

# **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 diperuntukkan untuk kaum muslim saja, padahal pemikiran demikian tidaklah benar. Bank syariah tidaklah hanya diperuntukkan untuk sekelompok atau golongan tertentu, namun Bank Syariah diperuntukkan 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 mengkhuskan diri bagi nasabah muslim, tetapi juga bagi non muslim. Hal ini membuktikan bahwa bank syariah membuka peluang yang sama terhadap semua nasabah dan tidak membedakan 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 di dunia 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 bervariasi, 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 pelaksanaannya 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 percaya bagi nasabah atau calon

### **Menabung Dalam Perspektif Islam**

Menabung adalah menyisihkan harta kita untuk mempersiapkan suatu pengeluaran penting pada masa mendatang, sehingga pada saatnya tiba

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.

Bedasarkan 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 Teori Minat**

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.

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.

.Firman Allah Swt dalam Surat An-Nisaa' (4:9):

Dalam Al-Qur'an terdapat ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik (Antonio, 2001)

وَلِيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ  
فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

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

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

أَيُّدٌ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِّنْ نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَةٌ ضِعْفَاءُ فَاصَابُهَا إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢٦٦﴾

*“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 keturunannya yang masih kecil. Maka kebun itu diupangin kerasyang mengandung api, lalu terbakarlah. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayatnya kepada kamu supaya kamu memikirkannya”.*

Kedua ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, 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**

Didalam 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.

*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 mencakup respon yang cepat oleh pegawai bank dalam menangani permasalahan yang diterima nasabah.

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

**Pengaruh Keamanan terhadap minat nasabah dalam menabung**

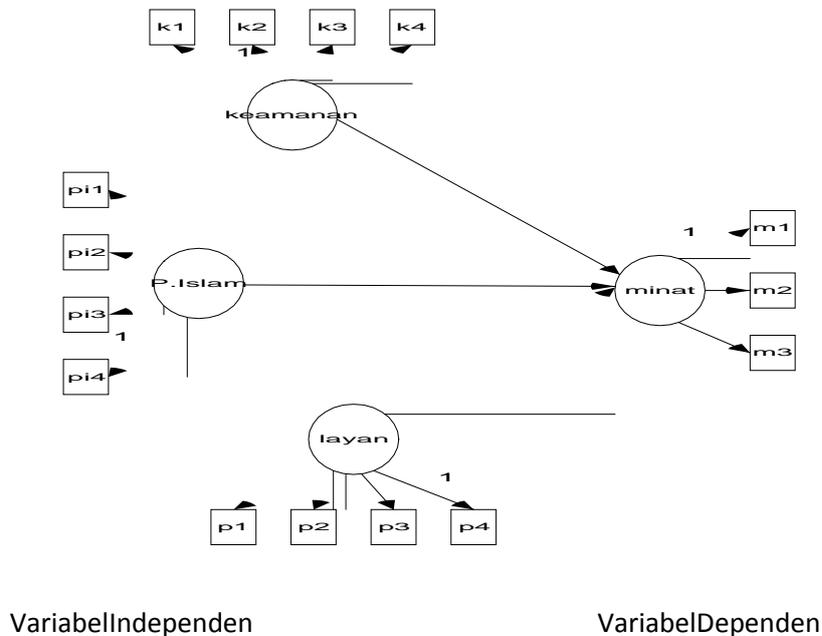
Keamanan dalam menabung adalah hal yang penting dalam sudut pandang nasabah perbankan karena dengan adanya keamanan yang menjamin nasabah, nasabah akan percaya terhadap uang yang mereka simpan atau investasikan di dalam bank. Keamanan dalam perbankan

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*

**KERANGKAKONSEPTUAL**

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



**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 Dependennya 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 Sangat Setuju

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah statistik 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 Uji Reabilitas.

Adapun Uji Validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik 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 :

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

<b>Faktor <i>Loading</i></b>	<b>Sampel Ukuran</b>
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)

Teknik 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 (tidak reliabel)

## 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.

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

**a. Uji Statistik Deskriptif**

**Data Responden**

**Tabel. 1 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.2 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 yang menabung di Bank

Syariah Mandiri Cabang X terbanyak adalah berumur 36-45 tahun

**Tabel 3 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 %
5	Lain-lain	44	36,7 %
<b>Jumlah</b>		<b>120</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Data diolah

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

**Tabel 4 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 Mandiri Cabang X terbanyak adalah responden yang menabung di Bank Syariah berpendidikan terakhir S1.

**Tabel 5 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 diketahuibahwa produk yang paling banyak digunakan adalah produk tabungan.

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

## b. Uji Instrumen

### 1. Pengujian Validitas

**Tabel 6 Hasil Pengujian Validitas Keamanan**

Variabel	Faktor <i>Loading</i>	Keputusan
Keamanan 1	0,626	<i>Valid</i>
Keamanan 4	0,915	<i>Valid</i>

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 indikator tersebut tidak diikuti sertakan dinyatakan bahwa data tidak *valid* sehingga dalam pengujian berikutnya.

**Tabel. 7 Hasil Pengujian Validitas Pandangan Islam**

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

Sumber: data diolah

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

**Tabel.8 Hasil Pengujian Validitas Pelayanan**

Variabel	Faktor <i>Loading</i>	Keputusan
Pelayanan 1	0,885	<i>Valid</i>
Pelayanan 3	0,963	<i>Valid</i>
Pelayanan 4	0,611	<i>Valid</i>

Sumber: data diolah

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

**Tabel 9 Hasil Pengujian Validitas Minat**

Variabel	Faktor <i>Loading</i>	Keputusan
Minat 1	0,780	<i>Valid</i>
Minat 2	0,666	<i>Valid</i>
Minat 3	0,697	<i>Valid</i>

Sumber: data diolah

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

## 2. Pengujian Reliabilitas

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

**Tabel.10 Hasil Pengujian Reliabilitas**

Variabel	Items	<i>Cronbach's Coefficient</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 Coefficient 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.11 Hasil Uji *Goodness of Fit***

Goodness of fit index	Hasil Perhitungan	Criteria ( <i>cut-off vaulue</i> )	Kesimpulan
(Chi-Square)	83,380	Diharapkan kecil	Tidak <i>goodness of fit</i>
Significance	0,001	≥ 0,05	Tidak <i>goodness of fit</i>
RMSEA $\chi^2$	0,079	≤ 0,10	<i>Goodness of fit</i>
NFI	0,871	≥ 0,97	<i>Marginal fit</i>
RFI	0,823	≥ 0,97	<i>Marginal fit</i>
TLI	0,916	≥ 0,97	<i>Marginal fit</i>
CFI	0,939	≥ 0,97	<i>Marginal fit</i>
GFI	0,889	≥ 0,97	<i>Marginal fit</i>
AGFI	0,820	≥ 0,97	<i>Marginal fit</i>

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.12 Uji Hipotesis Teori**

	Estimate	P
Minat ↔ Keamanan	0,368	0,005
Minat ↔ PI	0,019	0,845
Minat ↔ 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  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  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  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak sehingga pengaruh positif dari faktor pandangan Islam terhadap Minat tidak signifikan. Pandangan Islam tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah

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  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  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 bank tersebut.

### e. Uji Kontribusi

**Tabel.13 Hasil Uji Kontribusi Keamanan**

No	Butir Pertanyaan	<i>Estimate</i>
1	Karena adanya jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), anda menabung di Bank Svariah Mandiri	0,626
4	Karena adanya penjagaan <i>security</i> 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.14 Hasil Uji Kontribusi Pandangan Islam**

No	Butir Pertanyaan	<i>Estimate</i>
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.15 Hasil Uji Kontribusi Pelayanan**

No	Butir Pertanyaan	<i>Estimate</i>
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.16 Hasil Uji Kontribusi Minat**

No	Butir Pertanyaan	<i>Estimate</i>
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
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 merekalakukan.

**SIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN SARAN**

Penelitian ini diharapkan dapat

memberikan kontribusi bagi perusahaan terkait agar minat nasabah untuk menabung bertambah tinggi. Ada 3 variabel 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 variabel 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 hartanya 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.

## DAFTARPUSTAKA

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, Universitas Diponegoro.
- Djamarah, Syaiful Bahri. (2008). *Psikologi Belajar*. Jakarta; PT. Rineka Cipta
- Elysa, Najachah (2013), Minat Menabung di Bank Mega Syariah Cabang Semarang, 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: Pearson Education, 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 : Ekonisia
- 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:  
Convensional and Sharia System.*  
Jakarta: Raja Grafindo Persada

Sarjono, Haryadi dan Julianita, Winda.  
2011. SPSS vs LISREL, Sebuah  
Pengantar, Aplikasi Untuk Riset.  
Jakarta : Salemba Empat

Sekaran, Uma (2011), *Metodologi Penelitian  
untuk Bisnis*, Jakarta : Salemba Empat

Shaleh, Abdul Rachman dan Muhibb Abdul  
Wahab (2004), *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.

