan Syariah adalah bagi hasil, sedangkan jika dalam perbankan konvensional adalah bunga (*interest rate*). Bagi hasil merupakan prinsip kerja sama usaha dalam bentuk investasi serta menawarkan tingkat *return* yang dapat ditentukan sesuai perjanjian. Prinsip bagi hasil di dalam bank syariah terdapat dalam akad *mudharabah*. Pada konstruksi prinsip *mudharabah* bank syariah memposisikan diri sebagai mitra kerja antara si penabung dan pengusaha untuk mendapatkan keuntungan.

Seorang calon nasabah akan berminat ke bank syariah ketika ada produk atau sistem di dalam bank syariah yang dirasakan menguntungkan dirinya. Shaleh dan Wahab (2004) mendefinisikan minat itu dapat diartikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu tersebut dengan disertai dengan perasaan senang.

Minat mempunyai hubungan yang cukup erat dengan dorongan dalam diri suatu individu yang kemudian menimbulkan keinginan untuk berpartisipasi dan terlibat pada sesuatu yang diminatinya. Seseorang yang berminat pada suatu obyek maka akan cenderung merasa senang bila berkecimpung di dalam obyek tersebut sehingga cenderung akan memperhatikan perhatian yang besar terhadap obyek. Perhatian yang diberikan tersebut dapat diwujudkan dengan rasa ingin tahu dan mempelajari obyek tersebut.

Pandangan dan syariat Islam mengajarkan akan arti pentingnya menabung. Dengan menabung, artinya kita tidak terbawa hawa nafsu untuk memenuhi kepuasan sekarang atau jangka pendek, melainkan mengendalikan keinginan kita untuk dapat memenuhi kebutuhan masa yang akan datang yang jauh lebih penting.

Pelayanan merupakan faktor penting dalam sebuah industri perbankan, karena perbankan merupakan usaha yang menjual jasa yang mengutamakan *service* dan keramahan dalam melayani calon nasabah. Pelayanan sendiri merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Dimana perilaku tersebut dapat terjadi pada saat, sebelum dan sesudah terjadinya transaksi. Pada umumnya pelayanan yang bertaraf tinggi akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang lebih sering.

Sedangkan faktor keamanan merupakan upaya memberi rasa aman dan rasa percayaan bagi nasabah atau calon nasabah untuk menyimpan dananya di industri perbankan, menurut

pendapat Rose (1993) dalam Irmayanto *et al* (2009), salah satu faktor yang ada pada Bank dan lembaga keuangan lainnya adalah kepercayaan. Rasa percaya akan timbul jika ada rasa aman dan nyaman dalam menyimpan dana yang dimiliki sehingga tidak ada rasa was-was dan takut akan kehilangan dana yang disimpannya.

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah Pengaruh Pandangan Islam, Pelayanan dan Keamanan terhadap Minat Nasabah Dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang X.

#### **KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS TeoriMinat**

Djamarah (2008) menyatakan bahwa minat adalah “*kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang*”

Slameto (2010) menyatakan bahwa “*minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh*”

Dari pernyataan diatas minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang memaksa.

#### **Menabung Dalam Perspektif Islam**

Menabung adalah menyisihkan harta kita untuk mempersiapkan suatu pengeluaran penting pada masa mendatang, sehingga pada saatnya tiba telah tersedia dana yang memadai. Menabung adalah bagian dari pengendalian diri. Dengan menabung, artinya kita tidak terbawa hawa nafsu untuk memenuhi pemenuhan kepuasan sekarang atau jangka pendek, melainkan mengendalikan pemenuhan keinginan kita untuk dapat memenuhi kebutuhan masa yang akan datang yang jauh lebih penting.

Dalam Al-Qur'an terdapat ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan

kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik (Antonio, 2001). Firman Allah Swt dalam Surat An-Nisaa' (4:9):

وَلَيَخْشَ أَلَّذِينَ لَوْتَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضَعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ  
٩  
 فَلَيَتَّقُوا اللَّهَ وَلَيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

"Dan hendaklah takut kepada Allah orang. Orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesajahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar".

Firman Allah dalam Surat Al-Baqarah (2:266):

أَيُوْدُ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِنْ تَغْيِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ  
 تَحْتِهَا أَلَّا نَهْرُ لَهُ، فِيهَا مِنْ كُلِّ الْثَمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبْرُ وَلَهُ،  
 ذُرِّيَّةٌ ضَعَافَاءٌ فَأَصَابَهَا إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ كَذَلِكَ يُبَيِّثُ  
٢٦  
 اللَّهُ لَكُمْ أَلَا يَتَ لَعْلَكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

"Apakah ada salah seorang diantara mu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir dibawahnya sungai-sungai; dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang dia mempunyai keturunan yang masih kecil. Makakebunituditiupanginkeras yang mengandung api, lalu terbakarlah. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepada kamu supaya kamu memikirkannya".

Kedua ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keterunan, baik secara rohani (iman/taqwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu langkah perencanaan adalah dengan menabung.

### Pengertian Pelayanan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa pelayanan sebagai usaha melayani kebutuhan orang lain. Sedangkan dalam definisi strategis dinyatakan bahwa kualitas adalah segala sesuatu yang mampu memnuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan (*meeting the needs of customers*).

Menurut Kotler (2002) definisi pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Kotler juga mengatakan bahwa perilaku tersebut dapat terjadi pada saat, sebelum dan sesudah terjadinya transaksi. Pada umumnya pelayanan yang bertaraf tinggi akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang lebih sering.

### **Keamanan, Syariat Islam dan Pelayanan terhadap Minat**

Dalam penelitiannya, Purba (2012) menyatakan bahwa keamanan adalah salah satu yang dapat dijadikan keunggulan oleh bank. Sedangkan Antasari *et al* (2013) variabel keamanan terbukti berpengaruh secara simultan dan parsial terhadap variabel kepuasan nasabah. Hal ini dimungkinkan karena keamanan dalam menabung dapat meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap bank tersebut.

Berdasarkan penelitian Elysa (2013) dinyatakan bahwa syariat Islam dapat menjadi salah satu hal penting dalam menarik minat nasabah dalam menabung. Dalam penelitian Wati (2009) dinyatakan bahwa salah satu yang mempengaruhi minat masyarakat menabung adalah menjalankan syariah Islam. Hal ini dimungkinkan karena bagi mereka yang mengerti akan syariah Islam, mereka akan merasa tenang akan uang yang mereka simpan di dalam bank yang tidak menggunakan sistem riba melainkan bagi hasil.

Penelitian Febriasti (2014) menyatakan faktor Pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan dalam menabung. Hal ini juga didukung dengan penelitian Bari'ah *et al* (2009) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan positif antara kualitas pelayanan dan minat.

### **Pengaruh Pandangan Islam terhadap minat nasabah dalam menabung**

Pandangan Islam nasabah adalah hal yang penting terutama bagi perbankan syariah, dikarenakan jika nasabah mengerti dan paham akan pandangan Islam maka mereka otomatis akan menggunakan Bank Syariah dalam menabung dikarenakan sistem bagi hasil, dibandingkan dengan menggunakan bank konvensional yang menggunakan sistem bunga.

**H<sub>1</sub>:** *Pandangan Islam berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menabung.*

### **Pengaruh Pelayanan terhadap minat nasabah dalam menabung**

Pelayanan yang diberikan oleh pegawai bank adalah salah satu yang berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah, baik buruknya pelayanan dapat mempengaruhi nyaman tidaknya seorang nasabah dalam menabung di bank tersebut. Pelayanan memcakup respon yang cepat oleh pegawai bank dalam menangani permasalahan yang diterima nasabah.

**H<sub>2</sub>:** *Pelayaan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menabung.*

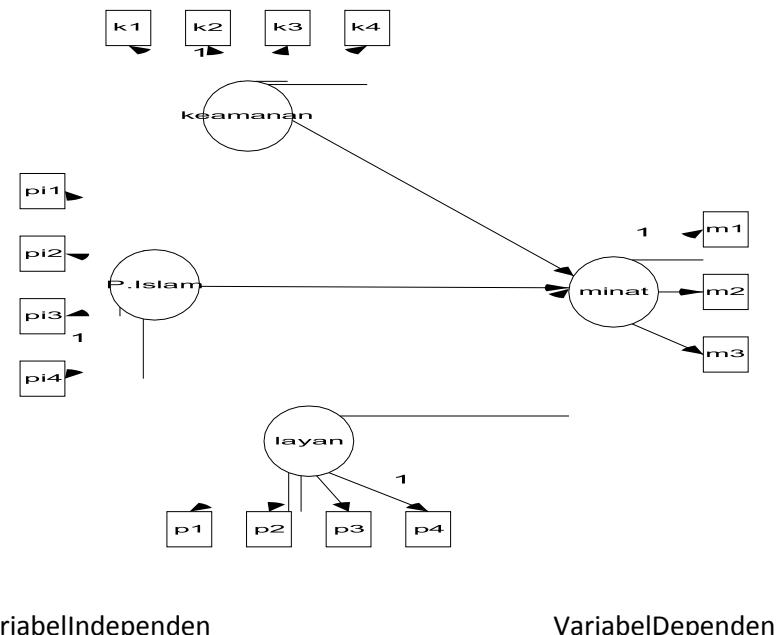
### **Pengaruh Keamanan terhadap minat nasabah dalam menabung**

Keamanan dalam menabung adalah hal yang penting dalam sudut pandang nasabah perbankan karena dengan adanya keamanan yang menjamin nasabah, nasabah akan percaya terhadap uang yang mereka simpan atau investasikan di dalam bank. Keamanan dalam perbankan mencakup beberapa aspek diantaranya keamanan dalam teknologi yang ditawarkan oleh perbankan misalnya *net banking*, *sms banking*, *phone banking*, dan lain-lain.

: *Keamanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menabung*

### **KERANGKA KONSEPTUAL**

Berdasarkan latar belakang, tinjauan pustaka dan penelitian terdahulu maka kerangka penelitian dapat dijelaskan pada gambar dibawah ini:



**Gambar 1**  
**Kerangka Konseptual**

### **METODE PENELITIAN**

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Syariah Mandiri. Dipilihnya nasabah Bank Syariah Mandiri sebagai populasi penelitian didasarkan pada tujuan dari penelitian ini yaitu mencari faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan menabung. Lokasi penelitian dilakukan di Bank Syariah Mandiri Cabang X. Teknik pengambilan sample dilakukan secara *Simple Random Sampling*. Penelitian ini

merupakan jenis penelitian survei, yaitu penelitian yang dilakukan dengan menggunakan kuesioner sebagai alat penelitian.

Variabel Independen yang digunakan adalah keamanan, pandangan Islam dan pelayanan. Sedangkan Variabel Dependen nya adalah Minat Menabung. Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah Skala Interval dengan kuesioner yang menggunakan Skala Likert. Dimulai dengan 1 Sangat Tidak Setuju sampai dengan 5 SangatSetuju

Metode analisis data yang digunakan penelitian ini adalah statistic deskriptif dan teknik *Structural Equation Modeling (SEM)*. Menurut Sugiyono (2010), statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi dan tanpa uji signifikan. Sedangkan menurut Haryono dan Wardoyo (2015), SEM adalah sebuah model statistik yang memberikan perkiraan perhitungan dari kekuatan hubungan hipotesis diantara variabel dalam sebuah model teoritis. Sebelum dilakukan analisis SEM, terlebih dahulu dilakukan Uji Validitas dan UjiReabilitas.

Adapun Uji Validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknis analisis faktor *loading*. Analisis faktor *loading* merupakan korelasi antara variabel asli dan faktornya, oleh karena itu faktor dengan *loading* yang tinggi untuk suatu variabel menunjukkan keeratan hubungan dengan variabel tersebut. Untuk menentukan berapa besar faktor loading dalam ukuran sampel atau jumlah kuesioner ditunjukkan dengan tabel sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Pengukuran Tingkat Faktor *Loading* Berdasarkan Ukuran Sampel**

Faktor <i>Loading</i>	Sampel Ukuran
0,30	350
0,35	250
0,40	200
0,45	150
0,50	120
0,55	100
0,60	85
0,65	70
0,70	60
0,75	50

Sumber: Hair, et al (2010)

Tehnik yang digunakan untuk Uji Reabilitas dalam penelitian ini adalah *Cronbach's Alpha*untuk mencari reliabilitas instrumen yang skornya merupakan rentangan antara beberapa nilai atau berbentuk skala.

Kaidah keputusan:

Jika *Cronbach Alpha* > 0,6 maka *Cronbach Alpha* diterima (reliabel) Jika *Cronbach Alpha* < 0,6 maka *Cronbach Alpha* ditolak (tidakreliabel)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang meliputi pengujian hipotesis dilakukan untuk menjawab pertanyaan faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang X.

### a. Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah bagian dari ilmu statistik yang hanya mengolah dan menyajikan data tanpa mengambil keputusan. Dibawah ini merupakan data dari responden.

#### Data Responden

**Tabel. 2**  
**Distribusi Jenis Kelamin**

No	Keterangan	Jumlah Responden	Prosentase
1	Laki-laki	46	38,3%
2	Perempuan	74	61,7 %
	<b>Jumlah</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data diolah

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa jumlah pengisi kuesioner adalah sebanyak 120 responden, dan pada umumnya nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang X adalah perempuan.

**Tabel.3**  
**Distribusi Umur Responden**

No	Keterangan	Jumlah Responden	Prosentase
1	≤ 25 tahun	32	26,7 %
2	26 – 35 tahun	36	30,0 %
3	36 – 45 tahun	39	32,5 %
4	46 – 55 tahun	8	6,6 %
5	≥ 55 Tahun	5	4,2 %
	<b>Jumlah</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data diolah

Dari table 2 diatas diketahui bahwa responden yang menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang X terbanyak adalah berumur 36-45 tahun

**Tabel 4**  
**Distribusi Jenis Pekerjaan**

No	Keterangan	Jumlah Responden	Prosentase
1	Pegawai Negri Sipil	6	5,0 %
2	Pegawai Swasta	53	44,2 %
3	Wiraswasta	11	9,1 %
4	Profesi	6	5,0 %

No	Keterangan	Jumlah Responden	Prosentase
5	Lain-lain	44	36,7 %
	<b>Jumlah</b>	<b>120</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Data diolah

Dari tabel 3 di atas diketahui bahwa responden yang menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang X terbanyak adalah Pegawai Swasta.

**Tabel 5**  
**Distribusi Pendidikan Terakhir**

No	Keterangan	Jumlah Responden	Prosentase
1	SMA	38	31,7 %
2	Diploma	19	15,8 %
3	S1	59	49,2 %
4	S2	1	0,8 %
5	Lain-lain	3	2,5 %
	<b>Jumlah</b>	<b>120</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Data diolah

Dari 4 tabel di atas diketahui bahwa responden yang menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang X terbanyak adalah berpendidikan terakhir S1.

**Tabel 6**  
**Distribusi Jenis Produk Yang Digunakan**

No	Keterangan	Jumlah Responden	Prosentase
1	Tabungan	110	91,7 %
2	Deposito	7	5,8 %
3	Giro	2	1,7 %
4	Lain-lain	1	0,8 %
	<b>Jumlah</b>	<b>120</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Data diolah

Dari tabel 5 di atas diketahui bahwa produk yang paling banyak digunakan adalah produk tabungan.

## b. UjiInstrumen

### 1. PengujianValiditas

Dalam penelitian ini, jumlah sampel adalah 120, maka faktor *loadingnya* minimal sebesar 0,5. Oleh karena itu suatu variabel dikatakan *valid* jika memiliki variabel atau indikator faktor *loading*  $\geq 0,5$ .

**Tabel 7**  
**Hasil Pengujian Validitas Keamanan**

Variabel	Faktor Loading	Keputusan
Keamanan 1	0,626	Valid
Keamanan 4	0,915	Valid

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel pengujian validitas dengan menggunakan Faktor *Loading* diatas, dapat dinyatakan bahwa untuk indikator Keamanan-1 dan Keamanan-4  $> 0,5$  dapat dinyatakan bahwa data *valid* sedangkan untuk indikator Keamanan-1 dan Keamanan-3  $< 0,5$  dinyatakan bahwa data tidak *valid* sehingga indikator tersebut tidak diikutsertakan dalam pengujian berikutnya.

**Tabel 8**  
**Hasil Pengujian Validitas Pandangan Islam**

Variabel	Faktor Loading	Keputusan
Pandangan Islam 1	0,939	Valid
Pandangan Islam 2	0,722	Valid
Pandangan Islam 3	0,660	Valid
Pandangan Islam 4	0,642	Valid

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel pengujian validitas dengan menggunakan Faktor *Loading* diatas dapat dinyatakan bahwa seluruh indikator Pandangan Islam  $> 0,5$  dan dapat dinyatakan hasil semua adalah *valid*.

**Tabel 9**  
**Hasil Pengujian Validitas Pelayanan**

Variabel	Faktor Loading	Keputusan
Pelayanan 1	0,885	Valid
Pelayanan 3	0,963	Valid
Pelayanan 4	0,611	Valid

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel pengujian validitas dengan menggunakan Faktor *Loading* diatas dapat dinyatakan bahwa untuk indikator Pelayanan-1, Pelayanan-3 dan Pelayanan-4 sebesar  $> 0,5$  dapat dinyatakan bahwa data *valid*. Sedangkan sedangkan untuk indikator Pelayanan-2  $< 0,5$  dinyatakan bahwa data tidak *valid* sehingga indikator tersebut tidak diikutsertakan dalam pengujian berikutnya.

**Tabel 10**  
**Hasil Pengujian Validitas Minat**

Variabel	Faktor Loading	Keputusan
Minat 1	0,780	Valid

Variabel	Faktor Loading	Keputusan
Minat 2	0,666	Valid
Minat 3	0,697	Valid

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel pengujian validitas dengan menggunakan Faktor *Loading* diatas dapat dinyatakan bahwa untuk seluruh indikator Minat memiliki hasil  $> 0,5$  dan dapat dinyatakan hasil semua adalah *valid*.

## 2. Pengujian Reliabilitas

Uji reabilitas dilakukan untuk mengetahui konsistensi jawaban responden, dikatakan reliabel jika memiliki koefisien *Cronbach's Coeficient Alpha*  $> 0,6$ .

**Tabel 11**  
**Hasil Pengujian Reliabilitas**

Variabel	Items	<i>Cronbach's Coeficient</i>	Keputusan
Keamanan	2	0,727	<i>Reliable</i>
Pandangan Islam	4	0,829	<i>Reliable</i>
Pelayanan	3	0,836	<i>Reliable</i>
Minat	3	0,761	<i>Reliable</i>

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel hasil pengujian reliabilitas diatas, semua variabel dalam penelitian ini memiliki *Cronbach's Coeficient Alpha*  $> 0,6$  maka dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap pertanyaan-pertanyaan yang digunakan untuk mengukur masing-masing variabel telah konsisten dan reliabel.

### c. Uji Kesesuaian Model

Uji *Goodness of fit* digunakan untuk mengetahui apakah analisis yang dilakukan dapat dilakukan analisis selanjutnya.

**Tabel 12**

**Hasil Uji Goodness of Fit**

Goodness of fit index	Hasil Perhitungan	Criteria	Kesimpulan
		(cut-off value)	
(Chi-Square)	83,380	Diharapkan kecil	Tidak <i>goodness of fit</i>
Significance	0,001	$\geq 0,05$	Tidak <i>goodness of fit</i>
RMSEA	0,079	$\leq 0,10$	<i>Goodness of fit</i>
NFI	0,871	$\geq 0,97$	<i>Marginal fit</i>
RFI	0,823	$\geq 0,97$	<i>Marginal fit</i>
TLI	0,916	$\geq 0,97$	<i>Marginal fit</i>

Goodness of fit index	Hasil Perhitungan	Criteria (cut-off value)	Kesimpulan
CFI	0,939	$\geq 0,97$	Marginal fit
GFI	0,889	$\geq 0,97$	Marginal fit
AGFI	0,820	$\geq 0,97$	Marginal fit

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel pengujian diatas diketahui bahwa ada satu hasil pengujian yang menghasilkan kesimpulan model *goodness-of-fit*, hal ini menandakan bahwa analisis selanjutnya dapat dilakukan.

#### d. Uji Hipotesis Teori

Hipotesis Teori digunakan untuk menjelaskan keberadaan dan seberapa besar hubungan Keamanan, Pandangan Islam dan Pelayanan dengan Minat nasabah dalam memutuskan untuk menabung.

**Tabel 13**  
**Uji Hipotesis Teori**

	Estimate	P
Minat $\beta$ Keamanan	0,368	0,005
Minat $\beta$ PI	0,019	0,845
Minat $\beta$ Pelayanan	0,426	0,000

Sumber : Data diolah

#### Pengujian Hipotesis Pertama

H1 : Keamanan berpengaruh positif terhadap Minat

Hasil analisis di atas menunjukkan nilai *estimate* dari Keamanan terhadap Minat sebesar 0,368 yang artinya keamanan berpengaruh positif terhadap minat, meningkatnya keamanan yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri, maka akan meningkatkan minat nasabah dalam menabung dan sebaliknya (sesuai dengan hipotesis teori yang diajukan). Nilai *p-value* sebesar  $0,005 < 0,05$  menunjukkan Ho ditolak dan Ha diterima sehingga pengaruh positif dari keamanan terhadap minat nasabah signifikan. Dalam variabel keamanan yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Mandiri adalah penjagaan 24 jam yang dilakukan oleh *security* Bank Syariah Mandiri. Selain adanya penjagaan

24 jam, jaminan keamanan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) juga merupakan salah satu yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung.

#### Pengujian Hipotesis Kedua

H2 : Pandangan Islam berpengaruh positif terhadap Minat

Hasil analisis di atas menunjukkan nilai *estimate* dari Pandangan Islam terhadap Minat sebesar 0,019 yang artinya pandangan Islam berpengaruh positif terhadap minat. Meningkatnya persepsi pandangan Islam nasabah akan meningkatkan minat nasabah dan sebaliknya (sesuai dengan hipotesis teori yang diajukan). Nilai *p-value* sebesar  $0.845 > 0.05$  menunjukkan Ho diterima dan Ha ditolak sehingga pengaruh positif dari faktor pandangan Islam terhadap Minat tidak signifikan. Pandangan Islam tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minatnasabah dalam menabung, hal ini dikarenakan tidak semua nasabah dalam menabung di Bank Syariah Mandiri dikarenakan pengetahuan agama yang mereka miliki.

### Pengujian Hipotesis Ketiga

H3 : Pelayanan berpengaruh positif terhadap Minat

Hasil analisis di atas menunjukkan nilai *estimate* dari Pelayanan terhadap Minat sebesar 0,426 yang artinya pelayanan berpengaruh positif terhadap minat nasabah dan sebaliknya. Meningkatnya pelayanan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri akan meningkatkan minat nasabah dalam menabung dan sebaliknya (sesuai dengan hipotesis teori yang diajukan). Nilai *p-value*  $0,000 < 0,05$  menunjukkan Ho ditolak dan Ha diterima sehingga terbukti pengaruh positif dari Pelayanan terhadap minat nasabah signifikan. Pelayanan yang baik oleh pegawai bank adalah salah satu dari faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di Bank Syariah Mandiri. Pelayanan mencakup respon yang cepat terhadap masalah yang dialami oleh nasabah. Hal ini cukup mempengaruhi minat nasabah dalam menabung. Dikarenakan jika pelayanan tersebut memuaskan maka nasabah akan merasa nyaman dalam bertransaksi di banktersebut.

#### e. UjiKontribusi

**Tabel 14**  
**Hasil Uji Kontribusi Keamanan**

No	Butir Pertanyaan	Estimate
1	Karena adanya jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), anda menabung di Bank Svariah Mandiri	0,626
4	Karena adanya penjagaan security 24 jam, membuat anda merasa aman terhadap uang yang anda simpan di Bank Svariah	0,915

Sumber : Data diolah

Dari tabel hasil uji kontribusi keamanan di atas dapat diketahui pertanyaan ke 4 merupakan indikator yang paling besar memberikan kontribusi dari butir-butir pertanyaan yang ada dengan hasil estimate 0,915. Artinya penjagaan keamanan selama 24 jam yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri adalah yang paling berkontribusi dan mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri dari segi faktor keamanan.

**Tabel 15**  
**Hasil Uji Kontribusi Pandangan Islam**

No	Butir Pertanyaan	Estimate
1	Karena investasi tanpa bunga, anda berminat menabung di Bank Svariah Mandiri.	0,939
2	Apakah dengan pengetahuan agama yang anda dimiliki, anda menabung di Bank Svariah Mandiri.	0,722
3	Apakah karena produk yang ditawarkan bank sesuai dengan syariat Islam. anda menabung di Bank Svariah Mandiri	0,660
4	Dengan nisbah bagi hasil yang memuaskan, anda menabung di Bank Svariah Mandiri.	0,642

Sumber : Data diolah

Dari tabel hasil uji kontribusi keamanan di atas dapat diketahui bahwa pertanyaan ke 1 merupakan yang paling berkontribusi dari 4 butir pertanyaan yang ada dengan hasil *estimate* 0,939. Artinya kegiatan usaha Bank Syariah Mandiri yang tanpa bunga adalah yang paling berkontribusi. Sehingga dalam Pandangan Islam nasabah, investasi tanpa bunga adalah yang paling mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Mandiri.

**Tabel 16**  
**Hasil Uji KontribusiPelayanan**

No	Butir Pertanyaan	Estimate
1	Pelayanan yang baik menyebabkan anda menabung di Bank Syariah Mandiri.	0,885
3	Karena citra bank yang baik membuat anda tertarik menabung di Bank Svariah Mandiri.	0,963
4	Anda menabung di Bank Syariah Mandiri karena respon yang cepat dalam menangani permasalahan nasabah dalam menabung.	0,611

Sumber : Data diolah

Dari table hasil uji kontribusi pelayanan di atas dapat diketahui bahwa pertanyaan ke 3 merupakan yang paling berkontribusi dengan hasil *estimate* 0,963. Artinya citra baik dari Bank Syariah Mandiri adalah yang paling berkontribusi dan mempengaruhi minat nasabah dalam menabung.

**Tabel 17**  
**Hasil Uji Kontribusi Minat**

No	Butir Pertanyaan	Estimate
1	Dengan adanya jaminan kemanan pada Bank Syariah Mandiri, dimana anda terjamin dalam kemanan menabung. Apakah anda tertarik untuk memiliki produk yang ditawarkan Bank Syariah	0,780
2	Karena produk dan prosedur kerja Bank Syariah Mandiri sesuai dengan Pandangan Islam, apakah anda berminat memiliki produk	0,666

No	Butir Pertanyaan	Estimate
3	Dari segi pelayanan yang memuaskan kepada nasabah, apakah anda ingin memiliki produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah	0,697

Sumber : Data diolah

Dari tabel hasil uji kontribusi minat dapat diketahui bahwa pertanyaan ke 1 merupakan yang paling berkontribusi dari 3 butir pertanyaan yang ada dengan hasil *estimate* 0,780. Artinya hal keamanan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri dalam menabung adalah yang paling mempengaruhi minat nasabah dalam menabung. Karena dengan adanya jaminan keamanan yang diberikan membuat nasabah merasa aman baik dalam menyimpan uang maupun transaksi yang mereka lakukan.

## SIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN SARAN

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan terkait agar minat nasabah untuk menabung bertambah tinggi. Ada 3 variable independen yang digunakan dalam penelitian ini (Keamanan, Pandangan Islam dan Pelayanan), dan 1 variabel dependen (Minat). Diperoleh hasil bahwa ketiga variabel independen yang ada memiliki pengaruh positif terhadap minat nasabah untuk menabung. Namun dalam variabel Pandangan Islam tidak terjadi hubungan yang signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Keamanan dan Pelayanan lebih berpengaruh terhadap Minat nasabah dalam memutuskan menabung di Bank Syariah Mandiri.

Dalam variable Pelayanan, citra Bank Syariah Mandiri paling berkontribusi terhadap minat nasabah dalam menabung. Citra bank ini tidak terlepas dari pelayanan yang diberikan oleh pegawai bank terhadap permasalahan yang dihadapi oleh nasabah. Sedangkan dalam Pandangan Islam, indikator yang paling berkontribusi adalah investasi tanpa bunga. Hal ini menandakan bahwa nasabah Bank Syariah Mandiri menginginkan investasi tanpa bunga yang dianggap lebih menguntungkan dan maslahat dalam menginvestasikan harta yang mereka miliki. Sedangkan dalam variabel Keamanan, penjagaan selama 24 jam yang dilakukan oleh security adalah yang paling mempengaruhi minat nasabah dalam menabung selain adanya jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Penelitian ini memiliki keterbatasan-keterbatasan. Pertama, Penelitian terbatas pada jumlah responden nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang X yang mengisi kuesioner. Kedua variabel Pandangan Islam memiliki pengaruh yang positif terhadap minat nasabah tetapi tidak terjadi hubungan yang signifikan.

Berdasarkan keterbatasan diatas, penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri, selain pandangan Islam, pelayanan dan keamanan yang diperoleh nasabah. Hal ini dimaksudkan agar dapat dilihat dan dilakukan perbandingan atas faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi

minat nasabah untuk menabung di Bank Syariah Mandiri, baik di cabang X atau pun cabang

lainnya.

Saran yang dapat diberikan kepada Bank Syariah Mandiri Cabang X adalah agar lebih meningkatkan segi pelayanan kepada nasabah, karena hal inilah yang harus ditingkatkan dan dipertahankan. Sedangkan dalam porsi nisbah bagi hasil sebaiknya lebih ditingkatkan, agar masyarakat tertarik untuk menabung di Bank Syariah Mandiri dan tidak kalah dengan kompetitor sesama bank syariah. Untuk keamanan, bertransaksi *via net banking, phone banking* serta *sms banking* sebaiknya diberikan pengamanan ganda, seperti token atau lainnya agar nasabah lebih merasa aman dalam bertransaksi melalui hal tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran dan Al-Hadist

Antasari, Arga Satria; Kertahadi dan Riyadi (2013), Pengaruh Penggunaan *Internet Banking* Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Bontang), Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Antonio, Muhammad Syafi'i (2001), *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani.  
Arifin, Johan (2009) *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, hlm.153.

Bari'ah; Bari'ah and Abidin, Zaenal and Nurtjahjanti, Harlina (2009), Hubungan Antara Kualitas Layanan Bank Dengan Minat Menabung Nasabah Pt Bri Kantor Cabang Ungaran, Undergraduate thesis, UniversitasDiponegoro.

Djamarah, Syaiful Bahri. (2008). *Psikologi Belajar*. Jakarta; PT. Rineka Cipta Elysa, Najachah (2013), Minat Menabung di Bank Mega Syariah CabangSemarang, Undergraduate (S1) thesis, IAIN Walisongo.

Febriasti, Roose Hamidah (2014), Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta. Skripsi thesis, UIN Sunan Kalijaga.

Ghozali, Imam (2008), *Structural Equation Modeling Metode Alternatif Dengan Partial Least Square*, Semarang : Universitas Diponegoro.

Hair, Joseph, F Rolph, E Ronald, Barry J. Babin and William, C Black (2010), *Multivariate Data Analysis a Global Perspective*. Prentice Hall: PearsonEducation,Inc

Irawan, Hendi (2009), Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi minat Nasabah Dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Skripsi.

Kotler, Philip (2002), *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* Djamarah, Syaiful Bahri (2008), *Psikologi Belajar*, Jakarta : PT. Rineka Cipta.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2008), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas, Jakarta : PT. Indeks.

Kuncoro, Mudrajad (2002) *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*, Suhardjono, BPFE Yogyakarta

- Lubis, Irsyad (2010), *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*, Medan: USU Press.
- Muhammad (20015), *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta : Ekonesia
- Purba, Jan Horas V (2012), Tanggapan Nasabah atas Produk Perbankan Studi Kasus BRI Cabang Bogor, Dosen Akademi Manajemen dan STIE Kesatuan
- Rivai, Veithal. 2007. *Bank and Finacial Institution Management: Conventional and Sharia System*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Sarjono, Haryadi dan Julianita, Winda. 2011. SPSS vs LISREL, Sebuah Pengantar, Aplikasi Untuk Riset. Jakarta : Salemba Empat
- Shaleh, Abdul Rachman dan Muhibib Abdul Wahab (004), *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, Jakarta: Prenada Media, hlm 263
- Slameto (2010), *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Sugiyono (2010), *Metode Penelitian Pendidikan; Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, Cetakan IX, Bandung: Alfabeta, h. 207
- Triandaru dan Budisantoso. 2006. Bank dan Lembaga Keuangan Lain. Edisi Kedua. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Wati, Merry (2009), Analisis Perbandingan Minat Masyarakat Untuk Menabung Pada Bank Syariah dan Bank Konvensional (Studi Kasus PT. BRI Syariah dan PT. BRI cabang Pekanbaru), Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Riau, Pekanbaru.
- Wiroso (2009), *Produk Perbankan Syariah*, Jakarta : LPFE Usakti.

