

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, PENGETAHUAN KONSUMEN,  
DAN PERIKLANAN PRODUK SUTERA MUDHARABAH BPD DIY  
SYARI'AH TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH**

**( STUDI PADA BANK BPD DIY SYARIAH CABANG CIK DI TIRO )**



**SKRIPSI**

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA  
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT-SYARAT MEMPEROLEH  
GELAR SARJANA STRATA SATU DALAM KEUANGAN ISLAM**

**Disusun Oleh :**

**BENING SURYANI  
NIM: 11390002**

**PEMBIMBING :**

- 1. JOKO SETYONO, SE, M.Si.**
- 2. DIAN NURIYAH SOLISSA, SHI., M.SI.**

**PROGRAM STUDI KEUANGAN ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA  
2015**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen dan periklanan produk SUTERA (Sarana Untuk Sejahtera) tabungan bank BPD DIY Syari'ah terhadap minat menabung nasabah pada bank BPD DIY Syarri'ah Kantor Cabang Cikditiro. Jenis penelitian ini adalah kausal, dimana penelitian ingin mengetahui sebab akibat atau pengaruh dari suatu fenomena. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk memahami hubungan antar variabel, disini ada variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan variabel dependen (variabel yang dipengaruhi) dan atas dasar itulah akan ditarik kesimpulan umum. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan kuesioner (data primer), dengan teknik *purposive sampling* yakni pengambilan sampel dengan maksud tertentu. Tujuan dan maksud penelitian ini dengan mengambil nasabah bank BPD DIY Syari'ah Kantor Cabang Cikditiro yang menggunakan produk tabungan SUTERA (Sarana Untuk Sejahtera).

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen dan periklanan program SUTERA (Sarana Untuk Sejahtera) tabungan BPD DIY Syari'ah secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan (signifikan  $< \alpha=0,05$ ) terhadap minat menabung nasabah. Adjusted R<sup>2</sup> sebesar 0,434 atau 43,4% berarti bahwa variasi minat menabung nasabah dapat dijelaskan oleh variasi variabel kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen, dan periklanan. Sedangkan sisanya 56,7% dijelaskan oleh variabel yang tidak dimasukkan dalam persamaan model yang digunakan.

Kata kunci: Kualitas Pelayanan (*Service Quality*), Pengetahuan Konsumen(*Consumer Knowledge*), Periklanan (*Advertising*), Minat Menabung Nasabah



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga FM-UINSK-BM-05-03/RO

**SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR**

Hal : Persetujuan Skripsi

Kepada:

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Bening Suryani

NIM : 11390002

Judul : **Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Produk SUTERA Mudharabah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus di Bank BPD DIY Syari'ah)**

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum, Program Studi Keuangan Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir Saudari tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb*

Yogyakarta, 11 Rabiul Awal 1437

22 Desember 2015

Pembimbing I

**JOKO SETYONO, SE., M.Si**  
NIP. 19730702 200212 1 003



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga FM-UINSK-BM-05-03/RO

## SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Persetujuan Skripsi

Kepada:

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Bening Suryani

NIM : 11390002

Judul : **Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Produk SUTERA Mudharabah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus di Bank BPD DIY Syari'ah)**

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum, Program Studi Keuangan Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Yogyakarta, 11 Rabiul Awal 1437

23 Desember 2015

Pembimbing II

DIAN NURIYAH SOLISSA, SHL., M.Si.  
NIP. 19840216 200912 2 004

## SURAT PERNYATAAN

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Bening Suryani  
NIM : 11390002  
Jurusan/Prodi : Keuangan Islam / Syari'ah dan Hukum

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Produk SUTERA Mudharabah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus di Bank BPD DIY Syari'ah)**" adalah benar-benar merupakan hasil karya penulis sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain, kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penulis. Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi, dan dipergunakan sebagaimana perlunya

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb..*

Yogyakarta, 11 Rabiul Awal 1437  
22 Desember 2015

Penyusun



BENING SURYANI

NIM. 11390002

## **MOTTO**

“AKU PERCAYA,

KETIKA AKU KEHILANGAN HAL BAIK AKU HANYA SEDANG

DITUNTUN KE ARAH YANG LEBIH BAIK”

“YANG PALING MENYEDIHKAN SEHARUSNYA BUKANLAH

KEHILANGAN SESEORANG ATAU SESUATU YANG KITA CINTAI NAMUN

SAAT KEHILANGAN SINAR IMAN DIDALAM DIRI, DISAAT KITA TIDAK

BISA MENIMMATI INDAHNYA IBADAH”

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan Karya ini Kepada Orang-Orang yang saya cintai  
dan saya sayangi

Ya Allah haramkan wajah ibuku dan ayahku dari sambaran api  
neraka, karuniakan baginya Syurga tanpa hisab

Ibu Saya Tercinta "Rosnani"

Almarhum Ayah Saya Tercinta Di Surga "Alm. Suryono"

Kakak Saya Tersayang "Hasto Prastomo"

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
س	Śā'	ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	j	je
ه	Ḩā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	kh	ka dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Żāl	ż	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zāi	z	zet
س	Sīn	s	es
ش	Syīn	sy	es dan ye

ص	Sād	س	es (dengan titik di bawah)
ڏ	Dād	ڏ	de (dengan titik di bawah)
ڌ	Tā'	ڌ	te (dengan titik di bawah)
ڙ	Zā'	ڙ	zet (dengan titik di bawah)
۽	'Ain	۽	koma terbalik di atas
ڳ	Gain	ڳ	ge
ڻ	Fā□	ڻ	ef
ڦ	Qāf	ڦ	qi
ڻ	Kāf	ڻ	ka
ڦ	Lām	ڦ	el
ڻ	Mīm	ڻ	em
ڻ	Nūn	ڻ	en
ڻ	Wāwu	ڻ	w
ڻ	Hā'	ڻ	ha
ڻ	Hamzah	ڻ	apostrof
ڻ	Yā□	ڻ	Ye

## B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة عَدَةٌ	Ditulis	<i>Muta 'addidah</i> <i>'iddah</i>
	Ditulis	

### C. *Tā' marbūtah*

Semua *tā' marbūtah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	ditulis	<i>Hikmah</i>
علة	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأولياء	ditulis	<i>karāmah al-a'uliyā'</i>

#### **D. Vokal Pendek dan Penerapannya**

	Fathah	ditulis	<i>A</i>
	Kasrah	ditulis	<i>i</i>
	Dammah	ditulis	<i>u</i>

<b> فعل</b>	Fatḥah	ditulis	<i>fa‘ala</i>
<b> نکر</b>	Kasrah	ditulis	<i>žukira</i>
<b> یڏھب</b>	Dammah	ditulis	<i>yažhabu</i>

#### E. Vokal Panjang

1. fatḥah + alif <b>جاهليّة</b>	ditulis	$\bar{A}$
2. fatḥah + yā' mati <b>تنسى</b>	ditulis	$j\bar{a}hiliyyah$
	ditulis	$\bar{a}$
	ditulis	$tans\bar{a}$

3. Kasrah + yā' mati <b>كَرِيمٌ</b>	ditulis	ī <i>karīm</i>
4. Dammah + wāwu mati <b>فَرْوَضٌ</b>	ditulis	ū <i>furūḍ</i>

#### F. Vokal Rangkap

1. fathah + yā' mati <b>بِينَكُمْ</b>	ditulis	Ai <i>bainakum</i>
2. fathah + wāwu mati <b>قَوْلٌ</b>	ditulis	au <i>qaул</i>

#### G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

الآنتم أعْدَت لننشركم	ditulis	a'antum u'idat la'in syakartum
-----------------------------	---------	--------------------------------------

#### H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal “al”

القرآن القياس	ditulis	al- <i>Qur'</i> ān al- <i>Qiyās</i>
------------------	---------	--

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyah* tersebut

السماء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

## I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذو الفروض	ditulis	<i>zawī al-furūḍ</i>
أهل السنة	ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

## **KATA PENGANTAR**

**بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ**

Segala puji bagi Allah, SWT yang senantiasa memberikan rahmat, taufiq, hidayah dan inayah serta karunia-Nya kepada seluruh umat di dunia. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Berkat limpahan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir/skripsi, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam Ilmu Hukum. Dalam penyusunan skripsi ini tidak sedikit hambatan yang penyusun hadapi. Namun penyusun menyadari bahwa kelancaran dalam menyusun skripsi ini tidak lain adalah berkat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karenanya dalam kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Machasin, M.A., selaku PGS Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Ibu Sunaryati, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Keuangan Islam
4. Bapak Joko Setyono, SE., M.Si selaku Dosen pembimbing I penulis yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis.
5. Ibu Dian Nuriyah Solissa, SHI., M.Si selaku Dosen pembimbing II penulis yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis.
6. Seluruh Dosen beserta staf dan karyawan Program Studi Keuangan Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

7. Orang tua tercinta Ayah saya Alm. Suryono dan Ibu Saya Rosnani yang membesarkan saya dengan penuh kasih sayang dan selalu mendoakan keberhasilan saya..
8. Kakak Saya tersayang Hasto Prastomo yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam segala keadaan.
9. Keluarga Besar Widarso Soekarno dan Keluarga Besar Hamsaton.
10. Sahabat terbaik saya Maya Mayang Sari, Wilis Wita Sari, dan adik saya Nurfitrah Kusumaningrum.
11. Lulu Juniar Saputra yang telah memberikan dukungan serta motivasi.
12. Sahabat seperjuangan saya Murti, Tari, Sella, Naya, Dewik, Elha yang menemani dan membantuku meraih gelar yang kita idamkan bersama.
13. Seluruh teman-teman Keuangan Islam angkatan 2011 yang tidak dapat saya sebutkan semuanya.

Semoga Allah memberikan barakah atas kebaikan dan jasa-jasa mereka semua dengan rahmat dan kebaikan terbaik dariNya. Semoga skripsi ini menjadi bahan bacaan yang bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 11 Rabiul Awal 1437  
22 Desember 2015

**BENING SURYANI**  
**11390002**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xxi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
D. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
A. Telaah Pustaka .....	11
B. Kualitas Pelayanan .....	13

1. Pengertian Kualitas Pelayanan.....	13
2. Kualitas Pelayanan Menurut Islam .....	15
C. Pengetahuan Konsumen.....	17
1. Pengertian Pengetahuan Konsumen.....	17
2. Pengetahuan Konsumen Menurut Islam .....	21
D. Periklanan.....	23
1. Pengertian Periklanan.....	23
2. Periklanan Menurut Islam .....	28
E. Definisi tabungan SUTERA.....	29
F. Minat menabung .....	30
G. Hipotesis.....	33
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
A. Lokasi Penelitian.....	37
B. Jenis Penelitian.....	37
C. Populasi dan Sampel .....	38
1. Populasi.....	38
2. Sampel.....	38
D. Metode Pengumpulan Data.....	40
E. Variabel Penelitian dan Instrumen Penelitian .....	40
1. Variabel Dependen.....	40
2. Variabel Independen .....	41
3. Instrukmen Penelitian .....	42

F. Metode Analisis Data.....	42
1. Uji Validitas .....	42
2. Uji Reabilitas.....	43
3. Uji Asumsi Klasik.....	44
4. Analisis Linier Berganda.....	47
5. Uji Hipotesis .....	48
6. Gambaran Umum BPD DIY Syari'ah .....	49
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>53</b>
A. Gambaran Umum Responden .....	53
B. Analisis Data .....	56
1. Uji Kualitas Data.....	56
2. Uji Asumsi Klasik.....	58
3. Analisis Regresi Berganda .....	64
4. Uji Hipotesis .....	67
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	74
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>80</b>
A. Kesimpulan .....	80
B. Saran.....	82
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>83</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1	Scatter Plot .....	61
Gambar 4.2	Norma Plot .....	63



## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1	Instrumen Penelitian .....	42
Tabel 4.1	Jenis Kelamin.....	53
Tabel 4.2	Pendidikan Terakhir .....	54
Tabel 4.3	Pekerjaan .....	54
Tabel 4.4	Saldo Perbulan .....	55
Tabel 4.5	Tujuan Membuka Tabungan .....	55
Tabel 4.6	Hasil Pengujian Validitas dan Reabilitas .....	57
Tabel 4.7	Hasil Multikolinieritas.....	59
Tabel 4.8	Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Glejser .....	61
Tabel 4.9	Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov.....	64
Tabel 4.10	Hasil Regresi Linier Berganda .....	65
Tabel 4.11	Hasil Uji F .....	68
Tabel 4.12	Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	69
Tabel 4.13	Hasil Uji T .....	70

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1	Terjemahan .....	I
Lampiran 2	Kuesioner.....	III
Lampiran 3	Rekapitulasi Item Pertanyaan .....	VIII
Lampiran 4	Data Responden.....	XII
Lampiran 5	Output SPSS 17,0 .....	XIII
Lampiran 6	<i>Curriculum Vitae</i> .....	XXII

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Dalam beberapa tahun terakhir jasa layanan semakin mendapatkan perhatian dari kalangan dunia usaha, terutama pada industri atau perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa seperti halnya industri perbankan yang tumbuh dan berkembang, semakin banyak menawarkan berbagai jenis produk perbankan dan jasa perbankan. Saat ini banyak sekali bermunculan perusahaan yang bergerak sektor jasa dan pelayanan, hal ini menjadi suatu bagian yang terpenting supaya perusahaan selalu dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan dapat dengan mudah menarik konsumen baru. Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan jasa merupakan salah satu sektor penunjang keberhasilan ekonomi. Hal ini menyebabkan usaha perbankan menghadapi persaingan yang sangat ketat apalagi didukung dengan semakin mudahnya prosedur mendirikan bank dan membuka jaringan kantor cabang, gencarnya promosi dan pemasangan iklan, serta menawarkan produk tabungan berhadiah. Dalam upaya meningkatkan daya saing, pihak bank harus mampu mengembangkan dan meningkatkan kualitas pelayanannya

Dalam melakukan pemasaran, bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting pemasaran bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam hal meningkatkan mutu

pelayanan dan menyediakan prgam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhaan nasabah. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka bank perlu:<sup>1</sup>

1. Menciptakan produk-produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya.
2. Memberikan nilai yang lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing.
3. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.
4. Memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan.
5. Memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan.
6. Berusaha menarik minat konsumen untuk menjadi nasabah bank.
7. Berusaha untuk mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah baru baik segi jumlah maupun kualitas nasabah.
8. Berusaha terus menerus meningkatkan kualitas produk dan kepuasaan pelanggan atau nasabah.

Demikian juga dengan sebagian besar produk dan proses pelayanan perbankan dialami dan dikonsumsi ketika pelayanan berlangsung. Produk-produk dan jasa keuangan yang ditawarkan oleh berbagai bank bisa jadi sama, tetapi perbedaan dapat ditunjukkan melalui cara yang diterapkan oleh

---

<sup>1</sup> Kasmir, Pemasaran Bank, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm.3

bank dalam melayani nasabah. Dalam hal ini, keandalan sistem pelayanan sering menjadi penentu kepercayaan nasabah terhadap bank dan produk-produknya. Dunia perbankan menyadari betapa pentingnya memperoleh dan mempertahankan kepercayaan nasabah bagi keberhasilan bisnis bank, sehingga berlomba-lomba menujukkan sikap lebih menghargai nasabah dan mengembangkan pelayanan yang unggul.

Bank BPD DIY Syari'ah memiliki suatu produk yang dinamakan produk tabungan "SUTERA" (Sarana Untuk Sejahtera) mudharabah yang hadir dengan memberikan tawaran yang sangat memudahkan dengan saldo awal Rp 50.000,- atau Rp. 100.000,- bila menggunakan fasilitas ATM. Program tabungan ini selain memudahkan nasabah juga berbasis syari'ah, dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan di dalamnya.

Kualitas pelayanan mengukur tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan untuk memenuhi keinginan pelanggan yang dapat dinilai dari dimensi *tangibles* (bukti terukur), *reliability* (keandalan), *responsiveness* (daya tanggap), *assurance* (jaminan), dan *emphaty* (empati). Nasabah yang menggunakan jasa tabungan SUTERA mudharabah BPD DIY Syari'ah akan menilai jasa perbankan tersebut. Jika atribut-atribut jasa yang dipersepsikan sesuai dengan harapan nasabah maka akan merasa senang dan akan terus menggunakan jasa tabungan tersebut. Namun, jika kualitas atribut-atribut jasa perbankan tabungan SUTERA mudharabah tidak sesuai dengan

harapan atau keinginan nasabah, maka selanjutnya memilih untuk menggunakan jasa tabunga di perbankan lain.

Pengetahuan konsumen berfokus pada informasi yang diketahui oleh nasabah mengenai suatu hal tertentu. Pengetahuan konsumen mencakup pengetahuan produk, pengetahuan pembeli, dan pengetahuan pemakai. Nasabah yang mengetahui jasa tabunga SUTERA mudharabah BPD DIY Syari'ah jika merasa diuntungkan dengan hal tersebut maka nasabah cenderung berminat untuk menggunakan jasa tabungan tersebut. Namun, apabila nasabah tidak puas dengan jasa tabungan SUTERA mudharabah maka nasabah akan beralih menggunakan jasa tabungan bank lain yang dianggap memberikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan tabungan SUTERA mudharabah BPD DIY Syari'ah.

Periklanan digunakan sebagai sarana promosi bank dalam rangka mengkomunikasikan produk dan jasa bank. Dalam hal ini, fokusnya adalah penyampaian pesan jasa tabungan SUTERA mudharabah BPD DIY Syari'ah melalui kegiatan iklan yang nantinya akan memberikan *feedback* dari penerimaan pesan berupa tindakan yang diukur dengan AIDA yaitu *Attention, Interest, Desire, dan Action*. Nasabah yang tertarik dengan informasi yang disampaikan akan berminat menggunakan jasa tabungan SUTERA mudharabah BPD DIY Syari'ah, jika tidak maka nasabah akan kehilangan minat untuk menggunakan jasa tabungan SUTERA mudharabah BPD DIY Syari'ah

Minat merupakan suatu sikap yang berlangsung terus-menerus, sehingga membuat dirinya jadi selektif terhadap objek minatnya. Perasaan yang menyatakan bahwa suatu aktivitas, pekerjaan, atau obyek itu berharga atau berarti bagi individu. Suatu keadaan motivasi, atau satu set motivasi yang menuntun tingkah laku menuju suatu arah. Minat menabung merupakan suatu tindakan yang memerlukan keinginan dalam diri seseorang untuk menyisihkan dan menyimpan uangnya dibank.

Persaingan yang sehat antar bank diperlukan sebagai salah satu unsur pendorong peningkatan efisiensi. Tentunya situasi semacam itu tidak mudah, karena di sisi lain, negara pernah mengalami krisis ekonomi global pada tahun 2008 yang berdampak sangat besar bagi dunia perbankan di Indonesia. Muhammad Nuh selaku menteri komunikasi dan informatika mengemukakan bahwa krisis keuangan di Amerika Serikat mengakibatkan pengeringan likuiditas sektor perbankan dan institusi keuangan non-bank yang disertai berkurangnya transaksi keuangan. Kondisi demikian telah menyebabkan minat menabung masyarakat di bank mengalami penurunan. Masyarakat menjadi enggan menginvestasikan dananya, karena bank bukan tempat yang aman lagi untuk berinvestasi. Bank tidak lagi memberikan keuntungan bagi masyarakat dan sebaliknya, bank menambah beban masyarakat dengan segala permasalahannya. Bank pemerintah berusaha mengembalikan kepercayaan masyarakat dan merangsang minat masyarakat untuk menabung dengan melakukan berbagai strategi *marketing mix* untuk

menghimpun dana dari masyarakat. Strategi ini dilakukan dengan mengeluarkan variasi produk, penawaran tingkat bunga yang cukup tinggi, pembukaan kantor cabang, undian berhadiah, dan kampanye di media massa.<sup>2</sup>

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen, dan Periklanan Produk Tabungan SUTERA Mudharabah BPD DIY Syari’ah terhadap Minat Menabung Nasabah”**

## B. Rumusan Masalah

Bisnis dan pemasaran dalam era milenium baru bergeser dari yang semula berorientasi pada sektor manufaktur ke arah organisasi yang lebih luas dengan melibatkan pula aspek jasa / layanan. Pelanggan bukan hanya semata-mata membeli barang atau jasa, namun mereka membeli manfaat yang diberikan oleh barang dan jasa bersangkutan sehingga setiap perusahaan selalu menawarkan jasa / layanan bagi pelanggan, terlepas dari apapun bentuk produk yang dihasilkan. Begitu juga dengan yang dilakukan oleh perbankan sebagai lembaga penyedia jasa keuangan yaitu dalam rangka memenangkan persaingan antar bank dalam menjalankan bauran pemasarannya dapat dilakukan sebagai strategi. Akan tetapi,

---

<sup>2</sup> Bari’ah dan Abidin, Zaenal dan Nurtjahjanti Harlina, “Hubungan Antara Kualitas Layanan Bank Dengan Minat Menabung Nasabah PT. BRI Kantor Cabang Unggaran”, *Thesis* Universitas Diponegoro Semarang (2010).

ketepatan penggunaan strategi jasa suatu bank ditentukan oleh kualitas pelayanan.

Selain memperhatikan kualitas pelayanannya, penting juga bagi bank untuk memperhatikan promosi. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank maupun produk yang ditawarkan. Salah satu saranan promosi yang dapat dilakukan oleh bank adalah periklanan untuk menginformasikan tentang keberadaan produk sehingga menambah pengetahuan konsumen / nasabah tentang produk tersebut yang berimplikasi pada minat nasabah untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh bank tersebut.

Berdasarkan uraian latar belakang dalam penelitian, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Apakah kualitas pelayanan (*service quality*) produk SUTERA Mudharabah tabungan BPD DIY Syari'ah berpengaruh terhadap minat menabung nasabah?
2. Apakah pengetahuan konsumen (*consumer knowledge*) produk SUTERA Mudharabah tabungan BPD DIY Syari'ah berpengaruh terhadap minat menabung nasabah?
3. Apakah periklanan (*advertising*) produk SUTERA Mudharabah tabungan BPD DIY Syari'ah berpengaruh terhadap minat menabung nasabah?
4. Apakah kualitas pelayanan (*service quality*), pengetahuan konsumen (*consumer knowledge*), periklanan (*advertising*) produk SUTERA

Mudharabah tabungan BPD DIY Syariah berpengaruh terhadap minat menabung nasabah?

### C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Sejalan dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:
  - a. Untuk menjelaskan kualitas pelayanan (*service quality*) produk SUTERA (Sarana Untuk Sejahtera) Mudharabah tabungan BPD DIY Syariah terhadap minat menabung nasabah.
  - b. Untuk menjelaskan pengetahuan konsumen (*consumer knowledge*) produk SUTERA (Sarana Untuk Sejahtera) Mudharabah tabungan BPD DIY Syariah terhadap minat menabung nasabah.
  - c. Untuk menjelaskan periklanan (*advertising*) produk SUTERA (Sarana Untuk Sejahtera) Mudharabah tabungan BPD DIY Syariah terhadap minat menabung nasabah.
  - d. Untuk menjelaskan brand image, pelayanan (*service quality*), pengetahuan konsumen (*consumer knowledge*), periklanan (*advertising produk*) SUTERA (Sarana Untuk Sejahtera) Mudharabah tabungan BPD DIY Syariah terhadap minat menabung nasabah.
2. Sedangkan kegunaan dari hasil penelitian ini antara lain:
  - a. Bagi Akademisi
    - 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk melatih berfikir secara ilmiah dan membandingkan antara teori yang

diterima di bangku kuliah dengan praktek yang ada di perbankan khususnya dibidang strategi dan pemasaran.

- 2) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan informasi maupun perbandingan bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

## **1. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan ini bertujuan untuk membuat sistematika penulisan laporan penelitian ini dalam bentuk skripsi. Sistematika pembahasan ini menggambarkan alur pemikiran penulisan dan ide awal hingga kesimpulan akhir.

Dalam memberikan gambaran yang menyeluruh dan memudahkan dalam memahami isi skripsi, maka secara garis besar sistematika skripsi terdiri dari:

### **Bab I : Pendahuluan**

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah yang mendasari diadakannya penelitian. Rumusan masalah merupakan pertanyaan mengenai keadaan yang memerlukan jawaban penelitian. Tujuan penelitian berisi tentang hal yang ingin dilakukan peneliti. Sistematika pembahasan mencakup uraian singkat pembahasan materi dari tiap bab. Bab ini merupakan gambaran awal dari apa yang dilakukan oleh peneliti.

## **Bab II : Telaah Pustaka dan Pengembangan Hipotesis**

Bab ini berisi tentang penelitian terdahulu yang pernah dilakukan, landasan teori yang berhubungan dengan tema penelitian ini yaitu kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen dan periklanan yang berkaitan dengan produk tabungan SUTERA BPD DIY Syariah sehingga dapat disusun hipotesis dalam penelitian ini. arti penting bab ini adalah untuk memperoleh pemahaman dan kerangka yang membangun teori guna dilakukan penelitian ini.

## **Bab III : Metode Penelitian**

Bab ini menguraikan mengenai variabel penelitian dan definisi operasional berupa variabel yang dipakai dalam penelitian beserta penjabarannya secara operasional.Penelitian obyek, berisi tentang jenis penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, serta teknik analisis dat berupa alat analisis yang digunakan dalam penelitian.

## **Bab IV : Analisis Data dan Pembahasan**

Bab ini akan menjelaskan hasil dari penelitian dan dilakukannya pembahasan berdasarkan hasil dari analisis penelitian, analisis data secara deskriptif maupun hasil pengujian yang telah dilakukan.

## **Bab V : Penutup**

Bab ini merupakan kesimpulan, keterbatasan penelitian dan saran dari hasil analisis data berdasarkan penelitian yang dilakukan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dengan menggunakan analisis regresi linier berganda yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara simultan (bersama-sama) kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen, dan periklanan secara bersamaan menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan terhadap minat menabung nasabah untuk menggunakan SUTERA Mudharabah. Dari penelitian ini  $F_{hitung}$  sebesar 26,333 dengan probabilitas 0,000 (kurang dari 0,05), sedangkan nilai  $F_{tabel}$  dengan taraf signifikansi 5%  $df_1 = 3$  dan  $df_2 = 96$  diperoleh nilai sebesar 2,70. Nilai  $F_{hitung}$  lebih besar daripada nilai  $F_{tabel}$  ( $26,333 > 2,70$ ).
2. Berdasarkan uji statistik pada variabel kualitas pelayanan terhadap minat menunjukkan koefisien regresi sebesar 0,272 dengan tingkat signifikansi 0,001 lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut membuktikan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel kualitas pelayanan terhadap minat menabung nasabah untuk menggunakan tabungan SUTERA Mudharabah. Sehingga dapat dikatakan hipotesis yang menyatakan Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung yang merasakan kualitas yang diterima sesuai dengan harapan nasabah,

3. Berdasarkan uji statistik pada variabel pengetahuan konsumen terhadap minat menunjukkan koefisien regresi sebesar 0,064 dengan tingkat signifikansi 0,489 lebih besar dari 0,05. Hasil tersebut memperlihatkan bahwa pengetahuan konsumen tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung nasabah untuk menggunakan tabungan SUTERA Mudharabah. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengetahuan konsumen produk SUTERA Mudharabah tidak mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan tabungan SUTERA Mudharabah, karena konsumen tidak sepenuhnya mengetahui manfaat dan fasilitas yang ditawarkan oleh bank melalui produk – produk yang dipakai oleh nasabah.
4. Berdasarkan uji statistik pada variabel periklanan terhadap minat menunjukkan koefisien regresi sebesar 0,604 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut membuktikan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel periklanan terhadap minat menabung nasabah untuk menggunakan tabungan SUTERA Mudharabah. Sehingga dapat dikatakan bahwa periklanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung BPD DIY Syari'ah Cik Ditiro. Pesan iklan yang disampaikan dalam iklan mampu menarik perhatian, mempertahankan ketertarikan, membangkitkan keinginan, dan menggerakkan tindakan, sehingga dapat terbentuk dibenak konsumen disaat konsumen mengenal, memakai produk.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka selanjutnya dapat diusulkan saran yang bermanfaat yang berkaitan dengan pengaruh pengetahuan konsumen. Pengetahuan konsumen pada BPD DIY Syari'ah Cik Ditiro maka sebaiknya agar manajemen perusahaan dapat meningkatkan pengetahuan konsumen dengan selalu memberi indormasi kepada nasabah tentang produk yang dikeluarkan, dengan adanya pengetahuan konsumen yang baik akan produk sebenarnya akan lebih bermanfaat karena konsumen akan lebih memilih produk yang tepat untuk dirinya.

BPD DIY Syari'ah Cik Ditiro harus tetap mempertahankan Periklanan dan kualitasa pelayanan yang baik pada pelanggan karena terbukti pada hasil penelitian bahwa Periklanan dan kualitas pelayanan terhadap BPD DIY Syari'ah Cik Ditiro tinggi atas informasi yang diberikan BPD DIY Syari'ah Cik Ditiro, dengan demikian Minat Menabung dapat dipertahankan.

## DAFTAR PUSTAKA

### **Al-Quran**

Departemen Agama, Al-Quran dan Terjemahannya, Bandung: Diponegoro, 2000

### **Buku**

Abd. Rachman Abror, *Psikologi Pendidikan*, Yogyakarta: Tiara Wacana, 1993.

Anton M. Moeliono, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1999.

Badudu JS, Zain, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta:Pustaka Sianar Harapan.

Engel, J.F., R.D, Blackwell., and P.W, Miniard, *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binarupa Aksara, 2010.

Eriyanto, *Teknik Sampling Analisis Opini Publik*, Yogyakarta: LKIS, 2007

Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra, *Service, Quality, & Satisfaction*: Edisi 2, Yogyakarta: Andi, 2007.

Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa, Edisi Pertama*, Cetakan Kedua, Yogyakarta: ANDI, 2000.

Ferdinand, Augusty, *Pengembangan Minat Beli Merek Ekstensi*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2002.

Frank Jefkins, *Periklanan*, Jakarta: Erlangga, 1997.

Gary Amstrong dan Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Alih bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan, jilid 1, Jakarta: Prenhalindo, 2002

Husein Umar, *Metodologi Riset Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.

Imam Ghozali, *Analisis Multivariate Dengan Program SPSS, Edisi 3*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2005.

Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006.

- J. Chaplin, *Kamus Lengkap Psikologi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Erlangga, 1997
- Kasmir, Pemasaran Bank, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008
- Kotler*, Philip and Gary Armstrong, Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi. 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Mowen, John, C., dan Minor, M., Perilaku Konsumen Jilid 1, Edisi Kelima (terjemahan), Erlangga, Jakarta, 2002.
- Muhaimin, *Korelasi Minat Belajar Pendidikan Jasmani terhadap hasil Belajar Pendidikan Jasmani*, Semarang: IKIP, 1994.
- Saifudin Azwar, *Reliabilitas dan Validitas*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000
- Sentot imam Wahjoyo, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, cet. ke-12, (Bandung: Alfabeta, 2008.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi dengan MetodeR&D*, Bandung: Alfabet, 2013.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Suliyanto, *Metode Riset Bisnis* Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2006.
- Thamrin Abudllah dan Francis Tantrin, *Manajemen Pemasaran*, cat. Ke-2, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Ujang Sumarwan, *Perilaku konsumen*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- WJS.Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1982.

### **Skripsi, Thesis, dan Jurnal**

Bari'ah dkk, “ Hubungan Antara Kualitas Layanan Bank Dengan Minat Menabung Nasabah PT. BRI Kantor Cabang Unggaran”, *Thesis* Universitas Diponegoro Semarang (2010).

Denny Daud, "Promosi dan Kualitas layanan Pengaruhnya terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan pada PT. Bess Finance Manado", *Jurnal EMBA* Vol.1 Nomor 4 Desember (2013).

Dita Pertiwi dan Haroni Doli H. Ritonga, "Analisis Minat Menabung Nasabah Pada Bank Mu'amalat di Kota Kisaran", *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* Vol. 1, No. 1, Desember (2012).

Eko Yuliawan, "Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syari'ah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah pada PT. Bank Syari'ah Cabang Bandung", *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil* Vol. 1 Nomor 01 April (2011).

Zainab, "Pengaruh Citra Merek, Periklanan, dan Persepsi terhadap Minat Menabung Nasabah", *Skripsi*, Universitas Islam Negri Syarif Hidayatullah Jakarta, (2011).

### **Website**

<http://www.dakwatuna.com/hukum-islam>

<http://www.bpddiy.co.id/index.php?page=profile&sub=sejarah#>

### **Lain-lain**

Brosur edaran PT. BPD DIY Syari'ah

## LAMPIRAN I

### TERJEMAHAN AL-QURAN

NO	HALAMAN	SURAT	TERJEMAHAN
1	16	Ali Imran (3):159	Maka disebabkan rahmat dari Allah –lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu karena itu maafkanlah mereka dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam utusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya
2	17	Al-Baqarah (2):267	Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.
3	22	An-Nisa (4):29	Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu mebunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.
4	23	Al-Anbiya' (21):37	Manusia telah dijadikan (bertabiat) tergesa-gesa. Kelak akan Aku perlihatkan kepadamu tanda-tanda azab-ku, maka janganlah kamu minta kepada-Ku mendatangkannya dengan segera
5	28	An-Nisa (4):9	Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seadainya meninggalkan

			dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaknya mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.
6	29	An-Najm (53):32	(Yaitu) orang-orang yang menjauhi dosa-dosa besar dan perbuatan keji yang selain dari kesalahan-kesalahan kecil. Sesungguhnya Tuhanmu maha luas ampunanNya dan Dia lebih mengetahui (tentang keadaan)mu ketika Dia menjadikan kamu dari tanah dan ketika kamu masih janin dalam perut ibumu; maka janganlah kamu mengatakan dirimu suci. Dialah yang paling mengetahui tentang orang yang bertakwa.
7	33	Al-Baqarah (2):284	Keputusan Allah-lah segala apa yang ada di langit dan apa yang ada didalam hatimu atau kamu menyembunyikannya niscaya Allah akan membuat perhitungan dengan kamu tentang perbuatanmu itu. Maka Allah mengampuni siapa yang dikehendaki-Nya dan Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.

## **LAMPIRAN II**

### **KUESIONER**

#### **PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, KUALITAS PRODUK, PENGETAHUAN KONSUMEN, DAN PERIKLANAN PRODUK SUTERA MUDHARABAH TABUNGAN BANK BPD DIY TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH**

**(Studi kasus pada BPD Kantor Cabang Syariah Cik Ditiro)**

##### **A. Keterangan Data Responden**

**Usia Saudara/i :**

**Alamat :**

**Jenis Kelamin :**

**Pendidikan terakhir :**

- |                                   |                 |
|-----------------------------------|-----------------|
| a. Tidak sekolah / tidak tamat SD | d. SMA          |
| b. SD                             | e. D3           |
| c. SMP                            | f. S1 / S2 / S3 |

**Pekerjaan :**

- |                          |                        |
|--------------------------|------------------------|
| a. PNS                   | e. Pelajar / Mahasiswa |
| b. Buruh                 | f. Pensiunan           |
| c. Wiraswats / Pengusaha | g. Profesional         |
| d. Pegawai BUMN          | h. Lainnya .....       |

**Rata-rata saldo tabungan mengendap dalam 1 bulan :**

- a. < Rp. 1.000.000      b. Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000      c. >Rp5.000.000

**Tujuan membuka rekening tabungan :**

- |                            |                  |
|----------------------------|------------------|
| a. Ivestasi / berjaga-jaga | c. Gaji          |
| b. Bisnis                  | d. Lainnya ..... |

**Keterangan :**

SS : Sangat Setuju

TS : Tidak Setuju

S : Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

## **1. KUALITAS PELAYANAN**

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1.	Ruangan PT. Bank BPD Syari'ah Cikditiro selalu tertata rapi				
2.	Karyawan PT. Bank BPD Syari'ah Cikditiro memberikan pelayanan sesuai yang diharapkan				
3.	Karyawan PT. Bank BPD Syari'ah Cikditiro memberikan pelayanan yang cepat				
4.	Karyawan menguasai informasi tentang program tabungan Sarana Untuk Sejahtera (SUTERA)				
5.	Bila nasabah memiliki masalah, karyawan menunjukkan minat yang tulus dalam memecahkannya				
6.	Karyawan PT. Bank BPD Syari'ah Cikditiro selalu bertingkah laku sopan pada nasabah				

## **2. PENGETAHUAN KONSUMEN**

NO	PERNYATAAN	STS	TS	S	SS
1.	Setoran awal minimal program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) Rp. 50.000,- atau Rp. 100.000,- bila menggunakan fasilitas ATM				
2.	Program tabungan sarana untuk sejahtera				

	(SUTERA) dapat memberikan kemudahan dalam bertransaksi				
3.	Menabung dengan program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) dijamin oleh lembaga penjaminan simpanan (LPS)				
4.	Program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) sudah sesuai dengan aturan Islam dalam melakukan transaksi				

### 3. PERIKLANAN

NO	PERNYATAAN	STS	TS	S	SS
1.	Iklan program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) menarik perhatian				
2.	Setelah melihat iklan program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA), saya percaya bahwa iklan tersebut termasuk iklan yang kreatif, unik dan menarik				
3.	Pesan yang disampaikan dalam iklan program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) menarik sehingga saya tertarik untuk menabung di tabungan SUTERA BPD Syari'ah				
4.	Saya akan menabung di tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) meskipun saya telah memiliki tabungan di Bank lain				

#### **4. MINAT MENABUNG NASABAH**

NO	PERNYATAAN	STS	TS	S	SS
1.	Saya tertarik untuk menggunakan program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) BPD Syari'ah Cikditiro				
2.	Saya akan merefrensikan program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) BPD Syari'ah Cikditiro kepada orang lain				
3.	Tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) BPD Syari'ah Cikditiro merupakan pilihan utama untuk menabung				
4.	Saya selalu mencari informasi yang positif tentang program tabungan sarana untuk sejahtera (SUTERA) BPD Syari'ah Cikditiro				

### LAMPIRAN III

#### REKAPITULASI ITEM PERTANYAAN

Resp.	x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	x1.6	totX1	x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	totX2	x3.1	x3.2	x3.3	x3.4	totX3	y1	y2	y3	y4	totY
1	3	3	4	3	4	4	21	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
2	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
3	2	2	3	3	4	3	17	4	4	3	3	14	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	4	4	4	4	4	4	24	3	3	3	4	13	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
5	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	4	4	3	3	14	4	4	4	4	16
6	4	4	3	4	4	3	22	4	4	4	3	15	3	4	4	4	15	4	4	4	4	16
7	3	3	3	4	2	3	18	4	4	4	2	14	3	3	2	2	10	2	2	2	2	8
8	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	4	16	4	3	3	3	13	3	4	3	4	14
9	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	3	15	4	3	4	4	15	4	3	4	4	15
10	4	4	3	3	4	3	21	3	4	4	4	15	3	4	4	4	15	4	4	4	4	16
11	4	4	4	3	4	4	23	4	4	4	3	15	3	4	4	4	15	4	3	4	4	15
12	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	3	15	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
13	3	3	3	2	3	3	17	4	4	4	2	14	2	3	2	2	9	2	2	3	3	10
14	3	4	3	3	4	3	20	2	2	2	4	10	3	3	4	3	13	4	3	4	3	14

15	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	3	15	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
16	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	3	3	4	4	14	4	4	3	4	15
17	4	4	4	4	3	3	22	4	4	4	3	15	4	4	3	3	14	3	3	3	3	12
18	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15	3	3	4	4	14
19	4	4	4	4	4	3	23	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	3	3	14
20	4	4	3	3	4	4	22	4	4	4	4	16	3	3	3	4	13	3	3	3	3	12
21	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	3	3	4	4	14	4	4	4	4	16
22	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	3	15	4	4	3	3	14	3	3	3	3	12
23	4	4	3	3	4	3	21	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
24	3	3	4	4	3	4	21	4	4	3	3	14	3	4	4	2	13	3	3	3	3	12
25	4	3	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	4	3	4	4	15	4	4	4	4	16
26	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15	4	4	4	4	16
27	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	4	16	4	3	4	4	15	4	4	4	4	16
28	3	4	4	3	4	3	21	4	4	4	2	14	3	3	4	4	14	2	4	4	4	14
29	4	4	3	3	4	3	21	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
30	3	3	4	4	2	4	20	3	3	3	4	13	3	3	4	4	14	2	4	4	4	14
31	4	4	3	3	3	3	20	4	4	4	3	15	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
32	4	4	4	4	4	4	24	3	3	3	3	12	4	4	4	4	16	2	4	3	3	12
33	3	3	4	4	4	4	22	4	4	4	3	15	2	3	3	3	11	3	3	3	4	13

<b>34</b>	3	3	4	4	4	4	<b>22</b>	2	2	2	2	<b>8</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	3	3	3	<b>13</b>
<b>35</b>	4	4	3	3	3	3	<b>20</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	3	4	3	4	<b>14</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>36</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	2	2	2	4	<b>10</b>	3	3	2	4	<b>12</b>	3	3	3	4	<b>13</b>
<b>37</b>	4	4	4	3	4	3	<b>22</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	2	3	4	3	<b>12</b>	4	4	3	3	<b>14</b>
<b>38</b>	3	3	4	4	4	4	<b>22</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	3	4	3	<b>13</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>39</b>	4	4	3	3	3	3	<b>20</b>	3	4	4	2	<b>13</b>	3	3	2	2	<b>10</b>	2	4	2	2	<b>10</b>
<b>40</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	3	4	<b>15</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	4	4	4	<b>15</b>
<b>41</b>	4	4	3	3	4	4	<b>22</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	3	4	4	3	<b>14</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
<b>42</b>	2	3	4	4	3	4	<b>20</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	2	2	3	3	<b>10</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>43</b>	3	4	3	3	4	3	<b>20</b>	4	3	4	4	<b>15</b>	2	3	4	3	<b>12</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
<b>44</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	2	4	4	3	<b>13</b>	4	4	4	3	<b>15</b>
<b>45</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	4	4	4	2	<b>14</b>	3	4	3	3	<b>13</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>46</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	3	4	4	4	<b>15</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>47</b>	3	3	4	4	3	3	<b>20</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	3	3	3	<b>13</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>48</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>49</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>50</b>	4	4	3	3	3	3	<b>20</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	3	3	2	3	<b>11</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>51</b>	4	4	4	3	4	4	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	3	3	4	3	<b>13</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
<b>52</b>	4	3	4	4	3	4	<b>22</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	3	3	4	4	<b>14</b>	2	4	3	4	<b>13</b>

<b>53</b>	4	4	4	4	3	3	<b>22</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	3	4	4	<b>14</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>54</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	3	4	3	4	<b>14</b>	2	4	3	4	<b>13</b>
<b>55</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	3	4	4	4	<b>15</b>	4	4	3	4	<b>15</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
<b>56</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	4	3	3	<b>13</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>57</b>	3	3	3	3	3	3	<b>18</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>58</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	3	4	4	4	<b>15</b>	4	4	3	4	<b>15</b>	4	3	3	4	<b>14</b>
<b>59</b>	3	4	4	3	4	4	<b>22</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	3	4	3	<b>14</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>60</b>	4	4	4	3	3	4	<b>22</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	3	4	4	4	<b>15</b>
<b>61</b>	3	3	3	3	3	3	<b>18</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	3	4	3	<b>14</b>	2	3	3	2	<b>10</b>
<b>62</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	3	3	3	4	<b>13</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	4	3	4	<b>14</b>
<b>63</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	3	3	<b>14</b>	4	3	3	3	<b>13</b>
<b>64</b>	3	3	3	2	3	3	<b>17</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	4	3	3	<b>14</b>	2	3	3	3	<b>11</b>
<b>65</b>	3	3	3	3	3	3	<b>18</b>	4	4	3	1	<b>12</b>	3	3	3	2	<b>11</b>	3	3	3	2	<b>11</b>
<b>66</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	3	3	3	4	<b>13</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
<b>67</b>	3	3	3	3	2	3	<b>17</b>	3	4	3	2	<b>12</b>	4	4	3	2	<b>13</b>	2	3	2	3	<b>10</b>
<b>68</b>	4	4	4	3	4	4	<b>23</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	3	4	<b>15</b>	2	4	3	2	<b>11</b>
<b>69</b>	3	4	4	3	3	3	<b>20</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>70</b>	3	3	3	4	4	3	<b>20</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	3	4	3	<b>14</b>	3	4	3	4	<b>14</b>
<b>71</b>	3	3	3	3	4	3	<b>19</b>	3	3	3	2	<b>11</b>	3	3	4	4	<b>14</b>	2	4	3	4	<b>13</b>

72	3	4	4	3	3	3	<b>20</b>	4	3	4	3	<b>14</b>	4	4	3	3	<b>14</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
73	3	4	4	4	2	3	<b>20</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	3	3	3	<b>13</b>	2	3	2	3	<b>10</b>
74	4	4	4	4	2	4	<b>22</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	4	3	2	<b>13</b>	3	2	3	3	<b>11</b>
75	4	4	4	3	4	4	<b>23</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
76	4	4	3	3	4	3	<b>21</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	3	3	4	3	<b>13</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
77	4	4	4	4	3	3	<b>22</b>	3	4	3	3	<b>13</b>	4	3	3	4	<b>14</b>	3	4	3	3	<b>13</b>
78	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	4	4	3	4	<b>15</b>	4	4	3	2	<b>13</b>	3	4	3	3	<b>13</b>
79	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	4	4	4	<b>15</b>	3	4	3	3	<b>13</b>
80	4	4	4	3	4	4	<b>23</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	3	4	4	<b>15</b>	4	3	4	4	<b>15</b>
81	3	4	4	3	3	4	<b>21</b>	4	4	4	2	<b>14</b>	3	3	2	2	<b>10</b>	2	2	3	2	<b>9</b>
82	3	4	4	4	4	4	<b>23</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	4	4	4	<b>15</b>	3	4	4	4	<b>15</b>
83	4	4	3	4	3	3	<b>21</b>	3	4	3	3	<b>13</b>	4	3	3	3	<b>13</b>	2	3	3	3	<b>11</b>
84	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	3	4	<b>15</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
85	4	4	4	4	4	3	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	3	4	3	<b>14</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
86	3	3	4	3	3	4	<b>20</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	3	3	3	<b>13</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
87	4	4	4	4	4	3	<b>23</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
88	3	4	4	4	4	4	<b>23</b>	3	4	3	3	<b>13</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
89	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	3	3	3	<b>13</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
90	3	3	3	3	3	3	<b>18</b>	4	3	3	3	<b>13</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	3	4	3	3	<b>13</b>

<b>91</b>	2	3	3	3	3	3	<b>17</b>	3	3	3	3	<b>12</b>	4	4	3	4	<b>15</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>92</b>	4	4	4	4	3	4	<b>23</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	3	3	<b>14</b>	3	4	4	4	<b>15</b>
<b>93</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	2	4	3	4	<b>13</b>
<b>94</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	3	3	3	4	<b>13</b>
<b>95</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	3	4	3	<b>14</b>	4	4	4	3	<b>15</b>
<b>96</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>97</b>	4	4	4	4	2	3	<b>21</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>98</b>	4	3	4	3	3	3	<b>20</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	3	3	3	<b>13</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>99</b>	3	3	3	4	3	4	<b>20</b>	4	4	4	3	<b>15</b>	4	4	3	3	<b>14</b>	3	3	3	3	<b>12</b>
<b>100</b>	4	3	3	3	4	3	<b>20</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	3	4	4	<b>15</b>	4	4	3	3	<b>14</b>

## LAMPIRAN IV

### HASIL ANALISIS PROFIL RESPONDEN

#### JENIS KELAMIN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	46	46.0	46.0	46.0
Wanita	54	54.0	54.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

#### PENDIDIKAN TERAKHIR

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMA	28	28.0	28.0	28.0
D3	21	21.0	21.0	49.0
S1 / S2 / S3	51	51.0	51.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

#### PEKERJAAN

	Z	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid PNS	23	23.0	23.0	23.0
Wiraswata / Pengusaha	28	28.0	28.0	51.0
Pegawai BUMN	31	31.0	31.0	82.0
Pelajar / Mahasiswa	6	6.0	6.0	88.0
Pensiunan	12	12.0	12.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

#### RATA-RATA SALDO PERBULAN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000	41	41.0	41.0	41.0
> Rp 5.000.000	59	59.0	59.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

#### TUJUAN MEMBUKA TABUNGAN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ivestasi / berjaga-jaga	67	67.0	67.0	67.0
Bisnis	26	26.0	26.0	93.0
Gaji	7	7.0	7.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

## LAMPIRAN V

### HASIL UJI VALIDITAS DAN UJI RELIABILITAS KUALITAS PELAYANAN

**Correlations**

		x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	x1.6	totX1
x1.1	Pearson Correlation	1	.688**	.286**	.302**	.159	.265**	.695**
	Sig. (2-tailed)		.000	.004	.002	.114	.008	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
x1.2	Pearson Correlation	.688**	1	.356**	.251*	.182	.241*	.687**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.012	.069	.016	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
x1.3	Pearson Correlation	.286**	.356**	1	.581**	.059	.643**	.721**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000		.000	.561	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
x1.4	Pearson Correlation	.302**	.251*	.581**	1	-.031	.480**	.650**
	Sig. (2-tailed)	.002	.012	.000		.758	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
x1.5	Pearson Correlation	.159	.182	.059	-.031	1	.188	.444**
	Sig. (2-tailed)	.114	.069	.561	.758		.061	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
x1.6	Pearson Correlation	.265**	.241*	.643**	.480**	.188	1	.708**
	Sig. (2-tailed)	.008	.016	.000	.000	.061		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100
totX1	Pearson Correlation	.695**	.687**	.721**	.650**	.444**	.708**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

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

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

**Case Processing Summary**

	N	%
Cases		
Valid	100	99.0
Excluded <sup>a</sup>	1	1.0
Total	101	100.0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.710	6

## HASIL UJI VALIDITAS DAN UJI RELIABILITAS PENGERTAHUAN KONSUMEN

**Correlations**

		x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	totX2
x2.1	Pearson Correlation	1	.805**	.827**	.108	.860**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.283	.000
	N	100	100	100	100	100
x2.2	Pearson Correlation	.805**	1	.812**	.070	.838**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.489	.000
	N	100	100	100	100	100
x2.3	Pearson Correlation	.827**	.812**	1	.179	.890**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.075	.000
	N	100	100	100	100	100
x2.4	Pearson Correlation	.108	.070	.179	1	.503**
	Sig. (2-tailed)	.283	.489	.075		.000
	N	100	100	100	100	100
totX2	Pearson Correlation	.860**	.838**	.890**	.503**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

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

**Case Processing Summary**

	N	%
Cases	Valid	100
	Excluded <sup>a</sup>	1
	Total	101
		100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.744	4

## HASIL UJI VALIDITAS DAN UJI RELIABILITAS PERIKLANAN

**Correlations**

		x3.1	x3.2	x3.3	x3.4	totX3
x3.1	Pearson Correlation	1	.380**	.135	.179	.621**
	Sig. (2-tailed)		.000	.180	.076	.000
	N	100	100	100	100	100
x3.2	Pearson Correlation	.380**	1	.222*	.246*	.646**
	Sig. (2-tailed)	.000		.027	.014	.000
	N	100	100	100	100	100
x3.3	Pearson Correlation	.135	.222*	1	.510**	.702**
	Sig. (2-tailed)	.180	.027		.000	.000
	N	100	100	100	100	100
x3.4	Pearson Correlation	.179	.246*	.510**	1	.737**
	Sig. (2-tailed)	.076	.014	.000		.000
	N	100	100	100	100	100
totX3	Pearson Correlation	.621**	.646**	.702**	.737**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

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

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

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	99.0
	Excluded <sup>a</sup>	1	1.0
	Total	101	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.605	4

## HASIL UJI VALIDITAS DAN UJI RELIABILITAS MINAT MENABUNG NASABAH

**Correlations**

		y1	y2	y3	y4	totY
y1	Pearson Correlation	1	.403**	.525**	.507**	.803**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
y2	Pearson Correlation	.403**	1	.417**	.576**	.743**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
y3	Pearson Correlation	.525**	.417**	1	.570**	.778**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100
y4	Pearson Correlation	.507**	.576**	.570**	1	.833**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100
totY	Pearson Correlation	.803**	.743**	.778**	.833**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

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

**Case Processing Summary**

	N	%
Cases	Valid	100
	Excluded <sup>a</sup>	1
	Total	101
		100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.793	4

## LAMPIRAN VI

### HASIL UJI MULTIKOLINEARITAS

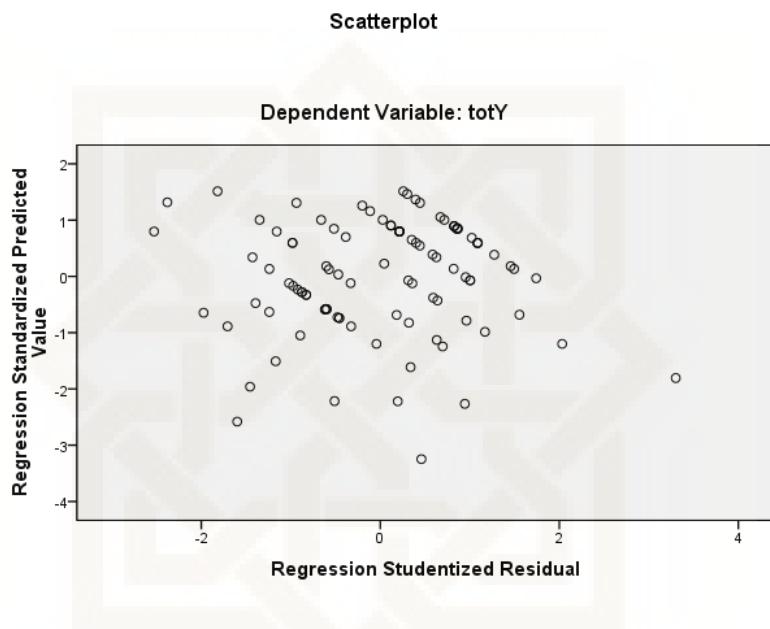
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.585	1.897		.405		
	totX1	.272	.082	.276	3.313	.001	.823
	totX2	.064	.093	.056	.695	.489	.866
	totX3	.604	.099	.501	6.114	.000	.852
							1.174

a. Dependent Variable: totY

## LAMPIRAN VII

### Uji HETEROKEDASTISITAS



Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	2.465	1.065		2.313	.023
	totX1	-.045	.046	-.108	-.969	.335
	totX2	.028	.052	.057	.528	.598
	totX3	-.050	.055	-.099	-.910	.365

a. Dependent Variable: RES2

## LAMPIRAN VIII

### HASIL UJI NORMALITAS

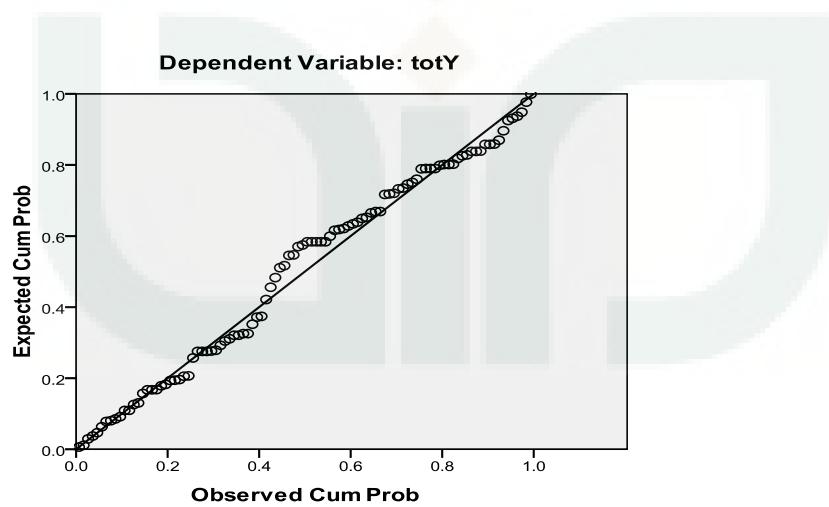
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.44924524
Most Extreme Differences	Absolute	.091
	Positive	.057
	Negative	-.091
Kolmogorov-Smirnov Z		.912
Asymp. Sig. (2-tailed)		.376

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



## LAMPIRAN IX

### HASIL UJI REGRESI LINIER BERGANDA

#### Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	totX3, totX2, totX1 <sup>a</sup>		. Enter

a. All requested variables entered.

### HASIL UJI STATISTIK F

#### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	171.109	3	57.036	26.333	.000 <sup>a</sup>
	Residual	207.931	96	2.166		
	Total	379.040	99			

a. Predictors: (Constant), totX3, totX2, totX1

b. Dependent Variable: totY

### KOEFISIEN DETERMINASI

#### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.672 <sup>a</sup>	.451	.434	1.472

a. Predictors: (Constant), totX3, totX2, totX1

b. Dependent Variable: totY

## HASIL UJI STATISTIK T

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-1.585	1.897		-.836	.405		
totX1	.272	.082	.276	3.313	.001	.823	1.215
totX2	.064	.093	.056	.695	.489	.866	1.155
totX3	.604	.099	.501	6.114	.000	.852	1.174

a. Dependent Variable: totY

## **CURRICULUM VITAE**

Nama : Bening Suryani

Tempat, Tanggal Lahir : Pontianak, 30 Maret 1993

Agama : Islam

Alamat : Jl. Wonosari km 11, Randusari, Sitimulyo, Piyungan, Bantul

Email : [Bhe.bening@gmail.com](mailto:Bhe.bening@gmail.com)

Contact Person : 085743436116

Orang Tua

Ayah : Alm. Suryono

Ibu : ST Rosnani

Pekerjaan : PNS

Alamat : Jl. Wonosari km 11, Randusari, Sitimulyo, Piyungan, Bantul

Riwayat Pendidikan:

1. SD N Madugondo
2. SMP N 2 Piyungan
3. SMA Muhammadiyah 4 Yogyakarta
4. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga