

**PENGARUH PELAYANAN DAN FASILITAS TERHADAP MINAT  
ANGGOTA UNTUK MENABUNG  
(Studi Pada BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syari'ah Jatim)**

**SKRIPSI**



Oleh :

**Zahrotul Mauludia**

**NIM 20181930731015**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM SUNAN KALIJOGO MALANG**

**2022**

**PENGARUH PELAYANAN DAN FASILITAS TERHADAP MINAT  
ANGGOTA UNTUK MENABUNG  
(Studi Pada BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syari'ah Jatim)**

**SKRIPSI**

Di Ajukan  
Untuk Memenuhi Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program studi Perbankan Syariah

Oleh :

**Zahrotul Mauludia**

**NIM 20181930731015**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM SUNAN KALIJOGO MALANG  
2022**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI

### PENGARUH PELAYANAN DAN FASILITAS TERHADAP MINAT ANGGOTA UNTUK MENABUNG (Studi Pada BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syari'ah Jatim)

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan dalam ujian skripsi

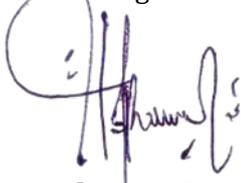
Malang, 25 Agustus 2022

Disusun oleh:

Zahrotul Mauludia

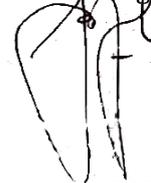
NIM 20181930731015

Pembimbing I



**Sri Mulyani, S.E., M.E.**  
NIDN. 2106098503

Pembimbing II



**Saiful Muslim S.E., M.M**  
NIDN. 2110048005

Mengetahui

Ketua Program Studi  
Perbankan Syariah



  
**Meyla Nur Vita Sari, M.Ak**  
NIDN.2115058909

**PENGARUH PELAYANAN DAN FASILITAS TERHADAP MINAT  
ANGGOTA UNTUK MENABUNG  
(Studi Pada BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syari'ah Jatim)**

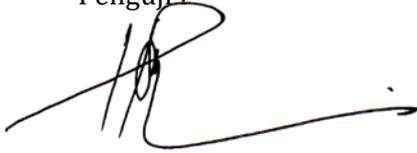
**SKRIPSI**

Disusun oleh:  
Zahrotul Mauludia  
NIM. 20181930731015

Telah diuji serta dapat dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan dinyatakan  
lulus dalam ujian Sarjana  
Pada Hari Selasa Tanggal 23 Agustus 2022

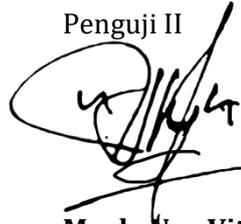
**DEWAN PENGUJI**

Penguji I



**Dr. M. Sholihun, S.Pd.I., M.M.**  
NIDN : 0717087804

Penguji II



**Meyla Nur Vita Sari, M.Ak**  
NIDN.2115058909

Mengetahui

Ketua Program Studi  
Perbankan Syari'ah



**Meyla Nur Vita Sari, S.E, M. Ak**  
NIDN: 2125109101

Dekan Fakultas  
Bisnis Dan Ekonomi Islam



**RI Mulyani, S.E, M.E**  
NIDN: 210609850

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zahrotul Mauludia  
Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
NIM : 20181930731015

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul:

“Pengaruh Pelayanan Dan Fasilitas Terhadap Minat Anggota Untuk Menabung (Studi Pada BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syari’ah Jatim)”

Adalah benar merupakan karya sendiri. Hal-hal yang bukan termasuk karya saya dalam skripsi tersebut telah diberi tanda sitasi dan dituliskan pada daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar dan ditemukan pelanggaran (plagiasi diatas nilai yang ditetapkan) atas karya skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh dari skripsi tersebut.



### **MOTTO**

Orang yang beruntung ialah orang yang bisa berfikir dengan kenikmatan-kenikmatan yang telah diberikan oleh ALLAH. Dengan begitu kita bisa memiliki banyak rasa syukur.

*-(Zahro Mauludia)-*

## PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang sangat dalam atas segala nikmat dan karunia yang Allah SWT berikan, karya skripsi ini akan saya persembahkan kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kehidupan, hidayah, serta kesempatan kepada penulis untuk terus belajar mengembangkan diri.
2. Kedua orang tua saya, Bapak Moh. Rofi'i dan Ibu Sri Mubarozah yang selalu mencurahkan segala kasih sayangnya, motivasi, dukungan dan pengorbanan yang tidak dapat tergantikan oleh apapun. Dan tak pernah putus untuk mendoakan saya.
3. Murabbi Ruhi, KH. Ali Muzaki selaku Pengasuh Pondok Pesantren Sunan Kalijogo Jabung.
4. Untuk Suami dan anak saya tercinta, Muhammad Shofadin dan Syarifati 'Athifah yang telah mendukung saya dalam keadaan apapun dan tak ada hentinya memberi motivasi serta pengorbanan yang tak pernah tergantikan oleh apapun.
5. Untuk diri sendiri yang telah berjuang sejauh ini melawan ego serta mood yang tidak menentu selama penulisan skripsi ini.
6. Untuk adik-adik saya, Ana Restu Ningrum dan Nurul Ilfa Ilfi Ana yang telah mendukung saya.
7. Dosen pembimbing saya, Ibu Sri Mulyani, S.E., M.E yang telah membimbing skripsi saya dari awal hingga akhir dengan penuh kesabaran.
8. Semua keluarga dan sahabat yang selalu memberikan semangat kepada saya, dan tidak pernah meninggalkan saya dalam kondisi apapun.
9. Seluruh keluarga besar IAI Sunan Kalijogo Malang atas segala bentuk kerjasamanya.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan karuniaNya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi akhir zaman Nabi Muhammad SAW, kepada para sahabat dan tabi'in, semoga kita senantiasa mengikuti semua ajarannya dan kelak kita mendapat syafaatnya di hari akhir. Semoga dengan selesainya penulisan skripsi ini membawa berkah dan manfaat untuk kemaslahatan bersama. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. KH. Ali Muzaki, selaku pengasuh Pondok Pesantren Sunan Kalijogo Jabung.
2. Bapak H. Mohammad Yusuf Wijaya Lc, MM, Ph.D. selaku rektor Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang
3. Bapak Dr. H. M. Sholihun, S.Pd.I, M.M. Wakil Rektor I Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang
4. Ibu Endang Tyas Maning, S.Pd, M.Pd. Wakil Rektor II Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang
5. Bapak Muhammad Sahli S.Kom, M.M. Wakil Rektor III Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang
6. Ibu Sri Mulyani, S.E, M.E. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang
7. Ibu Meyla Nur Vita Sari, S.E, M.Ak. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang

8. Ibu Sri Mulyani, S.E, M.E. selaku dosen pembimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi. Terima kasih saya ucapkan atas segala bimbingan, arahan, masukan motivasi dan kesabarannya demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini. Semoga Allah senantiasa selalu memberikan perlindungan dan membalas semua kebaikan Ibu.
9. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang.
10. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
11. Skripsi ini saya persembahkan untuk Bapak Moh. Rofi'i dan Ibu Sri Mubarozah tercinta, yang selalu mencurahkan segala kasih sayangnya, motivasi, dan pengorbanan yang tidak dapat tergantikan oleh apapun. Dan tak pernah putus untuk mendoakan saya.
12. Untuk Suami dan Anak saya, Muhammad Shofadin dan Syarifati 'Athifah yang telah mendukung saya dalam keadaan apapun dan tak ada hentinya memberi motivasi serta pengorbanan yang tak pernah tergantikan oleh apapun.
13. Teruntuk diri sendiri, terimakasih kamu hebat sudah melawan mood yang tidak menentu dalam penulisan skripsi.
14. Untuk adik-adik saya, Ana Restu Ningrum dan Nurul Ilfa Ilfi Ana yang telah mendukung saya.
15. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah angkatan 2018, terimakasih atas kebersamaan kita selama kurang lebih 4 tahun ini dalam keadaan suka maupun duka.

16. Semua pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan moril maupun materil dalam menyelesaikan skripsi ini.
17. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dan keterbatasan. Untuk itu, kritik dan saran yang bersifat membangun selalu penulis harapkan. Semoga skripsi ini berguna dan bermanfaat untuk penulis dan pembaca. Semoga Allah SWT membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.  
Aamiin.

Malang, 15 agustus 2022

Zahrotul Mauludia  
NIM. 20181930731015

## ABSTRAK

Mauludia, Zahrotul. 2022. Pengaruh Pelayanan Dan Fasilitas Terhadap Minat Anggota Untuk Menabung (Studi Pada BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syari'ah Jatim). Skripsi. Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang  
Pembimbing (I) Sri Mulyani, S.E, M.E. Pembimbing (II) Saiful Muslim, S.E, M.M.

Beberapa faktor yang mempengaruhi minat menabung anggota pada koperasi syariah diantaranya dipengaruhi oleh pelayanan dan fasilitas . Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim baik secara parsial maupun simultan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota yang membuka tabungan *As-Sakinah* pada BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim tahun 2022 yang berjumlah 3.017 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu *Sampling* Aksidental dengan jumlah sampel sebanyak 97 anggota. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan regresi linear berganda dengan aplikasi SPSS 25 *For Windows*. Hasil Uji t menunjukkan bahwa variabel pelayanan memiliki  $t_{hitung}$  sebesar 2,919 lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu 0,677 ( $2,919 > 0,677$ ) dengan signifikansi 0.004. Artinya variabel pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota untuk menabung. Sedangkan variabel fasilitas memiliki  $t_{hitung}$  sebesar 3,805 lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu 0,677 ( $3,805 > 0,677$ ) dengan signifikansi 0.000. Artinya variabel fasilitas berpengaruh positif signifikan terhadap minat anggota untuk menabung. Dari Hasil Uji F nilainya sebesar  $34,872 > 3,09$  dan nilai signifikansi  $0,00 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa fasilitas dan pelayanan secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap minat anggota untuk menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim. Adapun sumbangan prosentase determinasi ( $R^2$ ) yang diberikan oleh variabel pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung memberikan kontribusi sebesar 45,5% sedangkan sisanya sebesar 54,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Pelayanan, fasilitas dan Minat Anggota Menabung

## ABSTRACT

*Mauludia, Zahrotul. 2022. The Effect of Services and Facilities on Members' Interest in Savings (Study on BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syariah East Java). Thesis. Islamic Banking Study Program, Faculty of Economics and Islamic Business Sunan Kalijogo Institute of Islamic Religion Malang*  
*Supervisor (I) Sri Mulyani, S.E, M.E. Advisor (II) Saiful Muslim, S.E, M.M.*

*Some of the factors that influence the interest of the customers at the sharia cooperatives are influenced by its services and facilities. The purpose of this study was to determine the effect of services and facilities on the interest of customers to save at BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syariah East Java, either partially or simultaneously. This study uses quantitative methods. The population in this study were members who opened As-Sakinah savings at BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syariah East Java in 2022, amounting to 3,017 people. The sampling technique used is accidental sampling with a total sample of 97 members. The data analysis technique in this study uses multiple linear regression with the SPSS 25 For Windows application. The results of the t-test indicate that the service variable has a t-count of 2.919, which is greater than the t-table, which is 0.677 ( $2.919 > 0.677$ ) with a significance of 0.004. This means that the service variable has a significant positive effect on members' interest in saving. Meanwhile, the facility variable has a t count of 3.805, which is greater than the t table of 0.677 ( $3.805 > 0.677$ ) with a significance of 0.000. This means that the facility variable has a significant positive effect on customers' interest in saving. From the results of the F test, the value is  $34.872 > 3.09$  and the significance value is  $0.00 < 0.05$ , so it can be concluded that the facilities and services simultaneously have a significant influence on the interest of the customers to save at BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syariah East Java. The contribution of the percentage of determination ( $R^2$ ) given by the service and facilities variable to the customers' interest in saving contributed 45.5% while the remaining 54.5% was explained by other variables not examined in this study.*

*Keywords: Services, facilities and Member Interests in Saving*

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan.....	7
1.4. Manfaat.....	7
1.5. Batasan Masalah.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Pelayanan.....	10
2.2. Fasilitas.....	14
2.3. Minat Menabung.....	16
2.4. <i>Baitul Maal Wa Tamwil</i> .....	19
2.5. Penelitian Terdahulu.....	23
2.6. Penjelasan Variabel dan Indikator.....	26
2.7. Kerangka Konseptual.....	29
2.8. Hipotesis.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	34
3.2. Fokus Penelitian dan Kehadiran Peneliti.....	34
3.3. Tahapan Penelitian.....	35
3.4. Lokasi Penelitian.....	35
3.5. Populasi dan Sampel.....	35
3.5. Sumber Data dan Jenis Data.....	37
3.6. Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.7. Instrumen Penelitian.....	40
3.8. Teknik Analisa Data.....	41

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum.....	49
4.2 Deskripsi Responden.....	58
4.3 Hasil Analisis Data.....	61
4.4 Analisis dan Pembahasan .....	69
BAB V PENUTUP	
5.1. Kesimpulan.....	75
5.2. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA.....	77

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian terdahulu.....	23
Tabel 2 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	58
Tabel 3 Profil Responden berdasarkan usia.....	59
Tabel 4 Profil responden berdasarkan pekerjaan.....	60
Tabel 5 Hasil uji validitas.....	61
Tabel 6 Hasil Uji Reliabilitas.....	62
Tabel 7 Hasil Uji Multikolinieritas.....	63
Tabel 8 Hasil Uji Autokorelasi.....	64
Tabel 9 Hasil Uji Autokorelasi.....	65
Tabel 10 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	65
Tabel 11 Hasil Uji t.....	66
Tabel 12 Hasil Uji F.....	67
Tabel 13 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	68

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Konseptual .....	29
Gambar 2 Kerangka Hipotesis.....	30
Gambar 3 Logo Perusahaan .....	53
Gambar 4 Struktur organisasi BMT <i>Al-Hijrah</i> KAN Jabung Syariah Jatim. ....	55
Gambar 5 Profil Responden berdasarkan jenis kelamin.....	58
Gambar 6 Profil Responden Berdasarkan usia.....	59
Gambar 7 Profil Responden berdasarkan pekerjaan.....	60
Gambar 8 Hasil Uji Normalitas .....	63
Gambar 9 Hasil Uji Heterokedastisitas .....	64

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Lembar Kuisisioner .....	79
Lampiran 2 : Tabulasi Data Responden .....	83
Lampiran 3 : Hasil Uji Instrumen .....	87
Lampiran 4 : Hasil Uji Asumsi Klasik.....	89
Lampiran 5 : Hasil Uji Hipotesis .....	90
Lampiran 6 : Dokumentasi.....	92
Lampiran 7 : Surat Pernyataan Penelitian .....	95

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Perbankan adalah lembaga yang memiliki fungsi sebagai jembatan keuangan yaitu penghimpun uang dari rakyat dan penyalur kembali dana pada rakyat yang memerlukannya melalui pendanaan serta menyediakan jasa lalu lintas pembayaran. Dalam sejarah moneter umat Islam, pendanaan dilengkapi dengan standar syariah yang penting bagi budaya umat muslim sejak zaman Nabi Muhammad SAW. Seiring berkembangnya zaman bermunculan bank-bank yang tidak mengunggulkan tambahan (bunga) namun menggunakan bagi hasil dan margin yaitu Bank syariah Bank syariah merupakan bank yang melaksanakan aktivitas usahanya sesuai dengan landasan syariah. Pendirian perbankan syariah bertujuan sebagai pekerjaan umat islam guna melandasi seluruh bagian kehidupan moneter berdasarkan Al-Qur'an dan As-Sunnah.<sup>1</sup>

Kemajuan perbankan syariah ditandai dengan Dikeluarkannya Undang-Undang Perbankan yang baru No.10 pada tahun 1998. Undang-Undang tersebut memuat seluk beluk dasar legitimasi dan macam bisnis yang bisa di operasikan serta di terapkan pada bank syariah sehingga terselenggaranya sistem *dual banking* mulai lebih tertata. Sejak saat itu muncul lembaga keuangan syariah yang menjadi pilihan bagi warga yang membutuhkan administrasi sesuai standar syariah, serta menjadi pesaing bagi lembaga keuangan konvensional. Pada umumnya lembaga keuangan islam memiliki kemampuan dan tugas untuk mengatasi masalah asset daerah setempat sebagai cara untuk menyelesaikan keuangan sesuai dengan standar syariah.

---

<sup>1</sup> Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dan Teori Ke Praktik* (Gema Insani Press, 2001).

mewujudkan kegiatan ekonomi yang sesuai dengan prinsip syariah. Secara menyeluruh lembaga keuangan syariah fungsinya antara lain sebagai penghasil asset, transaksi, likuiditas, dan efisiensi.<sup>2</sup>

Dengan pesatnya perkembangan lembaga keuangan syariah, maka mulai bermunculan lembaga keuangan syariah non bank salah satunya adalah *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). *Baitul Maal wa Tamwil* terdiri dari *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil* dimana *Baitul Maal* di Indonesia berfungsi untuk penyalur *zakat, infaq, shodaqoh* atau sebagai amil yang biasa disebut lembaga sosial. Sedangkan hadirnya *Baitul Tamwil* berguna bagi aktivitas bisnis yang asli menghasilkan *profitabilitas* bagi kalangan rakyat menengah kebawah.<sup>3</sup> Jadi *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan mikro Syariah yang menyediakan layanan keuangan sosial dan komersial publik.

Maraknya pendirian *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) yang berproses dibawah standar syariah bisa dilihat ideal bagi individu untuk mengatasi masalah. Secara hukum keberadaan BMT didasarkan pada Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian pasal 44 ayat 3 yang berbunyi “Penyelenggaraan kegiatan simpan pinjam komersial diatur lebih lanjut oleh peraturan pemerintah”. Sedangkan peraturan pemerintah no.9 tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam koperasi yakni berbunyi “Imbalan dapat berupa suku bunga atau manfaat lainnya. Bentuk lain berupa prinsip bagi hasil”.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Nonie Afrianty, Desi Isnaini, and Amimah Oktarina, *Lembaga Keuangan Syariah, Penerbit CV Zigie Utama*, 2020.

<sup>3</sup> Nourma Dewi, ‘Regulasi Keberadaan *Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)* Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia’, *Serambi Hukum*, 11.01 (2017), 96–110.

<sup>4</sup> Dimas Fattih Asqory, ‘Tinjauan Yuridis Tanggung Jawab *Baitul Maal Wat Tamwil* Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Terkait Peran Pengumpul Ziswaf Dan Pembiayaan

Tujuan dari ekonomi islam adalah guna mewujudkan kesejahteraan (*falah*) masyarakat pada umumnya. Kesejahteraan dalam kehidupan ekonomi dapat dicapai dengan menerapkan prinsip keadilan.<sup>5</sup> Di Indonesia ekonomi syariah mempunyai fungsi sebagai pelengkap atau pengendali ekonomi konvensional karena ekonomi saat ini kurang mampu mewujudkan keadilan dan belum efektif dalam mengentas kemiskinan, oleh sebab itu ekonomi syariah memberikan perubahan bagi masyarakatnya. Sebagai solusi pembangunan ekonomi berkelanjutan yang sedang berjalan.

Salah satu BMT yang muncul di Kecamatan Jabung adalah BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim. BMT ini satu-satunya lembaga keuangan syariah yang menjalankan usahanya berdasar pada landasan syariah di wilayah Jabung. Hal ini sesuai dengan watak dari warga jabung yang kebanyakan memeluk agama Islam. Asumsi masyarakat terhadap lahirnya BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim cenderung positif, hal ini dapat dibuktikan dengan meningkatnya jumlah nasabah setiap tahunnya. Selain itu, BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim pula bersaing ketat dengan lembaga keuangan konvensional sebab jangkauan letak yang relatif dekat seperti BRI, BPR dan lembaga keuangan lainnya. Tetapi hal itu bukan sebuah ancaman yang serius dikarenakan BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim sendiri selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan fasilitas agar jauh lebih unggul.

BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim memiliki pasar yang obyektif untuk anggota tabungan kepada para pengusaha dan pegawai. selain itu BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim memiliki pelayanan yang sangat ramah serta menawarkan produk-produk simpanan dengan bagi hasil yang

---

*Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm)*, *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota*, 1.3 (2018), 82-91.

<sup>5</sup> Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori Dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Raja Wali Pers, 2017).

fluktuatif dan juga memberikan pembiayaan dengan margin yang bersahabat. khususnya untuk kebutuhan pendanaan pada bisnis. oleh karena itu BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim memiliki tren positif karena mereka juga mendapatkan timbal baliknya. Dengan memiliki produk unggulan tabungan *As-Sakinah* yakni berupa tabungan yang dapat diambil sewaktu-waktu dengan nisbah bagi hasil 25:75. Ini adalah daya tarik bagi calon anggota karena dengan konsep pembagian keuntungan yang peningkatannya sangat tidak terduga secara konsisten. Salah satu program yang dilakukan oleh BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim diantaranya adalah Jum'at Berbagi kepada warga Jabung dan sekitarnya. Acara ini dilakukan sebanyak 2 kali dalam sebulan dengan tujuan untuk meningkatkan rasa kepedulian dengan memberikan bantuan kepada mereka yang membutuhkan. Produk yang dibagikan lebih dominan pada makanan. selain itu pada setiap hari jum'at legi pagi sebelum memulai pekerjaan para karyawan KAN Jabung datang ke mushola untuk melakukan kegiatan keagamaan yaitu mengaji Al-Qur'an bersama-sama sampai khatam 30 juz. Dengan berbagai keunggulan yang dimiliki oleh KAN Jabung khususnya BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim maka, tempat tersebut layak untuk dijadikan tempat penelitian.

Tabungan berperan penting terhadap kehidupan masyarakat maupun individu.<sup>6</sup> Terdapat dua peran diantaranya adalah berperan dalam menjaga tingkat konsumsi dimasa mendatang untuk mencapai kemakmuran hidup di sepanjang masa. Yang kedua adalah sebagai sumber investasi dengan tujuan sebagai pendorong perkembangan ekonomi guna menggapai cita-cita

---

<sup>6</sup> Ayu Wandira, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syari'ah (Studi Pada Bank Syari'ah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung)', *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*, 2018.

*kemashlahatan* umat, makmur serta adil. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan dalam islam karena untuk mempersiapkan diri dalam mengantisipasi hari esok serta pelaksanaan perencanaan masa depan.<sup>7</sup>

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Istiqomah menunjukkan hasil bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah bertransaksi di bank syariah antara lain: faktor syariah, faktor pelayanan, faktor produk bank syariah, faktor citra, faktor keamanan, faktor fasilitas yang diberikan pihak bank, faktor manajemen yang baik, faktor promosi, dan faktor pendidikan atau pengetahuan tentang bank syariah.<sup>8</sup> Dalam dunia keuangan sumber asset terbesar didapat dari anggota yang bertransaksi menabung. Untuk menarik minat anggota yang perlu diperhatikan adalah loyalitas konsumen. Minat adalah cenderung hatinya yang tinggi terhadap keinginan.<sup>9</sup> Untuk menjaga loyalitas konsumen cenderung lebih mengembangkan kualitas yang dimiliki oleh bank baik dari segi pelayanan maupun dari segi fasilitas.

Nasabah di zaman sekarang lebih berhati-hati dalam memilih bank tempat untuk menyimpan dananya. Faktor penting dalam menciptakan kepuasan yang dapat menarik minat nasabah adalah dari segi pelayanan. Setiap kali nasabah puas dengan produk dan pelayanan yang mereka terima. Kemudian nasabah akan kembali melakukan transaksi ditempat yang sama.

Oleh karena itu, semua perusahaan jasa berkewajiban untuk menyusun rencana, mengatur, dan mengelola sistem mutu layanan. Semoga nasabah puas dengan kinerja yang Anda terima. Perusahaan perlu terus meningkatkan kualitas layanan.

---

<sup>7</sup> Antonio.

<sup>8</sup> Rahayu Istiqomah, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah STAIN Salatiga Untuk Menjadi Nasabah Di Perbankan Syariah', *Skripsi*, 2015 <<http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/483/>>.

<sup>9</sup> 'Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online'.

Perusahaan dituntut agar selalu memperbaiki kualitas pelayanan, hal ini dikarenakan supaya produk / jasa dari perusahaan tersebut dapat diterima oleh pelanggan atau nasabah. Dengan kualitas pelayanan yang baik maka akan menghasilkan rasa puas pada nasabah.

Selanjutnya nasabah akan menilai produk dan pelayanan yang telah diterimanya, jika nasabah sudah merasa nyaman ia akan kembali untuk melakukan transaksi ditempat yang sama serta mereka juga akan merekomendasikan orang lain untuk bertransaksi ditempat yang sama. Faktor lain selain layanan bisa berpengaruh pada minat menabung adalah faktor fasilitas karena sangat dibutuhkan oleh nasabah untuk mempermudah dalam bertransaksi seperti *mobile banking*.<sup>10</sup> Penelitian pendukung tentang pengaruh fasilitas dan pelayanan terhadap minat nasabah menabung di Bank Syariah diteliti oleh Wandira dengan hasil menunjukkan bahwa variabel fasilitas dan pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah menabung pada Bank Syariah

Berangkat dari pemikiran tersebut, penulis terinspirasi untuk mengerjakan penelitian dengan judul 'Pengaruh Pelayanan dan Fasilitas Terhadap Minat Nasabah Menabung (Studi Pada BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim)'

## 1.2. Rumusan Masalah

- 1) Bagaimana pengaruh pelayanan terhadap minat anggota untuk menabung di BMT Al-hijrah KAN Jabung Syariah Jatim ?
- 2) Bagaimana pengaruh fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung di BMT Al-hijrah KAN Jabung Syariah Jatim ?

---

<sup>10</sup> Wandira.

- 3) Bagaimana pengaruh pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota menabung di BMT Al-hijrah KAN Jabung Syariah Jatim ?

### 1.3. Tujuan

- 1) Untuk mengetahui dan memahami pengaruh pelayanan terhadap minat anggota menabung di BMT Al-hijrah KAN Jabung Syariah Jatim.
- 2) Untuk mengetahui dan memahami pengaruh fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung di BMT Al-hijrah KAN Jabung Syariah Jatim.
- 3) Untuk mengetahui dan memahami pengaruh pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung di BMT Al-hijrah KAN Jabung Syariah Jatim.

### 1.4. Manfaat

Adapun penelitian ini dapat diharapkan dapat memberi manfaat untuk berbagai pihak antara lain :

#### 1.4.1. Manfaat Teoritis

1. Bagi Pihak Akademisi

Guna memperluas ilmu pengetahuan sebagai bentuk kontribusi serta dedikasi positif penulis agar dapat memberikan sumbangsih bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya perbankan syariah.

2. Bagi Peneliti selanjutnya

Untuk mengembangkan pengetahuan dan pemahaman tentang pengaruh pelayanan dan fasilitas terhadap minat nasabah untuk menabung.

#### 1.4.2. Manfaat Praktis

Agar bermanfaat bagi perusahaan untuk memberikan informasi yang berguna dan masukkan bagi para pihak perkoperasian agar dapat meningkatkan pelayanan dan fasilitasnya.

#### 1.5. Batasan Masalah

Adapun pembahasan sesuai dengan hal yang menjadi focus pengembangan

maka batasan pembahasannya mencakup :

1. Penelitian ini mengkaji tentang pengaruh pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim.
2. Peneliti mengambil sampel penelitian pada anggota penabung BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim.
3. Variabel pelayanan pada penelitian ini menggunakan teori Fandy Tjiptono yang mendefinisikan pelayanan adalah suatu kegiatan yang tak mempunyai wujud dapat dihadirkan oleh seseorang kepada orang lain dan tidak menjadikan suatu hak milik.<sup>11</sup>
4. Variabel fasilitas dalam penelitian ini menggunakan teori Kotler yang menyebutkan bahwa fasilitas adalah sesuatu dengan tujuan memberi kepuasan yang dapat digunakan dan di rasakan manfaatnya oleh konsumen dan disediakan oleh perusahaan jasa. Fasilitas merupakan peralatan yang tersedia guna memberi rasa nyaman pada konsumen.<sup>12</sup>
5. Variabel minat pada penelitian ini memakai teori dari KBBI minat adalah pikiran yang cenderung terhadap keinginan<sup>13</sup>. Sedangkan

---

<sup>11</sup> Wandira.

<sup>12</sup> Sagita.

<sup>13</sup> 'Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online'.

menabung menggunakan pendapat Antonio syafi'I yang menyebutkan bahwa Islam mengajarkan bahwa seorang muslim harus menabung karena untuk mempersiapkan diri dalam mengantisipasi hari esok dan melakukan perencanaan di masa depan.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Antonio.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Pelayanan

##### 1. Pengertian Pelayanan

Pelayanan adalah hak dari suatu tindakan yang tidak terlihat yang terjadi karena hubungan antara pembeli dan pegawai atau hak berbeda yang diberikan oleh perusahaan jasa yang diharapkan untuk menangani masalah pembeli atau klien.<sup>15</sup> Menurut Fandy Tjiptono dalam Wandira adalah Menurut Fandy Tjiptono dalam Wandira adalah suatu kegiatan yang tak memiliki wujud dapat dihadirkan oleh seseorang kepada orang lain dan tak menjadikan hak milik.<sup>16</sup>

Menurut Lewis dan Booms dalam Reza, para ahli awalnya mencirikan kualitas pada perusahaan jasa dalam proporsi berapa baik mutu pelayanan yang telah diterima pelanggan tepat pada asumsinya. Elemen yang memastikan taraf kemajuan dan kualitas jasa yakni perusahaan mampu memberi layanan yang terbaik pada pelanggannya. Hingga pelanggan mampu bertahan dan meraih tujuannya.<sup>17</sup>

Kualitas layanan dapat diartikan dengan perbedaan antara kenyataan dan apa yang diharapkan konsumen dari pelayanan yang diberikan kepada mereka. Kualitas pelayanan dapat dinilai dengan membandingkan kepuasan pelanggan dengan pelayanan yang diterima.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Istna Mufidah, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Bank Terhadap Minat Transaksi Di Bri Syariah Kc Purwokerto Pada Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (Iain) Purwokerto', *Skripsi*, 1996, 2021, 6.

<sup>16</sup> Wandira.

<sup>17</sup> Reza.

<sup>18</sup> Ahmad Guspul, 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Pada Nasabah Kospin Jasa Cabang Wonosobo)', *Jurnal PPKM UNSIQ I*, Vol.1.No.1 (2014), PP.40-54.

Kesimpulan dari pengertian pelayanan yakni merupakan kegiatan untuk memberi kemudahan bagi pelanggan serta tidak melibatkan perpindahan hak milik yang dihadirkan oleh seseorang pada orang lain. Karena industri perbankan semakin berkembang dan kompleks, Bank biasanya harus memenuhi standar tertentu ketika memberikan layanan perbankan, antara lain :

1. Petugas bank yang berpenampilan rapi.
2. Ruang kerja yang bersih dan tertata merupakan hal yang penting
3. Wawasan tentang produk dan layanan perbankan.
4. Komunikasi dengan pelanggan sangat penting untuk kesuksesan perusahaan.
5. Dapat menangani masalah nasabah.<sup>19</sup>

## 2. Kualitas Pelayanan dalam Ekonomi Islam

Kualitas dari pelayanan pada ekonomi Islam mengacu pada cara pelanggan memandang kualitas layanan yang mereka terima. Hal ini dilakukan dengan memasukkan nilai-nilai moral ke dalam setiap kegiatan, dan memastikan bahwa semua orang yang terlibat dalam memberikan layanan menyadari nilai-nilai ini. Untuk memberikan kepuasan pelanggan seseorang atau organisasi melakukan suatu tindakan atau perbuatan berupa peningkatan pelayanan. Dalam pandangan Islam, pelayanan memiliki nilai-nilai Islami yang harus dilaksanakan dalam memberikan pelayanan yang optimal, yaitu:<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Wandira.

<sup>20</sup> Rizky Pratama Putra and Sri Herianingrum, 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Nasabah Bank BRI Syariah Surabaya', *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 1.9 (2015), 622 <<https://doi.org/10.20473/vol1iss20149pp622-635>>.

1. Berpengalaman (*Fathanah*)

*Fathanah* melakukan pekerjaan dengan sungguh-sungguh dan menjalankannya sesuai aturan yang ditetapkan.

2. Kesopanan dan Keramahan (*Tabligh*)

*Tabligh* merupakan penyampaian informasi sesuai dengan kebenarannya serta dapat bertutur kata dengan sopan dan ramah.

3. Jujur (*Sidik*)

Jujur adalah melakukan transaksi dengan tidak mengada-ada dan sesuai dengan kebenaran.

4. Amanah

Amanah adalah dapat dipercaya dalam mengerjakan tugas dan kewajiban.

Islam menganjurkan jika menginginkan hasil usaha yang baik, yang berupa jasa / barang maka setidaknya perlu memberi pelayanan yang baik bagi pelanggan. Islam juga menginstruksikan pada orang muslim bahwa saat memberi layanan harus berbanding dengan landasan ekonomi islam yaitu kesatuan, kebenaran, keadilan, kejujuran, tanggung jawab, berpengalaman, kepercayaan, serta ketekunan.<sup>21</sup>

Islam menganjurkan untuk memberi pelayanan terbaik dan berkualitas pada yang lain.<sup>22</sup> Hal tersebut tertera dalam Qs. Ali Imran: 159

---

<sup>21</sup> Meli Saputri, 'Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi Pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal)', *Skripsi*, 2017, 1–153.

<sup>22</sup> Aminatuz Zahro, *Pengaruh Bagi Hasil Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah Di Jepara*, *Skripsi*, 2019.

فِيمَا رَحْمَةً مِنَ اللَّهِ لَنْتَ لَهُمْ ۖ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ ۗ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ ۚ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ۝

Artinya : “Maka, berkat rahmat Allah engkau (Nabi Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Seandainya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka akan menjauh dari sekitarmu. Oleh karena itu, maafkanlah mereka, mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam segala urusan (penting). Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekad, bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang bertawakal.”

Pelayanan merupakan perbuatan yang bertujuan guna memuaskan konsumen. Memberi pelayanan yang berkualitas pada orang lain merupakan perbuatan luhur dan jalan kebagusan untuk setiap individu yang mengerjakannya.<sup>23</sup> Allah berfirman dalam potongan surat Al-Maidah: 2 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِ ۖ إِنَّ اللَّهَ وَكَالشَّهْرِ الْحَرَامِ وَلَا الْهَدْيِ وَلَا الْقَلَائِدِ ۖ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَتَّخُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۖ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ۖ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَنْ صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا ۗ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar (kesucian) Allah,<sup>193</sup> jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram,<sup>194</sup> jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban)<sup>195</sup> dan qalā'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda),<sup>196</sup> dan jangan (pula mengganggu) para pengunjung Baitulharam sedangkan mereka mencari karunia dan rida Tuhannya!<sup>197</sup> Apabila kamu telah bertahalul (menyelesaikan ihram), berburulah (jika mau). Janganlah sekali-kali kebencian(-mu) kepada suatu kaum, karena mereka menghalang-halangi dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.”

<sup>23</sup> Reza.

## 2.2. Fasilitas

### 1. Definisi Fasilitas

Menurut Chiffman, Leon dan Kanuk dalam Reza Suatu usaha dapat di permudah dengan adanya sebuah fasilitas. Fasilitas juga merupakan sesuatu yang mempermudah pelanggan untuk mendapatkan kepuasan. Sebab jasa itu tak bisa dilihat, diraba dan dicium, oleh karena itu wujud fisik jadi penting untuk mengukur suatu pelayanan. Konsumen memakai indera penglihatan untuk mengevaluasi sesuatu yang diterimanya.<sup>24</sup>

Defenisi lain menurut Kotler dalam Sagita juga mengemukakan bahwa fasilitas adalah sesuatu dengan tujuan memberi kepuasan yang dapat dipakai dan di rasakan fungsinya bagi konsumen dan disediakan oleh perusahaan jasa. Fasilitas merupakan peralatan yang tersedia guna memberi rasa nyaman pada konsumen.<sup>25</sup>

Fasilitas memiliki arti sebagai sarana dan prasarana yang ada diperusahaan atau di bank, bertujuan untuk memberi pelayanan maksimal agar nasabah merasa nyaman dan puas. Begitu pula dengan fungsionalitas yang diberikan oleh produk perbankan. Fasilitas yang ditawarkan bank semakin beragam dan nyaman bagi nasabahnya. Fasilitas yang disediakan bank antara lain ATM, pembayaran telepon, listrik, dan PAM.<sup>26</sup>

Menurut Pieter, ajang yang dipakai oleh perusahaan yang bertujuan guna mempermudah pelanggan yang memiliki hubungan

---

<sup>24</sup> Reza.

<sup>25</sup> Sagita.

<sup>26</sup> Reza.

dengan kegiatannya adalah dengan menggunakan fasilitas.<sup>27</sup> Sesuai dengan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa fasilitas adalah sarana dan prasarana yang telah disediakan oleh perusahaan dengan tujuan untuk memberi kemudahan dalam kegiatan transaksi dan memberi rasa nyaman kepada para anggota/ pelanggannya.

Kotler dalam Mualifa mengemukakan bahwa terdapat 5 indikator yang membantu pelanggan dalam menggunakan jasa perusahaan adalah ruang bersih, ruang tunggu dan tempat duduk nyaman, area parkir yang luas dan aman, sarana dan prasarana yang bagus dan mudah ditemukan.<sup>28</sup>

## 2. Faktor-faktor Fasilitas

Beberapa orang berpendapat bahwa fasilitas yang diberikan perusahaan kepada pelanggannya berguna untuk memberi kemudahan dan kelancaran.

Berikut ini faktor yang mempengaruhi fasilitas jasa diantaranya :<sup>29</sup>

### 1) Sifat dan tujuan organisasi jasa.

Sifat suatu perusahaan seringkali memastikan prasyarat rencananya. Misalnya desain bank perlu mempertimbangkan Meja teller, kursi tunggu yang nyaman serta pemasangan AC yang tepat.

### 2) Tersedianya lahan.

Semua perusahaan butuh lahan untuk tempat fasilitas

---

<sup>27</sup> Pieter Palenewen, Lotje Kawet, and Maria Tielung, 'Kualitas Layanan Dan Fasilitas Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Bri Cabang Pembantu Palu', *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2.3 (2014), 185-97.

<sup>28</sup> Siti Mualifa, 'Pengaruh Pengetahuan, Fasilitas Dan Lokasi Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Salatiga Dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Intervening', *Skripsi*, 2017, 7.

<sup>29</sup> Reza.

mereka, dan memperhatikan situasi keuangan mereka, peraturan pemerintah tentang kepemilikan lahan, dll.

3) *Fleksibilitas.*

Kemampuan beradaptasi diperlukan ketika volume permintaan berubah-ubah.

4) Faktor estetis.

Fasilitas pelayanan yang tertata dan memikat yang menyakinkan nilai keindahan dapat meningkatkan citra pelayanan dengan pelanggan.

5) Masyarakat dan lingkungan sekitar.

Masyarakat berurusan dengan perkara sosial lingkungan juga tanaman sekitar memerankan peran penting bagi sebuah perusahaan.

6) Biaya kontribusi dan operasi.

Kedua jenis biaya ini mempengaruhi perencanaan perusahaan. Biaya ini dipengaruhi oleh total dan macam bahan bangunan yang dipakai.

### 2.3. Minat Menabung

#### 1. Pengertian Minat

Minat adalah pikiran yang cenderung terhadap keinginan.<sup>30</sup> Hasil belajar dapat dipengaruhi oleh minat. Jika orang tak tertarik untuk belajar sesuatu tak dapat diharapkan untuk melakukannya secara baik dalam belajar sesuatu. Menurut Pradita dalam Reza Minat adalah Minat merupakan rasa ingin yang muncul sebab adanya kebutuhan yang dirasakan atau tak terlihat untuk melaksanakan

---

<sup>30</sup> 'Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online'.

kegiatan yang menjadikan ketertarikan oleh sesuatu.<sup>31</sup>

Minat menurut Mufidah adalah Preferensi atau ketertarikan dengan objek atau kegiatan tanpa diberitahu oleh siapa pun. Minat pada dasarnya merupakan suatu pencapaian terhadap interaksi antara diri sendiri dengan sesuatu yang lain, dan semakin kuat atau dekat hubungan tersebut maka semakin besar pula minat. <sup>32</sup> Oleh karena itu, minat bisa dibidang sebagai dorongan atau keinginan yang kokoh untuk mengerjakan apapun demi menggapai cita-cita yang di impikan oleh seseorang.

Beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya minat adalah: <sup>33</sup>

#### 1) Kebudayaan

Budaya (*culture*) adalah penentu penting dari inginnya seseorang dan perilaku, Kelas budaya, sub budaya dan sosial sangat mempengaruhi prilaku pembelian konsumen.

#### 2) Faktor sosial

Selain faktor budaya, faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, serta pekerjaan sosial dan status mempengaruhi prilaku pembelian.

#### 3) Faktor pribadi

Yang dapat mempengaruhi klien untuk memutuskan pembelian dapat disebabkan karena karakter diri sendiri. Karakteristik diri melingkupi mengingat umur dan langkah kehidupan klien, professional, kondisi keuangan, karakter juga citra diri, serta cara hidup dan nilai.

---

<sup>31</sup> Reza.

<sup>32</sup> Istna Mufidah.

<sup>33</sup> Reza.

#### 4) Psikologis

Empat faktor psikologis yang dapat mempengaruhi keputusan pembeli individu diantaranya menjadi inspirasi, kebijaksanaan, pembelajaran, keyakinan dan perspektif tertentu.

## 2. Menabung Dalam Islam

Menabung adalah gerakan menyisihkan uang tunai.<sup>34</sup> Menabung seharusnya dapat dikerjakan oleh seseorang mulai dari usia dini sampai lanjut usia. Tindakan menabung pun terkenal sejak dahulu. Bahkan anak dari kecil senantiasa dididik untuk menabung sejak di Taman Kanak-kanak (TK). Hal ini bisa menjadikan indikasi bahwa menabung adalah gaya hidup di Indonesia. Islam mengajarkan bahwa seorang muslim harus menabung karena untuk mempersiapkan diri dalam mengantisipasi hari esok dan melakukan perencanaan di masa depan.<sup>35</sup>

Quran menyebutkan ayat-ayat yang lebih baik yang memerintahkan umat Islam untuk mempersiapkan hari esok QS. An-Nisaa' (9) berbunyi :

وَلِيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya: "Hendaklah merasa takut orang-orang yang seandainya (mati) meninggalkan setelah mereka, keturunan yang lemah (yang) mereka khawatir terhadapnya. Maka, bertakwalah kepada Allah dan berbicaralah dengan tutur kata yang benar (dalam hal menjaga hak-hak keturunannya)." (An-Nisaa' : 9)

أَيُّودِ أَحَدِكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِنْ نَخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَةٌ ضِعْفًا ۖ فَاصْبِرْ لَهَا إِعْصَارَ فِيهِ نَارٍ فَاحْتَرَقَتْ ۚ كَذَلِكَ بَيِّنَ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

Artinya: "Apakah salah seorang di antara kamu ingin memiliki kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai, di sana dia memiliki segala macam buah-buahan. Kemudian, datanglah masa tua, sedangkan dia memiliki

<sup>34</sup> 'Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online'.

<sup>35</sup> Antonio.

keturunan yang masih kecil-kecil. Lalu, kebun itu ditiup angin kencang yang mengandung api sehingga terbakar. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu agar kamu memikirkan(-nya).” (Al-Baqarah : 266)

Kedua ayat diatas mengajak kita agar menyiapkan juga meramalkan masa depan dan anak cucu, baik spiritual ataupun secafinansial. Langkah-langkah perencanaan harus dipertimbangkan.<sup>36</sup>

Sesuai dengan pengertian yang tertera diatas kesimpulannya yakni minat menabung merupakan rasa ingin individu yang didorong untuk menyimpan dananya di bank dengan melakukannya secara sadar, tidak ada yang memaksa dan dengan perasaan yang senang.

#### 2.4. *Baitul Maal Wa Tamwil*

##### 1. Pengertian *Baitul Mal Wattanwil*

*Baitul Maal Wat Tamwil* berasal dari bahasa Arab dan terdiri dari *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* berarti tempat harta dan *Baitul Tamwil* berarti tempat pengelolaan kekayaan. *Baitul Maal Wat Tamwil* secara kolektif berarti rumah yang dikelola hartanya.<sup>37</sup>

Menurut Solihin dalam Mahmudi, *Baitul Maal wat Tamwil* adalah lembaga keuangan mikro yang berproses di bawah kebijakan bagi hasil, mendirikan usaha mikro untuk meningkatkan status dan kebanggaan serta melindungi kepentingan orang miskin. Ini telah menjadi kekuatan pendorong dan pelopor di wilayah yang telah diberi kabar baik kemakmuran, perdamaian dan keamanan<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> Antonio.

<sup>37</sup> Ifelda Nengsih and Syukri Iska, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank: Teori, Praktek, Dan Regulasi*, 2016.

<sup>38</sup> Ali Mahmudi, 'Pengaruh Kualitas Produk Tabungan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Di BMT Tumang Cabang Salatiga', *Skripsi*, 2015.

Dari definisi di atas bisa kita simpulkan bahwa BMT merupakan lembaga keuangan syariah non bank berfungsi menghimpun dana untuk meningkatkan taraf hidup banyak orang dan menyalurkan uanG tersebut pada yang memerlukan.

## 2. Fungsi *Baitul Mal Wattanwil*

*Baitul Mal Wattamwil* juga memiliki beberapa fungsi, yaitu:<sup>39</sup>

- 1) Mengumpulkan serta menyalurkan uang, menyetorkan uang tunai di BMT dapat memperluas penggunaan uang. Hal ini dapat mengakibatkan surplus unit (orang yang kebanyakan dana) dan defisit unit (orang yang kesukaran dana).
- 2) Pembuat serta penyedia likuiditas dapat membuat alat pembayaran yang sah yang menawarkan kesempatan kepada lembaga/individu untuk memenuhi kewajibannya.
- 3) Dari segi penghasilan, BMT bisa memberikan kesempatan bekerja serta menghasilkan keuntungan bagi pekerja.
- 4) informan yang memberikan informasi kepada publik tentang risiko, manfaat, dan peluang lembaga;
- 5) Sebagai lembaga keuangan mikro yang bisa membiayai usaha kecil serta usaha koperasi, memiliki keunggulan tak memerlukan jaminan yang membebani usaha kecil.

## 3. Peran *Baitul Mal Wattanwil*

- 1) melepaskan orang dari pemakaian keuangan non-Islam;<sup>40</sup>  
Mensosialisasikan secara efektif kepada warga tentang perlunya bentuk ekonomi Islam. Hal ini dapat dicapai dengan memberikan

---

<sup>39</sup> Siti Rahma Gurudin, 'Peran BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus Pada BMT Al-Amin Kota Makasar)', *Skripsi*, 12.2007 (2014), 703–12.

<sup>40</sup> Sahrani, 'Peran Baitul Maal Wattamwil Al-Birry Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Menengah Di Kabupaten Pinrang', 2020.

pelatihan tentang metode perdagangan Islam. Adanya bukti penggantian, larangan penipuan dalam mengukur barang, kejujuran kepada pembeli, dll.

- 2) Memberikan pembinaan dan pembiayaan kepada UKM. BMT harus secara dinamis melengkapi fungsinya sebagai organisasi keuangan mikro yang di pimpin dan awasi upayanya.
- 3) Perorangan tetap tunduk pada rentenir meskipun sudah melepaskan ketergantungannya pada rentenir. Oleh sebab itu, BMT harus bisa menanggapi anggota dengan dengan baik. Misalnya, dana harus tersedia dan birokrasi harus disederhanakan.
- 4) Menjaga keadilan ekonomi dalam masyarakat dengan pemerataan. Kemampuan BMT untuk berhubungan langsung dengan komunitas yang kompleks adalah pengaturan yang cerdas. Dalam hal pendanaan, BMT harus mengamati kesesuaian anggota dalam kaitannya dengan kelompok anggota dan jenis pendanaan yang akan dilangsungkan.

QS Az-Zukhruf: 32 dari Al-Qur'an menyatakan bahwa Allah tidak akan membiarkan hamba-Nya berada dalam situasi sulit sepanjang waktu, tetapi Allah akan melebihkan sebagian hamba-Nya daripada yang lain.

yaitu sebagai berikut:

أَمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ۗ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ  
وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سَخِرِيًّا ۗ وَرَحْمَتُ رَبِّكَ  
خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ﴿٣٢﴾

Artinya : “Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? kami Telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami Telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan. (QS. Az- Zukhruf ayat 32)”

Dari ayat di atas, diharapkan kehadiran BMT dapat mengatasi permasalahan permodalan para penguasa kecil dan kecil, sehingga rakyat kecil yang tidak terpengaruh oleh kebijakan pemerintah akan mengetahui pembagian modal dan pendapatan. Jadi tidak hanya orang yang mampu meningkatkan keuangan dan kekayaan mereka, tetapi sebaliknya.

#### 4. Ciri-ciri *Baitul Mal Wattanwil*

Ciri-ciri *Baitul Mal Wattanwil* menurut Djazuli diantaranya adalah sebagai berikut: <sup>41</sup>

1. Berorientasi bisnis, mencari keuntungan bersama untuk mempromosikan penggunaan yang paling ekonomis bagi anggota dan lingkungannya.
2. Mempromosikan penggunaan *Zakat, Infak dan Shodaqoh* untuk kemaslahatan umat dan bukan sistem sosial.
3. Banyak orang tumbuh berdasarkan keterlibatannya dengan masyarakat sekitar.
4. Dimiliki bersama warga kecil dan menengah dalam lingkup BMT itu sendiri, bukan di luar komunitas.

---

<sup>41</sup> Muhammad Subhan, *Strategi Pemasaran Baitul Maal Wat Tamwil*, 2021.

## 2.5. Penelitian Terdahulu

Tabel 1 Penelitian terdahulu

No,	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel & Indikator	Metode/ Analisis data	Hasil penelitian
1.	Taslim, Pengaruh Promosi dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung masyarakat di Bank BNI Syariah KCP Wonomulyo 2018	Promosi (X1) : periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan publisitas. Kualitas Pelayanan (X2) : reliability, daya tanggap dan empati Minat Menabung (Y) : pengenalan produk, kebutuhan, kesadaran, pengaruh eksternal dan faktor sosial dan budaya.	Kuantitatif analisis regresi berganda.	a. Hasil penelitian uji F yang telah dilakukan oleh peneliti, menunjukkan bahwa kualitas jasa dan kewajaran harga secara bersama-sama mempengaruhi minat menabung masyarakat. b. Adapun hasil uji T menunjukkan bahwa Promosi dan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap minat menabung masyarakat.
2.	Agus Sutrisno, Analisis pengaruh Persepsi Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Religiusitas Terhadap Minat Mahasiswa Menabung Di Perbankan Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Iain Salatiga) 2016	Kualitas Pelayanan (X1): bukti langsung, daya tanggap, kehandalan, jaminan dan empati. Promosi (X2) : periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan publisitas. Religiusitas (X3) : dimensi keyakinan, dimensi praktik agama, dimensi pengalaman, dimensi pengamalan dan dimensi pengetahuan agama. Minat Menabung (Y) : dorongan individu, motif sosial dan faktor emosional	Kuantitatif Analisis regresi linear berganda	a. Hasil analisis menunjukkan bahwa dari tiga variabel yaitu variabel kualitas pelayanan, promosi dan religiusitas masing-masing variabel memiliki hasil yang berbeda-beda. Variabel Kualitas Pelayanan (X1) tidak berpengaruh terhadap Minat Menabung (Y). Variabel Promosi (X2) berpengaruh terhadap Minat Menabung (Y). Dan variabel Promosi (X3) berpengaruh terhadap Minat Menabung (Y). b. Variabel Religiusitas (X3) mempunyai nilai koefisien regresi variabel terbesar, maka variabel (X3) adalah variabel yang paling berpengaruh terhadap (Y) Minat Menabung Mahasiswa di Perbankan Syariah (studi kasus Mahasiswa IAIN Salatiga).

3.	Ayu Wandira, Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung) 2018	Fasilitas (X1) : Penampilan dan keadaan lingkungan sekitarnya: gedung dan lingkungan eksternalnya, kemampuan sarana dan prasarana (kursi dan pendingin ruangan), perlengkapan dan peralatan: anjungan tunai mandiri (atm), peralatan pendukung (pena, kertas buka rekening dan meja). Pelayanan (X2) : kehandalan, jaminan, daya tanggap, kepedulian dan bukti fisik. Minat Menabung (Y) : pengenalan produk, kebutuhan, kesadaran, pengaruh eksternal dan faktor sosial dan budaya.	Kuantitatif Analisis linear berganda	a. Variabel fasilitas tidak berpengaruh terhadap minat nasabah menabung, pada variabel pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah menabung, b. sedangkan variabel fasilitas dan pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah menabung pada Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung
4.	Istna Mufidah, Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Bank Terhadap Minat Transaksi Di Bri Syariah Kc Purwokerto Pada Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (Iain) Purwokerto Tahun Akademik 2021	Fasilitas (X1) : penampilan dan keadaan lingkungan sekitar, kemampuan sarana dan prasarana, perlengkapan dan peralatan Pelayanan (X2) : kehandalan, daya tangkap, jaminan, kepedulian dan bukti fisik Minat Transaksi (Y) : pengenalan produk, kebutuhan, kesadaran, pengaruh eksternal, faktor sosial dan budaya	Kuantitatif Analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa a. fasilitas (X1) berpengaruh signifikan terhadap minat transaksi (Y) b. pelayanan (X2) berpengaruh signifikan terhadap minat transaksi (Y), c. fasilitas dan pelayanan berpengaruh sebesar 25,2% terhadap minat transaksi (Y), sedangkan sisanya sebesar 74,8% dipengaruhi variabel lain di luar penelitian.

5.	Ahmad Abdilla Reza, Pengaruh fasilitas dan Pelayanan terhadap Minat Transaksi Di Bank Syariah Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi DAN Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Bank Mandiri Payment Point UIN RADEN Intan Lampung) 2017/2018	Fasilitas (X1) : penampilan dan keadaan lingkungan sekitar, kemampuan sarana dan prasarana, perlengkapan dan peralatan Pelayanan (X2) : kehandalan, daya tangkap, jaminan, kepedulian dan bukti fisik Minat Transaksi (Y) : pengenalan produk, kebutuhan, kesadaran, pengaruh eksternal, faktor sosial dan budaya.	Kuantitatif Analisis regresi linear berganda	<p>a. Berdasarkan hasil penelitian diketahui dengan uji t bahwa fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi di Bank Syariah dengan nilai t hitung &gt; t tabel yaitu sebesar <math>2,366 &gt; 1,98</math>,</p> <p>b. pada pelayanan berdasarkan uji t bahwa pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi di Bank Syariah dengan nilai t hitung &gt; t tabel yaitu sebesar <math>5,323 &gt; 1,98</math>,</p> <p>c. pada uji F atau uji serempak menunjukkan bahwa F hitung &gt; F tabel bahwa fasilitas dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat transaksi di Bank Syariah dengan nilai <math>22,373 &gt; 3,09</math>. Menurut koefisien determinasi ditunjukkan oleh <i>R Square</i> adalah sebesar 0,316 atau 31,6% yang berarti bahwa minat transaksi di BSM UIN Raden Intan Lampung dapat dijelaskan oleh variabel fasilitas dan pelayanan dan sisanya sebesar 0,684% atau 68,4% dipengaruhi oleh variabel-variabel yang lain. Artinya semua variabel fasilitas dan pelayanan terhadap minat transaksi di BSM <i>Payment Point</i> UIN Raden Intan Lampung mempunyai pengaruh yang signifikan.</p>
----	--	--	---	---

Sumber : Data sekunder diolah

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama meneliti tentang minat menabung . sedangkan perbedaan penelitian ini memiliki variable dan indikator yang berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian sebelumnya menggunakan variable pelayanan, promosi dan religiusitas sebagai faktor yang mempengaruhi minat menabung. Sedangkan penelitian ini menggunakan variable pelayanan dan fasilitas merupakan faktor yang mempengaruhi minat menabung. Adapun kebaharuan dalam penelitian ini adalah secara khusus penelitian ini berfokus pada minat menabung di koperasi syariah khususnya di BMT *al-Hijrah* KAN jabung Syariah Jatim. Sedangkan penelitian yang sudah ada sebagian besar meneliti minat menabung pada perbankan syariah.

## 2.6. Penjelasan Variabel dan Indikator

### 1. Variabel Bebas (X)

Variabel bebas atau bisa disebut variabel independen ialah variabel penyebab terjadinya atau adanya variabel terikat<sup>42</sup>.

#### 1) Variabel Bebas ( $X_1$ )

Variabel bebas ( $X_1$ ) dalam penelitian ini ialah pelayanan. Pelayanan ialah hak dari tindakan yang tidak terlihat yang terjadi karena hubungan antara pembeli dan pegawai atau hak berbeda yang diberikan oleh perusahaan jasa yang diharapkan untuk menangani masalah pembeli atau klien.<sup>43</sup> Pelayanan dapat diukur dengan menggunakan indicator menurut Tjiptono dalam Wandira<sup>44</sup> mengungkapkan :

---

<sup>42</sup> M.Kes Dr. SKM, Sandu Siyoto and M.A. Sodik M. Ali, 'Dasar Metodologi Penelitian Dr. Sandu Siyoto, SKM, M.Kes M. Ali Sodik, M.A. 1', *Dasar Metodologi Penelitian*, 2015, 1–109.

<sup>43</sup> Istna Mufidah, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Bank Terhadap Minat Transaksi Di Bri Syariah Kc Purwokerto Pada Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (Iain) Purwokerto', *Skripsi*, 1996, 2021, 6.

<sup>44</sup> Wandira.

1. Bukti Nyata (*Tangibles*)

Penampilan fasilitas, peralatan, tenaga kerja dan bahan-bahan yang tersusun. Bukti nyata sering dipergunakan oleh perusahaan jasa guna menguatkan citra, memberikan kesesuaian, dan menekankan kualitas kepada pembeli.

2. Keandalan (*Reability*)

Mampu untuk menjamin dengan hati-hati dan mandiri. Konsumen akan berinteraksi bisnis pada perusahaan yang umumnya tetap setia pada kewajiban mereka. Pelanggan akan terus-menerus mengingat kejadian atau kesalahan yang dilakukan perusahaan, ini bisa menjadi penghalang bagi perusahaan untuk pulih kembali.

3. Daya Tanggap (*responsifeness*)

Kesiapan untuk membantu dan melayani pelanggan serta menawarkan jenis bantuan tanpa biaya. Responsivitas adalah korespondensi antara pelanggan pelanggan sejauh waktu yang dibutuhkan untuk menunggu bantuan, reaksi terhadap balasan atau perhatian tentang masalah.

2) Variabel Bebas ( $X_2$ )

Variabel bebas ( $X_2$ ) dalam penelitian ini ialah fasilitas. Defenisi lain menurut Kotler dalam Sagita juga mengemukakan bahwa fasilitas adalah sesuatu dengan tujuan memberi kepuasan yang bisa dipakai dan di rasakan fungsinya bagi konsumen dan disediakan oleh perusahaan jasa. Fasilitas merupakan peralatan yang tersedia guna memberi rasa nyaman pada konsumen.<sup>45</sup>

Fasilitas dapat diukur dengan menggunakan indikator :

---

<sup>45</sup> Sagita.

1. Penampilan dan keadaan lingkungan sekitarnya: gedung dan lingkungan eksternalnya,
2. Kemampuan sarana dan prasarana yakni kursi dan pendingin ruangan.
3. Perlengkapan dan peralatan: pena, kertas buku rekening dan meja.<sup>46</sup>

## 2. Variabel Dependen (Y)

Variabel terikat atau Variabel dependen, juga dikenal sebagai standar hasil, ialah variabel yang disebabkan oleh variabel independen. Variabel terikat (Y) untuk survei ini adalah minat anggota untuk menabung. Bunga tabungan merupakan kekuatan yang memotivasi individu untuk memperhatikan kegiatan menabung di bank secara sadar, dengan senang hati bukan dengan paksaan. Menurut Chiffman Wandira, minat menabung dapat diukur dengan metrik seperti pengenalan produk, kebutuhan dan kesadaran.<sup>47</sup>

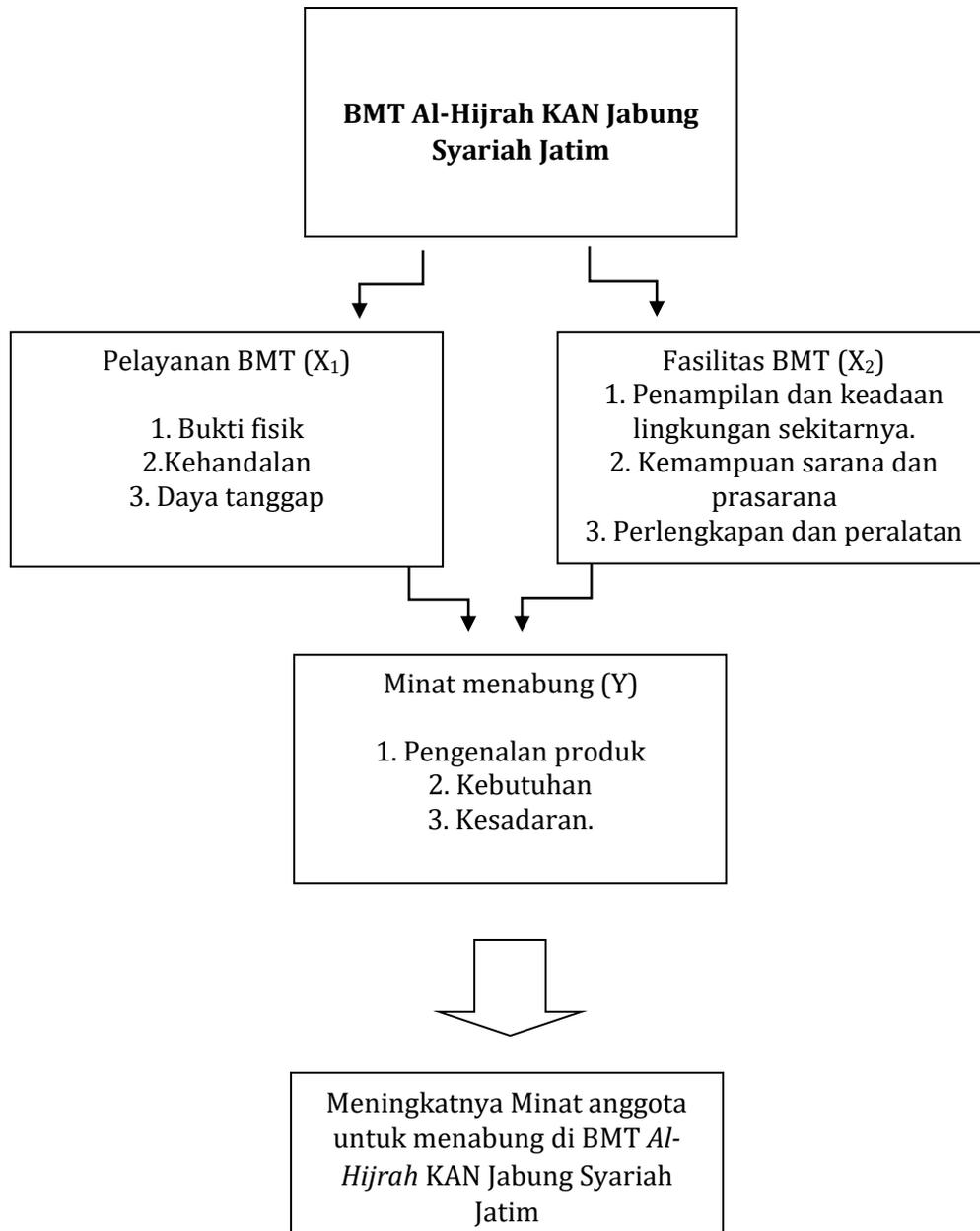
---

<sup>46</sup> Chatrin Surya Wijyaningratri and Budiyanto, 'Pengaruh Fasilitas, Lokasi, Dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Mega Syariah Walikukun', *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 4.4 (2015), 1-17.

<sup>47</sup> Wandira.

## 2.7. Kerangka Konseptual

Gambar 1 Kerangka Konseptual



Sumber : data primer diolah

## 2.8. Hipotesis

### 1. Pengaruh Pelayanan ( $X_1$ ) Terdapat Minat Anggota untuk menabung (Y) di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

Pelayanan adalah hak dari suatu tindakan yang tidak terlihat yang terjadi karena hubungan antara pembeli dan pegawai atau hak berbeda yang diberikan oleh perusahaan jasa yang diharapkan untuk menangani masalah pembeli atau klien.<sup>48</sup> Menurut Fandy Tjiptono dalam Wandira adalah suatu kegiatan yang tak memiliki wujud dapat dihadirkan oleh seseorang kepada orang lain dan tak menjadikan suatu hak milik.<sup>49</sup>

Berdasarkan deskripsi diatas maka peneliti menguraikan hipotesis dibawah ini :<sup>50</sup>

$H_0$ : Pelayanan ( $X_1$ ) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota untuk menabung (Y) di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

$H_1$ : Pelayanan ( $X_1$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota untuk menabung (Y) di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

### 2. Pengaruh Fasilitas ( $X_2$ ) Terhadap Minat Anggota untuk Menabung (Y) di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

Menurut Kotler dalam penelitian Mufidah fasilitas adalah sesuatu dengan tujuan memberi kepuasan yang dapat digunakan dan di rasakan manfaatnya oleh konsumen dan disediakan oleh perusahaan jasa. Fasilitas merupakan peralatan yang tersedia guna memberi rasa nyaman

---

<sup>48</sup> Mufidah.

<sup>49</sup> Wandira.

<sup>50</sup> Yahdi dan Mutoharoh Kusnadi, 'Pengaruh Keterimaan Aplikasi Pendaftaran Online Terhadap Jumlah Pendaftar Di Sekolah Dasar Negeri Jakarta', *Jurnal Paradigma*, XVIII.2 (2016), 89–101 <<https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/paradigma/article/download/1183/986>>.

pada konsumen.<sup>51</sup> Definisi lain Menurut Chiffman, Leon dan Kanuk dalam Reza Suatu usaha dapat di permudah dengan adanya sebuah fasilitas. Fasilitas juga merupakan sesuatu yang mempermudah pelanggan untuk mendapatkan kepuasan. Sebab jasa itu tak bisa dilihat, diraba dan dicium, oleh karena itu wujud fisik jadi penting untuk mengukur suatu pelayanan. Konsumen memakai indera penglihatan untuk mengevaluasi sesuatu yang diterimanya.<sup>52</sup>

Berdasarkan deskripsi diatas maka peneliti menguraikan hipotesis dibawah ini :<sup>53</sup>

H<sub>0</sub>: Fasilitas (X<sub>2</sub>) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota untuk menabung (Y) di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

H<sub>2</sub>: Fasilitas (X<sub>2</sub>) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota untuk menabung (Y) di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim.

3. Pengaruh Pelayanan (X<sub>1</sub>) dan Fasilitas (X<sub>2</sub>) Secara Bersamaan Terhadap Anggota untuk Menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

Fasilitas fisik atau jasa dari pegawai merupakan wujud dari pelayanan dan fasilitas yang terdapat pada perbankan syariah. Pelayanan yang ramah dan fasilitas yang memuaskan akan menonjol pada masyarakat sehingga perhatian mereka terhadap bank syariah semakin meningkat.<sup>54</sup> Apabila pelayanan yang diterimanya dilihat benar adanya, maka pelayanan tersebut besar nilainya dan mampu

---

<sup>51</sup> Mufidah.

<sup>52</sup> Reza.

<sup>53</sup> Kusnadi.

<sup>54</sup> Ayu Retno Sari, 'Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Menabung Di Bank Syariah', *UMY, Fakultas Ekonomi*, 2017, 1-21.

memberi kepuasan pada masyarakat. Dan bila pelayanan yang didapat melampaui asumsi dari pelanggan, maka pelayanan tersebut dianggap memiliki kualitas terbaik. Begitu pun sebaliknya jika pelayanan yang di dapat oleh masyarakat lebih rendah dibanding yang di inginkan, maka kualitasnya di anggap buruk. Dengan demikian bahwa pelayanan dapat dinilai dari kapasitas perusahaan untuk memenuhi asumsi konsumen.

Berdasarkan deskripsi diatas maka peneliti menguraikan hipotesis dibawah ini :<sup>55</sup>

H<sub>0</sub>: Pelayanan (X<sub>1</sub>) dan fasilitas (X<sub>2</sub>) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap (Y) minat anggota untuk menabung (Y) di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

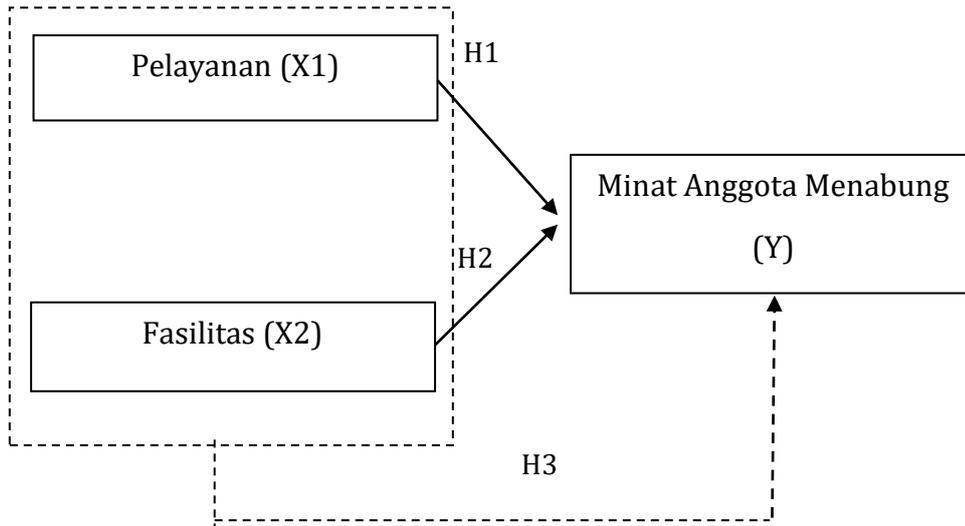
H<sub>3</sub>: Pelayanan (X<sub>1</sub>) dan fasilitas (X<sub>2</sub>) berpengaruh positif dan signifikan terhadap (Y) minat anggota untuk menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

Adapun hubungan antar variabel yang menggambarkan hipotesis dalam penelitian ini bisa dilihat dalam gambar kerangka hipotesis berikut ini :

---

<sup>55</sup> Kusnadi.

Gambar 2 Kerangka Hipotesis



Keterangan :

Garis lurus —————▶ : Uji Parsial

Garis putus - - - - -▶ : Uji Simultan

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan ialah metode kuantitatif. Untuk data penelitian berupa angka statistik dan rating.<sup>56</sup> Singkatnya, penelitian ini berfokus pada lokasi spesifik BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syariah Jawa Timur. Penelitian ini pada awalnya bersifat deskriptif dan analitis, dimana data yang diperoleh di lapangan dipublikasikan dan dianalisis berdasarkan teori-teori dasar yang ada. Selain itu, peneliti menggunakan penelitian kepustakaan untuk melengkapi data yang mereka butuhkan untuk penelitiannya. Sifat dari penelitian ini bersifat *asosiatif*.<sup>57</sup> Artinya, studi yang di dalamnya terdapat interaksi antara dua variabel atau lebih. Konteks yang menjadi acuan penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh antara pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jawa Timur.

#### 3.2. Fokus Penelitian dan Kehadiran Peneliti

Penelitian ini berfokus pada pengaruh pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim. Dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai pengambilan, pengolan, penyajian sampai penarikan kesimpulan. Peneliti secara langsung menggunakan kuisioner yang disebar pada responden.

---

<sup>56</sup> Prof. Ma'ruf Abdullah, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Aswaja Pressindo, 2015.

<sup>57</sup> Dr. SKM, Sandu Siyoto and Ali.

### 3.3. Tahapan Penelitian

Sugiyono dalam Hilman langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian kuantitatif adalah sebagai berikut :<sup>58</sup>

1. Menemukan masalah yang dijadikan untuk fenomena dalam penelitian, kemudian menentukan judul penelitian.
2. Menentukan rumusan masalah.
3. Membuat tujuan penelitian.
4. Merancang hipotesis
5. Menentukan konsep variabel dan indicator
6. Menyusun sumber data teknik penentuan sampel dan pengumpulan data.
7. Mengerjakan analisis data.
8. Melakukan penarikan kesimpulan hasil penelitian.

### 3.4. Lokasi Penelitian

Objek penelitian ini dilakukan di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim yang beralamatkan di Jl. Suropati No. 04 Kemantren Jabung Kabupaten Malang Jawa Timur 65155. Penelitian dilakukan mulai Bulan Januari Sampai Bulan Juli 2022.

### 3.5. Populasi dan Sampel

#### 1) Populasi

Populasi adalah sekumpulan unit yang ciri-cirinya yang akan dipelajari, dan jika populasinya terlalu besar, maka peneliti harus menentukan sampel untuk diteliti. Dengan kata lain, populasi adalah seluruh subjek penelitian dan temuannya berlaku untuk populasi. Populasi adalah tempat terjadinya masalah yang sedang diselidiki. Suatu

---

<sup>58</sup> hakim muhammad Hilman, 'Pengaruh Kultural Sekolah Terhadap Pengembangan Mutu Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan', *Universitas Pendidikan Indonesia*, 2014, 36-54.

populasi dapat terdiri dari individu, perusahaan, lembaga, daerah, kelompok, dll yang digunakan sebagai sumber informasi dalam penelitian yang sedang berlangsung.

Populasi mencakup semua orang atau unit yang diteliti. Dalam penelitian ini, BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syariah Jawa Timur berjumlah 3.017 anggota sebagai populasi. Namun, peneliti memperoleh populasi hanya dari anggota yang menyimpan uang berupa tabungan *As-Sakinah*.

## 2) Sampel

Sampel merupakan sebagian dari populasi yang sifat-sifatnya sedang diselidiki, atau sebagian dari populasi yang bisa diwakili dengan cara tertentu..<sup>59</sup>

Dalam menentukan besar sampel dalam penelitian ini, kami mendasarkan pada perhitungan yang dikemukakan oleh Husein Umar dalam Wandira sebagai berikut:..<sup>60</sup>

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

Keterangan :

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran populasi

e = Standar error (catatan: umumnya digunakan 1% atau 0.01, 5% atau 0,05, dan 10% atau 0,1).

---

<sup>59</sup> Dr. SKM, Sandu Siyoto and Ali.

<sup>60</sup> Wandira.

Berdasarkan data yang diperoleh jumlah rata-rata anggota tetap BMT *Al- Hijrah* KAN Jabung Syariah tahun 2022 sebanyak 3.017 anggota dengan 10% dari tunjangan yang dikeluarkan. Data yang didapat dari penelitian kemudian digunakan untuk menghitung total sampel yang dikumpulkan. Dibawah ini adalah rumus dari pengambilan sampel:

$$\text{Jumlah anggota} = \frac{3017}{1 + 3017 (0,1)^2} = 96,7$$

Menurut hasil perhitungan tersebut total sampel yang didapatkan adalah 97 orang dan teknik yang digunakan yakni teknik *Sampling Accidental*.<sup>61</sup> *Sampling Accidental* ialah teknik pengambilan sampel berlandaskan kebetulan, yaitu siapapun yang bertemu dengan peneliti secara kebetulan dan sesuai untuk dijadikan sumber data. Dalam teknik *Sampling Accidental*, pengambilan sampel tidak ditentukan sebelumnya. Peneliti segera mengumpulkan data dari unit sampling yang ditemui.

### 3.5. Sumber Data dan Jenis Data

Sumber data adalah sesuatu yang bisa memberikan informasi yang dapat dipakai sebagai data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan secara langsung dari sumber utama yang telah diteliti. Selain itu data primer merupakan sumber data yang diamati langsung oleh peneliti dari narasumber atau

---

<sup>61</sup> Putu Ade, Gusti Agung, *Panduan Penelitian Eksperimen Beserta Analisis Statistik dengan SPSS* (Yogyakarta, CV Budi Utama: 2018) hlm.25

responden seperti hasil pengisian kuesioner.<sup>62</sup> Data ini didapat dari kuesioner yang telah disebar kepada anggota BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jawa Timur.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapatkan bukan dari sumber utama.<sup>63</sup> Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yakni data yang diperoleh dari jurnal ilmiah akademik sebelumnya, buku, *website* dan rujukan lainnya mengenai fasilitas dan pelayanan. Data sekunder berfungsi untuk melengkapi data utama yang terkumpul dilapangan.

## 3.6. Teknik Pengumpulan Data

Hal yang penting dalam penelitian adalah memperoleh informasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan penelitian, sehingga pengumpulan data sangat penting dilakukan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, kuesioner yang disebar kepada responden dan dokumentasi.<sup>64</sup>

### 1. Observasi

Observasi adalah metode yang dilakukan dengan cara mencatat informasi sebagaimana yang telah disaksikan peneliti selama penelitian. Kejadian yang disaksikan oleh peneliti baik dengan cara melihat, mendengarkan, maupun merasakan itu yang kemudian akan dicatat.<sup>65</sup> Peneliti memakai jenis observasi *Participant Observation*,<sup>66</sup> yakni peneliti terlibat dalam aktivitas subjek yang sedang diteliti.

---

<sup>62</sup> Abdullah.

<sup>63</sup> Abdullah.

<sup>64</sup> W. Gulo, *Metodologi Penelitian, Gramedia Widiasarana Indonesia*, 2006, MCMXCIX.

<sup>65</sup> Gulo, MCMXCIX.

<sup>66</sup> Wandira.

## 2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner adalah metode pengumpulan data dengan cara membagikan daftar pertanyaan kepada responden dengan harapan mereka akan menjawab daftar pertanyaan tersebut. Katalog Pertanyaan dapat dibuka jika tidak ada pilihan jawaban yang diberikan, atau ditutup jika pilihan jawaban telah diberikan sebelumnya. Instrumen tersebut dapat berupa angket (kuesioner), checklist, atau skala. Kuesioner ini disampaikan kepada anggota BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syariah Jawa Timur. Skala Likert digunakan sebagai skala pengukuran. Skala ini diperlukan jika penelitian memakai kuisisioner dipakai untuk menilai orang yang diteliti pada 5 titik pada interval yang sama. Oleh karena itu, tipe data yang digunakan adalah tipe interval.<sup>67</sup>

1. Jawaban sangat setuju (SS) diberi skor 5
2. Jawaban setuju (S) diberi skor 4
3. Jawaban netral (N) diberi skor 3
4. Jawaban tidak setuju (TS) diberi skor 2
5. Jawaban sangat tidak setuju (STS) diberi skor 1

Instrumen penelitian yang menggunakan skala *Likert* dapat dibuat dalam bentuk *checklist* atau pilihan ganda. Kuesioner dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh pelayanan dan fasilitas terhadap minat anggota untuk menabung di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim.

---

<sup>67</sup> Wandira.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan strategi mengumpulkan informasi, dimana informasi di simpan dalam bentuk dokumen seperti surat, jurnal, file foto, hasil pertemuan, kenang-kenangan, buku harian dll. Bahan naratif diisolasi menjadi beberapa macam menjadi koleksi khusus memoar, surat individu, buku atau jurnal, peringatan, kliping, catatan pemerintah atau rahasia, informasi di server dan blaze drive, informasi yang disimpan di situs, dan lain-lain. Informasi semacam ini memiliki ciri khas yang sangat penting sehingga tidak terbatas pada kenyataan sehingga data penyelidikan yang terjadi di masa lalu dapat dimanfaatkan.<sup>68</sup>

#### 3.7. Instrumen Penelitian

Pengembangan alat merupakan tahap yang dibutuhkan dalam pola tata cara penelitian. Perangkat ini bertindak sebagai bantuan dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan.<sup>69</sup>

Skala *likert* digunakan untuk menilai pendapat seseorang tentang kejadian umum. Oleh karena itu, penulis menggunakan penskalaan *Likert* untuk menguji ukuran respon responden dalam penelitian ini dengan menggunakan alat survei ala kuesioner. Instrumen survei dibangun menggunakan skala Likert berupa checklist dalam mengukur dampak karakteristik fasilitas dan layanan terhadap minat nasabah menjadi anggota BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jawa Timur.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Wandira.

<sup>69</sup> Dr. SKM, Sandu Siyoto and Ali.

<sup>70</sup> Wandira.

### 3.8. Teknik Analisa Data

#### 1. Uji Instrumen

##### 1) Uji Validitas

Sebuah tes guna menentukan apa meteran itu valid (sahih). Alat ukur disini adalah pertanyaan-pertanyaan yang terdapat dalam survei. Suatu survei dinyatakan valid apabila soal di kuisioner tersebut dapat berkata sesuatu yang dinilai oleh kuisioner tersebut.<sup>71</sup> Kemudian penelitian menemukan validitas dengan rumus *korelasi product moment* yaitu<sup>72</sup>:

$$R = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{(N \sum X^2 - \sum X^2) (N \sum Y^2 - \sum Y^2)}}$$

Keterangan:

R = Koefisien Validitas Item Yang Dicari

X = Skor Responden Untuk Setiap Item

$\sum X$  = Jumlah Skor Dalam Distribusi X

$\sum Y$  = Jumlah Skor Dalam Distribusi Y

$\sum X^2$  = Jumlah Kuadrat Masing-Masing Skor X

$\sum Y^2$  = Jumlah Kuadrat Masing-Masing Skor

N = Jumlah Subjek/ Responden

Ketika menentukan apakah unit yang hendak dipakai layak, uji signifikansi koefisien biasanya dilakukan pada tingkat signifikansi 0,05. Ini berarti unit tersebut dianggap valid apabila ada kesesuaian yang substansi dengan *score* penuh atau jika berarti divalidasi  $r_{hitung} > r_{table}$

---

<sup>71</sup> Nilda Miftahul Janna and Herianto, 'Konsep Uji Validitas Dan Reliabilitas Menggunakan SPSS', 18210047, 2021.

<sup>72</sup> Wandira.

## 2) Uji Reliabilitas

Keandalan adalah tes yang menunjukkan seberapa andal meteran itu. Oleh karena itu pengujian reliabilitas memiliki kemampuan untuk menentukan kesesuaian alat ukur, apa tetap sesuai pada penilaian berulang. Suatu alat ukur dianggap andal jika memberikan kesamaan hasil setelah beberapa kali pengukuran. Uji validitas data sebelum uji reliabilitas data. Karena data yang Anda ukur harus valid. Bila data yang dinilai tidak valid, maka tidak usah melakukan uji reliabilitas data tersebut.<sup>73</sup>

Tes keyakinan dapat dijalankan secara bersamaan untuk semua pertanyaan. Alpha Cronbach adalah ukuran global umum untuk mengukur indeks kelompok dari dua atau lebih variabel. Nilai ini berkisar antara 0 hingga 1, dengan nilai alpha ( $\alpha$ ) yang tinggi menunjukkan kepercayaan yang tinggi untuk setiap variabel independen. Sebagai aturan praktis, nilai alfa Cronbach 0,7 atau lebih tinggi dianggap cukup.<sup>74</sup> Rumus reliable dapat diketahui sebagai berikut<sup>75</sup> :

$$r \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right]$$

R : koefisien *reliability instrument (cronbachalfa)*

K : banyaknya butir pertanyaan

$\sum \sigma_b^2$  : total varians butir

---

<sup>73</sup> Janna and Herianto.

<sup>74</sup> Fathur Rohman Kurniawan Didik, 'Pengukuran Kualitas Website Badan Nasional Penanggulangan Bencana Menggunakan Metode WebQual 4.0' (Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer, 2017).

<sup>75</sup> Wandira.

$\sigma_t^2$  : total varians

## 2. Uji Asumsi Klasik

### 1) Uji Normalitas data

Uji normalitas data adalah uji yang digunakan untuk mengetahui apa data kita menyebar secara normal atau tidak, hingga cenderung dipakai dalam pengukuran parameter menurut Sujianto dalam Ainina Berdasarkan arti diatas bahwa uji normalitas memiliki tujuan untuk tahu apa variabel kita normal atau tidak<sup>76</sup>.

Saat mengerjakan uji normalitas data, pendekatan Kolmogrov-Smirnov dapat digunakan dalam kombinasi dengan kurva P-plot. Menurut Sujianto dari Ainina, pengambilan keputusan dengan Kolmogrov-Smirnov berjalan seperti ini:

- 1) Nilai Sig. atau signifikasi atau probabilitas < 0,05 distribusi data adalah tidak normal.
- 2) Nilai Sig. atau signifikasi atau nilai probabilitas > 0,05 distribusi data adalah normal.

### 2) Uji multikolinearitas

Multikolinearitas adalah terdapat hubungan langsung yang ideal antara beberapa variabel bebas dalam model regresi.<sup>77</sup> Uji multikolinearitas dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas berhubungan. Dalam hal ini, cukup sulit dalam mengenalkan variabel bebas yang mempengaruhi variabel terikat. Ada kesesuaian yang mendekati +1 atau -1 antara variabel terikat. Artinya

---

<sup>76</sup> Wida Ainina, 'Minat Nasabah Menabung Di Bank Mandiri Yogyakarta', *Skripsi*, 2018.

<sup>77</sup> Dwi Prihastuti, 'Analisis Generalized Two Stages Ridge Regression (GTSSR) Untuk Mengatasi Multikolinearitas Dan Autokorelasi Beserta Aplikasinya', *Skripsi*, 39.1 (2014), 1-24.

persamaan regresi tidak digunakan dengan benar dalam perserupaan. Untuk menemukan multikolinearitas, Nugroho menjelaskan bahwa jika Variance Inflation Factor (VIF) adalah 10 atau kurang, maka model tersebut multikolinear.<sup>78</sup> Apabila hal ini terjadi maka sangat sulit untuk menentukan variabel bebas mana yang mempengaruhi variabel terikat. Di antara variabel independen terdapat kolerasi mendekati +1 atau -1 maka diartikan persamaan regresi tidak akurat digunakan dalam persamaan. Untuk mendeteksi adanya multikolinieritas, Nugroho menyatakan jika *variance inflation factor* (VIF) tidak lebih dari 10 maka model terbebas dari multikolinieritas.

### 3) Uji Heterokedastitas

Heteroskedastisitas adalah perubahan mood diferensial residual dalam model regresi.<sup>79</sup> Dalam regresi yang bagus tidak boleh terjadi heteroskedastisitas. Uji heterokedastisitas umumnya sering terjadi pada model yang menggunakan data *cross section* dari pada *time series*, bagaimana pun ini tidak berarti bahwa model yang menggunakan data *time series* dibebaskan dari heterokedastisitas. Sementara itu, untuk membedakan ada atau tidaknya heterokedastisitas, cenderung terlihat bahwa model regresi yang layak adalah model yang tidak terjadi heterokedastisitas menurut sujianto dalam ainina<sup>80</sup> adalah :

- 1) Penyebaran titik-titik data sebaiknya tidak berpola
- 2) Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0
- 3) Titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.

---

<sup>78</sup> Ainina.

<sup>79</sup> Rochmat Aldy Purnomo, *Analisis Statistik Ekonomi Dan Bisnis Dengan SPSS, Cv. Wade Group*, 2016 <CV. Wade Group>.

<sup>80</sup> Ainina.

#### 4) Uji Autokorelasi

Istilah autokorelasi adalah hubungan antara individu dari persepsi berdasarkan waktu. Dibandingkan dengan teknik asumsi metode kuadrat terkecil, autokorelasi merupakan hubungan diantara satu variabel yang mengganggu dengan variabel yang mengganggu lainnya.<sup>81</sup>

Tes Durbin-Waston (DW) merupakan tes yang paling umum digunakan dalam menentukan terjadi atau tidaknya autokorelasi. Hampir semua program statistik telah menyediakan cara menghitung nilai  $d$  (yang merupakan singkatan dari koefisien DW).

##### 1. Hipotesis

$H_0: \rho = 0$  (tidak ada autokorelasi)

$H_1: \rho \neq 0$  (ada autokorelasi)

##### 2. Taraf nyata $\alpha = 0.05$

##### 3. Statistik Uji

#### 3. Uji Hipotesis

##### 1. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda adalah analisis yang bertujuan untuk membangun model dan melihat apakah variabel bebas yang lebih dari satu (variabel bebas) mempengaruhi variabel terikat (variabel terikat).<sup>82</sup>

Persamaannya adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n + e$$

---

<sup>81</sup> Prihastuti.

<sup>82</sup> Agus Tri Basuki and Nano Prawoto, 'Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi Dan Bisnis', *PT Rajagrafindo Persada*, 2015, 1-239.

Keterangan:

Y = variabel terikat atau respon

X = variabel bebas atau prediktor

a = konstanta

b = koefisien predictor

e = residual/error

## 2. Uji t (Parsial)

Uji-t diperlukan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Uji t ini digunakan untuk menguji hipotesis penelitian. Langkah-langkah uji statistik adalah :<sup>83</sup>

1) Rumusan hipotesis mencakup Ho dan Ha, yaitu:

Ho:  $\beta_i = 0$ : Tidak ada pengaruh variabel  $X_1$  terhadap variabel Y

Ha:  $\beta_i > 0$ : Terdapat pengaruh variabel  $X_1$  terhadap variabel Y

2) Taraf signifikan ( $\alpha$ ), misalkan  $\alpha = 0,05$

3) Hitung *degree of freedom* (DF) atau Derajat Kebebasan (DK) dengan rumus  $DF = n - 2$

4) T hitung > T tabel maka Ho ditolak, berarti Ha diterima

5) T hitung < T tabel maka Ho diterima, berarti Ha ditolak

---

<sup>83</sup> Nugrahainy Siti Nur Afifah, 'Pengaruh Pendapatan Mahasiswa Dan Pengetahuan Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah', *Ekonomi Dan Bisnis*, 2020.

### 3. Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk menguji secara bersamaan signifikansi pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji F dapat diuji menggunakan program SPSS dengan kriteria sebagai berikut:<sup>84</sup>

- 1) Taraf signifikan ( $\alpha$ ), biasanya  $\alpha = 0,05$  <sup>85</sup>
- 2) Hitung *degree of freedom* (df) dengan rumus: df pembilang ( $v_1$ ) = k; dan df penyebut ( $v_2$ ) = n - k - 1
- 3) F hitung > F tabel maka  $H_0$  ditolak, berarti  $H_a$  diterima
- 4) F hitung < F tabel maka  $H_0$  diterima, berarti  $H_a$  ditolak

### 4. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Penentu (KP) atau koefisien determinasi (KD) adalah angka yang digunakan untuk memutuskan komitmen lebih variabel bebas lebih dari satu terhadap variabel terikat.  $R^2$  menggambarkan sejauh mana variasi dalam variabel dependen (Y) yang dijelaskan oleh variabel independen secara simultan.<sup>86</sup>

Nilai koefisien penentu berada antara 0 sampai 1 ( $0 \leq KP \leq 1$ )

- Jika nilai koefisien penentu (KP) = 0, berarti tidak pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).
- Jika nilai koefisien penentu (KP) = 1, berarti variasi (naik/turunnya) variabel dependen (Y) adalah 100% dipengaruhi oleh variabel independen (X).

---

<sup>84</sup> Jihan Suci Lestari, Umi Farida, and Siti Chamidah, 'Pengaruh Kepemimpinan, Kedisiplinan, Dan Lingkungan Kerjaterhadap Prestasi Kerja Guru', *ASSET: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2.2 (2020), 38-55 <<https://doi.org/10.24269/asset.v2i2.2388>>.

<sup>85</sup> Afifah.

<sup>86</sup> Afifah.

- Jika nilai koefisien penentu berada di antara 0 dan 1 ( $0 \leq KP \leq 1$ ) maka besarnya pengaruh variabel independen terhadap variasi (naik/turunnya) variabel dependen adalah sesuai dengan nilai KP itu sendiri, dan selebihnya berasal dari faktor lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Prof. Ma'ruf, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Aswaja Pressindo, 2015
- Afifah, Nugrahainy Siti Nur, 'Pengaruh Pendapatan Mahasiswa Dan Pengetahuan Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah', *Ekonomi Dan Bisnis*, 2020
- Afrianty, Nonie, Desi Isnaini, and Amimah Oktarina, *Lembaga Keuangan Syariah, Penerbit CV Zigie Utama*, 2020
- Ainina, Wida, 'Minat Nasabah Menabung Di Bank Mandiri Yogyakarta', *Skripsi*, 2018
- Antonio, Syafi'i, *Bank Syariah Dan Teori Ke Praktik* (Gema Insani Press, 2001)
- Asqory, Dimas Fattih, 'Tinjauan Yuridis Tanggung Jawab Baitul Maal Wat Tamwil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Terkait Peran Pengumpul Ziswaf Dan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkkm)', *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota*, 1.3 (2018), 82-91
- Basuki, Agus Tri, and Nano Prawoto, 'Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi Dan Bisnis', *PT Rajagrafindo Persada*, 2015, 1-239
- Dewi, Nourma, 'Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia', *Serambi Hukum*, 11.01 (2017), 96-110
- Dr. SKM, Sandu Siyoto, M.Kes, and M.A. Sodik M. Ali, 'Dasar Metodologi Penelitian Dr. Sandu Siyoto, SKM, M.Kes M. Ali Sodik, M.A. 1', *Dasar Metodologi Penelitian*, 2015, 1-109
- Gulo, W., *Metodologi Penelitian, Gramedia Widiasarana Indonesia*, 2006, MCMXCIX
- Gurudin, Siti Rahma, 'Peran BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus Pada BMT Al-Amin Kota Makasar)', *Skripsi*, 12.2007 (2014), 703-12
- Guspul, Ahmad, 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Pada Nasabah Kospin Jasa Cabang Wonosobo)', *Jurnal PPKM UNSIQ I*, Vol.1.No.1 (2014), PP.40-54
- Hilman, hakim muhammad, 'Pengaruh Kultural Sekolah Terhadap Pengembangan Mutu Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan', *Universitas Pendidikan Indonesia*, 2014, 36-54
- Istiqomah, Rahayu, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah STAIN Salatiga Untuk Menjadi Nasabah Di Perbankan Syariah', *Skripsi*, 2015 <<http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/483/>>
- Janna, Nilda Miftahul, and Herianto, 'Konsep Uji Validitas Dan Reliabilitas Menggunakan SPSS', 18210047, 2021
- 'Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online'
- Kurniawan Didik, Fathur Rohman, 'Pengukuran Kualitas Website Badan Nasional Penanggulangan Bencana Menggunakan Metode WebQual 4.0' (Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer, 2017)
- Kusnadi, Yahdi dan Mutoharoh, 'Pengaruh Keterimaan Aplikasi Pendaftaran Online Terhadap Jumlah Pendaftar Di Sekolah Dasar Negeri Jakarta', *Jurnal Paradigma*, XVIII.2 (2016), 89-101 <<https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/paradigma/article/download/183/986>>
- Lestari, Jihan Suci, Umi Farida, and Siti Chamidah, 'Pengaruh Kepemimpinan, Kedisiplinan, Dan Lingkungan Kerjaterhadap Prestasi Kerja Guru', *ASSET: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2.2 (2020), 38-55 <<https://doi.org/10.24269/asset.v2i2.2388>>
- Mahmudi, Ali, 'Pengaruh Kualitas Produk Tabungan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Di BMT Tumang Cabang Salatiga', *Skripsi*, 2015
- Mualifa, Siti, 'Pengaruh Pengetahuan, Fasilitas Dan Lokasi Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Salatiga Dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Dengan

- Kepercayaan Sebagai Variabel Intervening', *Skripsi*, 2017, 7
- Mufidah, Istna, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Bank Terhadap Minat Transaksi Di Bri Syariah Kc Purwokerto Pada Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (Iain) Purwokerto', *Skripsi*, 1996, 2021, 6
- Nengsih, Ifelda, and Syukri Iska, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank: Teori, Praktek, Dan Regulasi*, 2016
- Ogara, Emira Salim, 'Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Belanja Di Swalayan Koperasi Agro Niaga (KAN) Jabung Malang', 2012, 28-59
- Palenewen, Pieter, Lotje Kawet, and Maria Tielung, 'Kualitas Layanan Dan Fasilitas Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Bri Cabang Pembantu Palu', *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2.3 (2014), 185-97
- Prihastuti, Dwi, 'Analisis Generalized Two Stages Ridge Regression (GTSSR) Untuk Mengatasi Multikolinearitas Dan Autokorelasi Beserta Aplikasinya', *Skripsi*, 39.1 (2014), 1-24
- Purnomo, Rochmat Aldy, *Analisis Statistik Ekonomi Dan Bisnis Dengan SPSS, Cv. Wade Group*, 2016 <CV. Wade Group>
- Putra, Rizky Pratama, and Sri Herianingrum, 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Nasabah Bank BRI Syariah Surabaya', *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 1.9 (2015), 622 <<https://doi.org/10.20473/vol1iss20149pp622-635>>
- Reza, Abdilla, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Bank Terhadap Minat Transaksi Di Bank Syariah Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam', *Skripsi*, 6 (2017)
- Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori Dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Raja Wali Pers, 2017)
- Sagita, Rian, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Syariah Mandiri Kc Batusangkar (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Kc Batusangkar)', *Skripsi*, 2018
- Sahriani, 'Peran Baitul Maal Wattamwil Al-Birry Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Menengah Di Kabupaten Pinrang', 2020
- Saputri, Meli, 'Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi Pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal)', *Skripsi*, 2017, 1-153
- Sari, Ayu Retno, 'Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Menabung Di Bank Syariah', *UMY, Fakultas Ekonomi*, 2017, 1-21
- Subhan, Muhammad, *Strategi Pemasaran Baitul Maal Wat Tamwil*, 2021
- Taslim, 'Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank BNI Syariah KCP Wonomulyo', *Skripsi*, 7.5 (2018), 1-2
- Wandira, Ayu, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syari'ah (Studi Pada Bank Syari'ah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung)', *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*, 2018
- Widiyah, Wiwi, 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kelengkapan Fasilitas Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon', *Skripsi*, 33.10 (2012), 348-52
- Wijayaningratri, Chatrin Surya, and Budiyanto, 'Pengaruh Fasilitas, Lokasi, Dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Mega Syariah Walikukun', *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 4.4 (2015), 1-17
- Zahro, Aminatuz, *Pengaruh Bagi Hasil Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah Di Jepara*, *Skripsi*, 2019

Lampiran 1 : Lembar Kuisisioner

## LEMBAR KUESIONER

Kepada Yth :

Bapak/ibu Sdr/i Responden

Anggota BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim

Bersama ini saya,

Nama : Zahrotul Mauludia

NIM : 20181930731015

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

INSTITUT AGAMA ISLAM SUNAN KALIJOGO MALANG

Sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi “Pengaruh Pelayanan dan Fasilitas terhadap Minat Anggota untuk Menabung (Studi Kasus BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim”. Untuk Keperluan tersebut, saya mohon bantuan bapak/ibu atau saudara/i dengan hormat untyuk memberikan penilaian melalui kuisisioner ini dengan sebenar-benarnya berdasarkan atas apa yang bapak/ibu/sdr/i rasakan jawaban yang bapak/ibu/sdr/i berikan merupakan bantuan yang sangat berharga bagi penelitian saya dan akan memberikan banyak manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan. oleh karena itu atas ketersediaan dan bantuannya saya ucapkan terimakasih.

Skor masing – masing item pernyataan :

- Jawaban Sangat Setuju (SS) = diberi skor 5
- Jawaban Setuju (S) = diberi skor 4
- Jawaban Ragu - ragu (RR) = diberi skor 3
- Jawaban Tidak Setuju (TS) = diberi skor 2
- Jawaban Sangat Tidak Setuju (STS) = diberi skor 1

### I. IDENTITAS RESPONDEN

Nama : .....

Alamat : .....

Umur :  < 20 tahun       20 – 29 tahun  
 30 – 39 tahun       > 40 tahun

Jenis Kelamin :  laki-laki  Perempuan

Pekerjaan :  Pelajar/Mahasiswa

Wiraswasta

PNS

Ibu Rumah Tangga

TNI/POLRI

Lainnya .....

## II. TANGGAPAN RESPONDEN

Kepada Responden yang saya hormati, mohon memberi jawaban dengan memberi tanda (☑) pada jawaban yang menurut anda paling sesuai.

### Pertanyaan untuk Variabel Pelayanan (X1)

NO.	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
Bukti langsung (Tangible)						
1.	Karyawan selalu melayani anggota dengan sopan dan ramah					
2.	Karyawan selalu berkomunikasi dengan baik ketika anggota melakukan transaksi					
3.	Karyawan selalu berpenampilan rapi dan bersih serta ramah dalam melayani nasabah					
Keandalan (Realitability)						
4.	Karyawan melayani anggota dengan baik dan menyelesaikan masalah dengan cepat dan tepat					
5.	Karyawan BMT <i>Al-Hijrah</i> KAN Jabung Syariah Jatim memiliki sifat jujur dan amanah					
6.	Karyawan BMT <i>Al-Hijrah</i> melayani transaksi anggota dengan cermat					
Daya tanggap (Responsiveness)						
7.	Dalam memberikan pelayanan kepada anggota para karyawan BMT <i>Al-Hijrah</i> tanggap dalam merespon keluhan anggota.					
8.	Dalam memberikan pelayanan kepada anggota para karyawan BMT <i>Al-Hijrah</i> luwes dan cekatan dalam melayani anggota.					
9.	Dalam memberikan pelayanan kepada anggota karyawan BMT <i>Al-Hijrah</i> bersikap sopan					

Pertanyaan untuk Variabel Fasilitas (X2)

NO.	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
	Penampilan dan keadaan lingkungan					
10.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki gedung yang bagus dan bersih					
11.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki desain gedung yang cocok digunakan untuk transaksi keuangan					
12.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki ruangan yang disertai AC untuk memberikan kenyamanan kepada anggota					
	Perlengkapan dan peralatan					
13.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki peralatan yang cukup dan baik (seperti slip formulir yang lengkap, pena dan brosur)					
14.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki fasilitas alat pembayaran yaitu <i>Al-Hijrah</i> Mobile yang memudahkan anggota untuk bertransaksi secara online					
15.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki perlengkapan yang cukup untuk melayani anggota (seperti kursi tunggu, meja formulir dan computer)					
	Kemampuan sarana dan prasarana					
16.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki ruang tunggu yang nyaman dan bersih					
17.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki area parkir yang cukup dengan kapasitas jumlah anggota yang memadai					
18.	BMT <i>Al-Hijrah</i> memiliki mesin antrean transaksi untuk mempermudah anggota untuk bertransaksi					

Pertanyaan untuk Variabel Minat Menabung (Y)

NO.	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
	Pengenalan produk					
19.	Saya tertarik menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena menggunakan produk-produk halal yang terhindar dari riba, gharar, dan maisyir					
20.	Saya tertarik untuk menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena kemudahan akses informasinya					
21.	Saya tertarik menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena karyawan selalu memberikan informasi terbaru tentang produk dan					

	pelayanan kepada anggota					
	Kebutuhan					
22.	Saya tertarik untuk menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena BMT <i>Al-Hijrah</i> merupakan koperasi yang menerapkan sistem syariah					
23.	Saya tertarik untuk menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena kepuasan pelayanan yang saya dapatkan					
24.	Saya tertarik untuk menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena mampu memenuhi kebutuhan anggota					
	Kesadaran					
25.	Saya tertarik untuk menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena saya percaya pada kinerja koperasi syariah					
26.	Saya tidak akan berpindah ke koperasi lain dengan berbagai kelebihan dan kemudahan yang diberikan kepada saya					
27.	Saya tertarik menabung di BMT <i>Al-Hijrah</i> karena informasi yang saya dapatkan mudah dipahami					

Lampiran 2 : Tabulasi Data Responden

RESPONDEN	NOMOR ITEM / PERTANYAAN																												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	TOTAL	
1	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	3	5	5	3	5	5	4	4	2	4	4	3	5	3	4	1	3	109	
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	123
3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	5	2	2	3	4	3	5	4	4	4	4	4	4	3	1	4	97
4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	115
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	106
6	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	117
7	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	3	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	112
8	4	4	4	3	3	5	3	5	4	5	3	5	4	2	5	4	4	5	3	4	3	5	5	4	4	4	4	3	107
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	108
10	4	4	4	2	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	106
11	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	115
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	105
13	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	109
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	134
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	135
16	4	4	4	3	4	3	4	5	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	109	
17	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	104
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	106
19	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	115
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	109
21	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	101
22	5	5	3	3	1	3	4	5	5	5	5	4	3	2	4	4	4	3	4	3	3	4	3	1	4	3	4	97	

23	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	104			
24	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	119		
25	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	108		
26	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	106		
27	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	106		
28	4	5	4	3	3	4	2	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	3	100	
29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	129	
30	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	3	4	3	3	3	4	3	100	
31	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	3	4	3	3	3	4	3	100	
32	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	130	
33	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	130	
34	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	130	
35	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	129	
36	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	129	
37	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	132	
38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	133
39	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	121
40	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	106	
41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	3	5	110	
42	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	121	
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	107	
44	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	100	
45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	114	
46	5	4	5	3	5	4	4	2	4	3	4	2	5	4	5	4	3	3	2	5	5	5	4	4	3	4	4	105	
47	4	4	4	5	4	4	3	3	4	3	3	4	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	5	5	4	5	107

48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	103	
49	4	4	5	4	4	4	4	5	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	104	
50	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	114	
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	5	4	2	5	5	5	2	5	4	4	5	4	4	110	
52	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	123	
53	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	117	
54	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	4	114	
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	105	
56	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	105
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	109	
58	4	5	5	5	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	114	
59	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	4	5	5	4	5	4	125	
60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	107	
61	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	135	
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	133
63	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	108	
64	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	132
65	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	119	
66	4	4	4	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	89	
67	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	107
68	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	107	
69	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	3	117	
70	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	111
71	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	109
72	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	121

73	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	113	
74	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	118	
75	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	116	
76	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	115	
77	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	102	
78	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	111
79	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	121
80	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	108	
81	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	2	111	
82	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	3	111	
83	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	121	
84	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	133
85	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	110	
86	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	134
87	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	115
88	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	2	110	
89	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	108
90	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	116	
91	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	111	
92	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	108
93	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	126
94	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	117	
95	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	122
96	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	117
97	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	115

# Lampiran 3 : Hasil Uji Instrumen

## 1. Hasil Uji Validitas

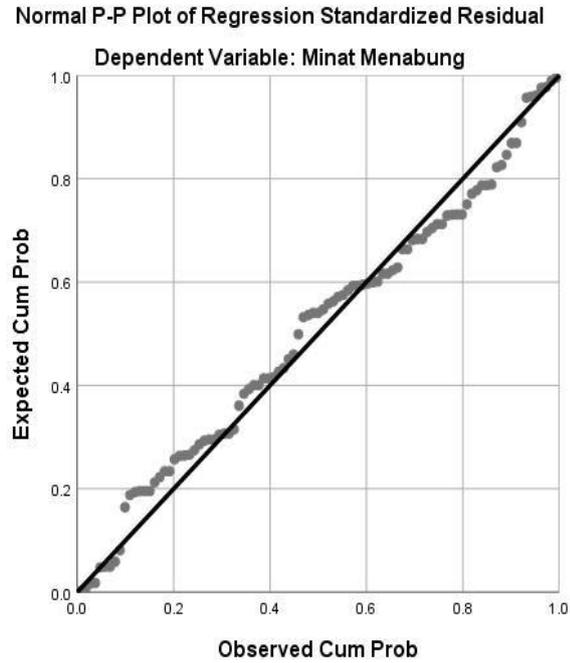
		Correlations																													TOTAL
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	Y1.8	Y1.9			
X1.1	Pearson Correlation	1	.677**	.560**	.409**	.368**	.634**	.468**	.337**	.264**	.340**	.193	.305**	.076	.365**	.496**	.331**	.340**	.119	.360**	.422**	.305**	.311**	.185	.206**	.305**	.311**	.181	.583**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.008	.001	.056	.003	.447	.000	.000	.001	.000	.245	.000	.000	.002	.002	.069	.003	.003	.202	.000		
X1.2	Pearson Correlation	.677**	1	.590**	.458**	.304**	.489**	.392**	.392**	.413**	.314**	.372**	.361**	.317**	.089	.370**	.521**	.240**	.286**	.262**	.449**	.354**	.251**	.285**	.200	.374**	.289**	.043	.587**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.002	.000	.007	.394	.000	.000	.018	.004	.010	.000	.000	.013	.005	.000	.004	.075	.000	
X1.3	Pearson Correlation	.560**	.590**	1	.635**	.638**	.707**	.459**	.340**	.433**	.206**	.348**	.375**	.444**	.185	.422**	.587**	.273**	.396**	.145	.442**	.524**	.329**	.463**	.417**	.390**	.334**	.214**	.703**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.043	.000	.000	.000	.009	.000	.007	.000	.007	.000	.157	.000	.000	.001	.000	.000	.001	.035	.000		
X1.4	Pearson Correlation	.409**	.458**	.635**	1	.636**	.684**	.647**	.456**	.403**	.256**	.311**	.403**	.383**	.245**	.354**	.473**	.276**	.344**	.318**	.263**	.421**	.194	.388**	.382**	.400**	.243**	.175	.856**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.011	.002	.000	.000	.016	.000	.000	.008	.001	.032	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.016	.087	.000	
X1.5	Pearson Correlation	.368**	.304**	.638**	.636**	1	.647**	.512**	.212**	.309**	.087	.330**	.269**	.500**	.244**	.321**	.396**	.243**	.434**	.140	.463**	.442**	.365**	.538**	.502**	.337**	.205**	.142	.630**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.037	.002	.396	.001	.004	.000	.016	.001	.000	.017	.000	.171	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.044	.166	.000		
X1.6	Pearson Correlation	.534**	.489**	.707**	.664**	.647**	1	.530**	.413**	.479**	.323**	.371**	.488**	.450**	.227**	.563**	.574**	.330**	.549**	.197	.496**	.472**	.503**	.609**	.400**	.526**	.413**	.156	.777**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.025	.000	.000	.001	.054	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.126	.000	
X1.7	Pearson Correlation	.456**	.392**	.638**	.647**	.512**	.530**	1	.632**	.526**	.375**	.563**	.393**	.444**	.274**	.394**	.523**	.295**	.406**	.287**	.352**	.421**	.234**	.394**	.209**	.227**	.267**	.185	.886**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.007	.000	.000	.003	.000	.003	.000	.004	.000	.000	.021	.000	.040	.025	.008	.106	.000	
X1.8	Pearson Correlation	.337**	.392**	.340**	.456**	.212**	.413**	.637**	1	.491**	.454**	.318**	.507**	.209**	.136	.286**	.460**	.180	.426**	.307**	.296**	.265**	.196	.332**	.172	.300**	.287**	-.035	.955**		
	Sig. (2-tailed)		.001	.000	.001	.000	.037	.000	.000	.000	.000	.002	.000	.040	.183	.005	.000	.077	.000	.002	.003	.009	.004	.001	.093	.003	.004	.736	.000		
X1.9	Pearson Correlation	.491**	.413**	.433**	.482**	.308**	.479**	.526**	.491**	1	.494**	.519**	.472**	.441**	.154	.399**	.460**	.238**	.378**	.170	.202**	.242**	.239**	.391**	.101	.267**	.188	.211	.584**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.131	.000	.000	.018	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.019	.000	.000	.000	.038	.000	
X2.1	Pearson Correlation	.264**	.314**	.206**	.256**	.087	.323**	.375**	.464**	.553**	1	.553**	.518**	.323**	.132	.301**	.361**	.139	.441**	.346**	.221**	.121	.355**	.149	.282**	.248**	.091	.503**			
	Sig. (2-tailed)		.009	.002	.043	.011	.396	.001	.000	.000	.000	.000	.001	.196	.003	.000	.174	.000	.001	.029	.239	.000	.019	.114	.005	.014	.376	.000			
X2.2	Pearson Correlation	.340**	.372**	.348**	.311**	.330**	.371**	.563**	.318**	.519**	.593**	1	.541**	.433**	.358**	.437**	.553**	.368**	.401**	.271**	.261**	.396**	.392**	.331**	.166	.291**	.338**	.140	.639**		
	Sig. (2-tailed)		.001	.000	.002	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.154	.000	
X2.3	Pearson Correlation	.193	.361**	.375**	.403**	.289**	.488**	.393**	.507**	.477**	.518**	.641**	1	.488**	.229	.447**	.572**	.306**	.511**	.310**	.278**	.216**	.261**	.448**	.243**	.115	.634**				
	Sig. (2-tailed)		.059	.000	.000	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.224	.000	.000	.002	.000	.002	.006	.033	.001	.000	.010	.000	.016	.260	.000		
X2.4	Pearson Correlation	.303**	.317**	.444**	.383**	.500**	.450**	.444**	.209**	.441**	.323**	.433**	.468**	1	.393**	.627**	.505**	.300**	.393**	.167	.347**	.327**	.268**	.420**	.425**	.293**	.224**	.087	.826**		
	Sig. (2-tailed)		.003	.002	.000	.000	.000	.000	.040	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.003	.000	.101	.000	.001	.000	.000	.004	.027	.399	.000			
X2.5	Pearson Correlation	.076	.089	.186	.245**	.248**	.227**	.274**	.136	.194	.132	.368**	.333**	1	.481**	.326**	.315**	.159	.298**	.316**	.298**	.316**	.310**	.401**	.325**	.141	.476**				
	Sig. (2-tailed)		.447	.384	.069	.016	.016	.025	.007	.183	.131	.196	.000	.024	.000	.001	.002	.001	.129	.003	.001	.006	.001	.000	.001	.001	.001	.169	.000		
X2.6	Pearson Correlation	.365**	.370**	.427**	.354**	.321**	.563**	.394**	.286**	.399**	.301**	.437**	.447**	.481**	1	.653**	.369**	.564**	.176	.454**	.335**	.431**	.506**	.377**	.448**	.477**	.074	.698**			
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.001	.000	.000	.005	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.085	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.471	.000		
X2.7	Pearson Correlation	.495**	.521**	.587**	.473**	.396**	.574**	.523**	.460**	.460**	.361**	.553**	.572**	.505**	.325**	.653**	1	.477**	.586**	.299**	.476**	.529**	.379**	.518**	.338**	.433**	.424**	.134	.776**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.003	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.189	.000	
X2.8	Pearson Correlation	.331**	.240**	.273**	.278**	.243**	.330**	.295**	.180	.239**	.139	.368**	.306**	.300**	.311**	.369**	.477**	1	.390**	.337**	.280**	.488**	.204**	.349**	.264**	.255**	.246**	.162	.919**		
	Sig. (2-tailed)		.001	.018	.007	.006	.017	.001	.003	.077	.018	.174	.000	.002	.003	.002	.000	.000	.000	.000	.019	.005	.000	.046	.000	.009	.012	.015	.113	.000	
X2.9	Pearson Correlation	.345**	.298**	.396**	.344**	.434**	.549**	.406**	.426**	.376**	.441**	.401**	.511**	.393**	.327**	.564**	.586**	.390**	1	.320**	.282**	.366**	.401**	.370**	.414**	.269**	-.015	.951**			
	Sig. (2-tailed)		.000	.004	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.892	.000	
Y1.1	Pearson Correlation	.119	.262**	.148	.218**	.140	.197**	.287**	.307**	.170	.348**	.271**	.310**	.167	.156	.178	.289**	.237**	.320**	1	.434**	.287**	.385**	.288**	.373**	.318**	.447**	.007	.468**		
	Sig. (2-tailed)		.246	.010	.157	.032	.171	.054	.004	.002	.006	.001	.007	.002	.101	.129	.085	.003	.019	.001	.000	.004	.000	.004	.000	.004	.000	.000	.942	.000	
Y1.2	Pearson Correlation	.360**	.449**	.442**	.263**	.469**	.495**	.352**	.296**	.202**	.221**	.261**	.278**	.347**	.298**	.484**	.476**	.280**	.371**	.434**	1	.582**	.675**	.692**	.565**	.541**	.569**	.016	.688**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.003	.047	.028	.010	.006	.000	.003	.000	.000	.005	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.873	.000	
Y1.3	Pearson Correlation	.422**	.354**	.624**	.421**	.442**	.472**	.421**	.265**	.242**	.121	.396**	.216**	.327**	.336**	.335**	.529**	.488**	.282**	.287**	.582**	1	.493**	.644**	.686**	.477**	.640**	.065	.885**		
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.009	.017	.239	.000	.033	.001	.001	.001	.001	.000	.000	.005	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.526	.000	
Y1.4	Pearson Correlation	.309**	.251**	.329**	.194	.366**	.503**	.234**	.188	.239**	.359**	.392**	.324**	.369**	.275**	.431**	.379**	.204**	.396**	.385**	.675**	.493**	1	.727**	.555**	.557**	.649**	.082	.841**		
	Sig. (2-tailed)		.002	.013	.001	.057	.000	.000	.021	.054	.018	.000	.000	.001	.008	.006	.000	.046	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.425	.000		
Y1.5	Pearson Correlation	.311**	.295**	.463**	.398**	.538**	.619**	.399**	.332**	.301**	.219**	.311**	.475**	.420**	.330**	.505**	.518**	.342**	.401**	.288**	.692**	.644**	.723**	1	.650**	.674**	.464**	.083	.747**		
	Sig. (2-tailed)		.002	.005	.000	.000	.000	.000	.001	.003	.019	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.421	.000		
Y1.6	Pearson Correlation	.186	.200	.41																											

## 2. Hasil Uji Reliabilitas

<b>Item-Total Statistics</b>					
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	223.28	401.828	.567	.	.745
X1.2	223.29	400.437	.569	.	.744
X1.3	223.31	399.070	.690	.	.743
X1.4	223.43	395.727	.636	.	.741
X1.5	223.38	397.113	.611	.	.742
X1.6	223.35	396.147	.765	.	.741
X1.7	223.53	395.231	.668	.	.740
X1.8	223.55	398.980	.533	.	.743
X1.9	223.37	401.527	.567	.	.745
X2.1	223.45	402.375	.483	.	.745
X2.2	223.51	397.815	.621	.	.742
X2.3	223.40	399.826	.618	.	.743
X2.4	223.35	399.522	.609	.	.743
X2.5	223.73	396.427	.440	.	.742
X2.6	223.31	396.591	.683	.	.741
X2.7	223.40	396.180	.765	.	.741
X2.8	223.51	400.461	.496	.	.744
X2.9	223.43	397.477	.634	.	.742
Y1.1	223.37	401.319	.442	.	.745
Y1.2	223.40	395.785	.671	.	.741
Y1.3	223.48	395.523	.667	.	.741
Y1.4	223.41	398.828	.625	.	.743
Y1.5	223.45	395.396	.733	.	.740
Y1.6	223.51	396.753	.613	.	.741
Y1.7	223.41	397.641	.656	.	.742
Y1.8	223.78	393.567	.597	.	.740
Y1.9	223.86	406.854	.172	.	.749
TOTAL	113.84	103.306	1.000	.	.932

Lampiran 4 : Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas



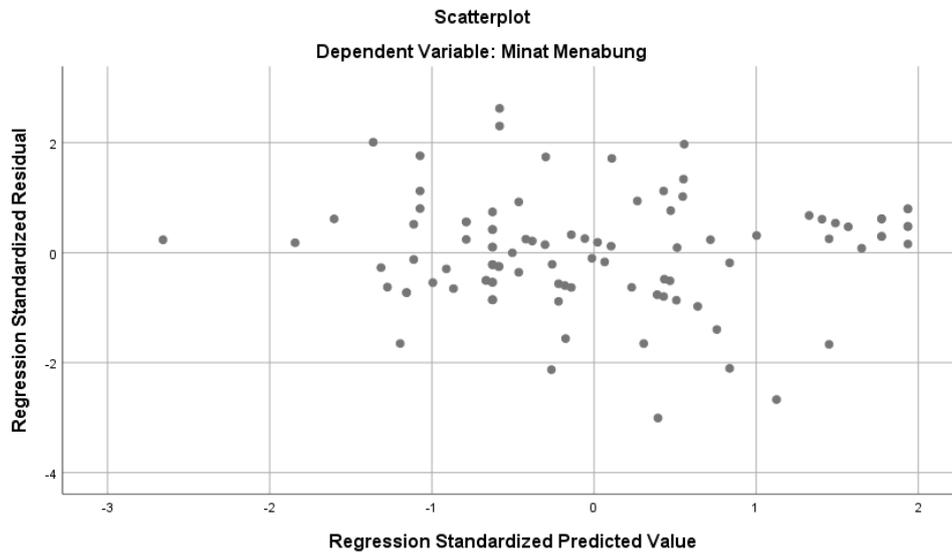
2. Uji Multikolinieritas

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8.378	3.490		2.401	.018		
	Pelayanan	.327	.112	.309	2.919	.004	.545	1.836
	Fasilitas	.432	.113	.403	3.805	.000	.545	1.836

a. Dependent Variable: Minat Menabung

### 3. Uji Heterokedastisitas



### 4. Uji Autokorelasi

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

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.653 <sup>a</sup>	.426	.414	3.126	1.701

a. Predictors: (Constant), Fasilitas, Pelayanan

b. Dependent Variable: Minat Menabung

1. Uji t (Parsial)

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

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.378	3.490		2.401	.018
	Pelayanan	.327	.112	.309	2.919	.004
	Fasilitas	.432	.113	.403	3.805	.000

a. Dependent Variable: Minat Menabung

2. Uji F (Simultan)

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	681.525	2	340.762	34.872	.000 <sup>b</sup>
	Residual	918.558	94	9.772		
	Total	1600.082	96			

a. Dependent Variable: Minat Menabung

b. Predictors: (Constant), Fasilitas, Pelayanan

3. Koefisien Determinasi

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.675 <sup>a</sup>	0,455	0,450	2,827

a. Predictors: (Constant), Pelayanan

Lampiran 6 : Dokumentasi

SLIP PENYETORAN TABUNGAN di BMT Al-Hijrah

 <b>KAN JABUNG</b> <small>KOPERASI PRODUKSI AGRO MUDA JABUNG STRABAN JAWA TIMUR</small> <b>BMT Al-Hijrah</b>	<b>FORMULIR MUTU</b>	No. Dokumen : KAN/FM-KU-AC.01
	<b>Slip Setoran</b>	No. Revisi : 00
		Tanggal : 21 November 2014
		Halaman : 1/1

No : **522628** Tanggal :

Bismillahirrohmanirrohim

No. Rek :

Nama : \_\_\_\_\_

Berita /Ket : \_\_\_\_\_

Terbilang

Jumlah Setoran Rp.

Teller \_\_\_\_\_ Penyeter \_\_\_\_\_

SLIP PENARIKAN TABUNGAN di BMT Al-Hijrah

 <b>KAN JABUNG</b> <small>KOPERASI PRODUKSI AGRO MUDA JABUNG STRABAN JAWA TIMUR</small> <b>BMT Al-Hijrah</b>	<b>FORMULIR MUTU</b>	No. Dokumen : KAN/FM-KU-AC.02
	<b>Slip Penarikan</b>	No. Revisi : 00
		Tanggal : 21 November 2014
		Halaman : 1/1

No : **212112** Tanggal :

Bismillahirrohmanirrohim

No. Rek :

Nama : \_\_\_\_\_

Jumlah :

Terbilang : \_\_\_\_\_

Jenis transaksi :  
 Lokal  
 Antar Cabang

Teller \_\_\_\_\_ Penerima \_\_\_\_\_

## FORMULIR PEMBUKAAN REKENING TABUNGAN *As-Sakinah* DI BMT *Al-Hijrah*

KAN JABUNG	FORMULIR MUTU	No Dokumen: KAN/038 BMT-C-130
		Revisi: 01
		Tanggal: 11 Agustus 2017
JUDUL: PEMBUKAAN REKENING		Halaman: 1 / 1
REKENING YANG AKAN DIBUKA		
<input type="checkbox"/> Asakinah <input type="checkbox"/> Amanah <input type="checkbox"/> Amanah <input type="checkbox"/> At-Taqwa <input type="checkbox"/> Simpanan Hari tua <input type="checkbox"/>		
Nomor CIB		
Nomor Rekening (dimulai dengan)		
Nama		
Alamat Sesuai Identitas		
Nomor Telepon		
Tanda Pengenal		
<input type="checkbox"/> KTP <input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> Kartu Pelajar		
Nama Ahli Waris		
<input type="checkbox"/> Tabungan Asakinah <input type="checkbox"/> Setoran Awal <input type="checkbox"/> Tabungan Amanah <input type="checkbox"/> Setoran Perbulan <input type="checkbox"/> Jangka Waktu <input type="checkbox"/> Jatuh Tempo		
Nasabah Bagi Hasil		
AKAD DAN PERNYATAAN		
<p>Produk ini berdasarkan pada akad musabahah dengan sistem bagi hasil yang di pastikan oleh kedua belah pihak terdapat di atas dan akan ketentuan lain yang di tetapkan oleh BMT Al-Hijrah. Dalam hal ini akan di lakukan perubahan Nasabah awal bagi hasil maka BMT Al-Hijrah bertanggung jawab terhadap risiko dan biaya. BMT (Pihak) ini tidak menanggung risiko dan biaya. Jika dalam 30 (tiga) hari kerja, anggota tidak mempunyai keberatan, maka Anggota dianggap menyetujui pembukaan Bagi Hasil rekening ini. Kewajiban untuk menggunakan hal tersebut menjadi tidak berlaku apabila perubahan yang dilakukan adalah untuk menaikkan bag. his Anggota.</p> <p>BMT Al-Hijrah selaku Muallimiyah adalah perusahaan yang akan mengelola secara profesional dan profesional sesuai prinsip Syariah. Hal Anggota selaku nasabah akan bersedia menyetujui dan akan setuju sebagai saksi di atas, serta dengan menyetujui dan bersedia di lakukan dan prosedur yang berlaku.</p>		
M A L A N G . . . . .		
PETUGAS BMT		ANGGOTA

## PELAYANAN TELLER di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim



Kursi Tunggu di BMT *Al-Hijrah* KAN Jabung Syariah Jatim



Pembagian Kuisiner



## Lampiran 7 : Surat Pernyataan Penelitian