



**PENGARUH MINAT MASYARAKAT TERHADAP
KEPUTUSAN MENABUNG DI BANK BNI SYARIAH CABANG
FATMAWATI**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Manajemen Perbankan Syariah

Disusun Oleh:

Nama : NADIAH ZUIZZAH
NPM : 2015570074

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
1440 H/2019 M**

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadiah Zuizzah
NPM : 2015570074
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Judul Skripsi : Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Keputusan Menabung
di Bank BNI Syariah Cabanag Fatmawati

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 18 Jumadil Akhir 1440 H
23 Februari 2019 M

Yang Menyatakan,



Nadiah Zuizzah

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati”** yang disusun oleh **Nadiah Zuizzah**, Nomor Pokok Mahasiswa: **201550074** program studi Manajemen Perbankan Syariah untuk diajukan pada sidang skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 18 Jumadil Akhir 144 H
23 Februari 2019 M

Pembimbing,



Drs. Fakhurrazi, MA.,

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI

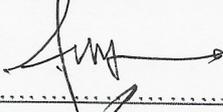
Skripsi yang berjudul: **Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati**. Disusun oleh **Nadiyah Zuizzah**, Nomor Pokok Mahasiswa: **2015570074**. Telah diujikan pada hari/tanggal: **Sabtu, 23 Februari 2019**. Telah diterima dan disahkan dalam siding skripsi (munaqasah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Mamajemen Perbankan Syariah

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

| Nama | Tanda Tangan | Tanggal |
|---|--|----------------------|
| <u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua |  | <u>14 - 3 - 2019</u> |
| <u>Drs. Tajudin, M.A.</u> Sekretaris |  | <u>9 - 3 - 2019</u> |
| <u>Drs. Fakhurrazi, MA.,</u> Pembimbing |  | <u>13 - 3 - 19</u> |
| <u>Nurhidayat, S. Ag., MM.,</u> Penguji I |  | <u>14 - 3 - 2019</u> |
| <u>Drs. Tajudin, MA.,</u> Penguji II |  | <u>9 - 3 - 2019</u> |

FAKULTAS AGAMA ISLAM

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH

Skripsi, 28 Januari 2019

Nadiyah Zuizzah

2015570074

PENGARUH MINAT MASYARAKAT TERHADAP KEPUTUSAN

MENABUNG DI BNI SYARIAH CABANG FATMAWATI

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan BNI Syariah Cabang Fatmawati. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor tersebut terhadap minat nasabah menggunakan BNISyariah Cabang Fatmawati.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian regresi. Populasi penelitian ini adalah 4.683 nasabah pada BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah melalui cara *Non Probability Sampling* dan teknik pengambilan sampel penelitian ini menggunakan teknik *sampling insidental* sebanyak 98 responden. Instrumen pengumpulan data untuk kedua variabel menggunakan kuesioner dan observasi. Validasi instrumen menggunakan korelasi *product moment* untuk uji validitas, dan *Alpha Cronbach* untuk uji reliabilitas. Hasil validasi menunjukkan instrumen penelitian telah memenuhi syarat validitas dan reliabilitas. Pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi sederhana.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah memilih BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati. Hal ini dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,439, nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($3.605 > 2,306$) dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Keputusan mempunyai pengaruh sebesar 11,9% terhadap keputusan menjadi nasabah sedangkan 88,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Kata kunci: *Minat, Keputusan Nasabah*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, Segala puji bagi Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, terutama terhadap diri penulis sendiri, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Keputusan Menabung di BNI Syariah Cabang Fatmawati”.

Shalawat serta salam tercurahkan kepada junjungan kita Rasulullah SAW beserta para sahabatnya, keluarganya dan para pengikutnya hingga akhir zaman kelak, dengan teriring doa semoga kita kelak mendapat syafa'atnya. Aamiin. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Syaiful Bakhri, SH, MH. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Ibu Rini Fatma Kartika, S. Ag M H. selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Bapak Nurhidayat, S.Ag.,MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta
4. Bapak Drs. Fakhurrazi, MA., Sebagai pembimbing Skripsi yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan.

5. Bapak M. Zulfa dan Ibu Nanik selaku Pimpinan Cabang BNI Syariah Cabang Fatmawati, beserta para karyawan yang telah membantu dan memberikan izin untuk dapat melakukan penelitian serta memberi dukungan data.
6. Serta seluruh dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, yang telah memberikan pelayanan terbaik.
7. Bapak dan Ibu yang selalu setia dan sedia mengorbankan waktu, tenaga serta kesabaran diri dalam merawat saya sampai sekarang ini. Terimakasih perihal do'a yang tak pernah henti kau haturkan dan segala usaha yang kau korbakan hingga saya menjadi seperti ini. Segala kasih sayang yang tak pernah luntur walaupun sudah berkali-kali berdosa. Terimakasih karena telah menuntun saya sampai pada titik ini.
8. Dian Afriani dan Reza Hafiz yang sudah bersikeras menyemangati diri saya hingga akhirnya sampai pada tahap ini.
9. Tasya Cintiya yang sudah bersedia menuntun saya mengerjakan skripsi ini sampai tuntas. Terima kasih karena telah membantu dengan sangat tabah.
10. Teruntuk sahabat ku: Rosy Thalia, Niken Ayu Melani, Vani Febri Safitri, Luthfi Adhandita, Annisa Yogyantari, Siti Mulyani, Ana Shirotim Mutoharoh dan Ratih Yulianti yang sudah sama-sama mensupport dengan segala upaya dan do'a. Terima kasih, kalian mengagumkan.
11. Teruntuk seperjuangan : Suci Indah Asih, Dheasy Julianti, Arafah Sa'adah, Silvi Oktavia, Selly Novieni, Fitri Nuraini, Rizy Mia Fathin dan Azizah Nasution terima kasih telah membantu dan memberikan segala do'a hingga akhirnya sampai pada tahap ini.

12. Teruntuk MPS C 2015 dan MPS D 2015 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih telah menemani selama 4 tahun ini. Semoga kelak akan bertemu kembali dalam keadaan yang tentunya lebih baik dari hari ini.
13. Dan terima kasih atas segala do'a dan upaya teman-teman yang telah membantu saya menyelesaikan skripsi ini dengan sangat baik.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena hal tersebut tidak lepas dari kelemahan dan keterbatasan penulis. Akhirnya penulis berharap agar skripsi ini berguna sebagai tambahan ilmu pengetahuan serta dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan dijadikan implikasi selanjutnya bagi mahasiswa.

Billahi Fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat

Jakarta, 18 Jumadil Akhir 1440 H
23 Februari 2019 M

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| LEMBAR PERNYATAAN | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI | iii |
| ABSTRAK | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Identifikasi Masalah | 5 |
| C. Pembatasan Masalah | 6 |
| D. Perumusan Masalah | 7 |
| E. Kegunaan Hasil Penelitian | 7 |
| F. Sistematika Penulisan | 8 |
| BAB II LANDASAN TEORITIS, KERANGKA BERPIKIR DAN HIPOTESIS | |
| A. Landasan Teoritis | |
| 1. Minat | |
| a. Pengertian Minat | 10 |
| b. Unsur-unsur Minat | 11 |
| c. Jenis Minat | 12 |
| d. Faktor-faktor Timbulnya Minat | 13 |
| 2. Masyarakat | |
| a. Pengertian Masyarakat | 15 |
| 3. Bank Syariah | |
| a. Pengertian Bank Syariah | 16 |

| | | |
|----|--|----|
| b. | Tujuan Bank Syariah | 19 |
| c. | Kegiatan Bank Syariah | 20 |
| d. | Struktur Organisasi Bank Syariah | |
| 1) | Dewan Pengawas Syariah..... | 21 |
| 2) | Dewan Syariah Nasional..... | 21 |
| e. | Jasa dan Layanan Produk Bank Syariah | |
| a) | Produk Penghimpunan Dana | 22 |
| 4. | Tinjauan Tentang Keputusan | |
| a. | Perilaku Konsumen..... | 28 |
| b. | Keputusan Konsumen | 29 |
| c. | Proses Pengambilan Keputusan | |
| 1) | Pengenalan Masalah | 30 |
| 2) | Pencarian Informasi | 31 |
| 3) | Evaluasi Alternatif | 31 |
| 4) | Keputusan Pembelian | 32 |
| 5) | Perilaku Pasca Pembelian | 32 |
| d. | Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan..... | 33 |
| B. | Hasil Penelitian yang Relevan | 33 |
| C. | Kerangka Berpikir..... | 35 |
| D. | Hipotesis Penelitian | 35 |

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

| | | |
|----|-------------------------------------|----|
| A. | Tujuan Penelitian | 36 |
| B. | Tempat dan Waktu Penelitian..... | 36 |
| C. | Metode Penelitian | 37 |
| D. | Variabel Penelitian..... | 37 |
| E. | Populasi dan Sampel Penelitian..... | 38 |
| F. | Teknik Pengumpulan Data..... | 39 |
| G. | Instrumen Penelitian | 40 |
| H. | Teknik Analisis Data | |
| 1. | Uji Coba Instrumen | |
| a. | Uji Validitas | 42 |

| | |
|---|----|
| b. Uji Reliabilitas | 43 |
| 2. Uji Persyaratan Analisis | |
| a. Uji Normalitas..... | 44 |
| b. Uji Linieritas | 44 |
| I. Hipotesis Statistik | |
| 1. Uji Regresi Sederhana | 45 |
| 2. Kriteria Penerimaan dan Penolakan Hipotesis..... | 47 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| A. Deskripsi Data | |
| 1. Profil Singkat Bank Negara Indonesia..... | 48 |
| 2. Visi dan Misi BNI Syariah..... | 49 |
| 3. Sejarah BNI Syariah | 49 |
| 4. Produk dan Aplikasi Akad BNI Syariah..... | 52 |
| B. Uji Persyaratan Analisis | |
| 1. Uji Validitas | 78 |
| 2. Uji Reliabilitas | 80 |
| 3. Uji Asumsi Klasik | |
| a. Uji Normalitas..... | 81 |
| b. Uji Linieritas | 83 |
| C. Pengujian Hipotesis | |
| 1. Uji Hipotesis Regresi Linier Sederhana..... | 85 |
| 2. Uji Hipotesis Signifikan..... | 87 |
| 3. Uji Hipotesis Koefisien Korelasi Regresi | 87 |
| 4. Uji Hipotesis Koefisien Determinasi | 89 |
| D. Pembahasan Hasil Penelitian | 90 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | |
| A. Kesimpulan | 91 |
| B. Saran | 91 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Halaman

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 : Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional..... | 19 |
| Tabel 3.1 : Instrumen Penelitian Minat dan Keputusan..... | 40 |
| Tabel 3.2 : Modifikasi Skala Likert | 41 |
| Tabel 4.1 : Hasil Uji Validitas Minat..... | 78 |
| Tabel 4.2 : Hasil Uji Validitas Keputusan | 79 |
| Tabel 4.3 : Rangkuman Hasil Uji Validitas Instrumen..... | 79 |
| Tabel 4.4 : Koefisien Reliabilitas..... | 80 |
| Tabel 4.5 : Hasil Uji Reliabilitas Instrumen | 80 |
| Tabel 4.6 : Hasil Output Uji Normalitas | 82 |
| Tabel 4.7 : Ringkasan Hasil Uji Normalitas | 82 |
| Tabel 4.8 : Hasil Output Uji Linieritas | 83 |
| Tabel 4.9 : Hasil Uji Linieritas | 83 |
| Tabel 4.10 : Ringkasan Hasil Uji Linieritas..... | 84 |
| Tabel 4.11 : Hasil Output Regresi Linier Sederhana | 86 |
| Tabel 4.12 : Hasil Output Koefisien Korelasi..... | 88 |
| Tabel 4.13 : Indeks Korelasi Product Moment | 89 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--------------------------------------|---------|
| Gambar 2.2 : Kerangka Berpikir | 35 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrumen Penelitian

Lampiran 2 Hasil Penghitungan Uji Coba Instrumen

Lampiran 3 Data Hasil Penelitian (Setelah Uji Coba)

Lampiran 4 Data Hasil Pengujian Persyaratan Analisis

Lampiran 5 Data Hasil Pengujian Analisis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah Negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia. Mayoritas penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan Indonesia sebagai pasar yang potensial dalam pengembangan keuangan syariah. Salah satu yang saat ini sudah mulai berkembang dengan pesat yaitu, dengan adanya bank-bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip syariah.

Bank Indonesia selaku regulator dari perbankan di Indonesia sangat mendukung berkembangnya perbankan syariah ini, karena perkembangan bank syariah dapat memberikan daya dukung terciptanya stabilitas sistem keuangan dan perekonomian nasional. Terbukti pada tahun 1997, ketika terjadi krisis moneter yang melumpuhkan perekonomian Indonesia, banyak bank-bank konvensional yang berkembang karena tidak sanggup membayar bunga simpanan masyarakat dengan bunga tinggi. Bank Muamalat Indonesia (BMI) satu-satunya bank syariah di Indonesia, tetap berdiri karena tidak menggunakan instrumen bunga. Hal ini merupakan bukti

bahwa kegiatan berekonomi atau bermuamalah dengan berlandaskan syariah mampu berdiri dan bertahan.¹

Dalam dunia modern sekarang ini, peran perbankan dalam memajukan perekonomian suatu Negara sangat besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank karena konsep dasar dalam perbankan adalah memberikan keamanan, kenyamanan dan kemudahan bagi masyarakat dalam menjaga dan memelihara serta memajemen keuangannya.²

Masyarakat telah menegetahui apa itu bank syariah, tetapi mereka tidak tahu produk-produk yang ditawarkan bank syariah. Alasannya tidak menggunakan jasa bank syariah menilai bahwa fasilitas penunjang yang diberikan masih kalah dengan fasilitas yang ditawarkan oleh bank konvensional kecuali orang yang mempunyai keinginan kuat menabung pada bank syariah dikarenakan menghindari unsur riba. Pemahaman dan pengetahuan masyarakat yang baik tentang bank syariah akan mempengaruhi pandangan masyarakat terhadap bank syariah tergantung dengan apa yang mereka ketahui. Jika pengetahuan tentang bank syraiah rendah maka dalam memandang bank syariah pastinya rendah pula.³

Begitu pentingnya dunia perbankan sehingga ada anggapan bahwa bank merupakan "nyawa" untuk menggerakkan roda perekonomian suatu

¹ Ika Yuli Pratiwi, "Perkembangan Bank Syariah"
<https://www.kompasiana.com/ikayulip/572ac4d3f1927349059f6b6f/perkembangan-bank-syariah-di-indonesia> diakses pada tanggal 01 Oktober 2018 pukul 13:28 WIB

² Rahmat Hidayat, *Efisiensi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014:294)

³ <https://reryslbs.wordpress.com/2013/05/20/mengukur-tingkat-pengetahuan-masyarakat-terhadap-perbankan-syariah/>. Diakses pada tanggal 01 Oktober 2018 pukul 13:39 WIB

Negara. Anggapan ini tentunya tidak salah karena fungsi bank sebagai lembaga keuangan sangatlah viral, misalnya dalam hal penciptaan uang mengedarkan uang untuk memajukan kegiatan usaha, tempat melakukan investasi dan jasa keuangan lainnya.⁴

Dalam sistem perbankan di Indonesia terdapat dua macam sistem operasional perbankan yaitu bank konvensional dan bank syariah. menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 Bank Konvensional adalah bank yang melaksanakan kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁵ Berbeda dengan Bank Syariah yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*adl' wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*) serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram.⁶

Di tahun 2018 ini, semua bank meningkat dalam sektor modal. Yakni dari Dana Pihak Ketiga (DPK). Dikarenakan DPK memiliki modal rata-rata diatas 80%. Itu berarti, seluruh pihak bank hanya menyiapkan + 20% atau lebih. Terlepas dari itu, bank Konvensional jauh lebih diunggulkan dari segala sektor asset. Dikarenakan menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Bank Konvensional memiliki cabang kantor lebih banyak dibanding Bank Syariah. Walaupun begitu, Dewan Pengawas Syariah (DPS) tetap optimis

⁴ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012)

⁵ Pasal 1 Butir 1 UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan Sebagaimana diubah dengan UU Nomor 10 Tahun 1998

⁶ https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan_Kelembagaan.aspx. Diunduh oleh penulis tanggal 02 Oktober 2018, pukul 16.00 WIB

bahwasanya Bank Syariah masih bisa membandingi Bank Konvensional. Itu dikarenakan, data yang dikeluarkan oleh Statistik Perbankan Syariah (SPS) menyatakan Bank Syariah lebih tinggi persentase pertumbuhannya dibanding Bank Konvensional. Akan tetapi, itu tidak bias menjamin kelangsungan pertumbuhan nasabah secara stabil. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat kestabilan pertumbuhan nasabah.⁷

Ketertarikan masyarakat terhadap ekonomi Islam semakin berkembang. Hal ini ditandai dengan mulai munculnya lembaga-lembaga syariah. Salah satunya Bank Syariah, lembaga keuangan yang kegiatan usahanya tidak menerapkan sistem bunga seperti pada Bank Konvensional, melainkan menggunakan sistem bagi hasil.

Keberadaan perbankan Islam di tanah air telah mendapatkan pijakan kokoh setelah lahirnya Undang-Undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 yang direvisi melalui Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, yang dengan tegas mengakui keberadaan dan berfungsinya bank bagi hasil atau bank Islam. Menjelaskan bahwasanya bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Fungsi menghimpun dan menyalurkan dana itu berkaitan erat dengan kepentingan

⁷ Muhammad Dicki Wahyudi, “*Bank Konvensional vs Bank Syariah, siapa yang lebih Unggul Dalam Segi Sistem dan Pertumbuhan Nasabah?*”. <https://www.kompasiana.com/muhammaddickiwahyudivall007/5af653dfdd0fa80e93591d23/bank-konvensional-vs-bank-syariah-siapa-yang-lebih-unggul-dalam-segi-sistem-dan-pertumbuhan-nasabah?page=all> diakses pada tanggal 02 Oktober 2018 pukul 13.55 WIB

umum. Perbankan harus dapat menyalurkan dana tersebut kebidang-bidang yang produktif, bagi pencapaian sasaran pembangunan.⁸

Penulis melihat ada beberapa faktor penyebab mengapa bank syariah lambat bermetamorfosis di kempomponnya. Beberapa faktor yaitu :

1. Faktor Sosialisasi, Bank Syariah kurang mendapat tempat dihati masyarakat karena kurangnya informasi tentang apa itu Bank Syariah? apa keuntungannya menabung di Bank Syariah.
2. Faktor Sumber Daya Manusia, seperti kita ketahui bahwa negara kita adalah negara muslim terbesar di dunia, akan tetapi mengapa banyak orang di negara kita malah menuntut ilmu keluar negeri, belajar tentang Islam bukankah seharusnya kita yang mengajari mereka tentang dasar-dasar Islam, aturan Islam dll.⁹

Maka dari itu penulis akan menuangkan dan membahas dalam bentuk proposal skripsi dengan judul **“Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Keputusan Menabung di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati”**

B. Identifikasi Masalah

Sebelum peneliti merumuskan masalah penelitian, hendaknya terlebih dahulu peneliti melakukan identifikasi permasalahan yang terkait dengan judul yang diajukan. Terkait dengan banyaknya penduduk muslim di

⁸ Mariam Darus Badrusalam, *Aneka Hukum Bisnis*, (Bandung: Alumni, 1994), h.106.

⁹ Kasmir, SE., MM, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010)

Indonesia yang seharusnya menggunakan jasa perbankan syariah, eksistensi perbankan konvensional faktanya lebih menarik nasabah muslim dan non muslim untuk menggunakan jasa perbankan konvensional dibanding perbankan syariah. oleh sebab itu maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Masyarakat belum sepenuhnya memahami manfaat menabung di Bank Syariah.
2. Kurangnya sosialisasi dari pihak bank .
3. Kurangnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Faktor apakah yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan BNI Syariah?
2. Seberapa besar pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap minat nasabah menggunakan BNI Syariah?

D. Pembatasan Masalah

Setelah penyusun menjabarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah, agar bahasan dapat terfokus dan tidak melebar, kemudian penyusun merumuskan masalah dengan terfokus pada **“Bagaimana Minat Masyarakat untuk Menabung di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati?”**

E. Kegunaan Hasil Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dikemukakan, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak, antara lain :

1. Bagi Akademisi

Karya Ilmiah ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat pengguna jasa bank BNI Syariah Cabang Fatmawati dan dapat memberikan kontribusi positif bagi para akademisi selanjutnya, agar dapat menjadi acuan atau sumber Informasi dibidang pengembangan jasa pelayanan Bank Syariah.

2. Bagi Praktisi

Sebagai informasi dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk melakukan perbaikan di dalam peningkatan kualitas pelayanan kepada nasabah. Serta hasil penelitian ini dapat digunakan bagi pembaca dan sebagai acuan untuk melaksanakan penelitian yang berkaitan dengan masalah ini.

3. Bagi Masyarakat

Memberikan informasi kepada masyarakat mengenai jasa bank BNI Syariah Cabang Fatmawati. menjadi bahan pertimbangan masyarakat dalam memilih perbankan yang sesuai dengan kebutuhan kemaslahatan dunia dan akhirat.

4. Bagi Bank Syariah

Menjadi masukan yang berarti dalam rangka mempertahankan nasabah yang sudah ada dan menambah jumlah nasabah baru.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan bertujuan untuk mempermudah pemahaman dan penelaahan penelitian. Dalam proposal penelitian ini, sistematika penulisan terdiri atas lima bab, masing-masing uraian yang secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini merupakan pendahuluan yang materinya sebagian besar menyempurnakan usulan penelitian yang berisikan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORITIS, KERANGKA BERPIKIR DAN HIPOTESIS

Dalam bab ini menguraikan teori-teori yang mendasari pembahasan secara terperinci yang memuat tentang landasan teoritis, hasil penelitian yang relevan, kerangka berpikir dan hipotesis penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisikan tentang pengembangan metodologi yang terdiri dari tujuan operasional penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode penelitian, variabel penelitian, populasi dan sampling penelitian, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, teknik analisis data dan hipotesis statistik.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisikan tentang hasil penelitian serta pembahasan hasil penelitian yang terdiri dari deskripsi data, uji persyaratan analisis, pengujian hipotesis dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisikan tentang kesimpulan dari hasil penelitian serta saran yang akan diberikan penulis kepada pihak yang membutuhkan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS, KERANGKA BERPIKIR DAN HIPOTESIS

A. Landasan Teoritis

1. Minat

a. Pengertian Minat

Tiap individu mempunyai kecenderungan fundamental untuk berhubungan dengan sesuatu yang berada dalam lingkungannya, jika sesuatu itu memberikan kesenangan pada dirinya kemungkinan ia berminat terhadap sesuatu itu.

Minat muncul apabila individu tertarik kepada sesuatu karena sesuai dengan kebutuhannya atau merasakan bahwa sesuatu yang akan dipelajari dirasakan berarti bagi dirinya. Kebutuhan disini yaitu seperti kebutuhan akan aktualisasi diri, kebutuhan estitas, kebutuhan kognitif, kebutuhan akan penghargaan, kebutuhan cinta dan rasa akan memiliki, kebutuhan akan keamanan dan kebutuhan fisiologi.¹

Dilihat dari segi bahasa berarti “kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu; gairah; keinginan”.² Dalam ensiklopedi umum disebutkan bahwa minat adalah “kecenderungan bertingkah laku yang terarah pada objek bagian kegiatan atau pengalaman tertentu.”³

¹ Nigel C. Benson dan Simon Grove, *Mengenal Psikologis For Beginners*, (Bandung: Mizan, 2000), cet. Ke-1, hal. 110

² Tim Penyusun Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), cet Ke-3, hal. 583

³ Hasan Shadily, *Ensiklopedi Umum*, (Jakarta: Ichtian Barn-Van Hoeve, (983), jilid IV, h. 2252

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.⁴

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.”Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang dikarenakan hal tersebut datang dari dalam diri seseorang yang didasarkan rasa suka dan tidak adanya paksaan dari pihak luar. Dengan kata lain, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang memaksa.⁵

b. Unsur-unsur Minat

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Abdurahman Abror dalam bukunya Psikologi Pendidikan bahwa minat itu mengandung tiga unsur, yaitu:

- 1) Unsur kognisi (mengenal) dalam pengertian bahwa minat itu didahului oleh pengetahuan dan informasi mengenai objek yang dituju oleh minat tersebut.
- 2) Unsur emosi (perasaan) karena dalam partisipasi atau pengalaman itu disertai dengan perasaan tertentu (biasanya perasaan senang)

⁴ Djamarah, Syaiful Bahri, 2008. *Psikologi Belajar*. Jakarta, PT Rineka Cipta h.132

⁵ Slameto, 2010. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, h. 180

3) Unsur konasi (kehendak) merupakan kelanjutan dari dua unsur diatas yaitu diwujudkan dalam bentuk kemauan dan hasrat untuk melakukan suatu kegiatan.⁶

Dengan unsur-unsur yang dikandung oleh minat tersebut maka minat dapat dianggap sebagai respon sadar, sebab kalau tidak demikian maka minat tidak akan memiliki arti.

c. Jenis Minat

- 1) Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan. Sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- 2) Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Minat ekstrinsik adalah minat berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
- 3) Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: expressed interest, manifest interest, tested interest dan inventoried interest.⁷

⁶ Abdurahman Abror, Psikologi Pendidikan, (Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 1993), cet. Ke-4 h. 112

⁷ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam, Jakarta: Prenada Media, 2004, hal. 265-267

d. Faktor-Faktor Timbulnya Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat suatu konsumen dalam membeli suatu produk dapat dilihat dari segi eksternal dan internal. Faktor-faktor yang berasal dari lingkungan eksternal individu yang sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam membeli suatu produk. Yang termasuk faktor eksternal adalah faktor budaya dan faktor sosial. Sedangkan dari faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari lingkungan internal yang berpengaruh terhadap minat dalam membeli suatu produk, yang terdiri dari:

1) Faktor Pribadi

Dalam minat suatu pembelian produk, faktor pribadi juga mempengaruhi seorang individu. Faktor tersebut terdiri dari: umur dan tahapan dalam siklus hidup, pekerjaan keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri.

2) Faktor Psikologi

Faktor psikologi adalah salah satu faktor yang cukup dominan dalam menentukan minat pembelian suatu produk, sebab pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pola hidup keluarga dan kepribadiannya. Selain dua faktor yang telah dijelaskan diantara faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi minat sebab/konsumen untuk membeli suatu produk. Faktor eksternal yang terdiri dari stimulasi pemasaran yaitu produk, pemasaran,

promosi, sosial-ekonomi, harga budaya dan politik. Faktor-faktor adalah sebagai berikut:

a) Produk

Produk adalah segala sesuatu yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan manusia ataupun organisasi.⁸ Pengertian produk secara umum juga dikemukakan oleh beberapa para ahli. Menurut Philip Kotler produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar agar diperhatikan, diminta, dipakai atau dikonsumsi sehingga memuaskan keinginan atau kebutuhan.⁹

b) Promosi

Promosi dalam sistem ekonomi syariah harus memperhatikan nilai-nilai kejujuran dan menjauhi penipuan. Media atau saran yang digunakan harus sesuai dengan prinsip syariah.¹⁰ Menurut Indriyo Gitosundarmo promosi merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Adapun alat-alat yang dapat digunakan untuk

⁸ Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: CAPS, 2013), cet Ke-3, hal.65

⁹ Philip Kotler dan Gary Amstrong, “Prinsip-Prinsip Pemasaran”, (Jakarta: Erlanga, 2011) hal. 23

¹⁰ Abdul Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT Grasindo, 2007) cet. Ke-1, hal. 62

mempromosikan suatu produk dapat dipilih beberapa cara, yaitu: iklan, promosi penjualan, publisitas, bauran promosi.¹¹

c) Harga

Menurut Kotler harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Perusahaan menetapkan harga dalam berbagai cara. Didalam perusahaan kecil, seringkali ditetapkan oleh manajemen pemasaran saja. Namun pada perusahaan-perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh para manajer divisi atau manajer produk.¹² Istilah harga dalam bisnis asuransi biasanya disebut dengan premi.

d) Sosial ekonomi

Sosial ekonomi didefinisikan sebagai kegiatan yang mempelajari hubungan antara masyarakat, yang didalamnya terjadi interaksi sosial dengan ekonomi. Sosial-ekonomi mengkaji masyarakat, yang didalamnya terdapat proses dan pola interaksi sosial, dalam hubungannya dengan ekonomi.¹³

2. Masyarakat

Menurut Syaikh Taqyuddin An-Nabhani, sekelompok manusia dapat dikatakan sebagai sebuah masyarakat apabila memiliki pemikiran, perasaan, serta sistem/aturan yang sama. Dengan kesamaan-kesamaan

¹¹ Philip Kotler dan Kevn Lane Keller, manajemen pemasaran, (Jakarta: PT INDEKS, 2007), Edisi, 12 jilid 2, hal 244

¹² Fandi Tjiptono, Gregerorius Chandra dan Dadi Andrian, *Pemasaran Strategie*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), h. 45

¹³ Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2011), Cet. 2, h. 11

tersebut, manusia kemudian berinteraksi sesama mereka berdasarkan kemaslahatan.

Masyarakat adalah sekelompok orang yang membentuk sebuah sistem semi tertutup (atau semi terbuka), di mana sebagian besar interaksi adalah antara individu-individu yang berada dalam kelompok tersebut. Kata "masyarakat" sendiri berakar dari kata dalam bahasa Arab, musyarak. Lebih abstraknya, sebuah masyarakat adalah suatu jaringan hubungan-hubungan antar entitas-entitas. Masyarakat adalah sebuah komunitas yang interdependen (saling tergantung satu sama lain). Umumnya, istilah masyarakat digunakan untuk mengacu sekelompok orang yang hidup bersama dalam satu komunitas yang teratur.¹⁴

3. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.¹⁵ Menurut Muhammad, Bank Syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Bank Islam atau bank Syari'ah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga.¹⁶

¹⁴<https://id.wikipedia.org/wiki/Masyarakat> diunduh pada tanggal 02 Oktober 2018 pukul 18.50 WIB

¹⁵ Dadan Mutaqqin, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah Bank, LKM, Asuransi dan Rasuransi*, Yogyakarta: Safiria Imania Press, 2008, h. 14

¹⁶ Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: AMPYKPN, 2002 h. 13

Q.S : An-Nissa Ayat [161]

وَأَخَذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ

بِالْبَاطِلِ ۗ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا

*“dan disebabkan mereka memakan **riba**, padahal sesungguhnya mereka dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir diantara mereka itu siksa yang pedih.”*

Bank Islam atau biasa disebut bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan atau perbankan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam. Berdasarkan pengertian tersebut, bank Islam berarti bank yang tata cara bermu'amalat secara Islam yakni mengacu kepada ketentuan Al-Qur'an dan Hadits. Atau dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'at Islam.¹⁷ Kemudian diperjelas lagi dengan adanya Undang-Undang RI no. 21 tahun 2008 tanggal 16 Juli tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. dimana yang dimaksud dengan Perbankan Syariah adalah segala

¹⁷ *Ibid*, h. 13

sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan pengertian dari masing-masing lembaga seperti Bank Syariah, Bank Umum Syariah, BPRS dan UUS adalah sebagai berikut.¹⁸

- 1) Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.
- 2) Bank Umum Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
- 3) Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu Bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.

Bank adalah sebuah lembaga perantara antara pihak yang surplus dana dengan pihak yang minus dana. Bank syariah memiliki keistimewaan yang membuatnya berbeda dengan bank konvensional.

¹⁸ Undang-Undang RI Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah

Perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional disajikan dalam tabel berikut ini¹⁹

Table 2.1

| BANK SYARIAH | BANK KONVENSIONAL |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> -Melakukan investasi yang halal -Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli atau sewa -<i>Proffit dan falah oriented</i> -hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan -Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah | <ul style="list-style-type: none"> -Investasi yang halal dan haram -Memakai perangkat bunga -<i>Proffit oriented</i> -Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitur-kreditur -Tidak terdapat dewan sejenis |

b. Tujuan Bank Syariah

Bank syariah memiliki tujuan yang lebih luas dibandingkan dengan bank konvensional, berkaitan dengan keberadaannya sebagai institusi komersial dan kewajiban moral yang disandangnya. Selain bertujuan meraih keuntungan sebagaimana layaknya bank konvensional pada umumnya, bank syariah juga mempunyai tujuan diantaranya sebagai berikut:

¹⁹ M. Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006, h. 16.

- 1) Menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat.
- 2) Meningkatkan partisipasi masyarakat banyak dalam proses pembangunan.
- 3) Membentuk masyarakat agar berfikir secara ekonomis dan berperilaku bisnis untuk meningkatkan kualitas hidupnya.
- 4) Berusaha bahwa metode bagi hasil pada bank syariah dapat beroperasi, tumbuh dan berkembang melebihi bank-bank dengan metode lain.²⁰

c. Kegiatan Bank Syariah

Kegiatan utama dari Bank Syariah selalu terkait dengan masalah uang antara lain :

- 1) Memindahkan uang
- 2) Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening koran
- 3) Membeli dan menjual surat-surat berharga
- 4) Membeli dan menjual cek, surat wesel dan kertas dagang
- 5) Memberi jaminan bank²¹

d. Struktur Organisasi Bank Syariah

Bank syariah dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, tetapi struktur yang amat membedakan antara Bank syariah dan Bank

²⁰ Edy Wibowo dan Untung Handy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005, h. 37

²¹ Imamudin Yuliadi, *Ekonomi Islam Sebuah, Pengantar*, Yogyakarta, LPPI, 2001, Cet. 1, h. 127

Konvensional adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank. Dan adanya Dewan Syariah Nasional yang bertugas mengawasi produk-produk lembaga keuangan Syariah agar sesuai dengan Syariah Islam.²²

1) Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Peran utama para ulama dalam dewan pengawas syariah adalah mengawasi jalannya operasional bank sehari-hari agar selalu sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah. dewan pengawas syariah harus membuat pernyataan secara berkala (biasanya tiap tahun) bahwa bank diawasi telah berjalan sesuai dengan ketentuan syariah. tugas lain dari dewan pengawas syariah adalah meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari bank yang diawasinya. Dengan demikian, dewan pengawas syariah bertindak sebagai penyaring pertama sebelum suatu produk diteliti kembali dan difatwakan oleh dewan syariah nasional.

2) Dewan Syariah Nasional (DSN)

Dewan syariah nasional dibentuk pada tahun 1997 dan merupakan hasil rekomendasi lokakarya reksadana syariah pada bulan juli tahun yang sama. Fungsi utama dewan syariah nasional adalah mengawasi produk-produk lembaga keuangan syariah agar sesuai

²² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank syariah*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 30-32.

dengan syariah Islam, meneliti dan memberi fatwa bagi produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga keuangan syariah. Selain itu Dewan Syariah Nasional bertugas memberikan rekomendasi para ulama yang akan ditugaskan sebagai Dewan Syariah Nasional pada suatu lembaga keuangan syariah.²³

e. Jasa Layanan dan Produk Bank Syariah

Jasa layanan dan produk bank syariah ialah sebagai berikut :

Sama seperti bank konvensional, bank syariah juga berperan dalam menghimpun dana dari pihak yang kelebihan dana dan menyalurkan kepada pihak yang kekurangan dana. Sehingga, bank syariah memiliki produk-produk yang tergolong dalam:

a) Produk Penghimpunan Dana

(1) Tabungan Wadiah

Berdasarkan undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan

²³ *Ibid, hal 31-32*

berdasarkan prinsip-prinsip syariah. dalam hal ini, dewan syariah nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip wadiah dan mudharabah.²⁴

Tabungan wadiah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan wasiah, bank syariah menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah*. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang tersebut dana atau barang yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana atau barang tersebut. Sebagai konsekuensinya, bank bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemiliknya menghndaki. Disisi lain, bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan

²⁴ Adiwarmarman A. Karim, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007) edisi-3, hal. 297

dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut.²⁵

Mengingat *wadi'ah yad dhamanah* ini mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qardh*, maka nasabah penitip dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk membagi hasilkan keuntungan harta tersebut. Namun demikian, bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan dimuka. Dengan kata lain, pemberian bonus merupakan kebijakan bank syri'ah semata yang bersifat sukarela.²⁶

(a) Macam-Macam Wadiah

Pada pelaksanaannya, *wadi'ah* terdiri dari dua jenis, yaitu:

- *Wadi'ah yad al-amanah*

Wadi'ah yad al-amanah adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.

²⁵ Adywarman A. Karim, *Bank Islam Analisa Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada: 2007), edisi-3, h. 298

²⁶ *Ibid*, h. 299

- *Wadi'ah yad adh-dhamanah*

Wadi'ah yad al-amanah adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang atau uang dapat memanfaatkan barang atau uang titipan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang atau uang tersebut menjadi hak penerima titipan. Pada prinsip transaksi ini, pihak yang menitipkan barang atau uang tidak perlu mengeluarkan biaya, bahkan atas kebijakan pihak yang menerima titipan pihak yang menitipkan dapat memperoleh manfaat berupa bonus atau hadiah.²⁷

(2) **Tabungan Mudharabah**

Tabungan mudharabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. Dalam hal ini, bank syariah bertindak sebagai mudharib (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai shaibul mal (pemilik dana). Dari hasil pengelola dana mudharabah, bank syariah akan membagi hasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana

²⁷ Sunarto Zulkifli, *Panduan Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003) cet-1 h. 34

tersebut bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun apabila yang terjadi adalah kesalahan pemahaman manajemen terkait pengelolaan, bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut.²⁸

Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.²⁹

(a) Tujuan dan Manfaat Tabungan Mudharabah

Tujuan dan manfaat tabungan *mudhrabah* dapat dilihat dari kepentingan bank dan juga kepentingan nasabah. Dari kepentingan bank antara lain :

- Sumber pendanaan bank baik
- Salah satu sumber pendapatan

Sedangkan dari kepentingan nasabah antara lain :

- Kemudahan dalam pengelolaan likuiditas baik dalam hal penyetoran, penarikan, transfer dan pembayaran transaksi yang fleksibel.
- Dapat memperoleh bonus atau bagi hasil.³⁰

²⁸ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 299-300

²⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta : EKONOSIA, 2004), h. 59

³⁰ Julius R. Latumaerisa, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta : Salemba Empat, 2012) h. 336

(3) Giro

Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.³¹ Pada umumnya, bank syariah menggunakan akad *al-wadiah* pada rekening giro. Nasabah yang membuka rekening giro berarti melakukan akad *wadiah* ‘titipan’.³²

(4) Deposito

Deposito adalah prinsip bagi hasil (*profit Sharing*) merupakan karakteristik umum dari landasan dasar bagi operasional bank syariah secara keseluruhan.³³

Deposito menurut Undang-undang No. 21 Tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/atau UUS. Deposito merupakan dana yang

³¹ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 61

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan teori Ke Praktik*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004) h. 155

³³ *Ibid.*, h. 137

dapat diambil sesuai dengan perjanjian berdasarkan jangka waktu yang disepakati. Penarikan deposito hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, misalnya deposito dapat dicairkan setelah satu bulan.³⁴ Sedangkan deposito mudharabah merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak beretentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan akad perjanjian yang dilakukan antara bank dan nasabah investor.³⁵

4. Tinjauan Tentang Keputusan

a. Perilaku Konsumen

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, perilaku konsumen adalah studi bagaimana individu, kelompok dan organisasi memilih, membeli, menggunakan dan menempatkan barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka.³⁶

Menurut Kotler, factor-faktor utama yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen adalah sebagai berikut³⁷ :

1) Faktor kebudayaan

Faktor-faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen. Pemasar harus

³⁴ Ismail. *Perbankan Syariah*, (Jakarta Kencana Media Group, 2013), h. 91

³⁵ Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Ke Aplikasi*, (Jakarta: Kencana: Media Group, 2010), h. 26

³⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2009) h. 166

³⁷ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Op.Cit*, h.166-179

memahami peran yang dimainkan oleh kultur, sub-kultur dan kelas social pembeli.

2) Faktor Sosial

Perilaku seseorang konsumen yang dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti perilaku kelompok acuan (kelompok referensi), keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku pembelian.

3) Faktor Pribadi

Keputusan seorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Factor pribadi meliputi usia dan tahap dalam siklus hidup pembeli, pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup dan nilai.

4) Faktor Psikologis

Pilihan pembelian seseorang dipengaruhi pula oleh empat factor psikologis utama, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan (learning) serta keyakinan dan sikap.

b. Keputusan Konsumen

Menurut Kotler dan Garry, keputusan pembelian merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan, yaitu ketika konsumen benar-benar membeli produk. Pengambilan keputusan merupakan suatu

kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dana mempergunakan barang yang ditawarkan oleh produsen.³⁸

Keputusan pembelian menurut Schiffman dan Kanuk adalah suatu keputusan seorang dimana dia memilih salah satu dari beberapa ditawarkan konsumen dapat mengambil keputusan yang terbaik dari yang ditawarkan.³⁹

c. Proses Pengambilan Keputusan

Proses psikologis dasar yang memainkan peranan penting dalam memahami bagaimana konsumen secara actual mengambil keputusan pembelian. Proses pengambilan keputusan diawali dengan adanya kebutuhan yang berusaha untuk dipenuhi dengan beberapa alternative sehingga perlu dilakukan evaluasi yang bertujuan untuk memperoleh alternative terbaik dari persepsi konsumen.⁴⁰

1) Pengenalan Masalah

Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal. Pemasar harus mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu dengan mengumpulkan informasi dari

³⁸ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Jilid 1, (Jakarta: Prehalindo, 2001) h, 165.

³⁹ <http://www.pendidikanekonomi.com/2012/10/pengertian-keputusan-pembeliankonsumen.html> diakses pada tanggal 6 Oktober 2018 Pukul 15:16 WIB

⁴⁰ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Op. Cit.*, h. 184

sejumlah konsumen. Lalu mereka dapat mengembangkan strategi pemasaran yang memicu minat konsumen.⁴¹

2) Pencarian Informasi

Setelah mengenali keinginan dan kebutuhannya, konsumen akan atau tidak akan mencari informasi lebih banyak. Tahap kedua dalam proses pengambilan keputusan beli ini menunjukkan bahwa konsumen dapat mempertimbangkan segi manfaat dan pengorbanannya untuk mendapatkan informasi. Manfaatnya dapat berupa: menemukan harga terbaik, mendapat modal yang paling diinginkan, mencapai kepuasan akhir dengan keputusan beli tersebut. Sedangkan pengorbannya meliputi: waktu dan biaya informasi, pengorbanan psikologis dalam mengolah informasi.

3) Evaluasi Alternatif

Tahap ketiga dalam pengambilan keputusan beli adalah mengevaluasi berbagai alternative pembelian. Konsumen akan menggunkan informasi yang disimpan dalam memori dan diperoleh dari sumber luar untuk mengembangkan sejumlah kriteria. Standar ini akan membantu konsumen mengevaluasi dan membandingkan berbagai alternatif. Beberapa konsep dasar yang akan membantu kita memahami proses evaluasi : Pertama, konsumen berusaha memuaskan sebuah kebutuhan. Kedua, konsumen mencari manfaat tertentu dari produk. Ketiga,

⁴¹ *Ibid.*,

konsumen melihat masing-masing produk sebagai sekelompok atribut dengan berbagai kemampuan untuk mengahntarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan ini.⁴²

4) Keputusan Pembelian

Setelah mengevaluasi berbagai alternatif yang ada, sekarang tiba saatnya bagi konsumen untuk membuat keputusan apakah membeli atau tidak diantara alternatif yang ada. Jika dianggap bahwa keputusan yang dibuat adalah membeli, maka konsumen akan menjumpai serangkaian keputusan menyangkut jenis produk, bentuk produk, merek, penjual, jumlah produk, waktu pembelian dan cara pembayaran.⁴³

5) Perilaku Pasca Pembelian

Setelah pembelian, konsuen mungkin mengalami konflik dikarekan melihat fitur mengkhawatirkan tertentu atau mendengar hal-hal yang mnyenangkan tentang merek lain dan waspada terhadap informasi yang mendukung kepuusannya. Komunikasi pemasaran seharusnya memberikan keyakinan dan evaluasi yang memperkuat pilihan konsumen dan membantunya merasa nyaman tentang merek tersebut. Karena itu tugas pemasar tidak berakhir dengan pembelian, tindakan pasca pembelian dan penggunaan produk pasca pembelian.⁴⁴

⁴² *Ibid*, h. 186

⁴³ *Ibid*, h. 188

⁴⁴ *Ibid*, h. 190

d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan

Keputusan pembelian yang dilakukan konsumen dipengaruhi oleh berbagai faktor. Factor-faktor tersebut dikelompokkan ke dalam dua golongan, yaitu:⁴⁵

- 1) Stimulasi atau kekuatan-kekuatan lingkungan, yang mencakup : budaya; sub-budaya; kelas sosial; kelompok referensi; keluarga; faktor-faktor situasional (situasi sosial); nilai-nilai, norma dan peranan sosial; dan variabel-variabel bauran pemasaran.
- 2) Faktor-faktor individual, yang mencakup: persepsi; motif; pembelajaran; sikap dan keyakinan; kepribadian; pengalaman; konsep diri; dan gaya hidup.

B. Penelitian Yang Relevan

Hasil penelitian yang relevan sebelumnya yang sesuai dengan penelitian ini yang dilakukan oleh Imam Jalaludin tentang **Analisi Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung (survey pada nasabah bank BRI Syariah cabang Cirebon)**. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif dan teknik pengambilan sampelnya adalah acak sederhana. Jumlah sampel sebanyak 50 dari total populasi 5.283 menggunakan rumus *Slovin*. Instrumen penelitian ini berupa kuesioner. Pengujian instrumen menggunakan uji validitas dan uji realibilitas. Sedangkan metode analisis data menggunakan regresi linear berganda dengan uji F dan uji t.

⁴⁵ Rizky Fauzi, "Inisiasi 3 : Menganalisis Perilaku Konsumen"
<https://rizkyfauziut.wordpress.com/category/2014-2/manajemen-pemasaran/> diakses pada tanggal 14 Juni 2018 pukul 08.16

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel motivasi (X1), variabel belajar (X2), variabel sikap (X3), variabel persepsi (X4), variabel nisbah/tingkat keuntungan (X5) dan perhitungan bisnis (X6), secara bersama-sama mempunyai hubungan dan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menabung (Y) dengan koefisien regresi linier berganda (R Square) 0,935 (93,5%) dan tingkat signifikan 0,000 serta nilai F hitung sebesar 16,805. Variabel yang berpengaruh dominan terhadap minat nasabah menabung di BRI syariah cabang Cirebon (Y) yaitu variabel nisbah/tingkat keuntungan (X5) dengan angka koefisien regresi (B) sebesar 0,531, nilai t hitung sebesar 2,608 dan nilai faktor sebesar 0,881. Kesimpulan dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel nisbah/tingkat keuntungan (X6) mempunyai pengaruh yang dominan terhadap minat nasabah menabung di BRI syariah cabang Cirebon (Y).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah mengkaji tentang minat yang dilakukan oleh Bank Syariah. Persamaan lainnya adalah menggunakan metode penelitian kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner.

Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu *Probability sampling* dengan teknik *Simple Random Sampling*, sedangkan peneliti menggunakan metode pengambilan sample *Non Probability Sampling* dengan Teknik *Sampling insidental* yaitu teknik penentuan sampel secara

kebetulan, atau siapa saja yang kebetulan bertemu dengan peneliti yang dianggap cocok.

C. Kerangka Berfikir

Berdasarkan uraian di atas maka kerangka berfikir dalam penelitian ini adalah:

Gambar 2.2 Kerangka Berfikir



D. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut :

H1 : Terdapat pengaruh minat secara simultan terhadap keputusan menabung nasabah.

H0 : Tidak terdapat pengaruh minat secara simultan terhadap keputusan menabung nasabah.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan BNI Syariah Cabang Fatmawati.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap minat nasabah menggunakan BNI Syariah Cabang Fatmawati.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Penelitian ini dilakukan di Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Fatmawati
2. Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yaitu tanggal 26 September-26 Maret 2018

C. Metode Penelitian

Jenis penelitian adalah cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data penelitiannya.¹ Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif, yaitu penelitian yang dihasilkan berwujud angka-angka

¹ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), h. 160.

hasil perhitungan atau pengukuran.² Dengan pendekatan kuantitatif yang dapat diartikan sebagai metode penelitian yang digunakan untuk mencari pengaruh variable X (Minat) terhadap Y (Keputusan Masyarakat).

1. Pendekatan : Kuantitatif
2. Jenis Penelitian : Regresi (Pengaruh)

D. Variabel Penelitian

1. Variabel Independen (Variabel Bebas)

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).³ Adapun variabel independen (X) pada skripsi ini adalah minat.

2. Variabel Dependen (Variabel Terikat)

Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.⁴ Adapun variabel dependen (Y) pada penelitian ini adalah Keputusan Masyarakat.

E. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kuantitas (jumlah) dan karakteristik (ciri)

² *Ibid.*, h. 12

³ Sugiyono, *Metode Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2004), h. 39.

⁴ *Ibid.*,

tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Populasi yang menjadi obyek penelitian ini adalah masyarakat di sekitar Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Fatmawati.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah melalui cara *Non Probability Sampling* yaitu setiap anggota populasi tidak memiliki kesempatan atau peluang yang sama sebagai sampel.⁵ Teknik yang dipakai adalah *Sampling insidental* yaitu teknik penentuan sampel secara kebetulan, atau siapa saja yang kebetulan bertemu dengan peneliti yang dianggap cocok.

Rumus yang digunakan untuk menentukan besarnya jumlah sampel dengan menggunakan rumus Slovin sebagai berikut :

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

Dimana :

n : jumlah sampel

N : jumlah populasi

e : batas toleransi kesalahan (*error tolerance*) (catatan : umumnya digunakan 1 % atau 0,01,5 % atau 0,05 % dan 10 % atau 0,1).⁶

⁵ Amos Neolaka, *Metode Penelitian dan Statistik*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), h. 96

⁶ *Ibid.*, h. 91.

Populasi yang terdapat dalam penelitian ini berjumlah 4.683 orang dan presisi yang ditetapkan atau tingkat signifikansi 0,1 , maka besarnya sampel pada penelitian ini adalah :

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

$$n = \frac{4.683}{1 + 4.683 \cdot 0,1^2}$$

$$n = \frac{4.683}{47,83}$$

$$= 97,91 \text{ jika dibulatkan menjadi } 98$$

Jadi, jumlah keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah 98 orang.

F. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang relevan, peneliti menggunakan metode pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner pada skripsi ini bersifat tertutup yaitu alternative jawaban telah ditentukan sebelumnya oleh peneliti yang diajukan kepada nasabah BNI Syariah KC Fatmawati. Kuesioner digunakan untuk mengetahui persepsi nasabah mengenai minat yang kemudian memutuskan menjadi nasabah BNI Syariah KC Fatmawati.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun social yang diminati.⁷ Adapun instrumen yang akan digunakan sebagai berikut :

Tabel 3.1

Instrumen Penelitian Variabel Minat dan Variabel Keputusan

| Variabel | Definisi | Indikator | No. Item |
|---|--|---|--|
| Minat | Minat adalah suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian sesuatu dan disertai dengan keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikan lebih lanjut. | 1. Tingkat Ketertarikan Nasabah terhadap Bank BNI Syariah | 1,3 |
| | | 2. Tingkat Kesetian Nasabah terhadap Bank BNI Syariah | 2,9 |
| | | 3. Tingkat Keinginan Menabung di Bank BNI Syariah | 8,5 |
| Keputusan Nasabah Menabung di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati | Sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung resiko yang mungkin ditimbulkannya. | 1. Proses awal penggunaan 2. Tujuan penggunaan 3. Kemudahan mendapatkan informasi 4. Memperoleh informasi dari berbagai sumber 5. Atribut-atribut yang dipertimbangkan dalam menggunakan produk 6. Kinerja karyawan 7. Faktor lingkungan 8. Puas atau tidaknya dalam penggunaan produk | 10,4 7 13 6 15 11 14 12 |

⁷ Sugiyono, *op.cit.*, h. 102.

Penelitian menggunakan empat pilihan jawaban, yaitu : Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Kriteria alternative jawaban untuk tiap butir beserta skor untuk setiap pernyataan adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2

Modifikasi Skala Likert Dalam Lembar Kuesioner / Angket

| Jawaban | Pernyataan |
|---------------------------|-------------------|
| Sangat Setuju (SS) | 4 |
| Setuju (S) | 3 |
| Tidak Setuju (TS) | 2 |
| Sangat Tidak Setuju (STS) | 1 |

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan suatu cara yang dilakukan untuk mengurangi keterangan-keterangan data yang diperoleh agar data tersebut dapat dipahami oleh peneliti dan orang lain yang ingin mengetahui hasil penelitian ini. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model penelitian kuantitatif.

1. Uji Coba Instrumen

Sebelum instrument digunakan dalam penelitian, maka instrument harus diuji cobakan terlebih dahulu. Uji coba instrumen dilakukan untuk mengetahui ketepatan instrument yang digunakan dalam pengambilan data penelitian. Uji coba instrument dilaksanakan pada 50 nasabah di BNI Syariah KC Fatmawati. Uji instrument dilakukan dengan dua uji yaitu uji validitas dan uji reliabilitas.

a. Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau keshahihan sesuatu instrumen.⁸ Instrument yang valid akan mempunyai validitas yang tinggi, begitu juga sebaliknya. Validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah validitas isi karena mempunyai tujuan yaitu melihat sejauh mana isi tes mencerminkan ciri atribut yang hendak diukur.

Uji validitas instrument pada penelitian ini menggunakan rumus kolerasi *product momen* dari Karl Pearson. Perhitungan dilakukan dengan menggunakan *Microsoft Excel 2010*. Kaidah pengambilan keputusan dalam uji validitas adalah apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada taraf signifikan 5%, maka instrumen dikatakan valid dan layak digunakan dalam pengambilan data. Sebaliknya apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ pada taraf signifikan 5%, maka instrument dikatakan tidak valid dan tidak layak digunakan dalam pengambilan data.⁹

⁸ Suharsimi Arikunto, *Op. Cit*, h. 211.

⁹ Suharsimi Arikunto, "*Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*", (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 317.

b. Uji Reliabilitas

Suharsimi Arikunto, reliabilitas menunjuk pada suatu pengertian bahwa sesuatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrument tersebut sudah baik.¹⁰ Tingkat reliabilitas instrument ditentukan berdasarkan besarnya koefisien reliabilitas instrument tersebut. Dalam penelitian ini untuk mencari reliabilitas instrument dengan rumus *Alpha Chronbach* :

$$r_{11} = \left(\frac{k}{(k-1)} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_t^2}{\sigma_t^2} \right)$$

keterangan:

r_{11} = Reliabilitas instrumen

k = Banyaknya soal

$\sum \sigma_t^2$ = Jumlah varians butir

σ_t^2 = Varians total

2. Uji Persyaratan Analisis

a. Uji Normalitas

Uji normalitas yang digunakan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan rumusan *Kolmogorov-Smirnov* dengan menggunakan SPSS 20 *for Windows*. Kriteria hasil

¹⁰ *Ibid*, h. 221

perhitungan apabila nilai *Kolmogorov-Smirnov* yang ditunjukkan oleh *Asymp. Sig.* lebih besar dari atau sama dengan 0,05 maka distribusi data adalah normal. Sebaliknya, jika nilai *Asymp. Sig.* lebih kecil dari 0,05 maka distribusi data tidak normal.

b. Uji Linieritas

Secara umum uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variable mempunyai hubungan yang linear secara signifikan atau tidak. Data yang baik seharusnya terdapat hubungan yang linear antara variable x dengan variable y.

Suatu uji yang dilakukan harus berpedoman pada dasar pengambilan keputusan yang jelas. Dasar pengambilan keputusan dalam uji linearitas dapat dilakukan dengan dua cara :

Pertama adalah dengan melihat nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka kesimpulannya adalah terdapat hubungan linear secara signifikan antara variabel x dan variable y. sebaliknya, jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka kesimpulannya adalah tidak terdapat hubungan linear secara signifikan antara variabel x dengan variabel y.

Kedua adalah dengan melihat F_{hitung} dan F_{tabel} : Jika nilai F_{hitung} lebih kecil dari F_{tabel} maka kesimpulannya adalah terdapat hubungan linear secara signifikan antara variabel X dengan variabel Y. sebaliknya, Jika nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel}

maka kesimpulannya adalah tidak terdapat hubungan linear secara signifikan antara variabel X dengan Variabel Y.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan uji linearitas menggunakan program SPSS. Jadi, pengambilan keputusan dalam uji linearitas adalah dengan melihat nilai signifikansi pada output SPSS.

I. Hipotesis Statistik

1. Uji Regresi sederhana

Analisis dilanjutkan dengan regresi linier sederhana. Analisis regresi linier sederhana dilakukan dengan membuat persamaan regresi sederhananya dan menguji keberartian dan kelinieran regresi.

a. Persamaan Regresi Sederhana

Persamaan regresi sederhana diperoleh dengan bentuk :

$$\hat{Y} = a + bX$$

Keterangan:

\hat{Y} = Variabel terikat (variabel yang diduga)

X = Variabel bebas

a = *Intersept*

b = Koefisien regresi (slop)

Nilai a maupun nilai b dihitung melalui rumus yang sederhana, untuk memperoleh nilai a dihitung dengan rumus :

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Sedangkan nilai b dihitung dengan rumus :

$$b = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

b. Koefisien Korelasi pada Regresi Linier Sederhana

Koefisien korelasi pada regresi linier sederhana menggunakan rumus :

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

Keterangan:

r = Koefisien korelasi pearson

$\sum XY$ = Mean dari hasil perkalian antara skor variabel X dan Y

N = *Number of cases*

$\sum X^2$ = Jumlah dari skor X setelah terlebih dahulu di kuadratkan

$\sum Y^2$ = Jumlah dari skor Y setelah terlebih dahulu dikuadratkan

$\sum X$ = Variabel bebas (Jumlah)

$\sum Y$ = Variabel terikat (Jumlah)

c. Koefisien Determinasi pada Regresi

Koefisien determinasi atau koefisien penentu dirumuskan dengan :

$$KD = (KR)^2 \times 100\%$$

Dengan KR adalah koefisien korelasi

2. Kriteria Penerimaan dan Penolakan Hipotesis

Untuk menguji hipotesis penelitian, maka data yang telah terkumpul dianalisis dengan analisis statistic. Kedua hipotesis inidiuji

dengan teknik analisis korelasi dan regresi sederhana. Hipotesis statistic yang diuji dalam penelitian ini adalah :

H_0 : Minat tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BNI Syariah KC Fatmawati.

H_a : Minat berpengaruh secara signifikan terhadap menjadi nasabah di BNI Syariah KC Fatmawati.

Kesimpulan apakah H_0 diterima atau ditolak, diperoleh dengan syarat hipotesis menurut metode analisis korelasi diketahui H_0 ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti minat berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BNI Syariah KC Fatmawati, begitu juga sebaliknya, jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak yang berarti minat berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BNI Syariah KC Fatmawati.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Profil Singkat Bank Negara Indonesia Syariah

BNI Syariah adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini semula bernama Unit Usaha Syariah Bank Negara Indonesia yang merupakan anak perusahaan PT BNI, Persero, Tbk. Sejak 2010, Unit Usaha BNI Syariah berubah menjadi bank umum syariah dengan nama PT Bank BNI Syariah.

UUS BNI berubah menjadi PT BNI Syariah pada tanggal 21 Mei 2010 berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010, akan tetapi bentuk Bank ini masih berupa UUS semestara. Selanjutnya pada tanggal 19 Juni 2010 BNI Syariah berubah seratus persen menjadi Bank Umum Syariah.¹

¹ <https://www.syariahbank.com/profil -bank-bni-syariah>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 10.34 WIB)

2. Visi dan Misi BNI Syariah²

a. Visi BNI Syariah

Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

b. Misi BNI Syariah

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi sebagai pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Sejarah BNI Syariah³

Sejak awal didirikan pada tanggal 5 Juli 1946, sebagai Bank pertama yang secara resmi dimiliki Negara RI, BNI merupakan pelopor terciptanya berbagai produk dan layanan jasa perbankan. BNI terus memperluas perannya, tidak hanya terbatas sebagai Bank pembangunan, tetapi juga ikut melayani kebutuhan transaksi perbankan masyarakat umum

² <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/visimisi>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 11.15 WIB)

³ *Sejarah BNI Syariah*, <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 11.19 WIB)

dengan berbagi semestinya, mulai dari bank terapung, Bank Sarinah (bank khusus perempuan) sampai dengan Bank Bocah Khusus anak-anak, seiring dengan pertambahan usianya yang memasuki 67 tahun. BNI tetap kokoh berdiri dan siap bersaing di industry perbankan yang semakin kompetitif. Dengan semangat “Tak Henti Berkarya” BNI akan terus berinovasi dan berkreasi, tidak hanya terbatas pada penciptaan produk dan layanan perbankan, bahkan lebih dari itu BNI juga bertekad untuk menciptakan “value” pada setiap karyanya.

Berdiri sejak 1946, BNI yang dahulu dikenal sebagai Bank Negara Indonesia, merupakan Bank Pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai “BNI 46” dan ditetapkan bersamaan dengan perubahan identitas perusahaan tahun 1988. Dari tahun ke tahun BNI selalu menunjukkan kekuatannya dalam industry perbankan dan kepercayaan masyarakat pun terbangun dalam memilih Bank Negara Indonesia sebagai pilihan tempat penyimpanan segala alat kekayaan yang terpercaya. Permintaan akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah pun mulai bermunculan yang pada akhirnya BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual system banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus hal ini sesuai dengan UU No.10 tahun 1998 yang memungkinkan

bank-bank umum untuk membuka layanan syariah, diawali dengan pembentukan tim bank syariah di tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI, setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, syariah sebagai berikut :

- 1) Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota kota potensial yakni :Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin
- 2) Tahun 2001 BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabang syariah yang difokuskan ke kota kota besar di Indonesia yakni : Jakarta (2 cabang), Bandung, Makassar dan Padang.
- 3) Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah tahun 2002 lalu BNI Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.
- 4) Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan load bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah dari Jepara ke Semarang sedangkan untuk melayani masyarakat kota Jepara, BNI Syariah membuka kantor cabang-cabang pembantu Syariah Jepara
- 5) Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya layanan ini

diperuntukkan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

Dari awal beroperasi hingga kini, BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Disamping itu komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

4. Produk dan Aplikasi Akad PT BNI Syariah⁴

a. Simpanan

1) Transaksional

a) Simpanan titipan / wadi'ah (Tabungan iB hasanah wadiah, tabunganku iB, Tabungan Tunas Hasanah, Giro iB hasanah).

b) Simpanan investasi/mudharabah (Tabungan iB hasanah, iB hasanah Mudharabah, Tabungan iB Prima Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah).

2) Non Transaksional

Simpanan investasi mudharabah (tabungan iB Tapenas Hasanah, Deposito iB Hasanah).

⁴ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/produk-bank-bni-syariah>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 11.38 WIB)

b. Tabungan iB Hasanah

Investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah Mutlaqah atau simpanan dana yang menggunakan akad wadi'ah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah dalam mata uang rupiah.

- 1) Akad :
 - a) Mudharabah Mutlaqah
 - b) Wadi'ah
- 2) Jenis intensif : Bagi Hasil dengan nisbah 25% (nasabah) 75% (bank).
- 3) Fasilitas :
 - a) Buku Tabungan.
 - b) BNI Syariah card silver.
 - c) E-banking.
- 4) Keunggulan :
 - a) Bank BNI Syariah card silver sebagai kartu ATM dengan jaringan ATM (ATM BNI, atm bersama, atm link dan cirrus) dan kartu belanja (debit card) di merchant berlogo mastercard diseluruh dunia.
 - b) Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI Syariah seluruh Indonesia.

- c) Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah di seluruh Indonesia, pembukaan rekening otomatis berinfq Rp.500,00.
 - d) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.
- 5) Persyaratan :
- a) Kartu identitas asli
 - b) Setoran awal minimal Rp. 100.000,00.
- c. Tabungan iB Hasanah (classic)

Bentuk investasi dana untuk menampung setoran cash collateral pada setiap penerbitan hasanah card classic yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah*.⁵

- 1) Akad :
- a) Mudharabah Mutlaqah.
- 2) Fasilitas :
- a) Buku tabungan
 - b) Tidak mendapat kartu ATM
- 3) Keunggulan :
- a) Tanpa biaya kelolaan rekening
 - b) Tanpa biaya penutup rekening
 - c) Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI syariah seluruh Indonesia.
- 4) Persyaratan :

⁵ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pendanaan/bnitabunganibhasanahclasic>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 11.53 WIB)

- a) Disetujui menjadi pemegang Hasanah Card Classic.
 - b) Kartu identitas asli (KTP/Pasport).
 - c) Setoran awal minimal 10% dari limit kartu Hasanah Card.
- d. Tabungan iB Hasanah non perorangan

Bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah akad mudharabah atau simpanan dana yang menggunakan akad wadi'ah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah non perorangan.

1) Akad :

- a) Mudharabah Mutlaqah.
- b) Wadi'ah.

2) Jenis intesif :

Bagi hasil dengan nisbah 25% (nasabah) 75% (bank).

3) Fasilitas :

- a) Buku tabungan.
- b) Internet banking (BNI Direct).

4) Fitur :

- a) Rekening atas nama organisasi/perusahaan.
- b) Menggunakan kartu contoh tanda tangan (KCT) onlen.
- c) Tidak diberikan fasilitas kartu ATM, sms banking, sms alert.
- d) Internet banking.
- e) Pada buku tabungan tidak terdapat tanda tangan.

5) Persyaratan :

- a) Dokumen legalitas perusahaan (AD/ART,SIUP,NPWP).
- b) Fotocopy KTP pengurus.
- c) Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,00

e. Tabungan iB Hasanah (Mahasiswa/Anggota)

Tabungan yang dibuat berdasarkan kesepakatan Bersama atau memorandum of Understanding (MOU) antara pihak perusahaan / lembaga / assosiasi / profesi / perguruan tinggi dengan BNI Syariah.

1) Akad :

- a) Mudharabah Mutlaqoh.
- b) Wadi'ah.

2) Jenis insentif :

Bagi hasil dengan nisbah 20% (nasabah) : 80% (bank).

3) Fasilitas :

- a) Buku tabungan.
- b) BNI Syariah Card Derivatif.
- c) E-Banking (SMS Banking, Internet Banking dan Phone Banking).

4) Keunggulan :

- a) BNI Syariah Card Derivatif sebagai kartu ATM dengan jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, & ATM Link)

dan kartu belanja (Debit Card) di merchant yang menggunakan jaringan EDC BNI.

- b) Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
- c) Pembukaan rekening otomatis berinfak Rp 500,-.
- d) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

5) Persyaratan :

- a) Kartu Identitas asli (KTP/Paspor).
- b) Setoran awal minimal Rp 25.000 sesuai perjanjian.

f. TabunganKu iB

Produk simpanan dana dari bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad wadi'ah dalam mata uang rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

1) Akad :

Wadi'ah

2) Fasilitas :

- a) Buku tabungan.
- b) BNI Syariah card silver.
- c) E-banking.

3) Keunggulan :

- a) BNI Syariah card silver sebagai kartu ATM dengan jaringan atm dan kartu belanja di merchant berlogo mastercard di seluruh dunia.

- b) Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan.
- c) Dapat dijadikan sebagai agunan (jaminan) pembiayaan.

4) Persyaratan :

- a) Kartu identitas asli (KTP)
- b) Setoran awal minimal Rp. 20.000,00.

g. Deposito iB Hasanah

Simpanan berjangka yang ditujukan untuk investasi bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah. Bank mengelola dana nasabah dengan cara disalurkan melalui pembiayaan usaha produktif yang sesuai dengan prinsip syariah dan menghasilkan bagi hasil yang kompetitif bagi nasabah.⁶

1) Keunggulan :

- a) Bagi hasil kompetitif.
- b) Tersedia dalam mata uang rupiah (IDR) dan dollar (USD).
- c) Pilihan jangka waktu :
 - (1) IDR : 1, 3, 6 & 12bulan.
 - (2) USD : 6 & 12bulan.
- d) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- e) Dana nasabah dijamin oleh LPS (Lembaga Pinjamin Simpanan)

2) Fasilitas :

⁶ <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pendanaan/bnitabunganibhasanah>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 13.46 WIB)

Sertifikat kepemilikan (Bilyet Deposito)

3) Persyaratan :

a) Perorangan :

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- (2) Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM/Paspor).
- (3) Melakukan setoran untuk pembukaan rekening, yaitu sebesar minimal Rp. 1.000.000,- untuk deposito iB rupiah atau, USD 1.000 untuk Deposito iB USD.

b) Perusahaan :

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- (2) Melampirkan fotocopy legalitas perusahaan seperti: NPWP, SIUP, Akta pendirian perusahaan.
- (3) Melakukan setoran untuk pembukaan rekening, yaitu sebesar minimal RP. 10.000.000,- untuk Deposito iB hasanah Rupiah atau USD 5000 untuk Deposito iB Hasanah dollar.

h. Giro iB Hasanah

Simpanan transaksional yang bertujuan sebagai alat transaksi pembayaran yang menggunakan prinsip Wadiah Yadh Dhamanah, dengan system online di kantor cabang BNI syariah di seluruh Indonesia, semakin mendukung kepastian bisnis nasabah.⁷

⁷ Brosur BNI Syariah, Giro iB Hasanah.

1) Keunggulan :

- a) Dapat dibuka atas nama perorangan maupun perusahaan.
- b) Pembayaran dilaksanakan dengan cepat dan seketika.
- c) Berkesempatan mendapatkan bonus, yang pemberiannya tidak dijanjikan dimuka.
- d) Penarikan dapat menggunakan Cek/BG, dan pemindah bukuan melalui ATM (khusus perorangan IDR).
- e) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan secara tunai maupun non tunai.
- f) Dukungan lebih dari 70 kantor cabang dan ribuan ATM BNI di seluruh Indonesia.
- g) Dapat bertransaksi lebih dari 787 cabang BNI (Syariah Channeling Outlet).
- h) Dilengkapi dengan kliring local (intercity clearing), untuk mempermudah nasabah bertransaksi bisnis antar wilayah.
- i) Dana dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).

2) Fasilitas :

- a) Buku Bilyet Giro dan Cek (khusus mata uang IDR)
- b) Tersedia dalam beberapa pilihan mata uang : IDR dan USD.
- c) Mendapatkan BNI Syariah card untuk nasabah perorangan.
- d) Layanan Internet Banking.

3) Persyaratan :

a) Mengisi formulir aplikasi dan dokumen lainnya

b) Tidak termasuk dalam Daftar Hitam Bank Indonesia.

c) Perorangan :

(1) Melampirkan fotocopy identitas diri yang masih berlaku (KTP/SIM/Passport untuk WNI, Passport dan KIMS/KITAS untuk WNA), NPWP dan surat Referensi.

(2) Melakukan setoran Awal/Saldo Minimum :

IDR : Rp. 500.000,-/ USD 250. 57

(3) Dikenakan biaya administrasi bulanan.

d) Perusahaan / Badan Usaha :

(1) Melampirkan fotocopy identitas diri pejabat yang berwenang, NPWP, Akte pendirian / Anggaran Dasar Perusahaan & perubahannya, SIUP, surat referensi.

(2) Melakukan Setoran Awal/Saldo Minimum :

IDR Rp. 1.000.000,-/USD 500.

(3) Dikenakan biaya administrasi bulanan.

i. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Simpanan transaksional untuk Nasabah yang aktif bertransaksi untuk bisnis atau wirausaha, dan menginginkan catatan transaksi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan

Nasabah. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah, dan memberikan bagi hasil yang lebih kompetitif.

1) Fasilitas :

- a) Buku Tabungan.
- b) Kartu BNI Syariah Card Gold.
- c) E-Banking.

2) Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b) Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM/Paspor).
- c) Melakukan setoran awal minimal Rp. 5.000.000,-

3) Keunggulan :

- a) Detil informasi transaksi mutasi debit dan kredit pada buku tabungan.
- b) Mendapatkan BNI Syariah Card Gold yang dapat dimanfaatkan sebagai :
 - (1) Kartu debit untuk belanja di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.
 - (2) Kartu ATM melalui jaringan ATM BNI, ATM Bersama, & MasterCard di seluruh Indonesia serta jaringan ATM internasional Cirrus di seluruh Indonesia.

(3) Penarikan tunai melalui ATM hingga Rp. 10.000.000,- /hari.

c) Setiap pembukaan BNI Syariah Card, nasabah secara otomatis berdonasi sebesar Rp500,- yang akan disalurkan untuk kegiatan sosial.

(4) Fasilitas executive Lounge di Bandara yang bekerjasama dengan BNI.

(5) Pembukaan rekening dan transaksi penarikan serta penyetoran dapat dilakukan di lebih 787 kantor cabang BNI dan 70 kantor cabang BNI Syariah.

(6) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan. 7) Dana nasabah dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).

(7) Layanan informasi 24 jam (Call center (021) 500046 dan 68888) dan dapat bertransaksi melalui ATM serta E-banking (internet banking dan sms banking). Layanan E-banking didukung oleh infrastruktur teknologi PT Bank Negara Indonesia (persero), Tbk.

j. Tabungan iB THI Hasanah

Tabungan perencanaan haji merupakan tabungan perencanaan haji dengan menggunakan bagi hasil dengan manfaat lebih. Terhubung dengan layanan online SISKOHAT, semakin mempermudah keberangkatan nasabah ke Tanah Suci.

1) Keunggulan :

- a) Bebas biaya pengelolaan rekening dan biaya penutupan rekening.
- b) Penyetoran dapat dilakukan secara online real time dari seluruh kantor cabang BNI Syariah dan kantor cabang BNI yang berlogo iB.
- c) Pembukaan rekening dapat dilakukan di lebih 787 kantor cabang BNI Syariah.
- d) Calon Haji dilindungi asuransi kecelakaan diri.
- e) Online dengan SISKOHAT (System Koordinasi Haji Terpadu).
- f) Memperoleh bagi hasil setiap bulan.
- g) Dapat didaftarkan menjadi calon Jamaah Haji ketika saldo tabungan sudah mencapai Rp. 25.000.000,-
- h) Dana nasabah dijamin oleh LPS (Lembaga Pinjaman Simpanan).
- i) Layanan informasi 24 jam (Call center (021) 500046 dan 68888) dan dapat bertransaksi melalui ATM serta E-banking (internet banking dan sms banking). Layanan E-banking didukung oleh infrastruktur teknologi PT Bank Negara Indonesia (persero), Tbk

2) Fasilitas :

- a) Buku tabungan.

- b) Dapat dilakukan autodebet dari rekening afiliasi Tabungan iB Hasanah untuk setoran bulanan.

3) Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b) Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM/Paspor).
- c) Setoran awal minimal Rp.500.000,-

k. Tabungan iB Prima Hasanah

Investasi dana dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

1) Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b) Menunjukkan asli identitas (KTP/SIM/Paspor).
- c) Menyerahkan fotocopy bukti identitas diri.
- d) Memiliki dana minimal Rp. 250.000.000,-
- e) Melakukan setoran awal minimal Rp. 10.000.000,-

2) Fasilitas :

- a) Buku Tabungan.
- b) BNI Syariah Card Gold dengan limit transaksi penarikan tunai di ATM dan transfer lebih besar.
- c) Executive Lounge di Bandara yang bekerja sama dengan BNI.

- d) Perlindungan asuransi jiwa.
- e) Autodebet untuk pembayaran berbagai tagihan atau setoran bulanan Tabungan iB Tapenas Hasanah dan Tabungan iB Haji Hasanah
- f) Dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).
- g) Dapat dijadikan agunan pembiayaan.

1. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Investasi dana untuk perencanaan masa depan yang dikelola secara syariah dengan akad mudharabah mutlaaqah dengan system setoran bulanan, bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.⁸

1) Persyaratan :

- a) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b) Setoran awal minimal Rp. 100,000,-
- c) Menunjukkan asli identitas (KTP/SIM/Paspor).
- d) Menyerahkan fotocopy bukti identitas diri.
- e) Memiliki rekening Tabungan iB Hasanah / Bisnis Hasanah / Prima Hasanah sebagai rekening afiliasi.
- f) Setoran tetap bulanan minimal Rp. 100,000,-s/d Rp. 5.000.000,- yang akan di debet setiap tanggal 5.

⁸ Brosur BNI Syariah, Produk Tabungan iB Tapenas Hasanah.

g) Rekening akan otomatis ditutup dan saldo dana akan dicairkan ke rekening afiliasi setelah dikurangi biaya administrasi, apabila 3 bulan berturut-turut mengalami gagal auto debet.

2) Fasilitas :

- a) Buku Tabungan.
- b) Tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun & maksimal 18 tahun.
- c) Autokredit untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/Bisnis Hasanah/Prima Hasanah.

3) Keunggulan :

- a) Bagi Hasil lebih tinggi.
- b) Manfaat perlindungan asuransi jiwa hingga Rp. 750 juta.
- c) Manfaat asuransi kesehatan hingga Rp. 1.250.000,- /hari/jiwa. Tersedia perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan tambahan (premi 5%, 10% atau 20% dari setoran bulanan).

m. Tabungan iB Tunas Hasanah

Investasi dana dalam mata uang Rupiah berdasarkan akad wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun¹⁵.

1) Persyaratan :

- a) Mengisi formulir Aplikasi Data Nasabah (CIF).

- b) Menunjukkan bukti identitas dan menyerahkan fotocopy identitas.
 - c) Mengisi formulir KYC (PMN).
 - d) Melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- 2) Fasilitas:
- a) Layanan transaksi perbankan secara elektronik (e-channel) untuk kemudahan dan keleluasan bagi nasabah anak yaitu e-banking yang terdiri dari BNI ATM, SMS Banking, Internet Banking, Phone Banking, BNI CDM (BNI Cash Deposit Machine) dan BNI ATM Non Tunai (Cashless).

PEMBIAYAAN KONSUMTIF

a. Griya iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif dengan akad Murabahah (jual beli) untuk membeli, membangun, merenovasi rumah / ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB).

1) Keunggulan

- (1) Maksimal sampai dengan Rp. 5 milyar.
- (2) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun.
- (3) Margin kompetitif.
- (4) Uang muka yang ringan (10% untuk mitra developer BNI Syariah).
- (5) Angsuran tetap sampai dengan lunas.

b. Pembiayaan OTO iB Hasanah

Pembiayaan konsumtif untuk pembelian kendaraan bermotor (mobil dan motor) dengan prinsip sesuai syariah.

1) Akad : Mudharabah

2) Keunggulan :

(1) Proses mudah dan sesuai prinsip syariah, margin kompetitif.

(2) Angsuran tetap sampai lunas, pembayaran angsuran dapat melalui auto debet rekening afiliasi BNI Syariah.

3) Fitur :

(1) Pembiayaan mulai Rp. 5 juta s/d Rp. 1milyar.

(2) Uang muka ringan, minimal 20%. J

(3) angka waktu pembiayaan s/d 5 tahun

4) Persyaratan :

(1) Pemohon minimal usia 21 tahun dan saat pembiayaan lunas berusia maksimum (55 tahun untuk pegawai pensiun, 60 tahun untuk pengusaha, profesional).

(2) Karyawan / wiraswasta / profesional dengan masa kerja minimal 2 tahun.

(3) Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.

c. Flexi iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai / Karyawan Perusahaan / Lembaga / Instansi dengan akad murabahah (jual beli) untuk pembelian barang atau akad ijarah (sewa) untuk penggunaan jasa

antara lain pengurusan biaya pendidikan, perjalanan ibadah umrah, travelling, pernikahan dan lain-lain.

1) Keunggulan :

(1) Maksimal sampai dengan 100 juta.

(2) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.

(3) Margin kompetitif.

(4) Angsuran tetap sampai dengan lunas.

2) Persyaratan :

Sesuai syarat Griya iB Hasanah, butir 1 s/d 9 untuk pegawai.

d. Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai / karyawan perusahaan / Lembaga / Instansi atau Profesional berlandaskan akad murabahah (jual beli) untuk pembelian barang dengan agunan berupa fixed asset.

1) Keunggulan :

(1) Pembiayaan 80% dari kebutuhan biaya (atau uang muka) 20%.

(2) Minimal pembiayaan Rp. 25 juta s/d Rp. 2milyar.

(3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 8 tahun.

(4) Angsuran tetap sampai dengan lunas.

2) Persyaratan :

Sesuai syarat Griya iB Hasanah.

e. Talangan Haji iB Hasanah

Fasilitas pengurusan pendaftaran ibadah Haji melalui penyediaan talangan setoran awal Biaya penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) untuk mendapatkan porsi Haji, yang ditentukan oleh Departemen Agama.

1) Keunggulan :

(1) Uang muka (urbuun) minimal Rp 1.250.000,- untuk kepastian porsi haji.

(2) Maksimal sampai dengan Rp 23.750.000,-

(3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan maksimal 5 tahun.

2) Persyaratan :

(1) Memiliki rekening Tabungan Haji iB Hasanah.

(2) Melampirkan copy identitas diri yang masih berlaku (KTP suami / istri).

(3) Melampirkan fotocopy Surat Nikah dan Kartu Keluarga (KK).

(4) Memberikan surat pembatalan keberangkatan haji.

PEMBIAYAAN PRODUKTIF

a. Pembiayaan Tunas iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad murabahah yang diberikan untuk usaha produktif yang feasible namun belum bankable guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

1) Keunggulan :

- (1) Proses cepat dan mudah.
- (2) Uang muka ringan, minimal 10%.
- (3) Minimal pembiayaan Rp 5 juta s/d Rp 500 juta.
- (4) Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimal s/d 3 tahun dan pembiayaan investasi 5 tahun

2) Persyaratan :

- (1) Identitas diri (Kartu Keluarga dan KTP).
- (2) NPWP (Perorangan/Perusahaan).
- (3) Legalitas usaha apabila ada (SIUP, TDP, dan SITU). Surat keterangan berusaha dari kelurahan / kecamatan untuk pembiayaan s/d Rp 150 juta. Bukti kepemilikan agunan. Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia Legalitas usaha apabila ada (SIUP, TDP, dan SITU). Surat keterangan berusaha dari kelurahan / kecamatan untuk pembiayaan s/d Rp 150 juta.
- (4) Bukti kepemilikan agunan.
- (5) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia

b. Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad murabahah, musyarakah atau mudharabah yang diberikan untuk pertumbuhan usaha produktif yang feasible guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

1) Keunggulan :

- (1) Proses cepat dan mudah.
- (2) Uang muka ringan, minimal 10%.
- (3) Minimal pembiayaan Rp 5 juta s/d Rp 1 milyar.
- (4) Biaya administrasi 1% dari plafond pembiayaan.
- (5) Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun.

2) Persyaratan :

- (1) Pengalaman dibidang usaha minimal 1 (satu) tahun.
- (2) Identitas diri (Kartu Keluarga dan KTP).
- (3) NPWP (Perorangan/Perusahaan).
- (4) Legalitas usaha apabila ada (SIUP, TDP, dan SITU).
- (5) Legalitas perijinan untuk usaha yang mempunyai perijinan khusus (antara lain: pertambangan, konstruksi, kehutanan dan lain-lain).
- (6) Bukti kepemilikan agunan.
- (7) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia.
- (8) Laporan keuangan satu, dua tahun terakhir.
- (9) Copy rekening bank 6 (enam) bulan terakhir (apabila ada).

c. Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad murabahah, musyarakah atau mudharabah yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang feasible guna memenuhi kebutuhan modal usaha

atau investasi usaha.

1) Keunggulan :

- (1) Proses cepat dan mudah.
- (2) Uang muka ringan, minimal 10%.
- (3) Minimal pembiayaan Rp 5 juta s/d Rp 10 milyar.
- (4) Biaya administrasi 1% dari plafond pembiayaan.
- (5) Jangka waktu pembiayaan s/d 7 tahun.

2) Persyaratan :

- (1) Pengalaman dibidang usaha minimal 2 (dua) tahun.
- (2) Identitas diri (Kartu Keluarga dan KTP).
- (3) NPWP (Perorangan/Perusahaan).
- (4) Legalitas usaha apabila ada (SIUP, TDP, dan SITU).
- (5) Legalitas perijinan untuk usaha yang mempunyai perijinan khusus (antara lain: pertambangan, konstruksi, kehutanan dan lain-lain).
- (6) Bukti kepemilikan agunan.
- (7) Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia.
- (8) Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir.

(9) Copy rekening bank 6 (enam) bulan terakhir

PEMBIAYAAN LAIN-LAIN

a. Pembiayaan Emas iB Hasanah

Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang di angsur secara pokok nsetiap bulannya melalui akad murabahah (jual beli).

1) Keunggulan :

- (1) Objek pembiayaan berupa logam mulia yang bersertifikat PT ANTAM.
- (2) Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan sampai dengan lunas.
- (3) Biaya administrasi yang ringan mulai dari Rp. 50.000,-
- (4) Margin kompetitif.
- (5) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis.
- (6) Jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.
- (7) Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp. 150.000.000,-.

2) Persyaratan :

- (1) Berstatus sebagai pegawai aktif / profesional / pengusaha.

- (2) Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum 55 Tahun untuk pegawai (usia pensiun), 60 tahun untuk kalangan profesional dan pengusaha.
 - (3) Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.
 - (4) Mengajukan permohonan melalui pengisian formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung
- 3) Dokumen yang Dibutuhkan :
- (1) Formulir permohonan pembiayaan.
 - (2) Fotocopy KTP.
 - (3) Fotocopy NPWP (untuk permohonan Rp. 50.000.000,- keatas).
 - (4) Fotocopy kartu identitas pegawai (untuk pegawai).

b. Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah, atau disebut juga pembiayaan Rahn merupakan penyertaan penjamin / hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasan beserta aksesoris-nya) kepada bank sebagai jaminan atas (qard) yang diterima.

Gadai emas iB hasanah dapat dimanfaatkan bagi nasabah yang membutuhkan dana jangka pendek dan keperluan mendesak, misalnya

menjelang tahun ajaran baru, hari raya, kebutuhan modal jangka pendek dan sebagainya.

1) Keunggulan :

- (1) Mudah, persyaratan, yang mudah dan proses menggadai yang sangat sederhana dan tidak berbelit-belit.
- (2) Murah, tariff dihitung secara harian.
- (3) Berkah, dikelola secara syariah

2) Fasilitas :

- (1) Barang agunan aman karena diasuransikan.
- (2) Diberikan fasilitas kartu ATM yang dapat ditarik tunai diseluruh jaringan BNI sehingga sangat memudahkan nasabah, di samping lebih aman karena pembiayaan nasabah langsung masuk rekening Tabungan iB Hasanah.

3) Persyaratan

- (1) Membuka / memiliki rekening Tabungan iB Hasanah.
- (2) Memiliki bukti identitas diri yang jelas dan masih berlaku.
- (3) Menyerahkan barang gadai berupa emas perhiasan atau lantakan.
- (4) Jangka waktu menggadai 3 bulan dan dapat diperpanjang / dapat diperbaharui secara terus-menerus.
- (5) Biaya pemeliharaan dan perawatan dihitung secara harian dan dipungut di belakang saat pelunasan.

(6) Pembiayaan gadai diberikan sebesar 97% dari nilai taksiran emas lantakan dan 80% dari nilai emas perhiasaan.

(7) Minimum nilai barang yang di gadaikan Rp. 1 Juta.

B. Uji Persyaratan Analisis

1. Uji Validitas

Uji coba instrumen penelitian ini dilakukan pada 50 Nasabah BNI Syariah KC Fatmawati Jakarta Selatan dengan lembar angket/kuesioner variabel minat berjumlah 8 butir pernyataan, lembar angket/kuesioner variabel keputusan 15 pernyataan. Hasil uji validitas dirangkum dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 4.1
Hasil Uji Validitas Instrumen
Minat

| No | Nilai R Hitung | Nilai R tabel | Keputusan |
|----|----------------|---------------|-----------|
| 1 | 0,286 | 0,279 | Valid |
| 2 | 0,697 | 0,279 | Valid |
| 3 | 0,614 | 0,279 | Valid |
| 4 | 0,666 | 0,279 | Valid |
| 5 | 0,583 | 0,279 | Valid |
| 6 | 0,632 | 0,279 | Valid |
| 7 | 0,659 | 0,279 | Valid |
| 8 | 0,718 | 0,279 | Valid |

Tabel 4.2
Hasil Uji Validitas Instrumen
Keputusan

| No | Nilai R Hitung | Nilai R tabel | Keputusan |
|----|----------------|---------------|-----------|
| 1 | 0,465 | 0,279 | Valid |
| 2 | 0,419 | 0,279 | Valid |
| 3 | 0,528 | 0,279 | Valid |
| 4 | 0,363 | 0,279 | Valid |
| 5 | 0,414 | 0,279 | Valid |
| 6 | 0,465 | 0,279 | Valid |
| 7 | 0,343 | 0,279 | Valid |
| 8 | 0,323 | 0,279 | Valid |
| 9 | 0,555 | 0,279 | Valid |
| 10 | 0,438 | 0,279 | Valid |
| 11 | 0,307 | 0,279 | Valid |

Tabel 4.3
Rangkuman Hasil Uji Validitas Instrumen

| Variabel | Jumlah butir semula | Jumlah butir gugur | Nomor butir gugur | Jumlah butir valid |
|-----------|---------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| Minat | 8 | - | - | 8 |
| Keputusan | 11 | - | - | 11 |
| Jumlah | 19 | 0 | | 19 |

Sumber: Data Primer yang diolah

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa untuk lembar angket/kuesioner variabel Minat (X), butir pernyataan yang valid berjumlah 8 butir dengan butir pernyataan yang gugur tidak ada, lembar angket/kuesioner variabel Keputusan (Y), butir pernyataan yang valid berjumlah 11 butir dengan pernyataan yang gugur tidak ada. Butir-butir yang valid kemudian digunakan untuk penelitian.

2. Uji Realibilitas

Kriteria pengujian reliabilitas instrumen dilakukan dengan cara membandingkan r_{hitung} dengan r_{tabel} pada taraf signifikan $\alpha = 0,05$. Jika hasil perhitungan ternyata $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka instrumen dinyatakan reliabel, sebaliknya jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen dinyatakan tidak reliabel. Butir soal yang telah dianalisis kemudian hasilnya dicocokkan dengan menggunakan koefisien sebagai berikut:

Tabel 4.4
Koefisien Reliabilitas

| NO | Koefisien Korelasi | Kualifikasi |
|----|--------------------|---------------|
| 1 | Antara 0,801-1,00 | Sangat Tinggi |
| 2 | Antara 0,601-0,800 | Tinggi |
| 3 | Antara 0,401-0,600 | Cukup |
| 4 | Antara 0,201-0,400 | Rendah |
| 5 | Antara 0,00-0,200 | Sangat Rendah |

Tabel 4.5
Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

| Variabel | Koefisien Cronbach Alpha | Interpretasi |
|-----------|--------------------------|--------------|
| Minat | 0,728 | Tinggi |
| Keputusan | 0,539 | Cukup |

Sumber : Data primer yang diolah

Berdasarkan hasil uji reliabilitas dengan menggunakan data yang valid, dapat disimpulkan bahwa instrumen untuk variabel minat dan keputusan memiliki koefisien *Cronbach Alpha* sebesar lebih dari

0,400. Variabel minat (X) berada dalam kategori tinggi sedangkan pada variabel keputusan (Y) berada dalam kategori cukup dan dinyatakan reliabel digunakan dalam penelitian.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas data dilakukan untuk mengetahui data pada setiap variabel berdistribusi normal atau tidak normal. Uji normalitas dilakukan pada variabel Minat (X), Keputusan (Y). Uji Normalitas dilakukan dengan menggunakan program SPSS hasil dari tabel *One Sample Kolmogorov-Smirnov* test diperoleh angka probabilitas atau *Asymp Sig (2-tailed)*. Nilai ini dibandingkan dengan 0,05. Menggunakan kriteria pengujian sebagai berikut:

- a. Jika *Asymp sig (2 – tailed) > 0,05* maka distribusi data adalah normal.
- b. Jika *Asymp sig (2 – tailed) < 0,05* maka distribusi data adalah tidak normal.

Uji normalitas data dihitung dengan menggunakan bantuan program SPSS dan diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.6
Hasil Output Uji Normalitas

| | | One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | |
|----------------------------------|----------------|---|-----------|
| | | Minat | Keputusan |
| N | | 98 | 98 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | 18.46 | 28.13 |
| | Std. Deviation | 2.257 | 2.871 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .103 | .123 |
| | Positive | .091 | .123 |
| | Negative | -.103 | -.065 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.020 | 1.216 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .249 | .104 |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.7
Ringkasan Hasil Uji Normalitas

| No | Variabel | Asymp. Sig. (2-tailed) | Alpha | Keterangan |
|----|-----------|------------------------|-------|------------|
| 1 | Minat | 0,249 | 0,05 | Normal |
| 2 | Keputusan | 0,104 | 0,05 | Normal |

Sumber: Data primer yang diolah

Tabel 4.7 di atas menunjukkan bahwa kedua variabel memiliki nilai *Asymp. Sig.(2-tailed)* > 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa persebaran data dari kedua variabel berdistribusi normal.

b. Uji Linieritas

Uji linieritas dimaksudkan untuk mengetahui hubungan linier antara variabel bebas dengan variabel terikat. Pengujian linieritas pada penelitian ini menggunakan bantuan *SPSS 20 for Windows*. Kriteria pengujian linieritas yaitu jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat adalah linier.

Tabel 4.8
Hasil Output Uji Linieritas

| ANOVA Table | | | | | | | |
|-------------------|----------------|--------------------------|----------------|----|-------------|--------|------|
| | | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| Keputusan * Minat | Between Groups | (Combined) | 131.261 | 11 | 11.933 | 1.536 | .133 |
| | | Linearity | 95.284 | 1 | 95.284 | 12.267 | .001 |
| | | Deviation from Linearity | 35.977 | 10 | 3.598 | .463 | .909 |
| | Within Groups | | 668.015 | 86 | 7.768 | | |
| | Total | | 799.276 | 97 | | | |

Berdasarkan hasil perhitungan uji linieritas dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.9
Ringkasan Hasil Uji Linieritas

| No | Variabel | Signifikansi | Alpha | Keterangan |
|----|--------------------------------|--------------|-------|------------|
| 1. | Minat (X) dengan Keputusan (Y) | 0,909 | 0,05 | Linier |

Sumber: Data primer yang diolah

Table 4.9 di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien signifikansi yaitu $0,909 > 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel bebas (X) yaitu minat memiliki hubungan yang linier terhadap variabel terikat (Y) yaitu keputusan.

Adapun menguji hubungan linier antara variabel bebas (X) dengan variabel terikatnya (Y). Pengambilan keputusan untuk uji linieritas ini dengan cara mengkonsultasikan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada taraf signifikansi 5%, maka regresi linier. Begitu pula sebaliknya apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada taraf signifikansi 5% maka regresi tidak linier.

Adapun rangkuman hasil perhitungan uji linieritas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.10
Ringkasan Hasil Uji Linieritas

| No | Variabel | Fhitung | Ftabel | Kesimpulan |
|----|------------|---------|--------|------------|
| 1 | X dengan Y | 0,463 | 1,94 | Linier |

Berdasarkan hasil uji linieritas pada tabel 4.10 dapat disimpulkan bahwa hubungan antara variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) memiliki hubungan yang linier. Hal ini dikarenakan harga F_{hitung} lebih kecil dari pada F_{tabel} dengan taraf signifikansi 5%. Perhitungan selengkapnya dapat dilihat pada (lampiran). Persyaratan telah dipenuhi dengan dilakukannya uji

linearitas yang hasilnya menyatakan bahwa hubungan antara variabel bebas dan terikatnya linier. Dengan demikian, semua persyaratan analisis telah dipenuhi, sehingga teknik analisis regresi untuk uji hipotesis dapat dilakukan.

C. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah hipotesis yang diajukan ditolak atau diterima. Sebelum melakukan uji hipotesis, terlebih dahulu telah dilakukan pengujian persyaratan analisis yang meliputi uji normalitas dan uji linearitas. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, diketahui bahwa kedua kelompok data tersebut berdistribusi normal dan terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel X terhadap variabel Y, sehingga memenuhi persyaratan untuk melanjutkan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji persamaan regresi.

1. Uji Hipotesis Regresi Linear

Menurut Priyatno, analisis regresi linier sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh atau variabel independen dengan satu variabel dependen. Persamaan regresi linier X terhadap Y dirumuskan sebagai berikut:

$$\hat{Y} = a + bX$$

Keterangan :

\hat{Y} = Keputusan

a = Konstanta

b = Koefisien regresi untuk minat

X = Minat

Untuk menghitung hasil persamaan regresi linear sederhana penulis menggunakan SPSS dan mendapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 4.11
Hasil Output Regresi Linear Sederhana

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 20.028 | 2.265 | | 8.843 | .000 |
| Minat | .439 | .122 | .345 | 3.605 | .000 |

a. Dependent Variable: Keputusan

a = angka konstan dari unstandardizes coefficients yang bernilai 20.028. angka ini merupakan angka konstan yang memiliki arti bahwa jika tidak ada minat (variabel X), maka nilai konsisten keputusan (variabel Y) adalah 20.028.

b = angka koefisien regresi yang bernilai 0,439. Angka ini mempunyai arti bahwa setiap penambahan 1% tingkat minat (variabel X), maka keputusan nasabah akan meningkat 0,439

Karena nilai persamaan regresi linier bernilai positif, maka dapat dikatakan bahwa minat (variabel X) berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah (variabel Y) sehingga persamaan regresinya adalah $Y^{\wedge} = 20.028 + 0,439X$. Setelah persamaan regresi linier dapat ditemukan kemudian penulis akan menguji

koefisien regresi tersebut. Untuk mengetahui apakah signifikan atau tidak, maka digunakan dengan cara membandingkan nilai signifikan (Sig) probabilitas 0,05. Dilihat pada tabel 4.11 bahwa nilai signifikan sebesar 0,000 = probabilitas 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima.

2. Uji Hipotesis Signifikan

H_0 : tidak ada pengaruh yang nyata (signifikan) variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y)

H_a : ada pengaruh yang nyata (signifikan) variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y)

Dari output di atas dapat diketahui nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ sebesar 3.605 > 2,306 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a , diterima, yang berarti ada pengaruh yang nyata (signifikan) antara variabel X terhadap variabel Y yang artinya terdapat pengaruh minat terhadap keputusan menjadi nasabah.

3. Uji Hipotesis Koefisien Korelasi Regresi

Mencari korelasi antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) dengan menggunakan rumus:

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

Keterangan :

n = Banyaknya Pasangan data X dan Y

Σx = Total Jumlah dari Variabel X

Σy = Total Jumlah dari Variabel Y

Σx^2 = Kuadrat dari Total Jumlah Variabel X

Σy^2 = Kuadrat dari Total Jumlah Variabel Y

Σxy = Hasil Perkalian dari Total Jumlah Variabel X dan Variabel Y

Tabel 4.12
Hasil Output Koefisien Korelasi

Correlations

| | | Minat | Keputusan |
|-----------|---------------------|--------|-----------|
| Minat | Pearson Correlation | 1 | .345** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 |
| | N | 98 | 98 |
| Keputusan | Pearson Correlation | .345** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | |
| | N | 98 | 98 |

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

Memberikan Interpretasi Terhadap Angka Indeks Korelasi “r”

Product Moment dengan menarik kesimpulan :

- a. Interpretasi kasar atau sederhana yaitu dengan mencocokkan hasil perhitungan dengan angka indeks korelasi “r” Product Moment seperti di bawah ini:

Tabel 4.13
Indeks Korelasi Product Moment

| Besarnya “r” Product Moment | Interpretasi |
|--|---|
| 0,00-0,20 | Antar variabel X dan variabel Y terdapat korelasi akan tetapi korelasi tersebut sangat lemah atau sangat rendah |
| 0,20-0,40 | Antar variabel X dan variabel Y terdapat korelasi yang lemah atau rendah |
| 0,40-0,70 | Antar variabel X dan variabel Y terdapat korelasi yang sedang atau cukup |
| 0,70-0,90 | Antar variabel X dan variabel Y terdapat korelasi yang kuat atau tinggi |
| 0,90-1,00 | Antar variabel X dan variabel Y terdapat korelasi yang sangat kuat atau sangat tinggi |

Berdasarkan nilai signifikansi bahwa jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terdapat korelasi, sebaliknya jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terdapat korelasi. Pada penelitian ini, nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka terdapat korelasi dan memiliki tingkat hubungan sangat rendah.

4. Uji Hipotesis Koefisien Determinasi

Uji hipotesis koefisien determinasi dalam penelitian ini dengan menggunakan rumus $KD = r^2 \times 100\%$ dengan langkah-langkah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 kd &= r^2 \times 100\% \\
 kd &= (0,345 \times 0,345) \times 100\% \\
 kd &= 0,119 \times 100\% \\
 kd &= 11,9\%
 \end{aligned}$$

Dengan demikian dapat diketahui bahwa koefisien determinasi dalam penelitian ini sebesar 11,9%.

D. Pembahasan Penelitian

Dari hasil perhitungan persamaan regresi $\hat{Y} = 20.028 + 0,439X$. Dalam penelitian ini peneliti mengambil sampel sebanyak 98 nasabah dari jumlah populasi sebanyak 4.683 nasabah.

Berdasarkan output persamaan regresi di atas dapat diketahui nilai t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel} yaitu sebesar sebesar $3.605 > 2,306$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0.05$. Dengan demikian maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti terdapat pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y. Artinya, terdapat pengaruh minat terhadap keputusan menjadi nasabah. Dan untuk mengetahui besarnya hubungan variabel X dengan variabel Y dapat digunakan analisis koefisien determinasi (KD) yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned} kd &= r^2 \times 100\% \\ kd &= (0,345 \times 0,345) \times 100\% \\ kd &= 0,119 \times 100\% \\ kd &= 11,9\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas didapatkan Koefisien Determinasi (KD) sebesar 11,9%. Hal ini mempunyai arti bahwa minat mempunyai pengaruh sebesar 11,9% terhadap keputusan menjadi nasabah sedangkan 88,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Keputusan Menabung di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati. Maka dapat ditarik dua kesimpulan, bahwa penulis menyimpulkan :

Pertama, faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan BNI Syariah ialah mencakup faktor internal dan faktor eksternal. Dimana faktor internal berasal dari lingkungan sekitar dan faktor eksternal berasal dari budaya dan sosial.

Kedua, Minat berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan menjadi Nasabah, artinya semakin efektif minat masyarakat maka semakin tinggi keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah di BNI Syariah Cabang Fatmawati. Hal ini dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,439, nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($3.605 > 2,306$) dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Minat mempunyai pengaruh sebesar 11,9% terhadap keputusan menjadi nasabah sedangkan 88,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

B. Saran

Untuk peneliti selanjutnya agar dapat lebih mengembangkan dengan meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan penggunaan jasa perbankan syariah, misalnya faktor personal atau individual, faktor pemasaran produk, keuntungan dan fasilitas penggunaan produk. Peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan metode lain dalam meneliti keputusan penggunaan jasa perbankan, misalnya melalui metode wawancara mendalam terhadap karyawan, sehingga informasi yang diperoleh lebih bervariasi daripada angket yang jawabannya telah tersedia.

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan pembaca mengenai minat masyarakat menabung di Bank Syariah, sehingga ketika ada pembaca yang bekerja di instansi perbankan syariah dapat membantu intitusinya untuk meningkatkan masyarakat menggunakan jasa perbankan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT Grasindo, 2007)
- Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahid, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Prespektif Islam* (Jakarta: Prenada Media, 2004)
- Abdurahman Abror, *Psikologi Pendidikan*, (Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 1993)
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raha Grafindo Persada, 2007)
- Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009)
- Amos Neolaka, *Metode Penelitian dan Statistik*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014)
- Dadan Mutaqqin, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah Bank, LKM, Asuransi dan Reasuransi*, (Yogyakarta: Safiria Imania Press, 2008)
- Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2011)
- Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pmasaran*, (Yogyakarta: CAPS, 2013)
- Djamarah, Syaiful Bahri, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008)
- Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012)
- Edy Wibowo dan Untung Handy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005)
- Fandi Tjipto, Gregerorius Chandra dan Dadi Andrian, *Pemasaran Strategie*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2008)
- Hasan Shadily, *Ensiklopedi Umum*, (Jakarta: Ichtian Bam-Van Hoeve, 1983)

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: EKONOSIA, 2004)

Imamudin Yuliadi, *Ekonomi Islam Sebuah Pengantar*, (Yogyakarta: LPPI, 2001)

Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Ke Aplikasi*, (Jakarta: Kencana: Media Group, 2010)

Julius R. Laturnaerisa, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012)

Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010)

M. Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006)

Mariam Darus Badrusalam, *Aneka Hukum Bisnis*, (Bandung: Alumni, 1994)

Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: AMPYKPN, 2002)

Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dan Teori Ke Praktik*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004)

Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2001)

Nigel C. Benson dan Simon Grove, *Mengenal Psikologis For Beginners*, (Bandung: Mizan, 2002)

Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2011)

Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Prehalindo, 2001)

Philip Kotler dan Kevn Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT INDEKS, 2007)

Rahmat Hidayat, *Efisiensi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014)

Rizky Fauzi, Inisiasi 3

Slamento, *Belajar dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya*, 2010

Sugiyono, *Metode Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2004)

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010)

Sunarto Zulkifli, *Panduan Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003)

Tim Penyusun Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990)

Undang-Undang

Pasal 1 Butir 1 UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan Sebagaimana diubah dengan UU Nomor 10 Tahun 1998

Undang-Undang RI Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah

Web

<https://id.wikipedia.org/wik/Masyarakat> diakses oleh penulis tanggal 02 Oktober 2018, Pukul 18.50 WIB

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-kelebagaan.aspx>. Diakses oleh penulis tanggal 02 Oktober 2018, pukul 16.00 WIB

<https://www.syariahbank.com/profil-bank-bni-syariah>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 10.34 WIB)

<https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/visimisi>, (Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 11.15 WIB)

Menganalisis Perilaku Konsumen”

<https://Rizkyfauziut.wordpress.com/category/2014-2/manajemen-pemasaran/>
diakses pada oleh penulis pada tanggal 03 Oktober 2018 Pukul 08.16 WIB

Ika Yuli Pratiwi, “Perkembangan Bank Syariah”

<https://www.kompasiana.com/ikayulip/572ac4d3f1927349059f6b6f/perkembangan-bank-syariah-di-indonesia> diakses oleh penulis pada tanggal 01 Oktober 2018 pukul 13:28 WIB

Sejarah BNI Syariah,

<https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah>,
(Diakses pada tanggal 10 Januari 2019 pukul 11.19 WIB)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1
INSTRUMEN PENELITIAN

ANGKET UJI COBA

Petunjuk Pengisian Angket

1. Beri tanda *silang* (X) atau *check list* (√) pada pilihan yang sesuai dengan pendapat anda pada kotak yang disediakan dibawah ini.
2. Berikut ini keterangan alternatif pilihan jawaban yang tersedia, yaitu :
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju
3. Pilih hanya satu jawaban untuk setiap pernyataan dibawah ini :

A. Minat Nasabah

| No | PERYATAAN | SS | S | TS | STS |
|----|---|----|---|----|-----|
| 1 | Saya tertarik untuk menabung di BNI Syariah karena saya percaya pada kinerja Bank | | | | |
| 2 | Saya tertarik menabung di BNI Syariah karena Bank Syariah merupakan Bank yang menerapkan sistem Syariah | | | | |
| 3 | Saya tertarik menabung di BNI Syariah karena kemudahan akses informasinya | | | | |
| 4 | Saya tertarik untuk menabung di BNI Syariah karena kepuasan pelayanan yang saya dapatkan dari Bank | | | | |
| 5 | Saya ingin menggunakan Bank Syariah karena konsep Bank Syariah lebih baik. | | | | |
| 6 | Saya ingin menggunakan Bank Syariah karena Pegawai di Bank Syariah ramah dan sopan | | | | |
| 7 | Saya ingin menggunakan Bank Syariah karena pengelolaan dananya lebih aman | | | | |
| 8 | Saya tidak akan pindah ke Bank lain dengan berbagai kelebihan dan kemudahan yang diberikan Bank kepada saya | | | | |

B. Keputusan Memilih

| NO. | PERNYATAAN | SS | S | TS | STS |
|-----|---|----|---|----|-----|
| 1 | Saya menggunakan jasa BNI Syariah karena sesuai tujuan yang dicapai. | | | | |
| 2 | BNI Syariah mampu memenuhi kebutuhan nasabah. | | | | |
| 3 | Berbagai macam sumber yang meyakinkan untuk menggunakan produk BNI Syariah. | | | | |
| 4 | BNI Syariah memberikan banyak pilihan produk. | | | | |
| 5 | BNI Syariah mempunyai produk atau jasa yang menguntungkan nasabah. | | | | |
| 6 | Saya percaya pada kinerja BNI Syariah yang cepat dan tanggap. | | | | |
| 7 | Banyak masyarakat di sekitar yang memakai produk BNI Syariah. | | | | |
| 8 | Kepuasan yang saya dapatkan dari BNI Syariah. | | | | |
| 9 | Saya akan mempromosikan kepada keluarga dan teman terdekat agar memakai produk BNI Syariah. | | | | |
| 10 | Informasi mengenai produk dan jasa BNI Syariah lengkap. | | | | |
| 11 | Kemudahan dalam mengakses informasi produk BNI Syariah kapanpun dan dimanapun. | | | | |

ANGKET PENELITIAN

Petunjuk Pengisian Angket

- Beri tanda *silang* (X) atau *check list* (√) pada pilihan yang sesuai dengan pendapat anda pada kotak yang disediakan dibawah ini.
- Berikut ini keterangan alternatif pilihan jawaban yang tersedia, yaitu :
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju
- Pilih hanya satu jawaban untuk setiap pernyataan dibawah ini :

C. Minat Nasabah

| No | PERYATAAN | SS | S | TS | STS |
|----|---|----|---|----|-----|
| 1 | Saya tertarik untuk menabung di BNI Syariah karena saya percaya pada kinerja Bank | | | | |
| 2 | Saya tertarik menabung di BNI Syariah karena Bank Syariah merupakan Bank yang menerapkan sistem Syariah | | | | |
| 3 | Saya tertarik menabung di BNI Syariah karena kemudahan akses informasinya | | | | |
| 4 | Saya tertarik untuk menabung di BNI Syariah karena kepuasan pelayanan yang saya dapatkan dari Bank | | | | |
| 5 | Saya ingin menggunakan Bank Syariah karena konsep Bank Syariah lebih baik. | | | | |
| 6 | Saya ingin menggunakan Bank Syariah karena Pegawai di Bank Syariah ramah dan sopan | | | | |
| 7 | Saya ingin menggunakan Bank Syariah karena pengelolaan dananya lebih aman | | | | |
| 8 | Saya tidak akan pindah ke Bank lain dengan berbagai kelebihan dan kemudahan yang diberikan Bank kepada saya | | | | |

D. Keputusan Memilih

| NO. | PERNYATAAN | SS | S | TS | STS |
|-----|---|----|---|----|-----|
| 1 | Saya menggunakan jasa BNI Syariah karena sesuai tujuan yang dicapai. | | | | |
| 2 | BNI Syariah mampu memenuhi kebutuhan nasabah. | | | | |
| 3 | Berbagai macam sumber yang meyakinkan untuk menggunakan produk BNI Syariah. | | | | |
| 4 | BNI Syariah memberikan banyak pilihan produk. | | | | |
| 5 | BNI Syariah mempunyai produk atau jasa yang menguntungkan nasabah. | | | | |
| 6 | Saya percaya pada kinerja BNI Syariah yang cepat dan tanggap. | | | | |
| 7 | Banyak masyarakat di sekitar yang memakai produk BNI Syariah. | | | | |
| 8 | Kepuasan yang saya dapatkan dari BNI Syariah. | | | | |
| 9 | Saya akan mempromosikan kepada keluarga dan teman terdekat agar memakai produk BNI Syariah. | | | | |
| 10 | Informasi mengenai produk dan jasa BNI Syariah lengkap. | | | | |
| 11 | Kemudahan dalam mengakses informasi produk BNI Syariah kapanpun dan dimanapun. | | | | |

LAMPIRAN 2
HASIL PENGHITUNGAN UJI
COBA INSTRUMEN

LAMPIRAN 3
DATA HASIL PENELITIAN
(SETELAH UJI COBA)

**Tabel Data Angket
Responden Minat (X)**

| NO. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | Jumlah |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------|
| 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 18 |
| 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 21 |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 17 |
| 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 21 |
| 5 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 23 |
| 6 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 22 |
| 7 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 18 |
| 8 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 20 |
| 9 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 20 |
| 10 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 17 |
| 11 | 3 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 21 |
| 12 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 20 |
| 13 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 20 |
| 14 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| 15 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 18 |
| 16 | 2 | 1 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 1 | 19 |
| 17 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 15 |
| 18 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 21 |
| 19 | 2 | 4 | 3 | 4 | 1 | 4 | 3 | 3 | 24 |
| 20 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 20 |
| 21 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 20 |
| 22 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 16 |
| 23 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 20 |
| 24 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 21 |
| 25 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 18 |
| 26 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 23 |
| 27 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 18 |
| 28 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 19 |
| 29 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 24 |
| 30 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 19 |
| 31 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 21 |
| 32 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 20 |
| 33 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 17 |
| 34 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 20 |
| 35 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 18 |
| 36 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 18 |
| 37 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 19 |
| 38 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 21 |
| 39 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 15 |
| 40 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 17 |
| 41 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 19 |
| 42 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 19 |
| 43 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 20 |
| 44 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 17 |
| 45 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 13 |
| 46 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 15 |
| 47 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 20 |
| 48 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 49 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 20 |
| 50 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 16 |
| 51 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 18 |
| 52 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 18 |
| 53 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 19 |
| 54 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 19 |
| 55 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 18 |
| 56 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 20 |
| 57 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 20 |
| 58 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 20 |
| 59 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 20 |
| 60 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 22 |
| 61 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 17 |
| 62 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 18 |
| 63 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 21 |
| 64 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 21 |
| 65 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 18 |
| 66 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 15 |
| 67 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 18 |
| 68 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 22 |
| 69 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 17 |
| 70 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 71 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 20 |
| 72 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 19 |
| 73 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 17 |
| 74 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 19 |
| 75 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 17 |
| 76 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 77 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 16 |
| 78 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 14 |
| 79 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 18 |
| 80 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 14 |
| 81 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| 82 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 15 |
| 83 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 18 |
| 84 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 19 |
| 85 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 18 |
| 86 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 87 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 17 |
| 88 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 16 |
| 89 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 17 |
| 90 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 16 |
| 91 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 15 |
| 92 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 16 |
| 93 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 19 |
| 94 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 18 |
| 95 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 15 |
| 96 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 19 |
| 97 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 18 |
| 98 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 16 |
| Jumlah | 207 | 207 | 220 | 240 | 223 | 217 | 226 | 269 | |

**Tabel Data Angket
Responden Keputusan
(Y)**

| NO. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | Jumlah |
|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 4 | 29 |
| 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 4 | 2 | 27 |
| 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 27 |
| 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 29 |
| 5 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 30 |
| 6 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 7 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 25 |
| 8 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 27 |
| 9 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 28 |
| 10 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 27 |
| 11 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 28 |
| 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 30 |
| 13 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 29 |
| 14 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 26 |
| 15 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 28 |
| 16 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 25 |
| 17 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 30 |
| 18 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 25 |
| 19 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 32 |
| 20 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 34 |
| 21 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 | 34 |
| 22 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 33 |
| 23 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 32 |
| 24 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 34 |
| 25 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 27 |
| 26 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| 27 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 32 |
| 28 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 31 |
| 29 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| 30 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 33 |
| 31 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 30 |
| 32 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 25 |
| 33 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 30 |
| 34 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 34 |
| 35 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 33 |
| 36 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 27 |
| 37 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 38 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 24 |
| 39 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 27 |
| 40 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 26 |
| 41 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 29 |
| 42 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 26 |
| 43 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 27 |
| 44 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 26 |
| 45 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 28 |
| 46 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 24 |
| 47 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 48 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 27 |
| 49 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 30 |
| 50 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 29 |
| 51 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 30 |
| 52 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 29 |
| 53 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 30 |
| 54 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 26 |
| 55 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 28 |
| 56 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 29 |
| 57 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 30 |
| 58 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 29 |
| 59 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 29 |
| 60 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 31 |
| 61 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 35 |
| 62 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 25 |
| 63 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 32 |
| 64 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 31 |
| 65 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 29 |
| 66 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 26 |
| 67 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 28 |
| 68 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 28 |
| 69 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 31 |
| 70 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 28 |
| 71 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 25 |
| 72 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 27 |
| 73 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 25 |
| 74 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 30 |
| 75 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 27 |
| 76 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 32 |
| 77 | 2 | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 27 |
| 78 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 27 |
| 79 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 29 |
| 80 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 30 |
| 81 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 26 |
| 82 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 24 |
| 83 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 27 |
| 84 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 30 |
| 85 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 26 |
| 86 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 29 |
| 87 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 24 |
| 88 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 23 |
| 89 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 25 |
| 90 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 25 |
| 91 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 24 |
| 92 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 24 |
| 93 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 24 |
| 94 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 25 |
| 95 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 24 |
| 96 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 25 |
| 97 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 24 |
| 98 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 25 |
| Jumlah | 229 | 243 | 245 | 258 | 244 | 264 | 244 | 267 | 242 | 268 | 253 | |

LAMPIRAN 4

DATA HASIL PENGUJIAN

PERSYARATAN ANALISIS

LAMPIRAN 5

ANALISIS DATA DAN HIPOTESIS

Uji Persyaratan Analisis Data

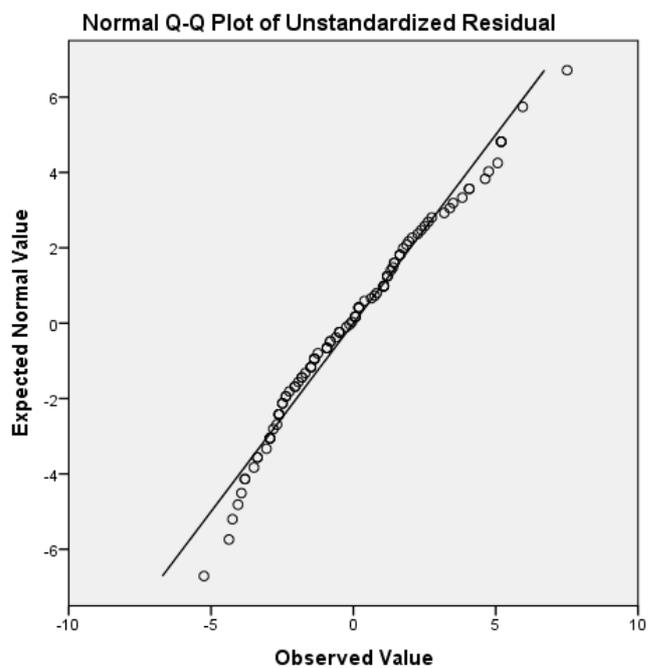
a. Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | | Minat | Keputusan |
|----------------------------------|----------------|-------|-----------|
| N | | 98 | 98 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | 18.46 | 28.13 |
| | Std. Deviation | 2.257 | 2.871 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .103 | .123 |
| | Positive | .091 | .123 |
| | Negative | -.103 | -.065 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.020 | 1.216 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .249 | .104 |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



b. Linieritas

ANOVA Table

| | | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------------------|----------------|--------------------------|----------------|----|-------------|--------|------|
| Keputusan * Minat | Between Groups | (Combined) | 131.261 | 11 | 11.933 | 1.536 | .133 |
| | | Linearity | 95.284 | 1 | 95.284 | 12.267 | .001 |
| | | Deviation from Linearity | 35.977 | 10 | 3.598 | .463 | .909 |
| | | Within Groups | 668.015 | 86 | 7.768 | | |
| | | Total | 799.276 | 97 | | | |

Hasil Uji Reabilitas Minat (X)

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| .728 | .758 | 8 |

Cronbach's Alpha sebesar 0,728 ($0,728 > 0,279$) menunjukkan bahwa variabel Minat (X) adalah **Reliabel**.

Hasil Uji Reabilitas Keputusan (Y)

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| .539 | .539 | 11 |

Cronbach's Alpha sebesar 0,539 ($0,539 > 0,279$) menunjukkan bahwa variabel Keputusan (Y) adalah **Reliabel**.

LAMPIRAN 6
DOKUMENTASI

Analisis Data dan Hipotesis

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 20.028 | 2.265 | | 8.843 | .000 |
| | Minat | .439 | .122 | .345 | 3.605 | .000 |

a. Dependent Variable: Keputusan

Correlations

| | | Minat | Keputusan |
|-----------|---------------------|--------|-----------|
| Minat | Pearson Correlation | 1 | .345** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 |
| | N | 98 | 98 |
| Keputusan | Pearson Correlation | .345** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | |
| | N | 98 | 98 |

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

Model Summary^b

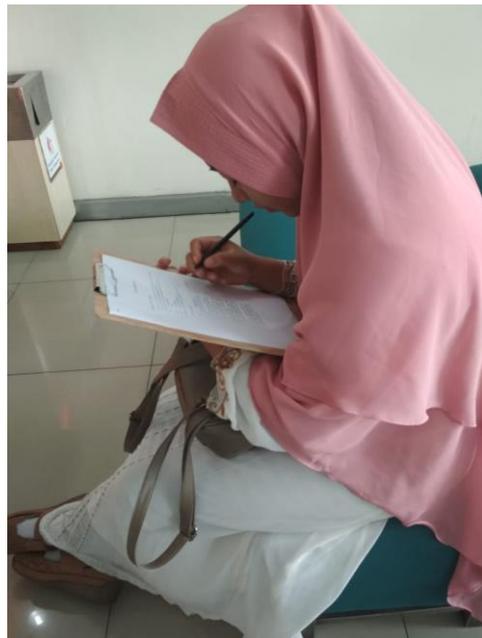
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .345 ^a | .119 | .110 | 2.708 |

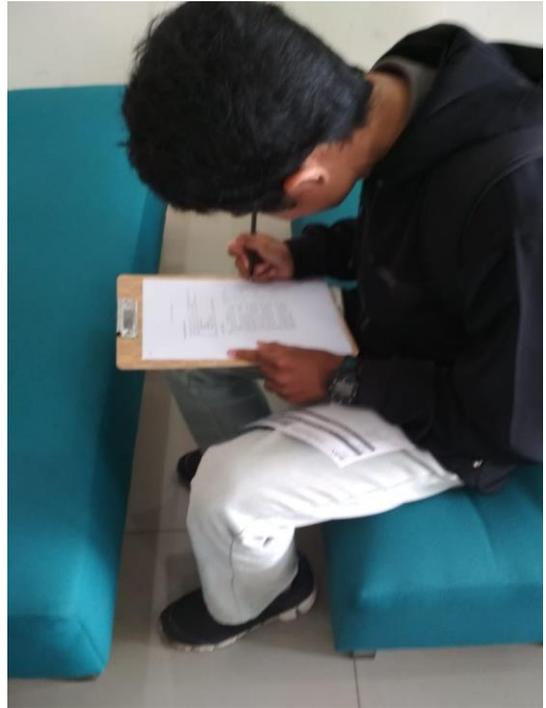
a. Predictors: (Constant), Minat

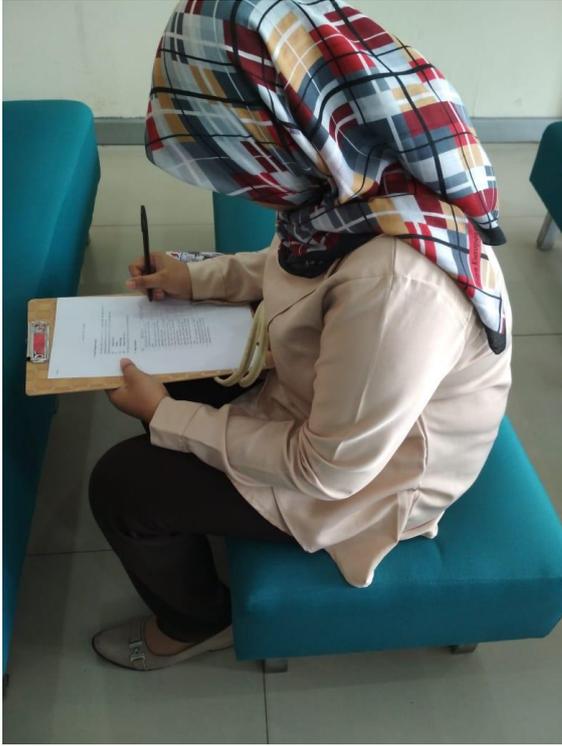
b. Dependent Variable: Keputusan

DOKUMENTASI











UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : *Mg*/F.6-UMJ/IX/2018
Lamp : 1 (satu) bundel
Hal : *Bimbingan Skripsi Mahasiswa*

Jakarta, 16 Muharram 1440 H
26 September 2018 M

Yth.
Bapak Drs. Fakhurrazi, M.A.
Dosen Pembimbing Skripsi
Fakultas Agama Islam UMJ
di
tempat

Assalamu'alaikum W.W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : NADIAH ZUIZZAH
Nomor Pokok : 2015570074
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (S1)
Judul : *Analisis Faktor Minat Nasabah BCA Syariah*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq Walhidayah
Wassalamu'alaikum W.W.



- Tembusan:
1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
 2. Yth. Ketua Program Studi PAI
 3. Arsip



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : NADIAH ZUIZZAH
No. Pokok : 2015570074
Judul Skripsi : Analisis Faktor Minat Nasabah BCA Syariah

Pembimbing : Bapak Drs. Fakhurrazi, M.A.
Tgl. Berakhir : 26 September 2018 s.d. 26 Maret 2019

| No. | Tanggal | Topik Permasalahan | Saran-saran | Paraf Pembimbing |
|-----|-----------------|--------------------|---|------------------|
| 1. | $\frac{30}{9}$ | Proposal | Buat out line, Bab I, Daftar pustaka | |
| 2. | $\frac{7}{11}$ | Bab I, II, III | 1. Setiap kutipan harus mengantumkan Foot note 2. Perumusan masalah disesuaikan 3. Sistematika penulisan harus sesuai dg outline 4. Daftar pustaka disesuaikan dengan topik / judul 5. Buat kuesioner 6. Waktu penelitian | |
| 3. | $\frac{15}{11}$ | Kuesioner | 1. Perbaiki indikator Variabel 2. Sesuaikan kuesioner dengan indikator variabel | |
| 4. | $\frac{29}{12}$ | Isi Kuesioner | kuesioner sudah bisa disebar. kan. | |
| 5. | $\frac{07}{02}$ | | 1. Kesimpulan harus menjawab rumusan masalah 2. Lengkapi bagian awal dan akhir SKRIPSI | |

| No. | Tanggal | Topik Permasalahan | Saran-saran | Paraf Pembimbing |
|-----|----------------------|----------------------------|--|---|
| 6 | 7 0 -2-19 | Pembahasan bagian akhir | Skripsi ini sudah dapat diujikan ke dalam sidang munaq nah skripsi pada pejabat yang |  |

- Catatan :
1. Lembar konsultasi ini agar dibawa dan diserahkan/diminta paraf dari pembimbing setiap konsultasi.
 2. Topik permasalahan diisi oleh mahasiswa yang bersangkutan.
 3. Lembar konsultasi ini harus diserahkan ke Fakultas ketika melakukan pendaftaran ujian skripsi.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : ⁷⁰F.6 I-UMJ/XII/2018

Jakarta 4 Rabiul Akhir 1440 H

Hai : Permohonan Riset/Penelitian

12 Desember 2018 M

Kepada Yth.
Kepala BNI Syariah Cabang Fatmawati
Jl. RS. Fatmawati No. 30, Cilandak Jakarta Selatan
di
tempat

Assalamu 'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

Nama : NADIAH ZUIZZAH
Nomor Pokok : 2015570074
Tempat Tgl/Lahir : Jakarta, 28 April 1997
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)
No. HP : 085928042304

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

*"Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Keputusan Menabung
di BNI Syariah Cabang Fatmawati, Jakarta Selatan"*

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq walhidayah
Wassalamu 'alaikum W. W.*



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Arsip