

**PENGARUH FAKTOR PRODUK DAN PELAYANAN
TERHADAP MINAT NASABAH DALAM MENGGUNAKAN
TABUNGAN *EASY WADI'AH* DI BANK SYARIAH
INDONESIA**

(Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

MARHAMAH

18 0402 0007

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2022

**PENGARUH FAKTOR PRODUK DAN PELAYANAN
TERHADAP MINAT NASABAH DALAM MENGGUNAKAN
TABUNGAN *EASY WADI'AH* DI BANK SYARIAH
INDONESIA**

(Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

MARHAMAH

18 0402 0007

Pembimbing

Ilham, S.Ag., M.A.

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2022

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Marhamah
NIM : 18 0402 0007
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang disebutkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada pada skripsi ini adalah tanggungjawab saya.

Bilamana kemudian hari pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan saya.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 20 Juli 2022



membuat pernyataan,

Marhamah

NIM 18 0402 0007

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018) yang ditulis oleh Marhamah Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 18 0402 0007, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Senin, tanggal 28 November 2022 Miladiyah bertepatan dengan tanggal 4 Jumadil Awal 1444 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 04 Desember 2022

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---------|
| 1. Dr. Takdir, S.H., M.H | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., MA | Sekretaris Sidang | (.....) |
| 3. Hendra Safri, S.E., M.M | Penguji I | (.....) |
| 4. Jibria Ratna Yasir, S.E., M.Si | Penguji II | (.....) |
| 5. Ilham, S.Ag., M.A | Pembimbing | (.....) |

Mengetahui

a.n. Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Takdir, S.H., M.H
NIP. 19790724 200312 1 002

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah

Hendra Safri, S.E., M.M
NIP. 19861020 201503 1 001

HALAMAN PERSEMBAHAN

Yang utama dari segalanya....

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. atas taburan cinta dan kasih sayang yang telah diberikan memberiku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Dan tak lupa pula shalawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Nabi besar Rasulullah Muhammad SAW.

Teruntuk Papa Hamma dan Mama Nasrianti tercinta....

Sebagai tanda bakti, hormat, rasa cinta dan rasa terima kasih yang tak terhingga dari anakmu ini, kupersembahkan karya kecil ini kepada kalian yang telah memberikan banyak doa, kasih sayang, segala dukungan, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin anakmu ini balas hanya dengan selebar kertas yang berisikan kata cinta dan persembahan. Terima kasih atas segala kerja keras yang kalian lakukan hingga anakmu ini bisa sampai di titik ini. Semoga ini bisa menjadi langkah awal untuk membuat kalian bahagia dan menjadi langkah awal untuk anakmu ini mencapai kesuksesan. Untuk papa dan mama yang membuatku selalu kuat, selalu memberikan kasih sayang, selalu mendoakanku, dan selalu menasehatiku menjadi lebih baik anakmu ini selalu memanjatkan doa semoga papa dan mama selalu dalam lindungan Allah SWT.

~Terima Kasih~

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ (أَمَّا بَعْدُ)

Segala Puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, nikmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Tidak lupa pula shalawat beriring salam penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan pengikutnya, umatnya muslimin dan muslimat. Syukur alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi’ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)”** setelah melalui proses yang begitu panjang.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian penulisan skripsi ini, penulis banyak menghadapi kesulitan. Namun, dengan ketabahan dan ketekunan yang disertai dengan doa, bantuan, petunjuk, masukan, dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, karena ini bukanlah proses akhir dari sebuah penulisan tetapi langkah awal yang masih banyak perbaikan. Kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan skripsi ini.

Selama proses penyusunan skripsi, penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, maka dengan segala kerendahan hati penulis sampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag., selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. H. Muammar Arafat, S.H., M.H. selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M. selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Dr. Muhaemin, M.A. selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah berusaha mengembangkan dan meningkatkan mutu

perguruan tinggi tempat penulis menimba ilmu pengetahuan selama menjalani perkuliahan.

2. Dr. Takdir, SH., M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.E.I., M.A. selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kelembagaan, Tadjuddin, S.E., M.Si., Ak., CA.,CSRS.,CAPM.,CAPF., CSRA. Selaku Wakil Dekan II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ilham, S.Ag., M.A. selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang senantiasa membina dan mengembangkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjadi fakultas yang terbaik.
3. Hendra Safri, S.E., M.M. selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah IAIN Palopo dan Nur Ariani Aqidah, S.E, M.Sc. selaku sekretaris Prodi Perbankan Syariah yang selama ini sudah banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Perbankan Syariah.
4. Ilham, S.Ag., M.A. selaku pembimbing yang telah memberikan banyak arahan, masukan dan bimbingan kepada penulis dengan tulus dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Hendra Safri S.E., M.M. selaku penguji I dan Jibria Ratna Yasir, SE., M.Si. selaku penguji II yang memberikan kritik serta saran dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Dr. Takdir, SH., M.H. selaku Dosen Penasehat Akademik yang sudah membimbing dan memberikan masukan kepada penulis.
7. Seluruh dosen beserta staff pegawai IAIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di IAIN Palopo serta memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Madehang, S.Ag., M.Pd. selaku Kepala Perpustakaan IAIN Palopo, beserta staf yang telah menyediakan buku-buku/literatur untuk keperluan studi kepustakaan dalam penyusunan skripsi ini.
9. Kepada adik-adikku tercinta dan tersayang Farhan, Qayyum, dan Altha yang selama ini menemani dan memberikan hiburan serta candaan sehingga penulis mampu bertahan hingga penyelesaian skripsi ini.

10. Kepada sahabat saya yang terkasih sekaligus sahabat pejuang skripsweett saya, Sahwa Dewi Al Janna yang telah banyak membantu, memberi saran, *support*, serta menjadi tempat penulis berkeluh kesah disetiap permasalahan yang penulis alami selama penyelesaian skripsi. *Thanks Dear*.
11. Kepada semua teman seperjuangan, terkhusus bagi Perbankan Syariah A angkatan 2018, yang telah menemani perjalanan penulis, memberikan banyak warna, canda tawa dan suka duka selama menuntut ilmu di IAIN Palopo.
12. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan sumbangsih kepada penulis selama kuliah hingga penulisan skripsi.

Palopo, 20 Juli 2022

Peneliti,

Marhamah

NIM. 18 0402 0007

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN

A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf Bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. *Konsonan*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Şa	Ş	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	Ĥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Şad	Ş	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ðad	Ð	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	a	A
اِ	<i>Kasrah</i>	i	I
اُ	<i>ḍammah</i>	u	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	<i>fathah dan yā'</i>	ai	a dan i
اُو	<i>fathah dan wau</i>	au	i dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifah*

هَوْلَ : *hauila*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ... اِ... يَ	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>yā'</i>	ā	a dan garis di atas
يِ	<i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>	ī	i dan garis di atas
وُ	<i>ḍammah</i> dan <i>wau</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ	: <i>māta</i>
رَمَى	: <i>ramā</i>
قِيلَ	: <i>qīla</i>
يَمُوتُ	: <i>yamūtu</i>

4. Tā' marbūṭah

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā' marbūṭah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: <i>raudatul atfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	: <i>al-madīnah al-fāḍilah</i>
الْحِكْمَةُ	: <i>al-ḥikmah</i>

5. Syaddah (Tasydīd)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd*, dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَحْنُ : *najjainā*

الْحَقَّ : *al-ḥaqq*

نُعَمَّ : *nu'ima*

عُدُّوْ : *'aduwwun*

Jika huruf *ى* ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didalui oleh huruf *kasrah*, maka ia ditransliterasikan seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

عَلِيٌّ : 'alī (bukan 'aliyy atau a'ly)

عَرَبِيٌّ : 'arabī (bukan 'arabiyy atau 'araby)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma'rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasikan seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupu huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

السَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalah* (bukan *az-zalzalah*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah apostrof (*'*) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūnna*

النَّوْعُ : *al-naū*

شَيْءٌ : *syai'un*
أَمْرٌ : *umirtu*

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasikan adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan muaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasikan secara utuh.

Contoh:

Syarḥ al-Arba 'īn al-Nawāwī
Risālah fī Ri'āyah al-maṣlahah

9. Lafz al-Jalājah

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau bekedudukan sebagai *mudāfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ : *dīnullāh*
بِاللَّهِ : *billāh*

Adapun *tā' marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalājah*, ditransliterasikan dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *hum fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*all caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada

permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri sendiri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fihī al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fi al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walīd Muḥammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū)

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

SWT.	= Subhanahu Wa Ta'ala
SAW.	= Sallallahu 'Alaihi Wasallam
AS	= 'Alaihi Al-Salam
H	= Hijriah
M	= Masehi

SM	= Sebelum Masehi
l	= Lahir Tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
W	= Wafat Tahun
QS .../...: 4	= QS al-Bqaragh/2: 4 atau QS Ali 'Imran/3: 4
HR	= Hadis Riwayat



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
PRAKATA	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	ix
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR AYAT	xviii
DAFTAR HADIS	xix
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR ISTILAH	xxii
DAFTAR LAMPIRAN	xxiii
ABSTRAK	xxiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	9
B. Deskripsi Teori	11

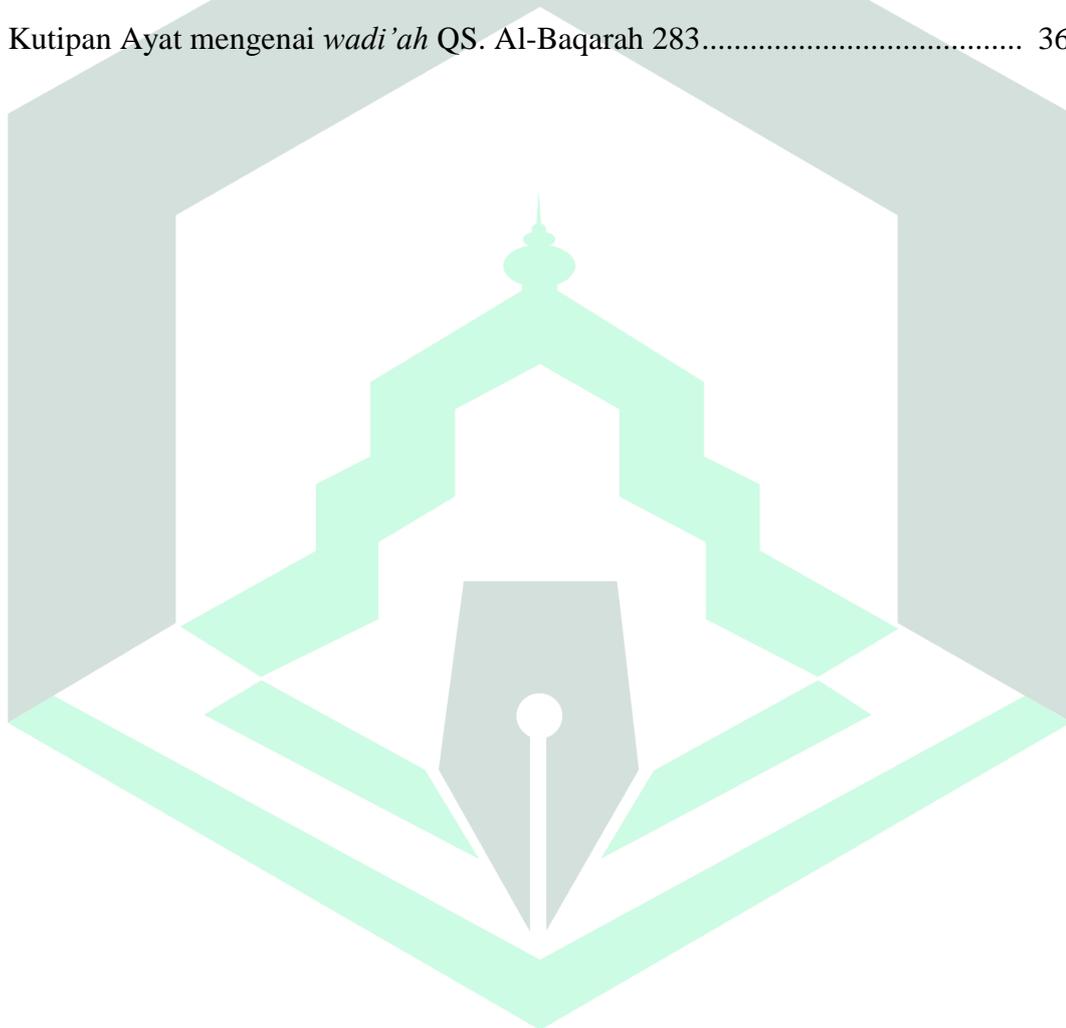
C. Kerangka Pikir.....	41
D. Hipotesis.....	42
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	44
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	44
C. Definisi Operasional.....	45
D. Populasi dan Sampel	46
E. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	48
F. Instrumen Penelitian.....	50
G. Uji Validitas dan Realibilitas Instrumen	51
H. Teknik Analisis Data.....	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	57
A. Gambaran Objek Penelitian	57
B. Karakteristik Data Responden.....	59
C. Hasil Pengujian Instrumen	61
D. Uji Asumsi Klasik	64
E. Analisis Regresi Linier Berganda.....	67
F. Uji Hipotesis	69
G. Pembahasan.....	72
BAB V PENUTUP.....	77
A. Kesimpulan	78
B. Saran.....	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat mengenai profesional QS. Al-Isra' 84.....	26
Kutipan Ayat mengenai kesopanan dan keramahan QS. Taha 44	27
Kutipan Ayat mengenai kejujuran QS. Al-Ahzab 70.....	27
Kutipan Ayat mengenai amanah QS. An-Nisa 58	28
Kutipan Ayat mengenai <i>wadi'ah</i> QS. An-Nisa 58.....	35
Kutipan Ayat mengenai <i>wadi'ah</i> QS. Al-Baqarah 283.....	36



DAFTAR HADIS

Hadis Riwayat Abu Daud tentang *wadi'ah*..... 36



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018.....	47
Tabel 3.2 Skala Penilaian.....	51
Tabel 3.3 Koefisien Realibilitas.....	52
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	59
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	60
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi.....	60
Tabel 4.4 Validasi Faktor Produk (X_1).....	62
Tabel 4.5 Validasi Faktor Pelayanan (X_2).....	62
Tabel 4.6 Validasi Minat Nasabah (Y).....	63
Tabel 4.7 Hasil Uji Relibilitas.....	64
Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas.....	65
Tabel 4.9 Hasil Uji Multikolinearitas.....	66
Tabel 4.10 Hasil Regresi Linear Berganda.....	67
Tabel 4.11 Hasil Uji Parsial (t).....	69
Tabel 4.12 Hasil Uji Simultan (f).....	71
Tabel 4.4 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	72

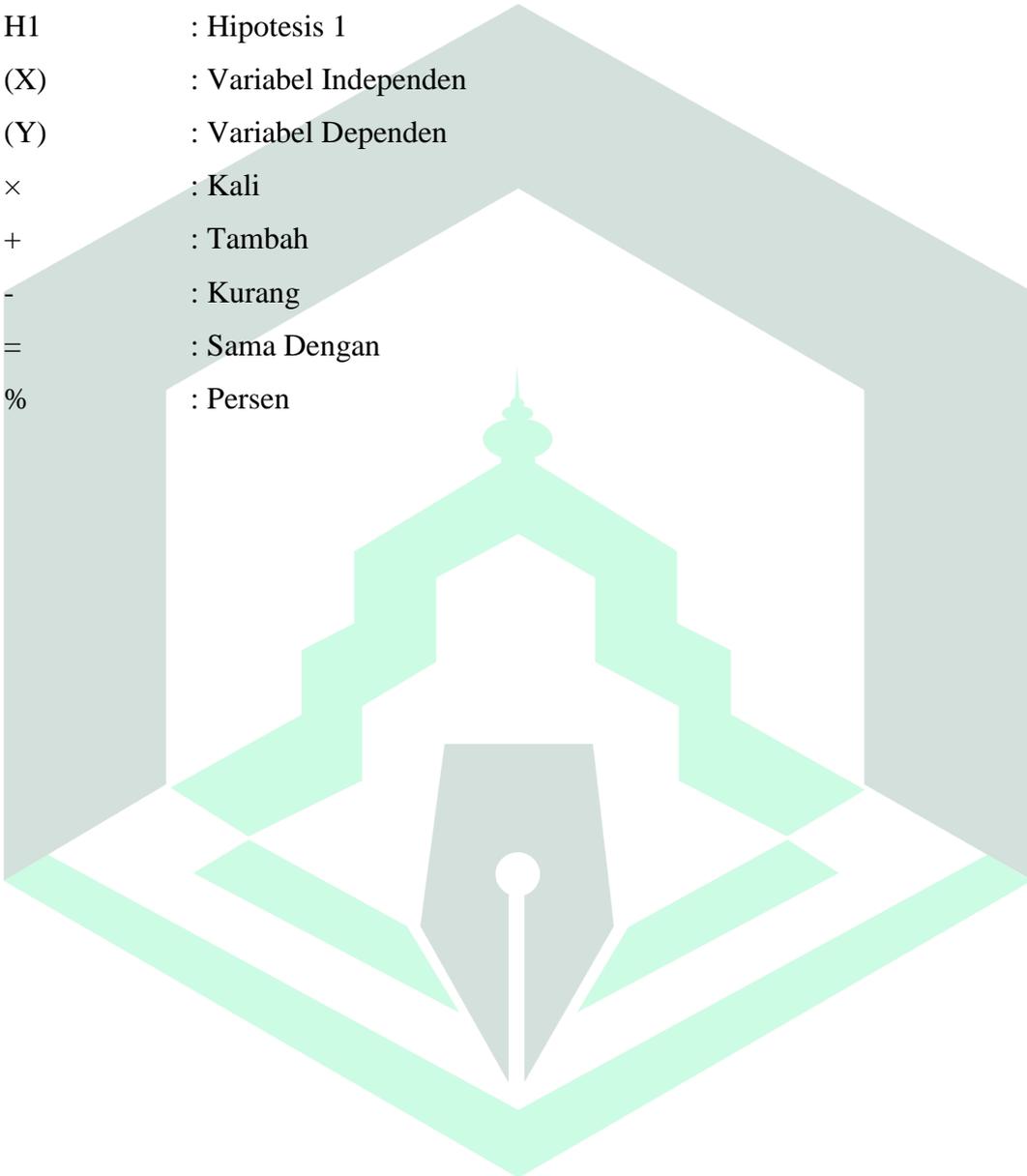
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	41
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Fakultas FEBI IAIN Palopo.....	58
Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas	67



DAFTAR ISTILAH

SPSS	: <i>Statistical Package of Social Science</i>
QS	: Qur'an Surah
H0	: Hipotesis 0
H1	: Hipotesis 1
(X)	: Variabel Independen
(Y)	: Variabel Dependen
×	: Kali
+	: Tambah
-	: Kurang
=	: Sama Dengan
%	: Persen



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 Hasil Kuesioner Penelitian

Lampiran 3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Lampiran 4 Tabel Distribusi r, t dan f

Lampiran 5 Halaman Persetujuan Pembimbing

Lampiran 6 Nota Dinas Pembimbing

Lampiran 7 Halaman Persetujuan Penguji

Lampiran 8 Nota Dinas Penguji

Lampiran 9 Nota Dinas Tim Verifikasi Naskah Skripsi

Lampiran 10 Riwayat Hidup



ABSTRAK

Marhamah, 2022. *“Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Tabungan Easy Wadi’ah di Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)”*. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Istitut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Ilham, S.Ag., M.A.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah faktor produk dan faktor pelayanan berpengaruh terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo angkatan 2018 menggunakan tabungan *easy wadi’ah*. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan populasi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo angkatan 2018 yang terdiri atas 559 mahasiswa dan diambil 85 mahasiswa sebagai sampel dengan menggunakan rumus slovin, dengan pengumpulan data menggunakan kuesioner. Metode penelitian dilakukan dengan uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis menggunakan bantuan IBM SPSS *statistics* 20. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel faktor produk (X_1) berpengaruh positif dan signifikan, variabel faktor pelayanan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan, dan variabel faktor produk (X_1) dan variabel faktor pelayanan (X_2) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo angkatan 2018 menggunakan tabungan *easy wadi’ah*.

Kata Kunci : Produk, Pelayanan, dan Minat Nasabah.

ABSTRACT

Marhamah, 2022. *“The Influence of Product and Service Factors on Customer Interest in Using Easy Wadi’ah Savings at Bank Syariah Indonesia (Study on 2018 FEBI IAIN Palopo Students)”*. Thesis of Islamic Banking Study Program Faculty of Economics and Islamic Business, Palopo State Islamic Institute Supervised by Ilham, S.Ag., M.A.

This study aims to determine whether product factors and service factors affect the interest of students of the Islamic Economics and Business Faculty IAIN Palopo batch 2018 using easy wadi’ah savings. The research method used in this study is a quantitative method with a student population of the Faculty of Economics and Islamic Business IAIN Palopo batch 2018 consisting of 559 students and 85 students were taken as samples using the slovin formula, with data collection using a questionnaire. The research method was carried out by testing classical assumptions, multiple linear regression analysis, and hypothesis testing using the help of IBM SPSS statistics 20. The results showed that the product factor variable (X_1) had a positive and significant effect, the service factor variable (X_2) had a positive and significant effect, and product factor variable (X_1) and service factor variable (X_2) simultaneously have a positive and significant effect on student interest in the 2018 Islamic Economics and Business Faculty IAIN Palopo using easy wadi’ah savings.

Keywords: Products, Services, and Customer Interests.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan sistem keuangan di Indonesia semakin pesat seiring dengan berjalannya zaman. Salah satu bidang yang mengalami perkembangan yaitu bidang perekonomian, yaitu sektor perbankan. Beragamnya produk yang ditawarkan dan semakin canggihnya teknologi membuat masyarakat memiliki banyak pilihan untuk melakukan transaksi keuangan dan melakukan investasi secara tepat waktu dan efisien.

Lembaga perbankan menjadi peran utama dalam pembangunan suatu negara. Dimana peran ini diwujudkan oleh fungsi bank sebagai media intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yaitu dengan menghimpun dana dalam bentuk simpanan dari masyarakat kemudian menyalurkannya kembali ke masyarakat dalam bentuk bantuan kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.¹ Menurut pembagian laba, ada dua jenis bank, pertama dengan sistem bunga untuk bank konvensional dan bagi hasil untuk bank syariah. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya. Berdasarkan prinsip syariah, yang di dalam lalu lintas kegiatannya memberikan jasa terhadap lalu lintas pembayaran.²

¹ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Cet. I (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), 1.

² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008), 69.

Awal mula perbankan syariah di Indonesia diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dengan tujuan untuk menampung aspirasi dan pendapat dari masyarakat terutama masyarakat Islam yang berpendapat bahwa bunga bank itu haram karena termasuk dalam riba.³ Menabung menjadi bagian dari implementasi ajaran Islam yang sebelumnya telah dicontohkan oleh umat terahulu yang telah diabadikan dalam firman Allah SWT. dalam Qs. Yusuf. Sehingga aktivitas menabung yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur larangan yang ada dalam ajaran Islam seperti riba dan berbagai bentuknya. Karena itu, umat Islam mencari alternatif lain selain bank konvensional untuk menabung, dan akhirnya mereka mulai beralih ke bank yang berdasar pada hukum Syariah (bank syariah) karena mereka menganggap lembaga ini lebih adil dan tentunya sesuai dengan hukum syara'.

Perusahaan dalam menjalankan usahanya harus selalu mengamati perubahan perilaku konsumen sehingga dapat mengantisipasi perubahan perilaku tersebut, untuk kemudian dijadikan kajian dalam rangka memperbaiki strategi pemasarannya. Perusahaan harus berusaha keras untuk mempelajari dan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggannya. Dengan memahami kebutuhan, keinginan dan permintaan pelanggan, maka akan memberikan masukan penting bagi perusahaan untuk merancang strategi pemasaran agar dapat menciptakan nilai bagi pelanggannya.

Lembaga perbankan syariah adalah lembaga yang memberikan jasa perbankan sesuai dengan prinsip syariah. Sebagai bank yang berlandaskan syariah,

³ Hafidz Abdurrahman, *Rapor Merah Bank Syariah*, Cet IV (Bogor: Al Azhar Press, 2016), 14.

maka dalam penetapan produk-produknya selalu berpedoman kepada ketentuan-ketentuan hukum syariah yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis yang mana keberadaannya sangat tergantung pada kebutuhan *riil* nasabah. Masing-masing bank menawarkan berbagai macam jenis produk dan sistem usaha.

Peningkatan perbankan syariah juga dipengaruhi oleh aspek lain dan tidak hanya dari segi sumberdaya manusia yang profesional serta memiliki pengalaman praktis dalam sistem perbankan. Aspek lain dari ini adalah komitmen umat Islam untuk menjalankan bisnis dan menabung dengan cara yang syariah. Dalam usaha meningkatkan minat masyarakat menabung di bank syariah, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dan saat faktor itu terpenuhi secara lengkap maka nasabah akan merasa puas.

Peningkatan jumlah nasabah menjadi pendukung perbankan syariah dalam menjalankan kegiatan operasional jasa layanannya. Nasabah merupakan salah satu faktor terpenting dalam perkembangan perusahaan. Setiap nasabah dan calon nasabah memiliki kriteria masing-masing dalam memilih bank dan produk yang akan digunakan. Oleh karena itu, bank syariah harus terus memberikan inovasi baru pada produk yang dikeluarkannya untuk menarik minat nasabah, dengan ketentuan bahwa produk maupun layanan yang diberikan kepada nasabah terbebas dari bunga.

Minat adalah proses dimana seseorang memperhatikan dan melakukan suatu sesuatu dengan senang hati. Minat nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank tentunya tidak lepas dari pengaruh faktor-faktor yang ada. Faktor yang memengaruhi minat nasabah antara lain faktor produk dan faktor

pelayanan. Produk tabungan yang berkualitas menjadi salah satu faktor dari sekian banyaknya faktor dalam memengaruhi minat nasabah untuk menabung dan menggunakan produk yang ditawarkan, di samping menawarkan produk yang memiliki kualitas tinggi pelayanan yang memuaskan juga harus diberikan untuk memberikan kepercayaan bagi nasabah. Produk dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu ditawarkan di pasar untuk menarik perhatian konsumen dan memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka. Perusahaan perbankan yang menawarkan berbagai manfaat, proposisi nilai dan yang terpenting, produk yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah dapat menarik nasabah ke bank. Produk dengan kualitas yang baik akan memengaruhi minat nasabah, sehingga semakin menarik produk yang ditawarkan maka nasabah akan semakin tertarik untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Manajemen bank perlu mengembangkan produk yang inovatif dan terdiersifikasi agar nasabah berkomitmen untuk menabung kembali.

Setelah produk-produk yang akan ditawarkan tersedia, maka kualitas pelayanan yang baik juga dapat menjadi faktor dalam menimbulkan minat nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank. Kualitas pelayanan dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang diterima dengan pelayanan yang sesungguhnya konsumen harapkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan. Kualitas pelayanan yang diberikan bank kepada nasabahnya membuat mereka merasa mendapat perhatian penuh dari bank.⁴

⁴ Citra Ermawati dan Asah Wiari Sidiq "Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah PT Bank Mandiri (PERSERO) TBK KCP Kendal Boja", *Jurnal Ilmiah Bidang Ekonomi* Vol. XVIII, No. 3 (Januari, 2021), 213.

Kualitas pelayanan bank adalah tingkatan keunggulan yang diharapkan nasabah untuk memberikan pengendalian kepuasan terhadap nasabah. Nasabah memiliki peranan penting dalam kelanjutan perkembangan suatu bank. Sehingga lembaga perbankan diharuskan memberikan pelayanan yang baik kepada setiap nasabahnya untuk menciptakan kepuasan nasabah. Dengan terus memberikan pelayanan yang memadai sehingga tercipta kepuasan nasabah, bank juga harus melakukan inovasi terhadap produk-produknya dan melakukan promosi yang dapat menarik perhatian serta minat nasabah, sehingga tujuan bank dapat tercapai baik tujuan jangka panjang maupun tujuan jangka pendek perbankan syariah untuk lebih meningkatkan minat masyarakat.

Bank Syariah Indonesia mengeluarkan produk tabungan yang pengelolaannya berdasarkan syariat Islam dengan menggunakan akad *mudharabah* dan akad *wadi'ah*. Akad *mudharabah* atau bagi hasil merupakan akad kerjasama antar pihak bank dengan nasabah, dimana pihak bank memanfaatkan dana nasabah untuk dikelola yang hasil akhirnya akan dibagi dengan ketentuan bagi hasil yang telah ditetapkan dan disepakati bersama. Sedangkan *wadi'ah* merupakan akad titipan dimana pemilik/nasabah menitipkan atau menyimpan dananya kepada pihak bank yang sewaktu-waktu dapat diambil kembali oleh si pemilik/nasabah. Selain itu, tidak boleh ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank kepada nasabah yang bersangkutan.⁵

⁵ Hafidz Abdurrahman, *Rapor Merah Bank Syariah*, Cet. IV (Bogor: Al Azhar Press, 2016), 43.

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo merupakan orang-orang yang melakukan pembelajaran di bawah Institut Islam dan mereka telah memahami larangan-larangan yang ada dalam ajaran Islam termasuk larangan praktik riba dalam kegiatan perbankan. Sehingga, sebagian dari mereka memilih untuk menggunakan produk tabungan yang disediakan oleh perbankan syariah, selain untuk mencerminkan tingkat laku Institusi yang berlabelkan Islam juga untuk menghindari adanya praktik riba yang sudah sangat jelas dilarang dalam ajaran umat Islam serta menjadi alat untuk mengelola keuangan mereka.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis ingin mengkaji lebih dalam lagi tentang bagaimana faktor produk dan faktor pelayanan memengaruhi minat nasabah khususnya mahasiswa untuk menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia, sebagai tugas akhir penyelesaian studi dengan judul **“Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi pokok rumusan masalah adalah:

1. Apakah faktor produk berpengaruh terhadap minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di bank syariah indonesia?
2. Apakah faktor pelayanan berpengaruh terhadap minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di bank syariah indonesia?

3. Apakah faktor produk dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di bank syariah indonesia?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini yaitu untuk:

1. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh faktor produk terhadap minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di bank syariah indonesia.
2. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh faktor pelayanan terhadap minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di bank syariah indonesia.
3. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh faktor produk dan pelayanan secara bersama-sama terhadap minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di bank syariah indonesia.

D. Manfaat Penelitian

Penulis berharap, hasil dari penelitian ini mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu referensi tambahan untuk memperbanyak ilmu pengetahuan tentang perbankan syariah khususnya terkait mengenai faktor produk dan pelayanan dalam memengaruhi minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.

2. Manfaat Praktis

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat serta wawasan untuk mengetahui sejauh mana faktor produk dan pelayanan memengaruhi minat mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* khususnya Bank Syariah Indonesia untuk meningkatkan kualitas produk bank tersebut serta mengembangkan produk dan layanan jasa bank.



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu dilakukan dengan cara mengambil beberapa hasil dari penelitian yang sudah dilakukan dan relevan dengan judul dan masalah yang diangkat sebagai perbandingan, sebagai upaya untuk menghindari anggapan kesamaan. Penelitian terdahulu juga dijadikan untuk acuan dalam meneliti, maka penulis mencantumkan hasil penelitian terdahulu sebagai berikut:

Dian Rismayanti (2020) dengan judul skripsi “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa UIN Mataram Jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2016)*”. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan melakukan uji asumsi klasik dan uji hipotesis. Hasil penelitian ini menunjukkan faktor pemahaman tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap minat mahasiswa menabung di Bank Syariah, faktor produk dan faktor pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah mahasiswa menabung di Bank Syariah.⁶ Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu terletak pada jumlah sampel yang digunakan dan pada penelitian terdahulu tidak dilakukan analisis regresi linier berganda sedangkan di penelitian yang dilakukan penulis analisis regresi linier berganda dilakukan. Adapun

⁶ Dian Rismayanti, Skripsi “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa UIN Mataram Jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2016)*”, (Mataram: UIN, 2020).

persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu terletak pada metode penelitian dan variabel penelitiannya yaitu variabel pelayanan dan produk.

Heni Juliana (2021) dengan judul skripsi “*Analisis Faktor Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadi’ah Barokah di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu*”. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif asosiatif. Hasil pengujian kelayakan terhadap 5 variabel sebagai faktor yang mempengaruhi minat nasabah, dengan menggunakan analisis *Bartlett Test of Sphericity* metode dan *measure of sampling adequacy* (MSA) diketahui 5 faktor yaitu faktor produk, promosi, pelayanan, reputasi dan prosedur yang memengaruhi minat nasabah dalam menggunakan Tabungan Wadiah Barokah di Bank Syariah Adam. Untuk nilai MMA pada faktor pertama yaitu faktor produk memiliki nilai MSA $> 0,5$ yaitu 0,559, untuk faktor promosi memiliki nilai MSA $> 0,5$ yaitu 0,649, Untuk faktor pelayanan memiliki nilai MSA $> 0,5$ yaitu 0,673, faktor reputasi memiliki nilai MSA $> 0,5$ yaitu 0,520 dan faktor prosedur memiliki nilai MSA juga $> 0,05$ yaitu 0,583.⁷ Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu terletak pada proses analisis datanya, jika pada penelitian terdahulu setelah dilakukan uji asumsi klasik selanjutnya dilanjutkan dengan analisis faktor sedangkan pada penelitian yang dilakukan peneliti setelah melakukan uji asumsi klasik tidak dilanjutkan dengan analisis faktor tetapi dilanjutkan dengan analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis.

⁷ Heni Juliana, Skripsi “*Analisis Faktor Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadiah Barokah di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu*”, (Bengkulu: IAIN, 2021)

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu terletak pada metode penelitian yaitu kuantitatif.

Citra Ermawati (2021) dengan judul skripsi “*Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah PT Bank Mandiri (PERSERO) TBK KCP Kendal Boja*”. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif asosiatif dengan melakukan analisis regresi linier berganda, uji asumsi klasik, uji hipotesis dan uji koefisien determinasi. Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa kualitas produk, kualitas pelayanan dan kepercayaan berpengaruh positif terhadap minat menabung berdasarkan nilai signifikansi $< 0,05$.⁸ Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu terletak pada uji heteroskedastisitasnya.. Pada penelitian terdahulu uji heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan uji statistik yaitu uji Glejser sedangkan pada penelitian penulis uji heteroskedastisitasr diakukan dengan menggunakan grafik scatterplot. Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu terletak pada metode penelitian kuantitatif dan analisis data yang digunakan.

B. Deskripsi Teori

1. Nasabah

Dalam menjalankan bisnis perbankan dibutuhkan pihak-pihak yang memiliki keterikatan satu sama lain, diantaranya adalah masyarakat

⁸ Citra Ermawati, Skripsi “*Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah PT Bank Mandiri (PERSERO) TBK KCP Kendal Boja*”, (Semarang: USM, 2021)

(nasabah). Nasabah menjadi pihak pertama yang sangat berkepentingan terhadap bank, baik dalam rangka mengambil keuntungan dari simpanan uangnya terhadap bank untuk nasabah penyimpan dana, maupun mengambil keuntungan meminjam uang dari bank bagi nasabah debitor.

Karena menjadi salah satu sumber dana utama, dimana dana yang disimpan nasabah di bank merupakan dana yang terpenting sehingga menjadikan nasabah sebagai peran penting dalam operasional bank untuk menjalankan usahanya. Nasabah dapat didefinisikan sebagai orang atau badan hukum yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada pihak bank. Sehingga nasabah merupakan orang yang bisa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank.⁹

Nasabah atau pelanggan (*customer*) yaitu individu atau perusahaan yang mendapatkan manfaat dari produk atau jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa. Sedangkan nasabah menurut pasal 1 ayat (17) UU No.10 tahun 1998 adalah pihak yang menggunakan jasa bank.¹⁰

Menurut PBI No. 7/6/PBI/2005 pengertian nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan.

⁹ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Cet. III (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2019), 189.

¹⁰ Mislah Hayati Nasution dan Sutisna, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah terhadap Internet Banking", *Jurnal Nisbah* Vol. I, No. 1 (2015), 65. <https://doi.org/10.30997/jn.v1i1.241>

M. Nur Rianto Al Arif mendefinisikan nasabah atau pelanggan merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan bank.¹¹

Nasabah dalam UU nomor 21 tahun 2008 dibagi menjadi 3 jenis nasabah yaitu:¹²

- a. Nasabah Penyimpan merupakan nasabah yang menempatkan dananya pada Bank Syariah dan/atau Unit usaha syariah dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau UUS dengan nasabah yang bersangkutan.
- b. Nasabah Investor nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan/atau Unit usaha syariah dalam bentuk Investasi berdasarkan akad antara bank syariah atau UUS dengan nasabah yang bersangkutan.
- c. Nasabah penerima fasilitas merupakan nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang disamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.

2. Minat

a. Pengertian minat

Minat merupakan keinginan dalam diri seseorang yang mendorongnya merasa tertarik pada suatu benda atau kegiatan tertentu.

Bisa dikatakan bahwa minat adalah suatu rasa ketertarikan seseorang

¹¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Cet. III (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2019), 112.

¹² Intan Manggala Wijayanti, "Peran Nasabah dalam Perkembangan Perbankan Syariah", *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah* Vol. III, No. 1 (Januari, 2019), 63.

pada suatu aktivitas, tanpa harus ada yang menyuruhnya untuk melakukan aktivitas tersebut. Minat (*interest*) istilah ini menunjuk pada adanya intensitas perhatian yang tinggi seseorang terhadap suatu hal, peristiwa, orang atau benda.¹³ Sedang berdasarkan Muhibin Syah mendefinisikan bahwa minat ialah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap suatu hal.¹⁴ Secara terminologi, minat adalah usaha serta kemauan untuk mempelajari dan mencari sesuatu, sedangkan secara terminologi minat ialah keinginan, kesukaan, serta kemauan terhadap sesuatu hal.

Minat juga diartikan sebagai suatu keinginan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas, atau situasi yang menjadi fokus dari minat tersebut disertai dengan perasaan senang. Secara garis besar minat memiliki dua pengertian pertama, usaha dan kemauan untuk mempelajari dan mencari sesuatu. Kedua, merupakan dorongan pribadi seseorang dalam mencapai tujuan tertentu.

Jadi, dapat penulis simpulkan bahwa minat dapat diartikan sebagai suatu keinginan atau dorongan yang timbul akibat rasa suka, senang, dan tertarik dari suatu perhatian seseorang terhadap barang, benda, ataupun kegiatan tertentu.

Minat menabung adalah situasi seseorang sebelum melakukan tindakan sebagai respon terhadap keinginan nasabah untuk melakukan

¹³ Fuad Hasan, dkk, *Kamus Istilah Psikologi*, (Jakarta: PROGRES, 2003), 78.

¹⁴ Muhibin Syah, *Psikologis Pedidikan dengan Pendekatan Baru*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001), 136.

pencarian informasi pada produk tertentu atau kecenderungan nasabah untuk memilih suatu produk tabungan yang nasabah rasa cocok sehingga seseorang yang memiliki minat akan memperhatikan produk itu.¹⁵

Menurut Komarudin, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh, minat beli merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.¹⁶

Menurut Crow dan Crow menyebutkan bahwa ada tiga faktor yang menjadi dasar timbulnya minat seseorang yaitu:¹⁷

- 1) Faktor dorongan yang berasal dari dalam. Kebutuhan ini dapat berupa kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan.
- 2) Faktor motif sosial. Timbulnya minat dari seseorang bisa didorong dari motif sosial yaitu kebutuhan untuk mendapatkan penghargaan dan lingkungan di mana mereka berada.

¹⁵ Yulia Putri, dkk, "Strategi Meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas", *Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. XVI, No. 1 (Maret, 2019), 81. <https://doi.org/10.29313/performa.v16i1.4532>

¹⁶ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Grafindo, 2004), 94.

¹⁷ Irdayanti, Skripsi "Pengaruh Pengetahuan dan Lokasi Terhadap Kurangnya Minat Masyarakat Menggunakan Produk Perbankan Syariah (Studi Masyarakat Desa Ladongi Kec. Malangke Kab. Luwu Utara)", (Palopo: IAIN, 2019), 37.

- 3) Faktor emosional. Faktor ini merupakan ukuran intensitas seseorang dalam menaruh perhatian terhadap sesuatu kegiatan atau objek tertentu.

Dalam skripsi Heni Juliana (2021) dijelaskan terdapat tiga indikator yang dijadikan acuan dari terbentuknya minat nasabah yaitu sebagai berikut:

- 1) Ketertarikan (*interest*) yang menunjukkan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang.
- 2) Keinginan (*desire*) ditunjukkan dengan adanya dorongan untuk ingin memiliki.
- 3) Keyakinan (*conviction*) ditunjukkan dengan adanya perasaan percaya diri individu terhadap kualitas, daya guna dan keuntungan dari produk yang akan dibeli.¹⁸

b. Unsur-unsur minat

- 1) Unsur mengenal dengan pengertian bahwa minat itu didahului oleh pengetahuan serta informasi tentang objek tersebut.
- 2) Unsur perasaan sebab dalam partisipasi atau pengalaman itu disertai dengan perasaan tertentu (perasaan senang).
- 3) Unsur kehendak merupakan kelanjutan dari kedua unsur di atas yang diwujudkan dengan bentuk kemauan dalam hasrat untuk melakukan suatu kegiatan.¹⁹

¹⁸ Heni Juliana, Skripsi “*Analisis Faktor terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadiah Barokah di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu*”, (Bengkulu: IAIN, 2021), 18.

¹⁹ Sulpiani Sultan, Skripsi “*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Simpatik pada Bank Syariah Indonesia*”, (Palopo: IAIN, 2021), 14.

3. Faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah

Ada lima faktor yang memengaruhi minat konsumen, yaitu:²⁰

a. Produk

Produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan pada umumnya terdiri dari dua macam, yaitu produk yang berwujud (*tangible*) dan yang tidak berwujud (*intangibile*).

Menurut Philip Kotler produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Pengertian umum produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan. Sedangkan produk yang berupa jasa diartikan sebagai kegiatan atau manfaat yang ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain yang tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan.²¹ Menurut Heni Juliana (2021) yang dikutip dalam buku Titik Wijayanti (2014) Marketing Plan dalam Bisnis menyatakan bahwa terdapat tiga indikator produk yaitu:

- 1) Kualitas produk
- 2) Keunggulan
- 3) Manfaat dan fungsi produk

²⁰ Heni Juliana, Skripsi “*Analisis Faktor terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadiah Barokah di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu*”, (Bengkulu: IAIN, 2021), 20.

²¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Cet. III (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2019), 140.

Produk-produk pada lembaga keuangan syariah selalu menjunjung tinggi hukum-hukum syariah yang berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadis. Dalam Al-Qur'an dan Hadis umat Islam dilarang mengambil riba apapun jenisnya, sehingga bank syariah menerapkan sistem bagi hasil. Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan Bagi Hasil, yang direvisi dengan UU No. 10 tahun 1998, bank syariah dan lembaga keuangan non bank tumbuh dengan pesat. Bank syariah dengan sistem bagi hasil dirancang bagi nasabah untuk mengelola keuntungan dan kerugian antar pemilik dana (*shahibul mal*) yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana (*mudharib*) dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus peminjam dana atau pengelola usaha.²²

Dalam penghimpunan dana di bank syariah memiliki produk dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Sedangkan dalam menyalurkan dananya kepada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terdapat empat macam yaitu pembiayaan dengan prinsip jual-beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan akad pelengkap.

1) Produk Penyaluran Dana

a) Prinsip jual beli (*ba'i*)

Prinsip ini dilaksanakan karena adanya pemindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Dimana

²² Sulpiani Sultan, Skripsi “*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Simpatik pada Bank Syariah Indonesia*”, (Palopo: IAIN, 2021), 15.

bank akan terlebih dahulu membeli barang atau benda tersebut yang kemudian akan dijual kembali kepada nasabah dengan harga beli yang ditambahkan dengan keuntungan (*margin*).

b) Prinsip sewa (*ijarah*)

Perpindahan manfaat menjadi landasan transaksi *ijarah*. *Ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli hanya saja perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Objek transaksi *ijarah* adalah jasa sedangkan pada jual beli adalah barang.

c) Prinsip bagi hasil (*syirkah*)

Produk pembiayaan ini didasari atas prinsip bagi hasil. *Syirkah* terdiri dari dua macam yaitu pembiayaan *musyarakah* dan pembiayaan *mudharabah*.

2) Penghimpunan Dana

a) Prinsip *wadi'ah*

Prinsip ini terbagi menjadi dua *wadi'ah yad amanah* yang dimana pihak bank bertanggung jawab atas keutuhan harta yang dititipkan nasabah sehingga pihak bank boleh memanfaatkan harta tersebut dan *wadi'ah yad dhamanah* dengan prinsip bahwa harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak bank.

b) Prinsip *mudharabah*

Merupakan bentuk kerjasama antara pihak nasabah yang bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan pihak

bank sebagai *mudharib* (pengelola) yang hasil usahanya akan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama. *Mudharabah* terbagi menjadi dua yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

3) Jasa Perbankan

Bank memberikan pelayanan kepada nasabah dan menerima imbalan (*fee*) atas jasa yang telah diberikan diluar fungsi utamanya sebagai lembaga intermediasi keuangan. Beberapa produk jasa perbankan yaitu *wakalah*, *kafalah*, *sharf*, *qardh*, *rahn*, *hiwalah*, *ijarah*, dan *al-wadi'ah*.

a) *Wakalah*

Wakalah berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Yaitu bank diberikan amanat oleh nasabah untuk melaksanakan suatu perkara sesuai dengan permintaan nasabah. Secara teknis perbankan, *wakalah* adalah akad yang digunakan oleh suatu lembaga atau perorangan (sebagai pemberi amanat) kepada pihak lain (sebagai wakil, dalam hal ini bank) untuk mewakili dirinya melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan dalam waktu tertentu.

b) *Kafalah*

Merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Secara teknis perbankan, *kafalah* adalah

layanan penjamin nasabah dimana yang bertindak sebagai penjamin (*kafil*) adalah bank dan yang bertindak sebagai pihak yang dijamin (*makfullah*) adalah nasabah. Prinsip syariah ini sebagai dasar layanan bank garansi, yaitu penjaminan pembayaran atas suatu kewajiban pembayaran.

c) *Sharf*

Layanan jasa perbankan jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Penyerahan jual beli mata uang yang tidak sejenis ini harus dilakukan pada waktu yang sama berdasarkan kurs jual atau kurs beli yang berlaku pada saat itu juga. Jadi, dapat disimpulkan bahwa *sharf* adalah kesepakatan dalam transaksi jual beli diantara dua valuta baik yang sejenis maupun dengan mata uang negara lain.

d) *Qardh*

Ialah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Menurut teknis perbankan, *qardh* adalah pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang dipergunakan nasabah untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif.

e) *Rahn*

Secara sederhana *rahn* ialah jaminan hutang atau gadai. Biasanya akad yang digunakan adalah akad *qardh wal ijarah*,

yaitu akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan.

f) *Hiwalah*

Ialah transaksi mengalihkan utang piutang. Dalam praktik perbankan syariah fasilitas hiwalah lazimnya untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan utang.

g) *Ijarah*

Ialah pemindahan hak guna atau manfaat terhadap suatu barang atau jasa dari seseorang (pihak bank) kepada orang lain (nasabah) dalam kurun waktu tertentu sesuai kesepakatan.

h) *Al-wadi'ah*

Ialah titipan murni dari satu pihak ke pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaknya.

b. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan pemasaran. Menurut Swastha (2007) promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk menciptakan pertukaran

dalam pemasaran. Selain juga harus memperkerjakan, melatih dan memotivasi wiraniaganya.²³

Kegiatan promosi yang dilakukan bank termasuk dalam kegiatan manajemen pemasaran bank yang harus dilakukan seefektif dan seefisien mungkin agar mampu menarik minat masyarakat agar tujuan bank tercapai. Promosi merupakan salah satu cara bank untuk menarik masyarakat agar mau menggunakan produknya, sehingga bank harus mengetahui media promosi yang paling mudah dimengerti dan sering dijumpai oleh masyarakat.

Adapun Tujuan dan fungsi dari promosi yaitu:²⁴

- 1) Memberikan informasi, promosi dapat menambah nilai suatu barang dengan memberikan informasi kepada konsumen.
- 2) Membujuk dan mempengaruhi, promosi selain bersifat memberitahu juga bersifat untuk membujuk terutama kepada pembeli-pembeli potensial.
- 3) Menciptakan kesan, promosi dapat memberikan kesan tersendiri bagi calon konsumen untuk produk yang diiklankan, sehingga pemasar menciptakan promosi sebaik-baiknya.
- 4) Promosi merupakan suatu alat mencapai tujuan, promosi dapat digunakan untuk mencapai tujuan yaitu untuk menciptakan pertukaran yang menguntungkan melalui komunikasi.

²³ Roni Andesa, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di Bank Syariah", *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* Vol. II, No. 1 (2017), 46.

²⁴ Herid Apner Afili, J.A.F.Kalangi, dan Olivia Walangitan, "Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Menabung Nasabah", *Jurnal Administrasi Bisnis Unsrat* Vol. V, No. 006 (2017), 624. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jab/article/view/18378>

c. Pelayanan

Bentuk pelayanan di bank syariah penting untuk memberikan kepuasan kepada nasabahnya. Pelayanan menjadi tolak ukur nasabah dalam memenuhi kepuasan dan loyalitasnya karena bank diharuskan memberikan yang terbaik kepada nasabah. Bank juga diharuskan mampu memberikan pelayanan yang diinginkan para nasabah.

Dalam menjalankan pelayanannya, tentunya bank syariah memiliki yang namanya etika pelayanan. Etika pelayanan adalah perilaku petugas bank terutama petugas pelayanan (*customer service*) dalam memenuhi apa yang diinginkan atau diharapkan konsumen/nasabah.²⁵

Mengingat industri perbankan yang semakin meningkat seiring dengan berjalannya waktu, maka standar pelayanan bank menjadi sangat penting. Secara umum standar layanan perbankan yang harus dipenuhi, meliputi:

- 1) Standar penampilan petugas perbankan.
- 2) Standar kebersihan dan kerapihan ruang kerja.
- 3) Pengetahuan mengenai produk dan jasa perbankan
- 4) Standar berkomunikasi dengan nasabah.
- 5) Standar penanganan keluhan nasabah.

²⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Cet. III (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2019), 209.

Menurut Parasuraman, Zeithaml, dan Berry yang dikutip oleh Fandy Tjiptono (2016) terdapat lima penentu kualitas pelayanan yaitu:²⁶

- 1) Bukti langsung (*tangibles*)
- 2) Keandalan (*reliability*)
- 3) Daya tanggap (*responsiveness*)
- 4) Jaminan (*assurance*)
- 5) Empati (*emphaty*)

Hasil penelitian Abdul Qawi Othman dan Lynn mengusulkan penggunaan model baru dalam mengukur kualitas jasa bank syariah yang disebut CAPTER (*Compliance, Assurance, Reability, Tangibels, Empathy, dan Responsiveness*).²⁷

- 1) *Compliance fully with Islamic law and principles*, adalah kemampuan suatu perusahaan dalam melakukan operasional berdasarkan prinsip-prinsip syariah.
- 2) *Assurance*, adalah jaminan keahlian yang dimiliki oleh para karyawannya.
- 3) *Reliability*, adalah kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat, dan memuaskan.

²⁶ Nuraeni, "Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan dalam Menggunakan Jasa Transportasi Online Grab (Studi Kasus pada Mahasiswa Prodi S1 Manajemen 2016 Fakultas Ekonomi Universitas Singaperbangsa Karawang)", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* Vol. VIII, No. 1 (Februari, 2021), 95.

²⁷ Ulul Azmi Mustofa dan Yudi Siyamto, "Pengaruh Kualitas Jasa Terhadap Kepuasan Nasabah pada Bank Umum Syariah di Surakarta", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. I, No. 2 (Juli, 2015), 96. <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/32/31>

- 4) *Tangibles*, adalah berupa prasarana berwujud yang digunakan oleh perusahaan yang dapat dilihat dan dirasakan oleh para pelanggannya.
- 5) *Empathy*, adalah kemudahan untuk melakukan hubungan secara pribadi, kekeluargaan dalam batas-batas menjunjung etika profesi.
- 6) *Responsiveness* (daya tanggap), adalah respon karyawan dalam membantu pelanggan dan memberikan pelayanan yang cepat dan tanggap.

Dalam Islam, pelayanan yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah merupakan suatu keharusan. Konsep kualitas pelayanan dalam perspektif Islam adalah bentuk evaluasi kognitif dari konsumen atas penyajian jasa oleh organisasi jasa yang menyandarkan setiap aktivasinya kepada nilai-nilai moral dan sesuai kepatuhan yang telah dijelaskan oleh syariat Islam.²⁸ Ada beberapa nilai-nilai Islami yang harus diterapkan dalam memberikan pelayanan secara maksimal kepada nasabah yaitu:

- 1) Profesional (*Fathanaah*), adalah bekerja dengan maksimal, bersungguh-sungguh, dan penuh komitmen. Sifat profesionalisme digambarkan dalam QS. Al-Isra': 84.

قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِ فَرَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَنْ هُوَ أَهْدَىٰ سَبِيلًا

²⁸ Rizky Pratama Putra dan Sri Herianingrum, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Islam Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Bank BRI Syariah Surabaya", *Jurnal Ekonomi Syariah dan Terapan* Vol. I, No. 9 (September, 2014), 624. <https://e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/view/526/329>

Terjemahnya:

“Katakanlan (Muhammad), “Setiap orang berbuat sesuai dengan pembawaannya masing-masing.” Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalannya.”²⁹

- 2) Kesopanan dan Keramahan (*Tabligh*), yang berarti komunikatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat ini akan menyampaikan secara benar dengan tutur kata yang tepat dan sopan. Sebagaimana dalam QS. Taha: 44.

فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ

Terjemahnya:

“Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya (Fir’aun) dengan kata-kata yang lemah lembut, mudah-mudahan dia sadar atau takut.”³⁰

- 3) Jujur (*sidiq*), berarti benar dan selalu berkata jujur. Tidak ada satu pun ucapan yang bertentangan dengan perbuatan. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Ahzab: 70.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًاۙ

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kamu kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar.”³¹

²⁹ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahan Dilengkapi Tajwid Warna*, (Jakarta: PT Darma Karsa, 2015), 290.

³⁰ *Ibid.* h. 314.

³¹ *Ibid.* h . 427.

- 4) Amanah, berarti bertanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Selain itu amanah juga berarti terpercaya dan bertanggung jawab. Allah SWT berfirman dalam QS. An-Nisa': 58.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Terjemahnya:

“Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat.”³²

d. Reputasi

Reputasi merupakan penilaian atau persepsi nasabah terhadap baik buruknya suatu bank terhadap kemampuan yang dimilikinya. Reputasi menurut Fombrun dalam Syaima (2017) memiliki pengertian sebagai gambaran secara keseluruhan akan tindakan perusahaan di masa lalu dan prospek yang dimiliki perusahaan di masa yang akan datang melalui segala kebijakan yang telah diambil apabila dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya. Reputasi adalah persepsi kualitas berkaitan dengan nama dan akan mempengaruhi konsumen

³² *Ibid.* h. 87.

serta menyediakan jaminan bila ada kendala-kendala kecil di perusahaan.³³

e. Prosedur

Prosedur merupakan langkah-langkah atau tahapan untuk menyelesaikan suatu aktivitas ataupun suatu masalah. Dalam menggunakan produk perbankan, ada beberapa prosedur yang perlu dilakukan ialah pengajuan pembiayaan, analisis pembiayaan serta realisasi pembiayaan.

4. Perbankan Syariah

Menurut pembagian labanya bank secara umum dibagi menjadi dua yaitu bank konvensional dengan sistem bunga dan bank syariah dengan sistem bagi hasil. Sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, yang dalam lalu lintas kegiatannya memberikan jasa terhadap lalu lintas pembayaran.³⁴ Awal mula perbankan syariah di Indonesia diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dengan tujuan untuk menampung aspirasi dan pendapat dari masyarakat terutama masyarakat

³³ Safira Mustakilla, Skripsi “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pembiayaan Implan pada PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Aceh Darussalam*”, (Aceh: UIN, 2019), 38.

³⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008), 69.

Islam yang berpendapat bahwa bunga bank itu haram karena termasuk dalam riba.³⁵

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang pengoperasian usahanya didasarkan pada prinsip-prinsip syariat Islam dalam memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas keuangan. Berdasarkan hal tersebut, dapat diketahui bahwa bank syariah adalah bank yang tata caranya mengacu pada bermuamalat secara Islam dengan berpegang teguh kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan hadis. Bank syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan bank konvensional dimana bank syariah memberikan layanan bebas bunga kepada nasabah.

Dapat penulis simpulkan bahwa bank syariah adalah salah satu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai penghimpun dana dari masyarakat yang kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat, yang mekanisme pengoperasiannya berdasarkan hukum Islam sebagaimana yang diatur dalam Al-Qur'an dan hadis.

Perbankan syariah dimulai pada tahun 1991 dengan berdirinya Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) di Bandung. Keberhasilan eksistensi ekonomi syariah dapat dilihat dari tolak ukur perkembangan perbankan syariah di Indonesia. Sebagai bank syariah pertama dan pelopor bank syariah lainnya, Bank Muamalat telah menerapkan sistem ini seiring dengan semakin populernya bank-bank konvensional.

³⁵ Hafidz Abdurrahman, *Rapor Merah Bank Syariah*, Cet IV (Bogor: Al Azhar Press, 2016), 14.

a. Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah bank di Indonesia yang bergerak di bidang perbankan syariah yang diresmikan secara langsung oleh Presiden Joko Widodo di Istana Negara pada tanggal 1 Februari 2021. Bank ini merupakan hasil merger antara PT Bank BRI Syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri, dan PT Bank BNI Syariah. Pada tanggal 27 Januari 2021, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger ketiga bank syariah tersebut melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021.

Integrasi ketiga bank ini akan memberikan pelayanan yang lebih komprehensif, cakupan yang lebih luas, dan kapasitas permodalan yang lebih baik yang diharapkan mampu menjadi energi baru bagi pembangunan ekonomi nasional, berkontribusi pada kemaslahatan masyarakat dan menjadi cermin wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil' Aalamin*).

b. Prinsip Dasar Perbankan Syariah

Perkembangan bank syariah tidak lepas dari prinsip-prinsip yang diterapkannya. Prinsip tersebut menjadi dasar acuan dalam setiap pengoperasiannya, diantaranya ialah:

- 1) Pertama terbebas dari *maghrib* yakni *maysir* (mengandung unsur judi), *gharar* (ketidakpastian), haram (pelarangan), riba (transaksi berdasarkan sistem bunga).

- 2) Kedua, prinsip kepercayaan dan kehati-hatian dalam pengelolaan kegiatan perbankan syariah.
- 3) Ketiga, prinsip akad yakni segala transaksi yang dilakukan berdasarkan pada akad yang diakui oleh syariah.

5. *Wadi'ah*

a. Pengertian *Wadi'ah*

Wadi'ah dapat diartikan sebagai titipan dari satu pihak ke pihak lain yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si pemberi titipan menghendaknya. Kata *wadi'ah* berasal dari kata *wada'asy syai-a* yang artinya meninggalkan atau menitipkan sesuatu.³⁶ Segala sesuatu yang dititipkan seseorang (nasabah) kepada pihak lain (bank) agar dijaga disebut *wadi'ah*, karena orang tersebut meninggalkannya kepada pihak yang sanggup menjaganya. Secara harfiah, *wadi'ah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaknya.³⁷

Wadi'ah menurut pasal 20 ayat 17 komplikasi Hukum Ekonomi Syari'ah (2009) ialah penitipan dana antara pihak pemilik dengan pihak penerima titipan yang dipercaya untuk menjaga dana tersebut. Aplikasi *wadi'ah* terhadap dalam fatwa DSN-MUI No.36/DSN-MUI/X/2002 tentang sertifikat *wadi'ah* Bank Indonesia.

³⁶ Mutmainah Juniawati, Zulaikah, dan Putri Swastika, *Manajemen Pendanaan dan Jasa Perbankan Syariah*, Cet. I (Metro: Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020), 28.

³⁷ Wikipedia, "Wadiah", <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Wadiah>

Ada dua definisi yang dikemukakan oleh ulama fiqih yaitu:³⁸

1) Ulama Mazhab Hanafi

تسليط الغير على حفظ ماله صارحا أو دلالة

“Mengikut sertakan orang lain dalam memelihara harta baik dengan ungkapan yang jelas maupun yang isyarat”.

2) Ulama Mahzab hambali, syafi’i dan maliki (jumhur ulama)

توكيل في حفظ مملوك على وجه مخصوص

“Mewakikan orang lain untuk memelihara harta tertentu dengan cara tertentu”.

Otoritas Jasa Keuangan mengeluarkan ketentuan umum dalam menjelaskan pengertian wadiah berdasarkan peraturan yang harus dijalankan.³⁹

1) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau menjadi tanggungan bank, tetapi pemilik dana tidak dijanjikan ganti rugi dan tidak menanggung kerugian apapun. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif untuk menarik dana masyarakat tapi tidak boleh diperjanjikan di muka.

2) Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan

³⁸ Detwati, “Aplikasi Wadi’ah dalam Perbankan Syariah”, 1.

³⁹ Cimb Niaga, “Pengertian Wadiah yang Digunakan dalam Akad pada Tabungan Syariah”, <https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/perencanaan/pengertian-wadiah-yang-digunakan-dalam-akad-pada-tabungan-syaria> (diakses pada 08 Oktober 2022)

lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Khusus bagi pemilik rekening giro, bank dapat memberikan buku cek, bilyet giro, dan debit card.

- 3) Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat menggunakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi
- 4) Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

b. Jenis *Wadi'ah*

Pada dasarnya *wadi'ah* titipan bersifat amanah, seiring dengan berkembangnya dunia usaha, *wadi'ah* terbagi menjadi 2 jenis, yaitu *Wadi'ah yad-amanah* dan *Wadi'ah yad-dhamanah*.

1) *Wadi'ah yad-amanah*

Wadi'ah yad-amanah adalah titipan murni dari pihak penitip. Orang yang menerima titipan bertanggung jawab atas barang yang dititipkan dan tidak wajib menjamin barang titipan tersebut. Titipan tersebut harus dijaga sebaik mungkin dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendakinya.

2) *Wadi'ah yad-dhamanah*

Wadi'ah yad-dhamanah adalah titipan murni dari pihak penitip. Barang titipan tersebut harus dijaga sebaik mungkin dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendakinya. Pihak yang

menerima titipan dibolehkan untuk menggunakan atau memanfaatkan titipan tersebut. Pada konteks ini, keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan barang titipan tersebut dapat diberikan sebagian kepada pihak penitip dengan syarat tidak diperjanjikan sebelumnya. Namun demikian, penerima titipan harus bertanggung jawab atas barang titipan bila terjadi kerusakan atau kehilangan.

c. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

Seperti yang dijelaskan dalam QS. An-Nisa': 58.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Terjemahnya:

“Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat.”⁴⁰

⁴⁰ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan Dilengkapi Tajwid Warna*, (Jakarta: PT Darma Karsa, 2015), 87.

Dan QS. Al-Baqarah: 283.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَمَا تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ
يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثَمُ قَلْبًا وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

“Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapat seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena baragsiapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”⁴¹

2) Hadis

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الْعَلَاءِ وَأَحْمَدُ بْنُ إِبْرَاهِيمَ قَالَا حَدَّثَنَا طَلْقُ بْنُ عَنَانٍ عَنْ
شَرِيكِ قَالَ ابْنُ الْعَلَاءِ وَقَيْسٌ عَنْ أَبِي حُصَيْنٍ عَنْ أَبِي صَالِحٍ عَنْ أَبِي
هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَدِّ الْأَمَانَةَ إِلَى مَنْ
اِتْتَمَنَكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ (رواه أبو داود)

⁴¹ *Ibid.* h. 49.

Terjemahnya:

“Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Al 'Ala dan Ahmad bin Ibrahim mereka berkata; telah menceritakan kepada kami Thalq bin Ghannam dari Syarik Ibnu Al 'Ala dan Qais berkata dari Abu Hushain dari Abu Shalih dari Abu Hurairah ia berkata, “Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: “Tunaikanlah amanah kepada orang yang mempercayaimu dan jangan engkau mengkhianati orang yang mengkhianatimu!” (HR. Abu Daud).⁴²

d. Rukun dan Syarat *Wadi'ah*

Dalam pelaksanaannya, *wadi'ah* harus memenuhi rukun dan syarat tertentu. Menurut Hanafiyah, rukun *wadi'ah* yaitu ijab dan qabul. Rukun *wadi'ah* terdiri atas barang yang dititipkan, pemilik barang pihak yang menyimpan, dan ijab qabul. Adapun rukun *wadi'ah* menurut Pasal 413 ayat (1) yaitu:⁴³

- 1) Ada *Muwaddi'* yang bertindak sebagai pemilik barang/uang sekaligus yang menitipkannya/menyerahkannya.
- 2) Ada *Mustawda'* yang bertindak sebagai penerima simpanan atau yang memberikan pelayanan jasa *custodian*.

⁴² Abu Daud Sulayman ibn al-asy'ats ibn Ishaq al-Azdi as-Sijistani, *Sunan Abu Daud*, Kitab. Al-Ijaarah, Juz 2, No. 3535, (Beirut-Libanon: Darul Kutub 'Ilmiyah, 1996 M), h. 497.

⁴³ Mohammad Lutfi, “Penerapan Akad Wadiah di Perbankan Syariah”, *Jurnal Pemikiran Perbankan Syariah* Vol. 3, No. 2 (Agustus, 2020), 138. <https://stai-binamadani.e-journal.id/Madanisyariah/article/view/207/177>

- 3) Kemudian diakhiri dengan ijab qabul (*sighat*), dalam perbankan biasanya ditandai dengan penanda tangan surat/buku tanda bukti penyimpanan.

Sementara syarat-syarat *wadi'ah* adalah:⁴⁴

- 1) Barang titipan, dengan syarat barang titipan itu harus jelas, bisa dipegang dan dikuasai.
 - 2) Pemilik barang, dengan syarat pemilik barang itu harus sudah baligh, berakal dan cerdas (dapat bertindak secara hukum).
 - 3) Pihak yang menyimpan, dengan syarat bagi penerima titipan harus menjaga barang titipan tersebut dengan baik dan memelihara barang titipan tersebut di tempat yang aman.
 - 4) Ijab qabul, ijabnya diucapkan dengan perkataan dan qabulnya dilakukan dengan perbuatan.
- e. Implementasi Prinsip *Wadi'ah* dalam Produk Tabungan

Produk *funding* bank syariah dalam bentuk tabungan dapat dilakukan dengan konsep *wadi'ah*. Aplikasi akad *wadi'ah* secara teknis dapat kita baca dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPbs tanggal 17 Maret 2008, yang merupakan ketentuan pelaksana dari PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana

⁴⁴ Ilda Hayati, "Aplikasi Akad Tabarru' Wadi'ah dan Qard di Perbankan Syariah", *Journal of Islamic Economics* Vol. 1, No. 2 (2016), 193. <http://journal.iaincurup.ac.id/index.php/alfalah/article/view/100>

Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008.⁴⁵

Dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk bank tabungan atas dasar akad *wadi'ah* berlaku persyaratan sebagai berikut:

- 1) Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- 2) Bank diwajibkan menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah.
- 3) Bank tidak diperbolehkan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
- 4) Bank dan nasabah wajib mencantumkan kesepakatan atas pembukuan dan penggunaan produk giro atau tabungan atas dasar akad *wadi'ah*, dalam bentuk perjanjian tertulis.
- 5) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya kartu ATM, buku/cek/bilyet/giro, biaya meterei, pembukaan dan penutupan rekening.
- 6) Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah.

⁴⁵ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Cet I (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), 92.

7) Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.⁴⁶

6. Tabungan *Easy Wadi'ah*

Tabungan *Easy Wadi'ah* merupakan tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadi'ah yad dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM. Tabungan *wadi'ah* adalah produk simpanan di bank yang menggunakan akad *wadi'ah* (titipan) yang tujuan utamanya adalah untuk menyimpan dana.

a. Persyaratan Proses Pendaftaran

- 1) Warga Negara Indonesia: memiliki KTP dan NPWP.
- 2) Negara Asing: memiliki paspor dan kartu izin menetap sementara (KIM/KITAS).

b. Benefit dan Keunggulan

- 1) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 2) Gratis biaya tarik tunai di seluruh ATM Bank Mandiri.
- 3) Bebas biaya transaksi di seluruh EDC Bank Mandiri, semua EDC bank di Indonesia dan EDC berjaringan PRIMA.
- 4) Kemudahan transaksi dengan *mobile banking* dan *net banking*.
- 5) Kartu ATM dapat digunakan di seluruh ATM BSI, Bank Mandiri, ATM bersama, ATM Prima, ATM Link, dan ATM berlogo VISA.

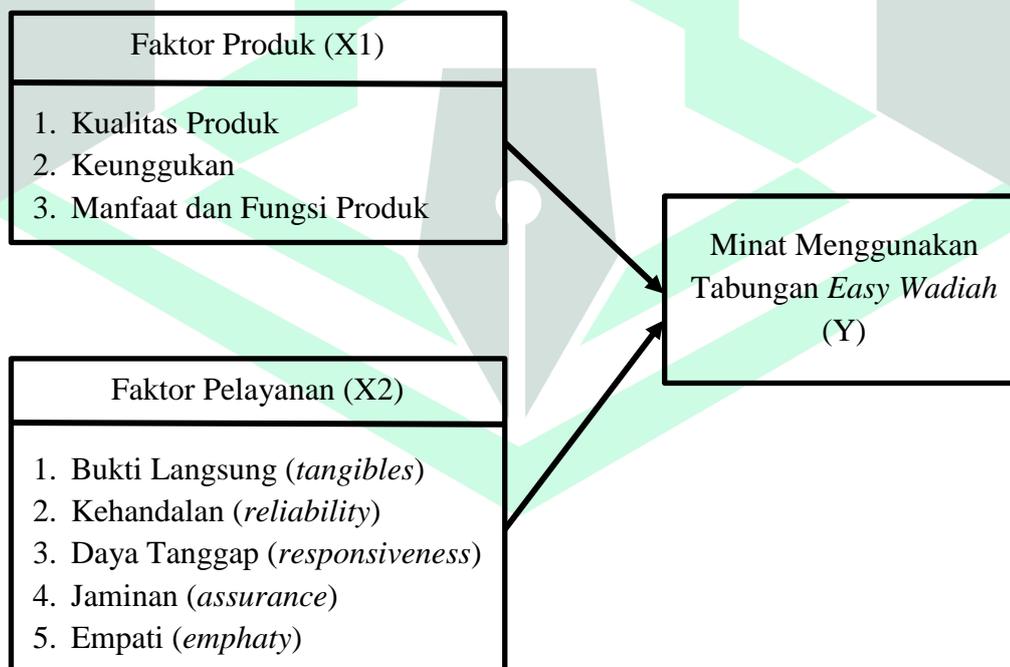
⁴⁶ *Ibid.* h. 92-93.

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan suatu alur penelitian tentang bagaimana teori dapat berhubungan dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan sebagai masalah yang penting. Kerangka pikir adalah gambaran dari argumentasi peneliti dalam merumuskan penelitian. Penelitian ini akan berfokus pada dua faktor yang memengaruhi minat nasabah menggunakan tabungan *easy wadi'ah*. Dimana dua faktor yang akan menjadi fokus penulis pada penelitian kali ini yaitu faktor produk dan faktor pelayanan yang merupakan faktor dominan dari beberapa faktor yang ada dalam memengaruhi minat nasabah.

Sehingga berdasarkan hal tersebut di atas maka penulis akan memberikan gambaran kerangka pikir yang dapat mengatur dalam pembahasan yang telah ditentukan. Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Pikir



Berdasarkan konsep pemikiran di atas bahwa minat menggunakan tabungan *easy wadi'ah* diduga dipengaruhi oleh produk dan pelayanan. Data yang akan diperoleh merupakan jawaban dari hasil kuesioner yang diisi oleh mahasiswa FEBI angkatan 2018 yang selanjutnya akan diolah menggunakan *IBM SPSS Statistics 20* dengan menggunakan metode uji asumsi klasik. Kemudian akan diketahui apakah faktor-faktor tersebut berpengaruh positif atau negatif terhadap minat nasabah (mahasiswa) menggunakan tabunga *easy wad'ah* di Bank Syariah Indonesia.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu pernyataan yang bersifat sementara atau hanya sebuah dugaan. Berdasarkan kerangka pikir dan teori yang dibangun maka, hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

1. H_{01} : tidak ada pengaruh faktor produk terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.
 H_{a1} : terdapat pengaruh faktor produk terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.
2. H_{02} : tidak ada pengaruh faktor pelayanan terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.
 H_{a2} : terdapat pengaruh faktor pelayanan terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.
3. H_{03} : tidak ada pengaruh faktor produk dan pelayanan secara simultan terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.

H₀₃ : terdapat pengaruh faktor produk dan pelayanan secara simultan terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan tujuan untuk mengubah suatu informasi tertentu menjadi angka yang kemudian bisa dianalisa agar menjadi tolak ukur yang dapat digunakan pada suatu analisis. Dapat diartikan bahwa metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang di landaskan pada filsafat *positivisme*, yang digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu. Teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁴⁷

Dalam penelitian ini, terdapat dua variabel yaitu variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Adapun variabel independen dalam penelitian ini adalah produk dan pelayanan sedangkan variabel dependen adalah minat nasabah dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo Jl. Bakau No.11, Balandai, Bara, Kota Palopo, Kode Pos: 91914,

⁴⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Cet. XXII (Bandung: Alfabeta, 2015), 14.

Sulawesi Selatan, Indonesia. Waktu penelitian dilakukan selama 17 hari, terhitung dari tanggal 21 Agustus 2022 sampai dengan 06 September 2022.

C. Definisi Operasional

Untuk mengetahui deskripsi yang jelas tentang arah tujuan dari pembahasan judul dalam penelitian ini, penelitian ini perlu diperjelas beberapa istilah sebagai berikut:

1. Produk (X_1)

Produk-produk pada lembaga keuangan syariah selalu menjunjung tinggi hukum-hukum syariah yang berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadis. Produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan pada umumnya terdiri dari dua macam, yaitu produk yang berwujud (*tangible*) dan yang tidak berwujud (*intangible*). Berikut ini indikator faktor produk:

- a. Kualitas produk.
- b. Keunggulan.
- c. Manfaat dan fungsi produk.

2. Pelayanan (X_2)

Bentuk pelayanan di bank syariah penting untuk memberikan kepuasan kepada nasabahnya. Pelayanan menjadi tolak ukur nasabah dalam memenuhi kepuasan dan loyalitasnya karena bank diharuskan memberikan yang terbaik kepada nasabah. Berikut ini indikator dari faktor pelayanan:

- a. Bukti langsung (*tangibles*)
- b. Keandalan (*reliability*)

- c. Daya tanggap (*responsiveness*)
- d. Jaminan (*assurance*)
- e. Empati (*emphaty*)
- f. Minat (Y)

Minat dapat diartikan sebagai suatu keinginan atau dorongan yang timbul akibat rasa suka, senang, dan tertarik dari suatu perhatian seseorang terhadap barang, benda, ataupun kegiatan tertentu. Adapun indikator dari minat yaitu:

- a. Ketertarikan (*interest*)
- b. Keinginan (*desire*)
- c. Keyakinan (*conviction*)

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah kawasan generalisasi yang terdiri dari obyek/subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya.⁴⁸ Pada penelitian ini, populasi yang digunakan yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo angkatan 2018. Populasi penelitian ini sebanyak 558 orang. Berikut ini tabel jumlah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo angkatan 2018.

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet. XX (Bandung: Alfabeta, 2014), 80.

Tabel 3.1 Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018

Program Studi	Jumlah Mahasiswa
Ekonomi Syariah	217
Perbankan Syariah	215
Manajemen Bisnis Syariah	126

Sumber: Data Mahasiswa "Jumlah Mahasiswa Aktif Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Agustus 2022

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah serta karakteristik yang dimiliki oleh populasi.⁴⁹ Semakin besar populasi maka waktu yang peneliti gunakan untuk meneliti semua populasi juga semakin lama sehingga untuk memudahkan penelitian, peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi.

Sampel yang digunakan yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo yang menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia. Adapun teknik penarikan sampel dilakukan dengan:

- a. *Cluster sampling*, yaitu jenis teknik dimana seorang peneliti membagi populasi menjadi beberapa kelompok yang terpisah. Adapun kriteria yang digunakan yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo angkatan 2018 yang dipisahkan berdasarkan jurusan yaitu Ekonomi Syariah, Manajemen Bisnis Syariah, dan Perbankan Syariah.

⁴⁹ *Ibid.* h. 81.

- b. *Purposive sampling*, yaitu penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Adapun kriteria yang digunakan yaitu mahasiswa yang menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia.

Untuk menentukan besar sampel yang akan digunakan, dicari dengan menggunakan rumus *slovin* sebagai berikut:

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

$$n = \frac{558}{1 + 558 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{558}{6,58} = 84,80 \text{ (85 dibulatkan)}$$

Dimana:

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

e = batas toleransi kesalahan (10% atau 0,1)

Dari perhitungan di atas, diperoleh sampel sebanyak 85 orang responden. Namun, agar terdistribusi secara merata disetiap *cluster* maka jumlah sampel yang digunakan dibulatkan menjadi 90 orang responden.

E. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini dapat dikelompokkan dalam dua bentuk data, yaitu:

a. Data Primer

Sumber data yang diperoleh dengan melakukan observasi dan penyebaran angket kuesioner pada objek yang akan diteliti.

b. Data Sekunder

Data sekunder pada penelitian ini adalah data-data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Yang termasuk dalam data ini berupa studi kepustakaan atau literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah penelitian.

2. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah hal yang harus dipersiapkan dengan baik agar penelitian menghasilkan data yang valid. Untuk memperoleh data yang lengkap dan valid, peneliti menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu:

a. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Teknik *library research* yaitu teknik pengumpulan data secara kepustakaan dengan menggunakan berbagai literatur buku, jurnal, serta internet yang ada kaitannya dengan masalah yang dibahas.

b. Studi Lapangan (*Field Research*)

Teknik *field research* yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan secara langsung di lapangan (objek penelitian) dengan menggunakan kuesioner atau angket. Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer dari responden yang akan dikelola dalam penelitian ini.

F. Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2016) instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati.⁵⁰ Agar penelitian lebih mudah dan memiliki hasil yang baik, peneliti menggunakan instrumen penelitian untuk mengumpulkan data. Dalam penelitian ini, instrumen penelitian yang digunakan berupa penyebaran angket atau kuesioner yang dibuat oleh peneliti dan diberikan kepada responden untuk menjawabnya.

Responden yang dimaksud dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2018 yang menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia di Kota Palopo. Untuk mengetahui tanggapan responden terhadap faktor produk dan faktor pelayanan yang memengaruhi minat nasabah menggunakan tabungan *easy wadi'ah* serta untuk mempermudah pengambilan kesimpulan dari tanggapan nasabah yang diperoleh dalam pembagian kuesioner, maka dalam penelitian ini digunakan skala *likert*. Dengan skala *likert* variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel yang kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen berupa pertanyaan atau pernyataan.

⁵⁰ Ahmad Nurul Hamdani, Skripsi “*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung di Bank Syariah Indonesia Sudirman KC Tulungagung*”, (Ponorogo: IAIN, 2021), 43.

Tabel 3.2 Skala Penilaian

Simbol	Alternatif Jawaban	Nilai
SS	Sangat Setuju	5
S	Seuju	4
KS	Kurang Setuju	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

G. Uji Validitas dan Realibilitas Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas mengacu pada sejauh mana alat ukur dapat mengukur tingkat keterandalan atau kesahihan suatu instrumen. Validitas istrumen ditentukan dengan cara mengkorelasikan antara skor yang diperoleh setiap butir pertanyaan atau pernyataan. Uji validitas digunakan untuk mengetahui tingkat keefektifan instrumen (kuesioner) yang digunakan untuk pengumpulan data.

Ini dilakukan untuk menguji pertanyaan atau pernyataan kuesioer. Suatu ukuran valid jika skor untuk setiap item pertanyaan atau pernyataan pada tingkat alfa tertentu berkorelasi secara signifikan dengan skor total. Adapun kriteria penilaian uji validitas, sebagai berikut:

- a. Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ (pada taraf signifikansi 5%), maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut valid.

- b. Apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ (pada taraf signifikansi 5%), maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan konstruk pertanyaan atau pernyataan dalam bentuk kuesioner. Uji reliabilitas dilakukan dengan metode *Cronbach Alpha*, dimana suatu kuesioner dikatakan reliable jika nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$. Kriteria besarnya koefisien realibilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 3.3 Koefisien Realibilitas

Koefisien Realibilitas	Kategori
0,80 – 1,00	Reliabilitas Sangat Tinggi
0,60 – 0,80	Realibilitas Tinggi
0,40 – 0,60	Realibilitas Cukup
0,20 – 0,40	Realibilitas Rendah

Adapun kaidah untuk menentukan apakah instrumen reliabel atau tidak, adalah sebagai berikut:

- a. Jika angka reliabilitas *Cronbach Alpha* melebihi angka 0,60 maka instrumen tersebut dikatakan reliabel, kuesioner dapat dipercaya dan dapat digunakan.
- b. Jika angka *Cronbach Alpha* kurang dari angka 0,60 maka instrumen tersebut dikatakan tidak reliabel, kuesioer tidak dapat dipercaya dan tidak dapat digunakan.

H. Teknik Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel memiliki distribusi normal atau tidak. Untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak dengan menggunakan uji *One Sampel Kolmogrov-Smirnov* dengan tingkat signifikansi 5% dengan ketentuan jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka data berdistribusi normal. Sebaliknya jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka data berdistribusi tidak normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan untuk memperhitungkan kemungkinan hubungan antara variabel independen dengan variabel independen lainnya. Persamaan yang baik, seharusnya tidak terjadi kolerasi antara variabel bebas, jika ternyata terdapat kolerasi dari variabel tersebut maka dapat dikatakan terdapat masalah multikolinearitas. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan *Variance Inflation Factor* (VIF), yang digunakan untuk mengetahui ada tidaknya multikolinearitas yang terjadi pada penelitian ini. Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel *coefficient* yang di antaranya:

- 1) Multikolinearitas tidak terjadi jika nilai *coefficient* beta pada x kurang dari 1.

2) Multikolinearitas tidak terjadi jika nilai standar error pada x kurang dari 1.

3) Multikolinearitas tidak terjadi jika nilai VIF kurang dari 10.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menentukan apakah varians dari variabel-variabel dalam model regresi ini sama. Dalam pengujian ini, model regresi yang baik memiliki nilai konstanta yang sama. Artinya, tidak terjadi heteroskedastisitas yang biasa disebut dengan homoskedastisitas.

2. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda digunakan pada penelitian untuk dapat mengukur kedua variabel X dalam menerapkan variabel Y. Untuk menentukan pengujian yang dilakukan, maka penelitian ini menggunakan alat bantu aplikasi *IBM SPSS Statistics 20* dengan persamaan:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \varepsilon$$

Dimana:

Y = Minat nasabah menggunakan produk tabungan *easy wadi'ah*

a = Nilai konstanta

$b_{1,2}$ = Koefisien regresi

X_1 = Faktor produk

X_2 = Faktor Pelayanan

ε = Error

3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan dan untuk mengetahui besarnya pengaruh nyata (signifikan) serta arah variabel bebas terhadap variabel terikat baik secara parsial maupun simultan.

a. Uji t (Uji Parsial)

Uji t (parsial) dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas Produk (X_1) dan Pelayanan (X_2) berpengaruh secara individual terhadap variabel terikat yaitu Minat Nasabah (Y). Pengujian ini didasarkan pada tingkat signifikansi 5% dengan ketentuan:

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, atau dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh variabel X ke Variabel Y.
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, atau dapat dikatakan bahwa tidak ada pengaruh yang terjadi antara variabel X dan variabel Y.

b. Uji f (Simultan)

Uji f dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen pada tingkat signifikansi 5% dengan ketentuan, jika $f_{hitung} > f_{tabel}$ dan tingkat signifikansi $< 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima yang artinya variabel independen secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai $f_{hitung} < f_{tabel}$ dan tingkat signifikansi $>$

0,05, maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak yang artinya variabel independen secara bersama-sama tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

c. Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui perentasi perubahan variabel terikat (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X), nilai R^2 yang kecil menunjukkan kemampuan variasi variabel-variabel independen. Memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel-variabel. Besarnya koefisien determinasi dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Dimana:

Kd = Koefisien determinasi

r^2 = Koefisien korelasi

Kriteria untuk analisis koefisien determinasi adalah jika Kd mendeteksi nol (0), maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen lemah dan jika Kd mendeteksi satu (1), maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sempurna.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terbentuk pada tahun 2015 yang sebelumnya fakultas ini adalah salah satu program studi pada Fakultas Syariah STAIN Palopo yakni program studi ekonomi syariah dan perbankan syariah. Dimana saat itu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki akreditasi C sedangkan program studi Ekonomi Syariah berakreditasi A dan Perbankan Syariah berakreditasi C. Penyelenggaraan kegiatan akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pertama kali dilaksanakan pada bulan April 2014 berdasarkan Surat Keputusan Pendirian Nomor 11 Tahun 2014.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dari tahun ketahun semakin meningkat dimana pada tahun 2017 fakultas ini membuka program studi baru yaitu Manajemen Bisnis Syariah. Dan pada saat ini, di tahun 2022 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam berhasil meraih akreditasi B dan membuka program studi baru yaitu Akuntansi Syariah.

2. Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

a. Visi dan Misi

1) Visi

Unggul dalam pelaksanaan transformasi keilmuan ekonomi dan bisnis Islam sebagai pajung peradaban.

2) Misi

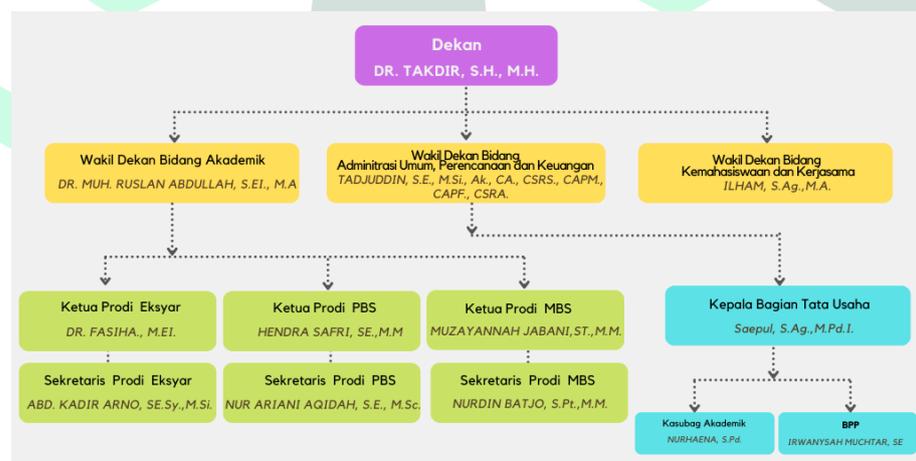
a) Menyelenggarakan kegiatan tridarma perguruan tinggi berbasis ekonomi Islam dengan merefleksikan integrasi keilmuan yang bermutu.

b) Meningkatkan koordinasi dan kerjasama antara lembaga internal dan eksternal untuk penguatan kelembagaan.

c) Mengembangkan dan menyebarluaskan praktik keilmuan ekonomi dan bisnis Islam dengan jiwa enterprenur.

b. Struktur Organisasi

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Fakultas FEBI IAIN Palopo



B. Karakteristik Data Responden

Responden pada penelitian ini merupakan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo angkatan 2018 yang menggunakan tabungan *easy wad'iah* di Bank Syariah Indonesia. Penelitian ini menggunakan 85 mahasiswa yang dijadikan sampel penelitian.

1. Responden Menurut Jenis Kelamin

Jenis kelamin merupakan salah satu hal yang penting pada ulasan ini karena jenis kelamin seseorang dapat mempengaruhi pilihan mereka. Adapun responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

NO	Jenis Kelamin	Jumlah Mahasiswa	Persentase (%)
1.	Laki-Laki	25	27,8%
2.	Perempuan	65	72,2%
	Jumlah	90	100%

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa banyaknya responden perempuan sebanyak 65 orang atau 72,2% sedangkan laki-laki sebanyak 25 orang atau 27,8%. Maka dapat disimpulkan bahwa pengguna produk tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia didominasi oleh Perempuan.

2. Responden Menurut Usia

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

NO	Usia	Jumlah Mahasiswa	Persentase (%)
1.	21 Tahun	16	17,8%
2.	22 Tahun	60	66,7%
3.	23 Tahun	14	15,6%
	Jumlah	90	100%

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Tabel di atas menunjukkan bahwa usia responden berada di antara 21-23 tahun. Responden yang berusia 21 tahun berjumlah 16 orang atau 17,8%, responden yang berusia 22 tahun berjumlah 60 orang atau 66,7%, dan responden yang berusia 23 tahun berjumlah 14 orang atau 15,6%. Sehingga dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa responden terbanyak didominasi oleh umur 22 tahun.

3. Responden Menurut Program Studi

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi

NO	Program Studi	Jumlah Mahasiswa	Persentase (%)
1.	Ekis	30	33,3%
2.	Mbs	30	33,3%
3.	Pbs	30	33,3%
	Jumlah	90	100%

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa sebanyak 30 orang responden berasal dari program studi ekonomi syariah atau 33,3%, sebanyak 30 orang responden berasal dari program studi manajemen bisnis syariah atau 33,3%, dan sebanyak 30 orang responden berasal dari program studi perbankan syariah atau 33,3%.

C. Hasil Pengujian Instrumen

Validitas menunjukkan kinerja kuesioner dalam mengukur, sedangkan reliabilitas menunjukkan bahwa kuesioner itu konsisten apabila digunakan untuk pengambilan data. Tujuan dari kedua pengujian ini adalah untuk memastikan bahwa kuesioner yang disusun benar-benar baik dalam mengukur dan menghasilkan data yang valid.

1. Uji Validitas

Validitas didefinisikan sebagai ukuran seberapa cermat suatu alat ukur melakukan fungsi ukurnya. Uji validitas berfungsi untuk melihat apakah suatu alat ukur itu valid atau tidak. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil sampel sebanyak 90 responden dengan 15 item pernyataan. Butir pernyataan dinyatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Nilai r_{tabel} dicari dengan rumus $df = N-2$ ($90-2$) = 88, dengan signifikansi 5% diperoleh nilai sebesar 0,2072. Dengan menggunakan program IBM SPSS *statistics* 20, diperoleh rangkuman hasil pengujian validitas sebagai berikut.

a. Variabel Faktor Produk

Tabel 4.4 Validasi Faktor Produk (X₁)

Item Soal	r hitung	r tabel	Keterangan
Soal 1	0,735	0,2072	Valid
Soal 2	0,616	0,2072	Valid
Soal 3	0,729	0,2072	Valid
Soal 4	0,830	0,2072	Valid
Soal 5	0,764	0,2072	Valid

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Tabel 4.4 menyatakan bahwa seluruh Uji $r_{hitung} > r_{tabel}$ menggunakan ketentuan $r_{tabel} = 0,2072$ maka disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan pada variabel faktor produk dinyatakan valid.

b. Variabel Faktor Pelayanan

Tabel 4.5 Validasi Faktor Pelayanan (X₂)

Item Soal	r hitung	r tabel	Keterangan
Soal 1	0,836	0,2072	Valid
Soal 2	0,760	0,2072	Valid
Soal 3	0,863	0,2072	Valid
Soal 4	0,737	0,2072	Valid
Soal 5	0,738	0,2072	Valid

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Tabel 4.5 menyatakan bahwa seluruh Uji $r_{hitung} > r_{tabel}$ menggunakan ketentuan $r_{tabel} = 0,2072$ maka disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan pada variabel faktor pelayanan dinyatakan valid.

c. Variabel Minat Nasabah

Tabel 4.6 Validasi Minat Nasabah (Y)

Item Soal	r hitung	r tabel	Keterangan
Soal 1	0,669	0,2072	Valid
Soal 2	0,907	0,2072	Valid
Soal 3	0,892	0,2072	Valid
Soal 4	0,733	0,2072	Valid
Soal 5	0,792	0,2072	Valid

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Tabel 4.6 menyatakan bahwa seluruh Uji $r_{hitung} > r_{tabel}$ menggunakan ketentuan $r_{tabel} = 0,2072$ maka disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan pada variabel minat nasabah dinyatakan valid.

2. Uji Realibilitas

Berdasarkan hasil yang ditunjukkan pada tabel 4.4 sampai dengan 4.6 dapat kita lihat bahwa semua data kuesioner untuk setiap variabel dinyatakan valid. Sebuah kuesioner dikatakan reliabel atau handal apabila jawaban seseorang terhadap pernyataan kuesioner konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji realibilitas ini menggunakan uji statistik

Cronbach Alpha, dengan asumsi nilai *Cronbach Alpha* > 0,60. Dengan pengujian menggunakan program IBM SPSS *statistics* 20, diperoleh rangkuman hasil pengujian validitas sebagai berikut.

Tabel 4.7 Hasil Uji Realibilitas

No	Variabel	Nilai Cronbach Alpha	Keterangan
1	Produk (X ₁)	0,779	Realibel
2	Pelayanan (X ₂)	0,840	Realibel
3	Minat Nasabah (Y)	0,862	Realibel

Sumber: Olah data IBM SPSS *Statistics* 20

D. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan agar dapat mengetahui penyimpangan yang terjadi kepada data yang digunakan pada penelitian. Dalam hal ini peneliti menggunakan SPSS dalam mengelola data. Berikut merupakan hasil dari pengelolaan data:

1. Uji Normalitas Data

Uji normalitas digunakan agar dapat mengetahui apakah variabel yang di teliti mempunyai distribusi data yang normal sehingga penelitian ini dapat dikatakan baik dan layak untuk digunakan dalam penelitian. Uji normalitas dilakukan dengan uji statistik *One Sampel Kolmogrov-Smirnov*. dengan ketentuan jika nilai signifikansi > 0,05, maka data berdistribusi normal. Sebaliknya jika nilai signifikansi < 0,05, maka data berdistribusi tidak normal.

Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	2.52037769
Most Extreme Differences	Absolute	.117
	Positive	.107
	Negative	-.117
Kolmogorov-Smirnov Z		1.110
Asymp. Sig. (2-tailed)		.170

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Berdasarkan tabel uji normalitas di atas yang menggunakan statistik *Kolmogorov-Smirnov*, didapatkan hasil signifikan sebesar 0,170 dimana hasil tersebut lebih besar nilainya dari taraf signifikan yaitu 0,05 atau ($0,170 > 0,05$), sehingga dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas ini dilakukan untuk mengganti persamaan antara variabel bebas apakah variabel ini akan terbentuk kolerasi. Persamaan yang baik seharusnya tidak terjadi kolerasi antara variabel bebas, jika ternyata terdapat kolerasi variabel tersebut makadapat dikatakan terdapat masalah multikolinearitas. Pengujian ini dilakukan pada *Variance Inflation Factor* (VIF), dengan nilai *tolerance* lebih kecil dari 0,10 atau sama dengan nilai VIF 10.

Tabel 4.9 Hasil Uji Multikolinieritas

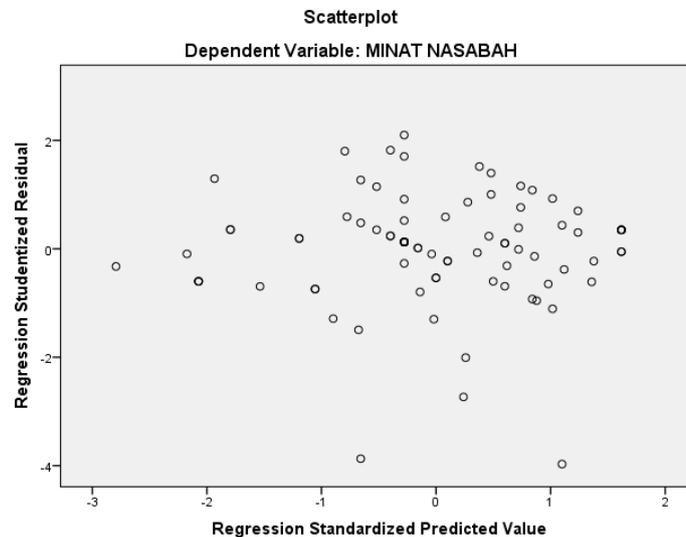
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
	(Constant)		
1	X1	.531	1.883
	X2	.531	1.883

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Dari tabel di atas menunjukkan nilai *tolerance* pada variabel faktor produk produk (X_1) sebesar 0,531 dan faktor pelayanan (X_2) sebesar 0,531. Sedangkan nilai VIF untuk variabel faktor produk produk (X_1) sebesar 1,883 dan faktor pelayanan (X_2) sebesar 1,883. Dari hasil tersebut dapat dinyatakan bahwa nilai *tolerance* dari variabel-variabel tersebut lebih dari 0,1 sedangkan nilai VIF variabel-variabel tersebut kurang dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah multikolinieritas pada data tersebut.

3. Uji Heteroskedastisitas

Pada penelitian ini digunakan grafik *scatterplot* antara prediksi variabel bebas (ZPRED) serta residualnya (SRESID). Kriteria pengambilan keputusan dilakukan bila terdapat pola tertentu, maka dalam model regresi ini diduga terdapat masalah heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas dan titik-titik menyebar di atas dan di bawah pada angka sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Uji heteroskedastisitas yang menggunakan grafik scatterplot di atas menunjukkan hasil bahwa titik-titik dari data penyebaran berada di bawah dan di atas di sekitar angka 0 pada sumbu Y dan juga tidak terdapat gambaran pola yang jelas pada penyebaran data di atas. Untuk itu dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada penelitian ini, sehingga model regresi layak untuk digunakan.

E. Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 4.10 Hasil Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
(Constant)	1.875	2.200
1 X1	.282	.136
X2	.608	.128

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Berdasarkan tabel di atas dapat dirumuskan model persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 1,875 + 0,282 + 0,608 + \varepsilon$$

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui arah dan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Sehingga, berdasarkan persamaan regresi linear berganda di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Nilai konstanta (a) = 1,875, artinya hal tersebut menunjukkan bahwa besarnya keputusan nasabah saat sebelum diberi pengaruh variabel faktor produk dan pelayanan adalah 1,875.
2. b_1 (nilai koefisien regresi faktor produk) = 0,282, artinya jika variabel independen lainnya 0 maka minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di BSI mengalami peningkatan sebanyak 0,282. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara variabel faktor produk dengan minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di BSI. Semakin meningkat faktor produk, maka semakin naik pula minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di BSI.
3. b_2 (nilai koefisien regresi faktor pelayanan) = 0,608, artinya jika artinya jika variabel independen lainnya 0 maka minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di BSI mengalami peningkatan sebanyak 0,608. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara variabel faktor pelayanan dengan minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di BSI. Semakin meningkat faktor pelayanan, maka semakin naik pula minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di BSI.

F. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan bertujuan agar dapat mengetahui apakah terdapat pengaruh signifikan antara variabel independen dan variabel dependen.

1. Uji t (Uji Parsial)

Uji t bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen Produk (X_1) dan Pelayanan (X_2) secara parsial atau individu berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Minat Nasabah (Y). Uji t digunakan dengan membandingkan nilai t_{hitung} dan t_{tabel} dengan ketentuan:

- Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan tingkat signifikansi $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan tingkat signifikansi $> 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Tabel 4.11 Hasil Uji Parsial (t)

Model		t	Sig.
	(Constant)	.852	.396
1	X1	2.069	.041
	X2	4.733	.000

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Berdasarkan tabel hasil uji t di atas, besarnya pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Variabel Faktor Produk (X_1) terhadap Minat Nasabah (Y)

Berdasarkan hasil uji t diperoleh besarnya t_{hitung} untuk variabel produk (X_1) sebesar 2,069 dengan $t_{tabel} \alpha = 0,05$ dan $df = 87$. Dengan

cara mencari t_{tabel} dengan menggunakan rumus $\alpha/2 ; n-k-1$, dimana n yaitu jumlah sampel dan k adalah koefisien variabel ($0,05/2 : 90-2-1 = 0,025 : 87$) adalah 1,98761.

Dapat disimpulkan bahwa $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($2,069 > 1,98761$) dengan signifikansi $0,041 < 0,05$ yang berarti variabel faktor produk (X_1) secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap Minat Nasabah (Y) sehingga H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima.

b. Variabel Faktor Pelayanan (X_2) terhadap Minat Nasabah (Y)

Berdasarkan hasil uji t diperoleh besarnya t_{hitung} untuk variabel pelayanan (X_2) sebesar 4,733 dengan $t_{\text{tabel}} \alpha = 0,05$ dan $df = 87$. Dengan cara mencari t_{tabel} dengan menggunakan rumus $\alpha/2 ; n-k-1$, dimana n yaitu jumlah sampel dan k adalah koefisien variabel ($0,05/2 : 90-2-1 = 0,025 : 87$) adalah 1,98761.

Dapat disimpulkan bahwa $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($4,733 > 1,98761$) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ yang berarti variabel faktor pelayanan (X_2) secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap Minat Nasabah (Y) sehingga H_{02} ditolak dan H_{a2} diterima.

2. Uji f (Uji Simultan)

Uji f bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen Produk (X_1) dan Pelayanan (X_2) secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Minat Nasabah (Y). Uji f digunakan dengan membandingkan nilai f_{hitung} dan f_{tabel} dengan ketentuan:

- c. Jika $f_{hitung} > f_{tabel}$ dan tingkat signifikansi $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- d. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan tingkat signifikansi $> 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Tabel 4.12 Hasil Uji Simultan (f)

Model	F	Sig.
1 Regression	37.752	.000 ^b
1 Residual		
Total		

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Berdasarkan hasil uji f diperoleh besarnya f_{hitung} untuk variabel produk (X_1) dan variabel pelayanan (X_2) sebesar 37,753 dengan f_{tabel} df untuk pembilang = 2 dan df untuk penyebut = 87. Dengan cara mencari f_{tabel} dengan menggunakan rumus $df_1 = k - 1$; $df_2 = n - k$, dimana k adalah jumlah variabel dan n adalah jumlah sampel ($3 - 1 : 90 - 3 = 2 : 87$) adalah 3,10.

Dapat disimpulkan bahwa $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($37,752 > 3,10$) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ yang berarti variabel faktor produk (X_1) dan variabel faktor pelayanan (X_2) secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap Minat Nasabah (Y) sehingga H_{03} ditolak dan H_{a3} diterima.

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur besar pengaruh kemampuan variabel bebas yaitu produk (X_1) dan pelayanan (X_2) terhadap minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* (Y).

Tabel 4.13 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.682 ^a	.465	.452	2.54918

Sumber: Olah data IBM SPSS Statistics 20

Berdasarkan tabel di atas nilai koefisien korelasi yang didapatkan adalah sebesar 0,465 yang berarti masuk dalam kategori korelasi cukup dan mempunyai hubungan positif antara produk (X_1) dan pelayanan (X_2) secara simultan berpengaruh kepada variabel minat mahasiswa menggunakan tabungan *easy wadi'ah* (Y) sebesar 46,5%, sedangkan sisanya sebesar 0,535 atau 53,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

G. Pembahasan

Setelah melalui berbagai uji analisis terhadap variabel dependen dan independen, maka dapat diinterpretasikan berdasarkan hasil penelitian yang dijelaskan dalam pembahasan sebagai berikut:

1. Pengaruh Faktor Produk Terhadap Minat Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* oleh Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo Angkatan 2018

Semakin baik kualitas dari produk tabungan *easy wad'iah* yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia maka akan semakin meningkatkan minat mahasiswa untuk menggunakannya. Sehingga, dari hipotesis pertama yang menyatakan bahwa faktor produk berpengaruh terhadap minat menggunakan tabungan *easy wadi'ah* dapat diterima. Hal ini juga dapat dilihat dari jawaban responden untuk pernyataan mengenai produk tabungan *easy wadi'ah* yang rentang penilaiannya pada kategori setuju hingga sangat setuju.

Salah satu faktor yang dapat memengaruhi minat nasabah untuk menabung di bank adalah produk tabungan yang ditawarkan oleh perusahaan perbankan. Perusahaan perbankan yang menawarkan produk dengan berbagai keunggulan, nilai manfaat dan yang terpenting adalah sesuai dengan kebutuhan nasabahnya akan dapat membuat minat nasabah untuk mau menabung di bank tersebut.

Dengan menawarkan produk yang semakin berkualitas, maka semakin tinggi pula loyalitas nasabah dan tentunya memungkinkan nasabah untuk memenuhi kebutuhannya sehingga ada kecenderungan nasabah untuk tidak berpindah bank. Dengan demikian, penting bagi bank untuk menyediakan rangkaian produk bank yang lengkap sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Dimana berdasarkan dari hasil uji t pada variabel produk (X_1) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,069 dan t_{tabel} sebesar 1,98761, maka dapat diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,069 > 1,98761$) dengan nilai signifikansi sebesar 0,041 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Sehingga secara statistik dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel produk terhadap minat nasabah khususnya mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.

Hasil penelitian ini selaras dengan teori Kotler mengenai konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) yang salah satunya adalah produk. Dimana Keunggulan produk merupakan salah satu faktor penting untuk menarik minat dan perhatian nasabah untuk menabung dan bertransaksi di bank tersebut karena semakin baik produk yang ditawarkan oleh bank, maka semakin meningkat pula minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut.

Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Bagus Widiapraja dkk (2021) "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung pada Bank BRI Syariah di Jombang. Berdasarkan uji t menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} pada variabel produk $2,073 > 2,00324$ dengan signifikansi sebesar $0,043 < 0,05$ sehingga hal ini menyatakan bahwa faktor produk berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat nasabah.

2. Pengaruh Faktor Pelayanan Terhadap Minat Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* oleh Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo Angkatan 2018

Pelayanan dengan kualitas yang baik akan memberikan rasa puas terhadap nasabah, sehingga nasabah merasa dirinya dipentingkan atau diperhatikan sebagaimana mestinya. Jika nasabah merasa puas akan pelayanan yang diberikan maka nasabah akan setia dan terus-menerus menggunakan produk/jasa yang digunakan.

Salah satu hal penting yang menjadi tolak ukur utama konsumen di dalam melakukan pembelian suatu produk adalah adanya kualitas pelayanan, baik itu produk fisik ataupun barang kualitas dapat dilihat secara obyektif dari kualitas pelayanan dalam penjualan produk tersebut baik pelayanan sebelum dan sesudah pembelian. Dengan demikian, konsumen bisa mengukur kualitas barang dengan melihat hal-hal yang berkaitan dengan pelayanan baik sebelum dan sesudah barang itu dibeli mulai dari faktor fisik, jaminan pelayanan, kemampuan pelayanan, bukti pelayanan, dan lain sebagainya.⁵¹ Semakin baik tingkat pelayanan yang diberikan pihak bank terhadap nasabah produk tabungan maka akan meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut.

Berdasarkan dari hasil uji t pada variabel pelayanan (X_2) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 4.733 dan t_{tabel} sebesar 1,98761, maka dapat diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4.733 > 1,98761$) dengan nilai signifikansi sebesar

⁵¹ Ade Syarif Maulana, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan PT. TOI", *Jurnal Ekonomi* Vol. VII, No. 2 (November, 2016), 117. <https://doi.org/10.47007/jeko.v7i2.1624>

0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel pelayanan terhadap minat nasabah khususnya mahasiswa dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah*.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Umi Nurrohmah Khasanah (2021) “Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah pada Pembiayaan Ijarah di Ksps Bmt Bee Mass Ngrambe”. Dari hasil uji t yang dilakukan menunjukkan nilai t_{hitung} untuk variabel pelayanan sebesar $4,884 > 1,98498$ dengan signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ sehingga hal ini menyatakan bahwa faktor pelayanan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat nasabah.

Selain itu, penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Bagus Widiapraja dkk (2021) “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung pada Bank BRI Syariah di Jombang” yang menyatakan bahwa faktor pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dengan nilai t_{hitung} sebesar $2,736 > 2,00324$ dengan signifikansi sebesar $0,008 < 0,05$.

3. Pengaruh Faktor Produk dan Faktor Pelayanan Terhadap Minat Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* oleh Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo Angkatan 2018

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk dan pelayanan secara simultan memiliki pengaruh terhadap minat menggunakan tabungan *easy*

wadi'ah. Dimana variabel produk dan pelayanan memiliki nilai f hitung positif sebesar 37,752 lebih besar dari nilai f tabel sebesar 3,10 dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$.

Produk dengan kualitas yang baik akan memengaruhi minat nasabah, semakin menarik produk yang ditawarkan maka akan semakin meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Setelah produk-produk yang akan ditawarkan tersedia, maka kualitas pelayanan yang baik juga dapat menjadi faktor dalam menimbulkan minat nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank. Dengan terus memberikan pelayanan yang memadai sehingga tercipta kepuasan nasabah, bank juga harus melakukan inovasi terhadap produk-produknya dan melakukan promosi yang dapat menarik perhatian serta minat nasabah, sehingga tujuan bank dapat tercapai baik tujuan jangka panjang maupun tujuan jangka pendek perbankan syariah untuk lebih meningkatkan minat masyarakat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Variabel produk (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa FEBI angkatan 2018 dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,069 dan nilai signifikansi sebesar 0,041 yang secara statistik dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel produk terhadap minat mahasiswa FEBI angkatan 2018 dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia.
2. Variabel pelayanan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa FEBI angkatan 2018 dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia dengan nilai t_{hitung} sebesar 4,733 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang secara statistik dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel pelayanan terhadap minat mahasiswa FEBI angkatan 2018 dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia.
3. Variabel produk (X_1) dan pelayanan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap minat mahasiswa FEBI angkatan 2018 dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia

dengan nilai f_{hitung} sebesar 37,752 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang secara statistik dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel produk dan pelayanan secara simultan terhadap minat mahasiswa FEBI angkatan 2018 dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti memberikan saran untuk dijadikan sebagai pertimbangan serta masukan untuk menganalisis pengaruh faktor produk dan faktor pelayanan terhadap minat nasabah dalam menggunakan tabungan *easy wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan sehubungan dengan hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Bagi pihak Bank Syariah Indonesia diharapkan dapat memaksimalkan faktor pelayanan, dimana pada penelitian ini faktor pelayanan memiliki nilai koefisien beta tertinggi sehingga perlu dipertahankan serta ditingkatkan. Namun tidak mengabaikan faktor yang lain yaitu faktor produk dan faktor-faktor diluar penelitian yang dilakukan penulis. Karena jika pihak bank tidak memperhatikan faktor-faktor yang lain tidak menutup kemungkinan jika faktor tersebut dapat memengaruhi kuantitas minat nasabah menggunakan produk yang ada di Bank Syariah Indonesia.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel yang akan diteliti dan menggunakan analisis yang berbeda dengan analisis pada

penelitian ini, karena perbedaan metode akan memengaruhi hasil penelitian yang dilakukan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Hafidz, *Rapor Merah Bank Syariah*, Cet IV (Bogor: Al Azhar Press, 2016).
- Afli, Herid Apner, J.A.F.Kalangi, dan Olivia Walangitan, “Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Menabung Nasabah”, *Jurnal Administrasi Bisnis Unsrat* Vol. V, No. 006 (2017).
- Al Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Cet. III (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2019).
- Andesa, Roni, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di Bank Syariah”, *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* Vol. II, No. 1 (2017).
- As-Sijistani, Abu Daud Sulayman ibn al-asy’ats ibn Ishaq al-Azdi, *Sunan Abu Daud*, Kitab. Al-Ijaarah, Juz 2, No. 3535, (Beirut-Libanon: Darul Kutub ‘Ilmiyah, 1996 M).
- Cimb Niaga, “Pengertian Wadiah yang Digunakan dalam Akad pada Tabungan Syariah”.
- Detwati, “Aplikasi Wadi’ah dalam Perbankan Syariah”.
- Ermawati, Citra dan Asah Wiari Sidiq “Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah PT Bank Mandiri (PERSERO) TBK KCP Kendal Boja”, *Jurnal Ilmiah Bidang Ekonomi* Vol. XVIII, No. 3 (Januari, 2021).
- Ermawati, Citra, dalam skripsi “*Pengaruh Kualitas Produk Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah PT Bank Mandiri (PERSERO) TBK KCP Kendal Boja*”: (2021).
- Hamdani, Ahmad Nurul, dalam skripsi “*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung di Bank Syariah Indonesia Sudirman KC Tulungagung*”: (2021).
- Hasan, Fuad, dkk, *Kamus Istilah Psikologi*, (Jakarta: PROGRES, 2003).
- Hayati, Ilda, “Aplikasi Akad Tabarru’ Wadi’ah dan Qard di Perbankan Syariah”, *Journal of Islamic Economics* Vol. 1, No. 2 (2016).
<http://journal.iaincurup.ac.id/index.php/alfalah/article/view/100>

- Irdayanti, dalam skripsi “*Pengaruh Pengetahuan dan Lokasi Terhadap Kurangnya Minat Masyarakat Menggunakan Produk Perbankan Syariah (Studi Masyarakat Desa Ladongi Kec. Malangke Kab. Luwu Utara)*”: (2019).
- Juliana, Heni, dalam skripsi “*Analisis Faktor Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Tabungan Wadiah Barokah di Bank Syariah Adam Kota Bengkulu*”: (2021).
- Juniawati, Mutmainah, Zulaikah, dan Putri Swastika, *Manajemen Pendanaan dan Jasa Perbankan Syariah*, Cet. I (Metro: Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008).
- Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan Dilengkapi Tajwid Warna*, (Jakarta: PT Darma Karsa, 2015).
- Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Grafindo, 2004).
- Lutfi, Mohammad, “Penerapan Akad Wadiah di Perbankan Syariah”, *Jurnal Pemikiran Perbankan Syariah* Vol. 3, No. 2 (Agustus, 2020). <https://stai-binamadani.e-journal.id/Madanisyariah/article/view/207/177>
- Mas'ud, Ibnu, dan Zainal Abidin S., *Fiqih Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap Muamalat, Munakahat, Jinayat*, Cet. I (Lingkar Selatan: CV PUSTAKA SETIA, 2000).
- Maulana, Ade Syarif, “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Haarga Terhadap Kepuasan Pelanggan PT. TOI”, *Jurnal Ekonomi* Vol. VII, No. 2 (November, 2016), 117. <https://doi.org/10.47007/jeko.v7i2.1624>.
- Mustakilla, Safira, dalam skripsi “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pembiayaan Implan pada PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Aceh Darussalam*”: (2019).
- Mustofa, Ulul Azmi dan Yudi Siyamto, “Pengaruh Kualitas Jasa Terhadap Kepuasan Nasabah pada Bank Umum Syariah di Surakarta”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. I, No. 2 (Juli, 2015). <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/32/31>
- Nasution, Mislah Hayati dan Sutisna, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah terhadap Internet Banking”, *Jurnal Nisbah* Vol. I, No. 1 (2015). <https://doi.org/10.30997/jn.v1i1.241>

Nuraeni, “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan dalam Menggunakan Jasa Transportasi Online Grab (Studi Kasus pada Mahasiswa Prodi S1 Manajemen 2016 Fakultas Ekonomi Universitas Singaperbangsa Karawang)”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* Vol. VIII, No. 1 (Februari, 2021).

Putra, Rizky Pratama dan Sri Herianingrum, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Islam Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Bank BRI Syariah Surabaya”, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Terapan* Vol. I, No. 9 (September, 2014). <https://e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/view/526/329>

Putri, Yulia, dkk, “Strategi Meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas”, *Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. XVI, No. 1 (Maret, 2019). <https://doi.org/10.29313/performa.v16i1.4532>

Rismayanti, Dian, dalam skripsi “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa UIN Mataram Jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2016)*”: (2020).

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet. XX (Bandung: Alfabeta, 2014).

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Cet. XXII (Bandung: Alfabeta, 2015).

Sultan, Sulpiani, dalam skripsi “*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Simpatik pada Bank Syariah Indonesia*”: (2021).

Syah, Muhibin, *Psikologis Pedidikan dengan Pendekatan Baru*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001).

Umam, Khotibul, *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Cet. I (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016).

Wikipedia, “Wadiah”, <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Wadiah>



Lampiran 1 : Kuesioner penelitian

KUESIONER PENELITIAN
PENGARUH FAKTOR PRODUK DAN PELAYANAN TERHADAP
MINAT NASABAH DALAM MENGGUNAKAN TABUNGAN *EASY*
***WADI'AH* DI BANK SYARIAH INDONESIA**
(Studi Pada Mahasiswa Febi Iain Palopo Angkatan 2018)

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dalam rangka penyelesaian tugas akhir, saya Marhamah bermaksud melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi dengan judul “Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)”. Sehubungan dengan hal tersebut, saya sangat mengharapkan kesediaan saudara(i) untuk mengisi beberapa pernyataan pada kuesioner ini.

Atas kesediaan dan partisipasi saudara(i) dalam mengisi kuesioner ini saya mengucapkan banyak terima kasih.

1. Identitas Responden

Nama :
Prodi :
Jenis Kelamin :
Usia :

2. Petunjuk Pengisian

Berikut ini terdapat sejumlah pernyataan. Silahkan baca dan pahami dengan baik setiap pernyataan tersebut. Anda diminta untuk mengemukakan pendapat anda mengenai pernyataan-pernyataan berikut dengan cara memberi tanda ceklis (✓) pada jawaban yang anda pilih, dengan keterangan:

Simbol	Keterangan	Skor
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
KS	Kurang Setuju	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

PERNYATAAN PENELITIAN

1. Faktor Produk (X₁)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Rukun dan syarat akad wadi'ah pada tabungan easy wadi'ah tidak mempersulit nasabah untuk menggunakan tabungan tersebut.					
2.	Kemudahan bertransaksi di manapun saja dengan menggunakan mobile banking.					
3.	Tabungan easy wadi'ah bebas dari resiko pemotongan dana setiap bulannya (biaya administrasi).					
4.	Setoran awal tabungan easy wadi'ah sangat terjangkau					
5.	Produk tabungan easy wadi'ah yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia sesuai dengan harapan dan kebutuhan nasabah serta bermanfaat bagi nasabah.					

2. Faktor Pelayanan (X₂)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Prosedur pelayanan yang mudah, cepat, dan peralatan, perlengkapan serta sarana yang modern.					

2.	Karyawan Bank Syariah Indonesia memiliki pengetahuan serta kemampuan yang cukup dalam memberikan informasi mengenai produk tabungan easy wadi'ah kepada para nasabah.					
3.	Karyawan Bank Syariah Indonesia mampu memberikan respon dengan cepat dan tepat dalam melayani permintaan nasabah.					
4.	Karyawan Bank Syariah Indonesia memberikan rasa aman serta menjaga kerahasiaan nasabah terkait transaksi dan jumlah tabungan yang dimiliki.					
5.	Karyawan Bank Syariah Indonesia selalu mengucapkan salam sebelum memulai transaksi sehingga nasabah merasa senang dan nyaman.					

3. Minat Nasabah (Y)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Saya berminat menggunakan tabungan easy wadi'ah karena kemudahan dalam prosedur dan administrasinya.					
2.	Pemilihan pengambilan tabungan easy wadi'ah di Bank Syariah Indonesia karena dorongan pribadi saya dan kesadaran terhadap syariat agama.					
3.	Saya menabung di Bank Syariah Indonesia karena tidak adanya unsur gharar (ketidakjelasan) pada tabungan easy wadi'ah.					
4.	Saya berminat menggunakan tabungan easy wadi'ah di Bank Syariah Indonesia karena terbebas dari bunga bank (riba).					
5.	Saya berminat menggunakan tabungan easy wadi'ah karena sadar akan keharaman bank konvensional.					

Lampiran 2 : Tabulasi jawaban responden

1. Variabel Produk (X_1)

X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	Total
4	5	1	4	5	19
5	5	5	5	5	25
4	5	5	4	4	22
4	5	2	5	4	20
3	4	3	3	3	16
5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	5	4	5	5	23
5	5	5	5	5	25
5	5	5	4	5	24
5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	5	4	5	22
4	5	2	3	4	18
4	5	5	5	4	23
4	4	3	3	4	18
4	4	4	4	4	20
4	5	5	5	5	24
4	5	4	4	4	21
5	4	5	5	4	23
5	5	2	4	4	20
4	2	4	4	4	18
5	5	5	4	5	24
4	3	2	3	4	16
3	4	4	3	5	19
5	5	3	4	3	20
5	5	5	5	5	25
4	5	4	4	4	21
5	4	4	4	4	21
5	5	3	3	4	20
3	4	4	4	5	20

5	4	4	3	3	19
4	4	3	4	4	19
4	5	4	4	4	21
4	5	4	4	4	21
4	5	4	5	4	22
4	5	4	5	5	23
4	5	4	5	5	23
4	4	4	4	4	20
2	3	3	2	2	12
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	5	3	4	3	19
4	5	2	3	3	17
4	4	4	4	4	20
5	5	4	4	4	22
4	5	3	3	3	18
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
4	5	3	1	4	17
5	5	5	5	5	25
4	5	4	4	4	21
5	5	5	5	5	25
4	5	2	4	5	20
4	4	3	4	3	18
4	4	4	4	4	20
4	4	3	3	4	18
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	4	16
4	5	3	4	5	21
4	4	4	3	4	19
4	4	3	4	4	19
5	5	2	5	5	22
4	4	5	4	4	21
4	5	5	5	5	24
4	4	4	4	4	20
4	4	3	4	4	19
5	4	5	5	5	24
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20

4	4	4	5	4	21
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
5	4	4	5	5	23
3	3	4	4	4	18
4	4	4	4	4	20
5	5	5	4	5	24
5	4	4	5	5	23
5	5	3	3	4	20
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	4	3	3	4	18
5	5	3	4	3	20
4	4	3	3	4	18
3	3	3	3	4	16
4	5	4	4	4	21

2. Variabel Pelayanan (X_2)

X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	Total
4	4	5	5	5	23
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	5	4	5	4	22
3	4	3	3	4	17
5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
5	4	5	5	5	24
5	5	5	5	5	25
4	5	5	5	3	22
5	5	5	5	5	25
5	4	4	5	5	23
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
5	4	4	5	5	23
5	4	5	5	4	23

4	4	4	4	4	20
3	3	2	3	3	14
4	4	4	4	4	20
4	5	5	4	4	22
4	5	4	4	5	22
4	4	5	4	5	22
5	5	5	5	5	25
3	4	4	4	5	20
4	5	5	5	5	24
4	5	5	5	5	24
4	4	3	4	4	19
3	1	4	4	5	17
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
5	4	4	5	5	23
5	4	5	4	5	23
5	5	4	4	3	21
3	4	4	5	3	19
4	4	4	4	4	20
4	4	3	4	1	16
4	4	4	5	4	21
4	4	4	5	5	22
5	5	5	5	5	25
5	4	4	5	5	23
4	4	4	4	4	20
2	2	2	4	4	14
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	4	5	4	21
3	3	3	3	3	15
4	4	4	4	4	20
4	4	4	5	5	22
4	4	3	4	4	19
4	4	4	4	4	20
5	5	5	3	4	22
4	3	4	4	4	19
5	5	3	5	4	22
4	4	3	4	3	18
5	5	5	5	5	25

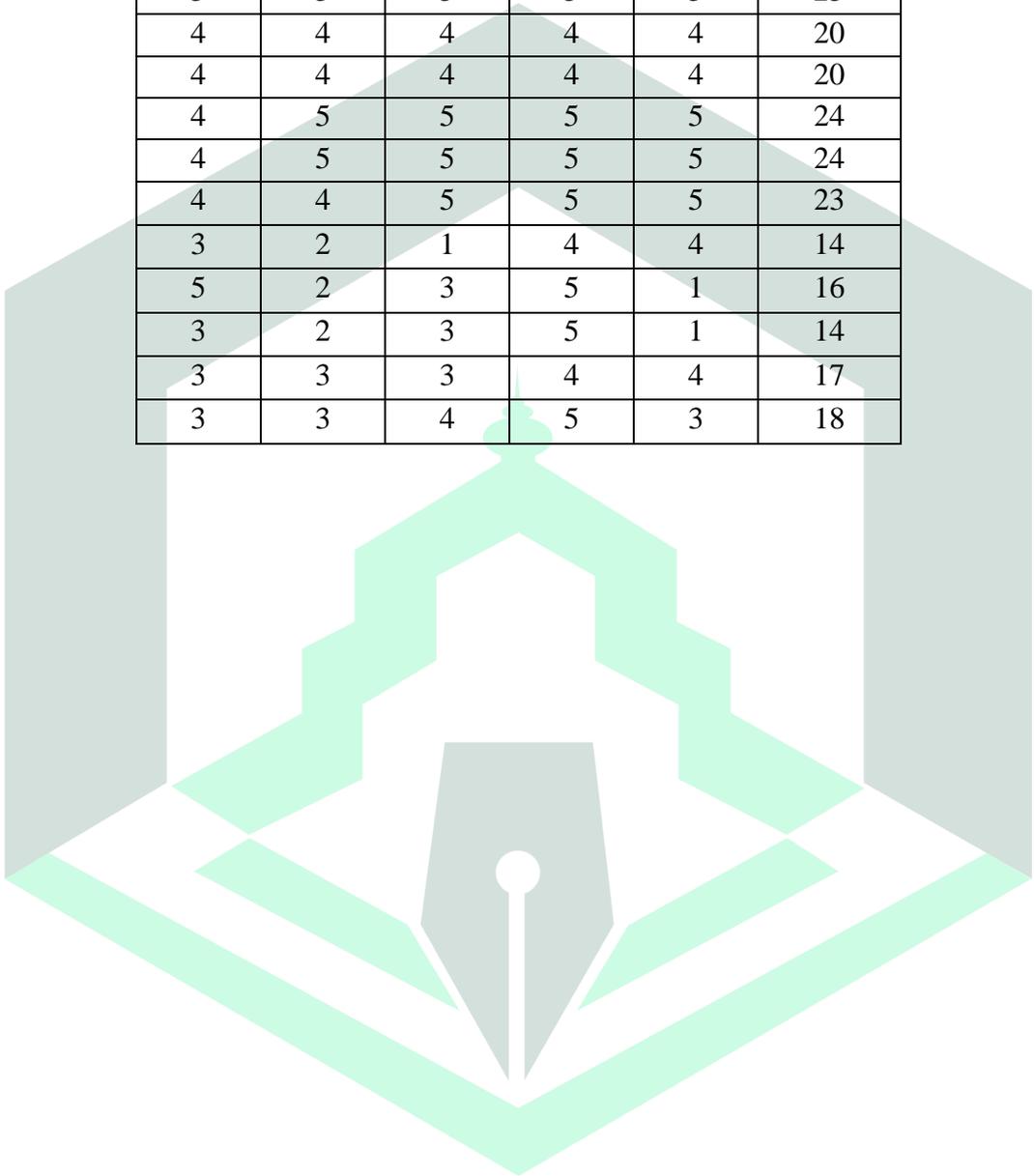
4	4	4	4	4	20
5	5	4	4	4	22
4	4	4	4	4	20
4	5	5	4	4	22
3	3	3	3	3	15
3	3	3	4	3	16
5	5	4	5	5	24
3	4	4	4	4	19
4	4	4	4	4	20
5	5	4	4	5	23
4	5	4	4	4	21
4	5	4	5	5	23
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	5	4	4	4	21
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
5	5	5	4	5	24
4	4	4	5	5	22
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
5	5	5	4	5	24
5	4	4	4	5	22
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	5	5	4	5	23
4	3	4	4	3	18
3	3	2	3	3	14
3	1	4	4	5	17
3	3	2	3	3	14
3	3	3	4	3	16
4	4	3	4	1	15

3. Variabel Minat Nasabah (Y)

Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Total
5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
3	1	3	4	3	14
3	3	3	3	3	15
5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
5	5	4	3	5	22
5	4	5	5	5	24
4	4	4	5	5	22
4	5	5	5	5	24
3	2	3	2	3	13
4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	4	19
5	5	5	5	5	25
4	3	3	3	3	16
4	5	4	4	5	22
3	2	1	4	4	14
4	4	4	4	4	20
3	5	5	5	5	23
4	4	4	5	4	21
5	4	4	5	4	22
5	5	5	5	5	25
4	5	4	5	4	22
4	5	5	5	5	24
4	4	5	5	5	23
4	4	4	4	4	20
5	2	3	5	1	16
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	4	5	4	4	21
4	5	4	4	3	20
3	3	3	3	5	17
4	1	2	1	1	9

4	4	4	4	4	20
3	3	4	5	3	18
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
5	5	4	4	5	23
4	5	4	4	5	22
4	4	4	4	4	20
2	2	3	3	3	13
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	3	18
3	4	4	4	4	19
4	4	4	4	4	20
4	5	5	5	5	24
4	4	4	4	4	20
5	4	4	4	5	22
5	5	5	5	5	25
3	3	3	3	3	15
5	5	4	3	3	20
3	3	3	3	3	15
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
3	5	4	3	4	19
4	4	4	4	4	20
4	4	4	3	4	19
3	3	3	3	3	15
3	3	3	4	4	17
5	4	4	4	3	20
4	5	4	4	5	22
4	5	5	5	5	24
4	5	5	5	5	24
4	4	4	4	4	20
5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	5	4	5	4	22
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20

5	5	5	5	5	25
5	5	4	4	4	22
4	5	4	4	5	22
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	5	21
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	5	5	5	5	24
4	5	5	5	5	24
4	4	5	5	5	23
3	2	1	4	4	14
5	2	3	5	1	16
3	2	3	5	1	14
3	3	3	4	4	17
3	3	4	5	3	18



Lampiran 3 : Hasil uji validitas dan reliabilitas

1. Hasil Validasi Variabel Produk (X₁)

		Correlations					
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.541**	.347**	.501**	.433**	.735**
	Sig. (2-tailed)		.000	.001	.000	.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X1.2	Pearson Correlation	.541**	1	.146	.368**	.360**	.616**
	Sig. (2-tailed)	.000		.169	.000	.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X1.3	Pearson Correlation	.347**	.146	1	.539**	.455**	.729**
	Sig. (2-tailed)	.001	.169		.000	.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X1.4	Pearson Correlation	.501**	.368**	.539**	1	.604**	.830**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X1.5	Pearson Correlation	.433**	.360**	.455**	.604**	1	.764**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	90	90	90	90	90	90
X1	Pearson Correlation	.735**	.616**	.729**	.830**	.764**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	90	90	90	90	90	90

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

2. Hasil Validasi Variabel Pelayanan (X₂)

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.680**	.639**	.533**	.457**	.836**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X2.2	Pearson Correlation	.680**	1	.576**	.421**	.282**	.760**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.007	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X2.3	Pearson Correlation	.639**	.576**	1	.547**	.612**	.863**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X2.4	Pearson Correlation	.533**	.421**	.547**	1	.502**	.737**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
X2.5	Pearson Correlation	.457**	.282**	.612**	.502**	1	.738**
	Sig. (2-tailed)	.000	.007	.000	.000		.000
	N	90	90	90	90	90	90
X2	Pearson Correlation	.836**	.760**	.863**	.737**	.738**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	90	90	90	90	90	90

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

3. Hasil Validasi Minat Nasabah (Y)

Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.534**	.537**	.418**	.290**	.669**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.006	.000
	N	90	90	90	90	90	90
Y.2	Pearson Correlation	.534**	1	.815**	.492**	.722**	.907**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
Y.3	Pearson Correlation	.537**	.815**	1	.599**	.597**	.892**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
Y.4	Pearson Correlation	.418**	.492**	.599**	1	.486**	.733**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	90	90	90	90	90	90
Y.5	Pearson Correlation	.290**	.722**	.597**	.486**	1	.792**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000	.000	.000		.000
	N	90	90	90	90	90	90
Y	Pearson Correlation	.669**	.907**	.892**	.733**	.792**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	90	90	90	90	90	90

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

4. Uji reliabilitas X_1 , X_2 , dan Y

Reliability Statistics X_1

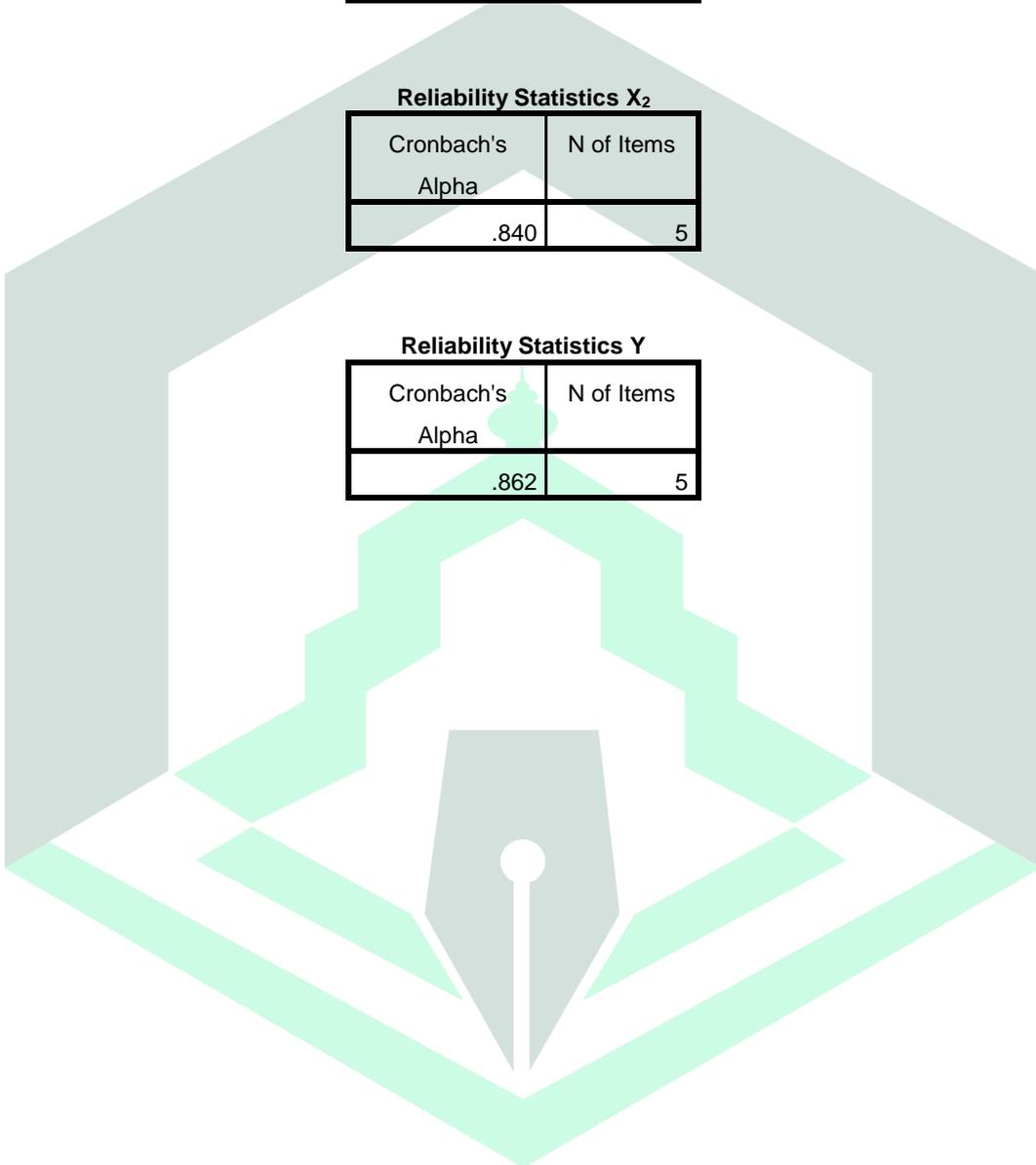
Cronbach's Alpha	N of Items
.779	5

Reliability Statistics X_2

Cronbach's Alpha	N of Items
.840	5

Reliability Statistics Y

Cronbach's Alpha	N of Items
.862	5

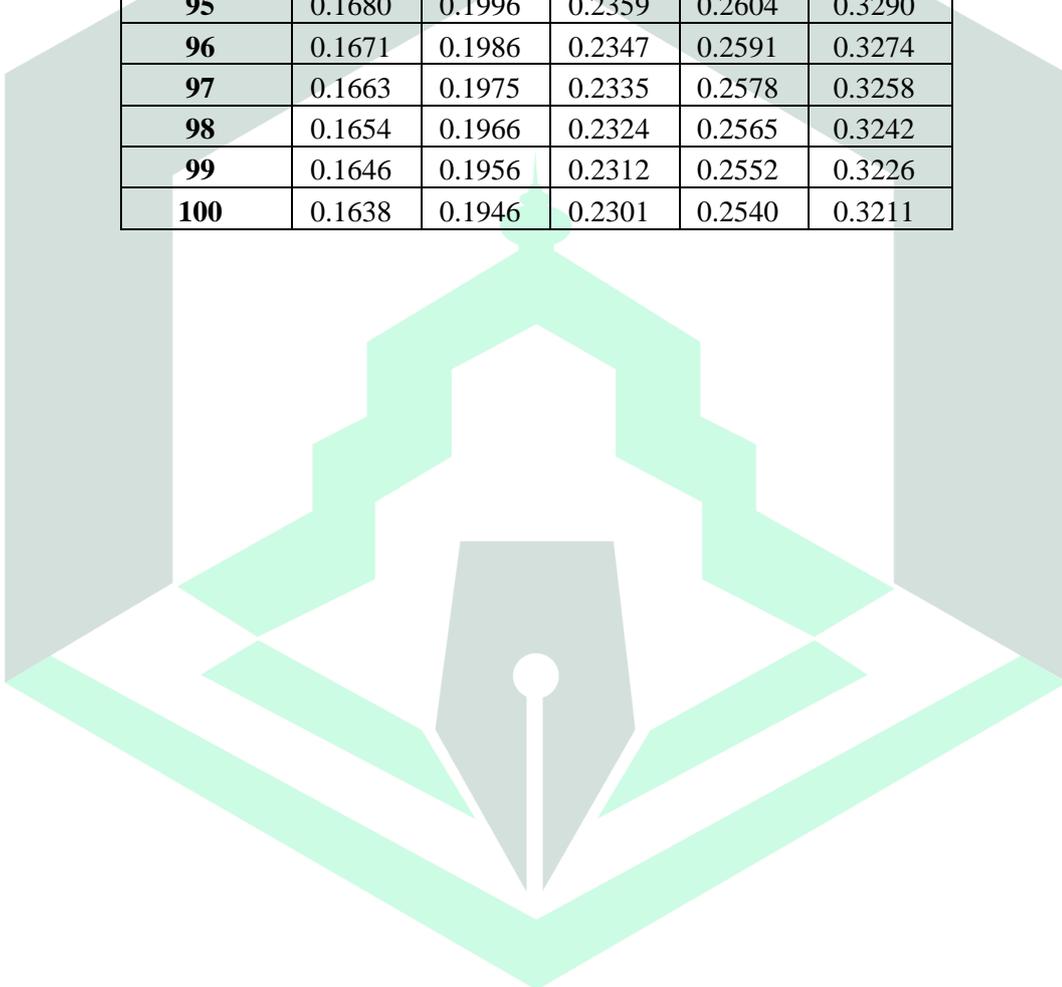


Lampiran 4 : Tabel distribusi r, t dan f

R Tabel 51-100

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507

84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211



T Tabel 81-120

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

F untuk probabilita 0,05

df (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78

87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78



Lampiran 5 : Halaman Persetujuan Pembimbing

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

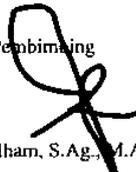
Setelah menelaah dengan seksama skripsi berjudul: Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)

Yang ditulis oleh :
Nama : Marhamah
NIM : 18 0402 0007
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan untuk diujikan pada ujian Munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Pembimbing


Ilham, S.Ag., M.A

Tanggal: 15 November 2022

Lampiran 6 : Nota Dinas Pembimbing

Ilham, S.Ag., M.A.

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp. : -

Hal : skripsi an. Marhamah

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu'alaikum wr.wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Marhamah

NIM : 18 0402 0007

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)

menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian Munaqasyah.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Pembimbing



Ilham, S.Ag., M.A.

Tanggal: 15 November 2022

Lampiran 7 : Halaman Persetujuan Penguji

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

Setelah menelaah dengan seksama skripsi berjudul: Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)

Yang ditulis oleh :

Nama : Marhamah
NIM : 18 0402 0007
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

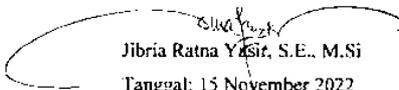
menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan untuk diujikan pada ujian Munaqasyah.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Penguji I


Hendra Safri, S.E., M.M
Tanggal: 15 November 2022

Penguji II


Jibria Ratna Yasir, S.E., M.Si
Tanggal: 15 November 2022

Lampiran 8 : Nota Dinas Penguji

Hendra Safri, S.E., M.M

Jibria Ratna Yasir, S.E., M.Si

NOTA DINAS TIM PENGUJI

Lamp. : -

Hai : skripsi an. Marhamah

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu'alaikum wr.wb

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Marhamah
NIM : 18 0402 0007
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Tabungan *Easy Wadi'ah* di Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)

maka naskah skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian Munaqasyah.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum wr.wb

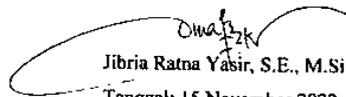
Penguji I



Hendra Safri, S.E., M.M

Tanggal: 15 November 2022

Penguji II



Jibria Ratna Yasir, S.E., M.Si

Tanggal: 15 November 2022

Lampiran 9 : Nota Dinas Tim Verifikasi Naskah Skripsi

TIM VERIFIKASI NASKAH SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALOPO
NOTA DINAS

Lamp.:

Hal. : skripsi Marhamah

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Tim Verifikasi Naskah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo setelah menelaah naskah skripsi sebagai berikut:

Nama	: Marhamah
NIM	: 18 0402 0007
Program Studi	: Perbankan Syariah
Judul Skripsi	: Pengaruh Faktor Produk dan Pelayanan terhadap Minat Nasabah dalam menggunakan Tabungan Easy Wadiah di Bank Syariah Indonesia (Studi pada Mahasiswa FEBI IAIN Palopo Angkatan 2018)

Menyatakan bahwa penulisan naskah skripsi tersebut

1. Telah memenuhi ketentuan sebagaimana dalam *Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Artikel Ilmiah* yang berlaku pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.
2. Telah sesuai dengan kaidah tata bahasa sebagaimana diatur dalam Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'alaikumwr. wb.

Tim Verifikasi

1. Hendra Safri, S.E., M.M.

Tanggal : 21 November 2022

2. Purnama Sari, S.E

Tanggal : 21 November 2022

()
()

RIWAYAT HIDUP



Marhamah, lahir di Palopo pada tanggal 22 Agustus 2000.

Penulis merupakan anak pertama dari empat bersaudara dari pasangan ayah yang bernama Hamma dan ibu bernama

Nasrianti. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Jl. Bitti

Kecamatan Bara, Kelurahan Balandai Kota Palopo.

Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2012 di SDN 9 Mattekko.

Kemudian, di tahun yang sama penulis menempuh pendidikan di MTS Satu Atap

Datok Sulaiman Palopo hingga tahun 2015. Selanjutnya, menempuh pendidikan

di MAN Kota Palopo dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2018. Pada saat

menempuh pendidikan di SD dan SMP, penulis aktif dalam kegiatan Pramuka dan

beberapa kali mengikuti kegiatan perkemahan. Setelah lulus dari MAN di tahun

2018, penulis melanjutkan pendidikannya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Palopo, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah.

Contact person penulis : marhamah0007@iainpalopo.ac.id