

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah IAIN Tulungagung**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) adalah perguruan tinggi Islam Negeri di Indonesia yang berada di Tulungagung IAIN Tulungagung merupakan bentuk pengembangan dan peningkatan serta pemantapan status kelembagaan dari sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN). STAIN sendiri merupakan pengembangan peningkatan status dari Fakultas cabang IAIN Sunan Ampel yang berada di luar induknya, yang tersebar di berbagai daerah untuk menjadi perguruan tinggi yang mandiri.

Dengan status kemandiriannya itu IAIN Tulungagung diharapkan akan mempunyai peran yang semakin penting dan mantap dalam meningkatkan kecerdasan, harkat dan martabat bangsa, dengan menghasilkan tenaga ahlu/sarjana Islam yang memiliki wawasan yang luas dan terbuka, kemampuan berfikir integratif dan perspektif yang memiliki kemampuan manajerial dan profesionalisme sesuai dengan tuntutan kebutuhan masyarakat dala era globalisasi saat ini.

Sebagai upaya pemerintah untuk mengembangkan lembaga pendidikan tinggi Islam, khususnya yang berstatus Fakultas daerah (cabang), maka diterbitkan Surat Keputusan Presiden (Kepres) Noor 11 Tahun 1997 tentang Pendidikan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri

dan Keputusan Menteri Agama RI No.315 Tahun 1997 tentang Organisasi dan Tata Kerja STAIN Tulungagung, Keputusan Menteri Agama RI. No. 348 Tahun 1997 tentang Status STAIN Tulungagung, Keputusan Dirjen Binbaga Islam Nomor: E/136/1997 tentang alih status dari Fakultas cabang IAIN Sunan Ampel.<sup>109</sup>

Seiring dengan berkembangnya dan ketersediaan sarana, prasarana, sumber daya dan perkembangan jumlah mahasiswa yang sangat signifikan, maka STAIN Tulungagung berusaha untuk meningkatkan status kelembagaannya menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) dan akhirnya pengajuan peningkatan status kelembagaan tersebut disetujui secara resmi oleh Presiden RI yang ditetapkan dalam Peraturan Presiden RI Nomor 50 TAHUN 2013 dan dikuatkan dengan peraturan menteri agama RI Nomor:90 Tahun 2013. IAIN Tulungagung dipimpin oleh bapak. Dr. Maftukhin, M.Ag., selaku rektor (Institut Agama Islam Negeri Tulungagung) IAIN Tulungagung.

### **Struktur organisasi**

#### **Institut Agama Islam Negeri Tulungagung**

<b>Jabatan</b>	<b>Nama</b>
Prof. Dr. Maftukhin, M.Ag.	Rektor IAIN Tulungagung
Dr. H. Abd. Aziz, M.Pd.	Wakil Rektor Bidang Akademik & Pengembangan Lembaga
Dr. H.M. Saifuddin Zuhri, M.Ag.	Wakil Rektor Bidang Adm. Umum, Perencanaan & Keuangan
Dr. Abad Badruzzaman, Lc., M.Ag.	Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

<sup>109</sup> Tim Penyusun Buku Pedoman Penyelenggaraan Pendidikan, Pedoman . . . , hal.5

	& Kerjasama
Dr. H. Ahmad Muhtadi Anshor. M.Ag.	Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum (FASIH)
Dr. Hj. Binti Maunah, M.Pd.I	Dekan FTIK
Dr. Akhmad Rizqon Khamami, Lc.,M.A.	Dekan FUAD
Dr. H. Dede Nurrohman, M.Ag.	Dekan FEBI

*Sumber: Buku Pedoman IAIN Tulungagung*

## 2. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Seiring dengan perkembangan dan peningkatan alih status STAIN Tulungagung menjadi IAIN Tulungagung, maka secara resmi berdasarkan Peraturan Presiden RI Nomor 50 Tahun 2013 tanggal 6 Agustus 2013 STAIN Tulungagung meningkat statusnya menjadi Institut Agama Islam Negeri Tulungagung. Kemudian diresmikan oleh Menteri Agama RI, Bapak Suryadharma Ali, M.Sc., pada tanggal 28 Desember 2013 sekaligus pelantikan Rektor IAIN Tulungagung. Kemudian Perpres tersebut diturunkan menjadi Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 91 tahun 2013 yang menjelaskan bahwa IAIN Tulungagung memiliki 4 (empat) Fakultas, yaitu: Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, Fakultas Usluhoodin Adab dan Dakwah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki 6 program studi, yaitu:

- a. Studi Perbankan Syariah (PS)
- b. Program Studi Ekonomi Syariah (ES)
- c. Program Studi Akuntansi Syariah (AKS)
- d. PROGRAM Studi Manajemen Zakat Wakaf (MAZAWA)
- e. Program Studi Manajemen Bisnis Islam (BMS)

f. Program Studi Manajemen Keuangan

3. visi, misi dan tujuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

a. **Visi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

Visi yang diusung oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

IAIN Tulungagung adalah sebagai berikut:

“ Terwujudnya Fakultas yang mampu bersaing di tingkat nasional dengan pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam berbasis riset dan pemberdayaan masyarakat pada tahun 2022”.<sup>110</sup>

b. **Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

Misi yang diemban Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

IAIN Tulungagung, adalah sebagai berikut:

1) Menyelenggarakan tata kelola kelembagaan secara profesional dan bermutu.

2) Menyelenggarakan pendidikan ilmu ekonomi dan bisnis Islam secara teoritik dan praktik yang kompetitif

3) Melaksanakan penelitian pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam yang mampu menjawab problem ekonomi masyarakat.

4) Menyelenggarakan pengabdian masyarakat yang bertumpu pada pemberdayaan ekonomi masyarakat.

5) Menjalani kerjasama dengan pihak luar dalam skala regional, nasional, maupun internasional yang mengarah pada peraturan

---

<sup>110</sup> Tim Penyusun Buku Pedoman Penyelenggara Pendidikan, *Pedoman*. . . , hal.35

sumber daya.

6) Menggali dan mengembangkan potensi-potensi ekonomi kreatif masyarakat.<sup>111</sup>

c. **Tujuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

1) Terselenggaranya tata kelola lembaga yang terkoordinasi, terstruktur, dan hirarkis dari masing-masing bidang dapat bekerja sesuai dengan tugas pokok dan fungsi serta tanggung jawab.

2) Terwujudnya sarjana ekonomi dan bisnis Islam yang kompetitif, jujur, adil, berjiwa *entepreneur* yang kehidupan mampu menganalisis perkembangan ekonomi dan bisnis secara teoritik dan aplikatif kebutuhan masyarakat.

3) Terselenggaranya penelitian dan pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam yang dapat meningkatkan kualitas ekonomi masyarakat

4) Terselenggaranya kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui penyuluham, pendampingan dan pemberdayaan ekonomi yang dilakukan masyarakat.

5) Terselenggaranya kerjasama dan kemitraan dengan pihak luar, pemerintah dan swasta, perguruan tinggi, sektor industri, kalangan professional, baik di tingkat kabupaten, provinsi, nasional, maupun internasional melalui program magang,

---

<sup>111</sup> Tim Penyusun Buku Pedoman Penyelenggara Pendidikan, *Pedoman*. . . , hal.33

praktek pengalaman lapangan, penelitian bersama, kuliah non formal/kuliah tamu, dan rekrutmen kerja lulusan dan pengadaan sarana prasarana dengan manfaat yang bisa dirasakan masing-masing pihak.

6) Tergalinya potensi ekonomi yang ada di masyarakat dengan membuka peluang-peluang usaha yang dapat dikembangkan dengan sentuhan kreativitas yang mampu membuka pangsa pasar baru.

**Struktur Organisasi**  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**IAIN Tulungagung 2019**

<b>Jabatan</b>	<b>Nama</b>
Dekan	Dr. H. Dede Nurohman, M.Ag.
Wakil Dekan Bidang Akademik	Dr. H. Mashudi, M.Pd.I
Wakil Dekan Bidang Adminitrasi Umum Perencanaan dan Keuangan	Dr. Nur Aini Latifah, S.E., M.M.
Wakil Dekan Kemahasiswaan dan Alumni	Dr. Sutopo, M.Pd.
Ketua Jurusan Perbankan Syariah	Muhammad Aqim Adlan, S.Ag., S.Pd., M.E.I.
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah	Muhammad Aswad, M.A.
Ketua Jurusan Akuntansi Syariah	Dr. Qomarul Huda. M.Ag.
Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Syariah	Nur Aziz Muslim, M.H.I
Ketua Jurusan Manajemen Keuangan Syariah	Hj. Amalia Nuril Hidayati. S.E., M.Sy.
Ketua Jurusan Manajemen Zakat Wakaf	Dyah Pravitasari. S.E, M.S.A.
ariah	Refki Rusyandi, M.Pd.I
Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah	Suminto, M.Pd.I
Sekretaris Jurusan Akuntansi Syariah	Dedi Suselo, M.M
Sekretaris Jurusan Manajemen Bisnis Syariah	Nurul Fitri Ismayanti, M.E.I
Sekretaris Jurusan Manajemen	Moh. Rois Abin

Keuangan Syariah	
Sekretaris Jurusan Manajemen Zakat Wakaf	Ahmad Budiman, M.S.I
Kabag TU Fakultas	-
Kasubbag Administrasi dan Keuangan	Apriliyah , S.Kom, M.M.
Kasubbag Akademik Kemahasiswaan dan Alumni	Drs. H. Miftahul Huda
Kepala Laboratorim	Siswahyudianto, S.Pd.I, M.M
Laboran	Moch. Turmudi
Staf	Wahyu Nita Kurrotaa'yun Nuriski, S.E
Staf	Azizul Hanifah Hadi, S.Kom

Sumber: Buku Pedoman Penyelenggaraan Pendidikan IAIN Tulungagung

### 3. Jurusan perbankan Syariah

Sejak peresmian IAIN Tulungagung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam mengelola dua program studi, yaitu Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah. Program studi Perbankan Syariah pag pada mulanya bergabung dengan jurusan syariah, berdiri pada tahun 2010, sehingga mahasiswa angkatan pertama adalah Tahun Akademik 2010/2011. Pada awalnya berdiri (MPS). Kemudian berdasarkan Syariah bernama Manajemen Perbankan Syariah (MPS). Kemudian berdasarkan SK Dirjen Pendis tentang penataanprogram studi, pada tahun 2012 mengalami perubahan nama menjadi Perbankan Syariah.

### 4. Visi Misi dan Tujuan Jurusan Perbankan Syariah

#### a. Visi Program Jurusan Perbankan Syariah

Terwujudnya pusat pengembangan keilmuan dan keahlian Perbankan Syariah yang berkualitas, profesional dan mampubersaing secara nasional

( tahun 2017), ASEAN (tahun 2024), dan Internasional (tahun 2035) yang berorientasi pada akhlak karimah.

b. Misi Jurusan Perbankan Syariah

- 1) Menyelenggarakan pendidikan perbankan syariah melalui tahap pendidikan akademik dan profesi secara paripurna dengan penkanan pada akhlak karimah.
- 2) Menyelenggarakan penelitian khususnya bidang perbankan syariah secara berkelanjutan.
- 3) Mengembangkan sistem pengelolaan program studi perbankan syariah dengan baik
- 4) Membina dan mengembangkan jaringan kerja sama dengan lembaga-lembaga terkait baik di dalam maupun di luar negeri<sup>112</sup>

c. Tujuan Jurusan Perbankan Syariah

- 1) Menghasilkan lulusan yang bertakwa, berbudi luhur, berkualitas, profesional dan memiliki jiwa entrepreneurship yang sensitif terhadap kebutuhan masyarakat.
- 2) Mampu menerapkan pengetahuan dan keahlian manajemen perbankan syariah dalam pelayanan aktivitas transaksi bisnis dan keuangan di lembaga perbankan syariah secara profesional.

---

<sup>112</sup> Tim Penyusun Buku Pedoman Penyelenggara Pendidikan, *Pedoman. . .* , hal.35



- 3) Menghasilkan karya-karya ilmiah yang berkualitas melalui fungsi penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.
- 4) Mampu membentuk kelompok/ komunitas di masyarakat yang akan menjadi model dalam pembangunan lembaga syariah di Tulungagung
- 5) Membina dan mengembangkan kehidupan masyarakat akademik yang didukung oleh budaya ilmiah dan suasana akademik yang menunjang tinggi kebenaran, obyektivitas, terbuka, jujur, kritis, kreatif, inovatif dan tanggap terhadap perubahan perkembangan ilmu dan teknologi perbankan syariah.
- 6) Meningkatkan kinerja yang profesional dengan memantapkan pelaksanaan sistem pengelolaan kelembagaan yang efektif dan efisien
- 7) Memupuk dan menjalin jaringan kerjasama yang saling menguntungkan dengan lembaga bisnis dan keuangan Syariah atau konvensional, baik dalam maupun luar negeri.

## **5. Profil Lulusan Jurusan Perbankan Syariah**

Lulusan prodi Perbankan Syariah (PS) disiapkan menjadi Praktisi di lembaga-lembaga keuangan, banker, account officer, teller, agen pemasaran, Konsultan Lembaga Keuangan Syariah, Akademisi Lembaga Keuangan Syariah, Peneliti di bidang Lembaga Keuangan Syariah, Dewan Pengawas Lembaga Keuangan Konvensional maupun Syariah dengan gelar lulusan sarjana perbankan Syariah adalah (S.E).

## B. Deskripsi Data

Dalam penelitian ini pihak yang menjadi responden adalah mahasiswa jurusan perbankan Syariah IAIN Tulungagung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2016 sudah menabung di bank Syariah berjumlah 40 mahasiswa. Teknik pengambilan sampel menggunakan non probability sampling yaitu Teknik sampling yang tidak memberikan peluang bagi setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi sampel. penggambaran mengenai responden meliputi jenis rekening yang digunakan dapat dilihat melalui table-tabel yang disajikan sebagai berikut:

Responden dalam penelitian ini adalah mahasiswa jurusan perbankan Syariah angkatan 2016 yang sudah menabung di bank Syariah. Dari data yang telah didapat, jumlah responden yang sudah menabung di Bank Syariah Mandiri berjumlah 8 orang, BNI Syariah berjumlah 31 orang, BRI Syariah berjumlah 16 orang, Bank Jatim Syariah 10 orang dan Bank Muamalat berjumlah 10 orang

**Tabel 4.1**

Jenis Rekening	Jumlah	Presentase
Bank Syariah Mandiri	8 orang	10,7%
BNI Syariah	31 orang	41,3%
BRI Syariah	16 orang	21,3%
Bank Jatim Syariah	10 orang	13,3%
Bank Muamalat	10 orang	13,3%

## C. Analisis Data

### 1. Deskripsi variable

Deskripsi variable menjelaskan secara deskriptif mengenai variable bebas dan variable terikat. Berikut penjelasan secara deskriptif tanggapan

responden yang terkait variable penelitian yaitu Pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah.

5 = Sangat baik

4 = Baik

3 = Netral

2 = tidak baik

1 = sangat tidak baik

**a. Deskripsi Respon Mahasiswa Terhadap Pengetahuan Produk ( $X_1$ )**

**1) Pengetahuan Karakteristik Produk**

a) produk tabungan yang ditawarkan bank Syariah menarik

**Table 4.4**  
**Hasil Kuesioner  $X_{1.1.1}$**

Item pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya mengetahui produk tabungan yang ditawarkan bank Syariah menarik	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	34	45,3%	136
	SS	5	41	54,7%	205
	<b>Total</b>		75	100%	341
<b>Nilai Mean (rata-rata)</b>					4,56
<b>Nilai Minimum</b>					4
<b>Nilai Maximum</b>					5
<b>Standar Deviasi</b>					0,501

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pengetahuan mengenai produk. Sebesar 45,3% menjawab setuju dan 54,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,56 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi 0,501. Berdasarkan nilai mean 4,56 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa pengetahuan produk mahasiswa berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan syariah.

b) produk tabungan bank Syariah menggunakan system bagi hasil

**Table 4.5**  
**Hasil kuesioner X<sub>1.1.2</sub>**

<b>Item pertanyaan</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Skala</b>	<b>F</b>	<b>%</b>	<b>Skala x F</b>
Saya mengetahui produk tabungan bank Syariah menggunakan system bagi hasil	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	30	40,0%	120
	SS	5	45	60,0%	225
	<b>TOTAL</b>			75	100%
	<b>Nilai Mean (rata-rata)</b>				4,60
	<b>Nilai Minimum</b>				4
	<b>Nilai Maximum</b>				5
	<b>standar Deviasi</b>				0,493

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon dari 75 mahasiswa terhadap variable pengetahuan mengenai produk. Sebesar 40,0% menjawab setuju dan 60,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,60 dengan nilai minimum 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,493. Berdasarkan nilai mean 4,60 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa produk tabungan menggunakan system bagi hasil berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

## 2) Pengetahuan Manfaat Produk

a) mengetahui manfaat produk bank Syariah

**Table 4.6**  
**Hasil Kuesioner Pernyataan X<sub>1.2.1</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya mengetahui manfaat produk bank Syariah	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	35	46,7%	140
	SS	5	40	53,3%	200
	<b>Total</b>		75	100%	340
<b>Nilai Mean (rata-rata)</b>					4,53
<b>Nilai minimum</b>					4
<b>Nilai maximum</b>					5
<b>Standar deviasi</b>					0,502

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pengetahuan produk. Sebesar 46,7% menjawab setuju, dan 53,3% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,53 dengan nilai minimum 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,502. Berdasarkan nilai mean 4,53 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa pengetahuan manfaat produk berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

- b) mengetahui produk bank di bank Syariah memberikan bagi hasil yang adil karena besar prosentase diperoleh bersama

**Table 4.7**  
**Hasil Kuesioner X<sub>1.2.2</sub>**

item pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
saya mengetahui produk di bank Syariah memberikan bagi hasil yang adil karena besar prosentase diperoleh Bersama	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	27	36,0%	108
	SS	5	48	64,0%	240
	<b>TOTAL</b>		75	100%	348
<b>Nilai Mean (rata-rata)</b>					4,64
<b>nilai Minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,483

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon dari 75 mahasiswa terhadap variable pengetahuan. Sebesar 36,0% menjawab setuju dan 64,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,64 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,483.

Berdasarkan nilai mean maka 4,64 dapat di bulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa pemberian bagi hasil yang adil berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

### 3) Pengetahuan Atribut Produk

a) logo bank Syariah menarik dan mudah dilihat

**Table 4.8**  
**Hasil Kuesioner X<sub>1.3.1</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya mengetahui logo bank Syariah menarik dan mudah dilihat	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	1	1,3%	3
	S	4	27	36,0%	108
	SS	5	47	62,7%	235
<b>TOTAL</b>			75	100%	346
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,61
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,517

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pengetahuan mengenai atribut produk. Sebesar 1,3% menjawab netral, 36,0% menjawab setuju dan 62,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nila rata-rata sebesar 4,61 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,517. Berdasarkan nilai mean 4,61 dapat di bulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa pengetahuan atribut produk mahasiswa perbankan Syariah terhadap logo bank Syariah sangat baik.

b) brosur tabungan bank Syariah menarik

**Table 4.9**  
**Hasil Kuesioner X<sub>1,3,2</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya mengetahui brosur bank Syariah menarik	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	29	38,7%	116
	SS	5	46	61,3%	230
<b>TOTAL</b>			75	100%	346
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,61
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,490

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pengetahuan mengenai atribut. Sebesar 38,7% menjawab setuju dan 61,3% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata 4,61 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,490. Berdasarkan nilai mean 4,61 dapat di bulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa pengetahuan mengenai atribut mahasiswa perbankan Syariah terhadap brosur bank Syariah sangat baik.



## c) Rangkuman deskripsi pengetahuan produk

**Table 4.10****Tanggapan Responden Terhadap Variabel Pengetahuan Produk**

No	Tanggapan Responden										Prosentase
	STS		TS		N		S		SS		
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	0	0%	0	0%	0	0%	34	45,3%	41	45,3%	(100%)
2	0	0%	0	0%	0	0%	30	40,0%	45	60,0%	(100%)
3	0	0%	0	0%	0	0%	35	46,7%	40	53,3%	(100%)
4	0	0%	0	0%	0	0%	27	36,0%	48	64,0%	(100%)
5	0	0%	0	0%	1	1,3%	27	36,0%	47	62,7%	(100%)
6	0	0%	0	0%	0	0%	29	38,7%	46	61,3%	(100%)

Sumber: Data Primer diolah

Berdasarkan pada table diatas maka dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap variable pengetahuan produk menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan setuju terbanyak pada pernyataan “Saya mengetahui produk tabungan bank Syariah memberikan bagi hasil yang adil”. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa perbanakn Syariah memiliki tanggapan yang sangat baik mengenai pengetahuan produk yang dimiliki bank Syariah.

**d) Deskripsi Respon Mahasiswa Terhadap Kepercayaan (X<sub>2</sub>)**

**1) Integrity (Integritas)**

a) memberikan informasi yang jujur dan benar

**Table 4.11**  
**Hasil kuesioner X<sub>2.1.1</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Bank syariah selalu memberikan informasi yang jujur dan benar	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	39	52,0%	156
	SS	5	36	48,0%	180
	<b>TOTAL</b>		75	100%	336
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,48
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,503

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable kepercayaan. Sebesar 52,0% menjawab setuju dan 48,0% menjawab sangat setuju. Serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,48 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,503. Berdasarkan nilai mean 4,48 dapat di bulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa informasi yang jujur dan benar berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

- b) mengikuti saran yang diberikan bank Syariah dalam proses menjadi nasabah

**Table 4.12**  
**Hasil Kuesioner X<sub>2.1.2</sub>**

<b>Item Pertanyaan</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Skala</b>	<b>F</b>	<b>%</b>	<b>Skala x F</b>
Saya bersedia mengikuti mengikuti saran yang diberikan pegawai bank Syariah dalam proses menjadi nasabah	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	27	36,0%	108
	SS	5	48	64,0%	240
	<b>TOTAL</b>		75	100%	348
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,64
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,483

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable kepercayaan. Sebesar 36,0% menjawab setuju, dan 64,0% menjawab sangat setuju. serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,64 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,483. Berdasarkan nilai mean 4,64 dapat di bulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa saran yang diberikan bank Syariah berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

## 2) Benevelonce (Niat baik)

### a) niat baik dalam pelayanan

**Table 4.13**

**Hasil Kueisoner X<sub>2.2.1</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala X F
Saya percaya bahwa bank Syariah mempunyai niat baik dalam memberikan layanan saat melakukan Transaksi	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	2	2,7%	6
	S	4	41	54,7%	164
	SS	5	32	42,7%	160
	<b>TOTAL</b>		75	100%	324
<b>Nilai mean (rata-rata)</b>					4,40
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,545

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan Dari data table diatas menunjukkan respon 75 responden terhadap variable kepercayaan. Sebesar 2,7% menjawab netral , 54,7% menjawab setuju dan 42,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui bahwa nila rata-rata 4,40 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,545. Berdasarkan nilai mean 4,40 dapat di bulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa niat baik dalam pelayanan berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) pelayanan yang diberikan bank Syariah menumbuhkan kepercayaan

**Table 4.14**  
**Hasil kuesioner X<sub>2.2.2</sub>**

Item pertanyaan	keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya percaya bahwa pelayanan yang diberikan pegawai bank Syariah menumbuhkan kepercayaan untuk menjadi nasabah di bank Syariah	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	6	8,0%	18
	S	4	45	60,0%	180
	SS	5	24	32,0%	120
	TOTAL		75	100%	300
<b>Nilai Mean (rata-rata)</b>					4,24
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,589

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable kepercayaan. Sebesar 8,0% menjawab netral, Sebesar 60,0% menjawab setuju dan 32,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,24 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,589. Berdasarkan nilai mean 4,24 dapat di bulatkan menjadi 4 yang menunjukkan bahwa pelayanan menumbuhkan kepercayaan berpengaruh baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

### 3) Competence (Kompetensi)

- a) bank Syariah senantiasa terbuka dalam informasi

**Table 4.15**  
**Hasil Kuesioner X<sub>2.3.1</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya percaya bahwa bank Syariah senantiasa terbuka dalam memberikan informasi yang dibutuhkan saat bertransaksi	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	6	8,0%	18
	S	4	39	52,0%	156
	SS	5	30	40,0%	120
	<b>TOTAL</b>		75	100%	276
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,32
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,619

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable kepercayaan. Sebesar 8,0% menjawab netral, 52,0% menjawab setuju dan 40,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,32 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,619. Berdasarkan nilai mean 4,32 dapat di bulatkan menjadi 4 yang menunjukkan bahwa terbuka dalam memberikan informasi berpengaruh baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) bank Syariah memiliki kompetensi dalam melayani

**Table 4.16**

**Hasil Kuesioner X<sub>2,3,2</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya percaya pegawai bank Syariah memiliki kompetensi dalam melayani nasabahnya	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	10	13,3%	30
	S	4	35	46,7%	140
	SS	5	30	40,0%	150
	<b>TOTAL</b>		75	100%	290
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,27
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,684

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon dari 75 mahasiswa terhadap variable kepercayaan. Sebesar 13,3% menjawab netral, 46,7% menjawab setuju dan 40,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,27 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,684. Berdasarkan nilai mean 4,27 dapat dibulatkan menjadi 4 yang menunjukkan bahwa berkompeten dalam melayani berpengaruh baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

## e) Rangkuman deskripsi variable kepercayaan

Table 4.17

## Tanggapan Responden Terhadap Variabel Kepercayaan

NO	Butir	Tanggapan Responden										Prosentse
		STS		TS		N		S		SS		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	P1	0	0%	0	0%	0	12,5 %	39	52,0%	36	48,0%	(100%)
2	P2	0	0%	0	0%	0	32,5%	27	36,0%	48	64,0%	(100%)
3	P3	0	0%	0	0%	2	2,7%	41	54,7%	32	42,7%	(100%)
4	P4	0	0%	0	0%	6	8,0%	45	60,0%	24	32,0%	(100%)
5	P5	0	0%	0	0%	6	8,0%	39	52,0%	30	40,0%	(100%)
6	P6	0	0%	0	0%	10	13,3%	35	46,7%	30	40,0%	(100%)

Sumber: Data Primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan pada table diatas maka dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap variable kepercayaan menunjukkan bahwa sebagian besar memberikan tanggapan setuju terbanyak pada pernyataan “saya bersedia mengikuti saran yang diberikan pegawai bank Syariah dalam proses menjadi nasabah” dengan prosentase sebesar 64,0%. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa perbankan Syariah memiliki tanggapan yang baik terhadap kepercayaan yang diberikan bank Syariah sehingga mempengaruhi minat menjadi nasabah di bank Syariah.



f) Deskripsi Respon Mahasiswa Terhadap Pelayanan ( $X_3$ )

1) Responsiveness (Daya Tanggap)

a) Bank Syariah tanggap terhadap kebutuhan nasabah

**Table 4.18**

**Hasil Kuisisioner  $X_{3.1.1}$**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Bank Syariah tanggap terhadap kebutuhan nasabah	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	30	40,0%	120
	SS	5	45	60,0%	225
	<b>TOTAL</b>		75	100%	345
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,60
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maksimum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,493

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 40,0% menjawab setuju dan 60,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,60 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,493. Berdasarkan nilai mean 4,60 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa tanggap terhadap kebutuhan nasabah berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) memberikan informasi dengan jelas dan mudah dimengerti

**Table 4.19**  
**Hasil Kuisisioner X<sub>3.1.2</sub>**

Item pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Bank Syariah memberikan informasi dengan sangat jelas dan mudah dimengerti	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	32	42,7%	128
	SS	5	43	57,3%	215
	<b>TOTAL</b>		75	100%	343
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,57
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,497

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 42,7% menjawab setuju dan 57,3% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,57 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,497. Berdasarkan nilai mean 4,57 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa informasi yang sangat jelas dan mudah dimengerti berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

## 2) Reliability (Kehandalan)

a) Memberikan pelayanan cepat dan tepat

**Table 4.20**  
**Hasil kuesioner X<sub>3.2.1</sub>**

Item pertanyaan	keterangan	Skala	F	%	Skala x F
nasabah mendapatkan pelayanan yang cepat dan tepat	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	16	21,3%	64
	SS	5	59	78,7%	295
	<b>TOTAL</b>		75	100%	359
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,78
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,412

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 21,3% menjawab setuju dan 78,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,78 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,412. Berdasarkan nilai mean 4,78 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa kecepatan dan ketepatan pelayanan berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) ketepatan waktu dalam pelayanan

**Table 4.21**  
**Hasil Kuisioner X<sub>3,2,2</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
nasabah mendapatkan ketepatan waktu pelayanan yang sama	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	1	1,3%	3
	S	4	26	34,7%	104
	SS	5	48	64,0%	240
	<b>TOTAL</b>		75	100%	347
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,62
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,513

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 1,3% menjawab netral, 34,7% menjawab setuju dan 64,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,62 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,513. Berdasarkan nilai mean 4,62 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa ketepatan waktu pelayanan berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

### 3) Empathy (Empati)

a) melayani dengan sepenuh hati

**Table 4.22**  
**Hasil kuesioner X<sub>3.3.1</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Pegawai bank Syariah melayani sepuh hati	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	5	6,7%	15
	S	4	31	41,3%	155
	SS	5	39	52,0%	195
	<b>TOTAL</b>		75	100%	365
<b>nilai mean(rata-rata)</b>					4,45
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,621

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 6,7% menjawab netral, 41,3% menjawab setuju dan 52,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,45 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,621. Berdasarkan nilai mean 4,45 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa pelayanan sepenuh hati berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) memberikan pelayanan yang sama kepada nasabah

**Table 4.23**

**Hasil kuesioner X<sub>3,3,2</sub>**

<b>Item Pertanyaan</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Skala</b>	<b>F</b>	<b>%</b>	<b>Skala x F</b>
Bank Syariah memberikan pelayanan yang sama kepada nasabahnya	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	2	2,7%	6
	S	4	32	42,7%	128
	SS	5	41	54,7%	205
	<b>TOTAL</b>		75	100%	339
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,52
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,554

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 2,7% menjawab netral, 42,7% menjawab setuju dan 54,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,52 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,554. Berdasarkan nilai mean 4,52 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa dengan memberikan pelayanan yang sama berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

#### 4) Tangibles (Bukti Fisik)

a) Bank Syariah memiliki ruang tunggu yang memadai

**Table 4.24**

**Hasil kuesioner X<sub>3,4,1</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
bank Syariah memiliki ruang tunggu yang memadai	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	17	22,7%	68
	SS	5	58	77,3%	290
	<b>TOTAL</b>		75	100%	358
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,77
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,421

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 22,7% menjawab setuju, dan 77,3% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,77 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,421. Berdasarkan nilai mean 4,77 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa ruang tunggu yang memadai berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) Bank Syariah memiliki lahan parkir yang luas

**Table 4.25**

**Hasil kuesioner X<sub>3,4,2</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
bank Syariah memiliki lahan parkir yang luas	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	19	25,3%	76
	SS	5	56	74,7%	280
	<b>TOTAL</b>		75	100%	356
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,76
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,437

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 25,3% menjawab setuju, dan 74,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,76 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,437. Berdasarkan nilai mean 4,76 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa lahan parkir yang luas berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.



g) **Rangkuman Deskripsi Variabel pelayanan****Table 4.26****Tanggapan Responden Terhadap variable Pelayanan**

NO	BUTIR	Tanggapan Responden										Prosentase
		STS		TS		N		S		SS		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	P1	0	0%	0	0%	0	0%	30	40,0%	45	60,0%	(100%)
2	P2	0	0%	0	0%	0	0%	32	42,7%	43	57,3%	(100%)
3	P3	0	0%	0	0%	0	0%	16	21,3%	59	78,7%	(100%)
4	P4	0	0%	0	0%	1	1,3%	26	34,7%	48	64,0%	(100%)
5	P5	0	0%	0	0%	5	6,7%	31	41,3%	39	52,0%	(100%)
6	P6	0	0%	0	0%	2	2,7%	32	42,7%	41	54,7%	(100%)
7	P7	0	0%	0	0%	0	0%	17	22,7%	58	77,3%	(100%)
8	P8	0	0%	0	0%	0	0%	19	25,3%	56	74,7%	(100%)

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan pada table diatas maka dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap variable pelayanan menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan setuju terbanyak pada pernyataan “nasabah mendapatkan pelayanan yang cepat dan tepat” dengan presentase sebesar 78,7 %. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki perbankan Syariah memiliki tanggapan yang baik terhadap pelayanan yang mempengaruhi minat menjadi nasabah di bank Syariah.

**h) Deskripsi Respon Mahasiswa Terhadap Minat Menjadi nasabah (Y)**

**1) Faktor dari dalam**

- a) sesuai dengan kaidah Al-quran dan As-sunnah

**Table 4.27**

**Hasil kuisioner Y<sub>1.1</sub>**

<b>Item Pertanyaan</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Skala</b>	<b>F</b>	<b>%</b>	<b>Skala x F</b>
Saya berminat menjadi nasabah bank Syariah karena sesuai dengan kaidah Al-Qur'an dan As-sunnah	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	23	30,7%	92
	SS	5	52	69,3%	260
	<b>TOTAL</b>		75	100%	352
<b>Nilai mean (rata-rata)</b>					4,69
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,464

Sumbe: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 30,7% menjawab setuju dan 69,3% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,69 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,464. Berdasarkan nilai mean 4,69 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa sesuai dengan kaidah al-quran dan as-sunah berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) berkaitan dengan mata kuliah yang saya ambil

**Table 4.28**  
**Hasil kuesioner Y<sub>1,2</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya berminat menjadi nasabah bank Syariah karena berkaitan dengan mata kuliah yang saya dapatkan di perkuliahan	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	25	33,3%	100
	SS	5	50	66,7%	250
	<b>TOTAL</b>		75	100%	350
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,66
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,474

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 33,3% menjawab setuju, dan 66,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,66 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,474. Berdasarkan nilai mean 4,66 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa sesuai dengan mata kuliah yang didapatkan berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

## 2) Motif Social

### a) kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi

**Table 4.29**  
**Hasil kuesioner Y<sub>2.1</sub>**

Item Pertanyaa	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya berminat menggunakan jasa bank Syariah karena mendapatkan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	32	42,7%	128
	SS	5	43	57,3%	215
	<b>TOTAL</b>		75	100%	343
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,57
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,497

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 42,7% menjawab setuju, dan 57,3% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,57 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,497. Berdasarkan nilai mean 4,57 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

b) mendapat pengaruh dari teman, keluarga dan lain-lain

**Table 4.30**  
**Hasil kuesioner Y<sub>2.2</sub>**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya berminat menggunakan jasa bank Syariah karena mendapat pengaruh dari teman, keluarga	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	1	1,3%	3
	S	4	31	41,3%	124
	SS	5	43	57,3%	215
	<b>TOTAL</b>		75	100%	342
<b>nilai mean(rata-rata)</b>					4,56
<b>nilai minimum</b>					3
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,526

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 1,3% menjawab netral, 41,3% menjawab setuju, dan 57,3% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,56 dengan nilai minimum sebesar 3, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,526. Berdasarkan nilai mean 4,56 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa pengaruh dari teman, keluarga berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

### 3) Faktor Emosional/Perasaan

- a) berminat menabung di bank Syariah karena keinginan diri sendiri

**Table 4.31**  
**Hasil kuesioner Y3.1**

Item Pertanyaan	Keterangan	Skala	F	%	Skala x F
Saya berminat menabung di bank Syariah karena keinginan diri sendiri	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	24	32,0%	96
	SS	5	51	68,0%	255
	<b>TOTAL</b>		75	100%	351
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,68
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,469

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 32,0% menjawab setuju, dan 68,0% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,68 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,469. Berdasarkan nilai mean 4,68 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa keinginan diri sendiri berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

- b) berminat menjadi nasabah karena lebih aman dalam mengelola dana nasabah

**Table 4.32**  
**Hasil kuesioner Y3.2**

<b>Item Pertanyaan</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Skala</b>	<b>F</b>	<b>%</b>	<b>Skala x F</b>
Saya berminat menjadi nasabah bank Syariah karena lebih aman dalam mengelola dana nasabah	STS	1	0	0%	0
	TS	2	0	0%	0
	N	3	0	0%	0
	S	4	25	33,3%	100
	SS	5	50	66,7%	250
	<b>TOTAL</b>		75	100%	350
<b>nilai mean (rata-rata)</b>					4,66
<b>nilai minimum</b>					4
<b>nilai maximum</b>					5
<b>standar deviasi</b>					0,474

Sumber: data primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan table diatas menunjukkan respon 75 mahasiswa terhadap variable pelayanan. Sebesar 33,3% menjawab setuju, dan 66,7% menjawab sangat setuju, serta dapat diketahui nilai rata-rata sebesar 4,66 dengan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 5 dan standar deviasi sebesar 0,474. Berdasarkan nilai mean 4,66 dapat dibulatkan menjadi 5 yang menunjukkan bahwa lebih aman dalam mengelola dana berpengaruh sangat baik terhadap mahasiswa perbankan Syariah.

#### 4) Rangkuman Deskripsi Minat Menjadi Nasabah Syariah

**Table 4.33**

**Tanggapan responden terhadap minat menjadi nasabah bank Syariah**

NO	Butir	Tanggapan Responden										Prosentase
		STS		TS		N		S		SS		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	P1	0	0%	0	0%	0	0%	23	30,7%	52	69,3%	(100%)
2	P2	0	0%	0	0%	0	0%	25	33,3%	50	66,7%	(100%)
3	P3	0	0%	0	0%	0	0%	32	42,7%	43	57,3%	(100%)
4	P4	0	0%	0	0%	1	1,3%	31	41,3%	43	57,3%	(100%)
5	P5	0	0%	0	0%	0	0%	24	32,0%	51	68,0%	(100%)
6	P6	0	0%	0	0%	0	0%	25	33,3%	50	66,7%	(100%)

Sumber: Data Primer diolah dari SPSS 16,0

Berdasarkan pada table diatas maka dapat disimpulkan bahwa jawaban responden terhadap variable minat menjadi nasabah menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan setuju terbanyak pada pernyataan “Saya berminat menjadi nasabah bank syariah karena sesuai dengan kaidah al-qur’an dan as-sunnah” , dengan prosentase sebesar 69,3%. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa perbankan Syariah memiliki tanggapan yang sangat baik terhadap minat menjadi nasabah di perbankan Syariah.

## 2. Uji validitas dan reliabilitas

### a. Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukan tingkat-tingkat kevalidan, atau kestabilan suatu instrument. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pernyataan ataupun pertanyaan pada kuesioner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang akan dikur oleh kuesioner tersebut. Uji



validitas dilakukan pada setiap butir pertanyaan yang diuji validitasnya. Hasil  $r$  hitung dibandingkan dengan  $t$  table dimana  $df = n-2$  dengan signifikansi 5%. Jika  $r$  table  $<$   $r$  hitung maka valid.

**Table 4.34**  
**Hasil Uji Validitas Instrumen Pengetahuan Produk**

No	Butir Pernyataan	Corrected Item Correlation	R Tabel (N=75), Taraf Sign 5%	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,279	0,227	Valid
2	Pertanyaan 2	0,228	0,227	Valid
3	Pertanyaan 3	0,393	0,227	Valid
4	Pertanyaan 4	0,319	0,227	Valid
5	Pertanyaan 5	0,333	0,227	Valid
6	Pertanyaan 6	0,265	0,227	Valid

Berdasarkan pada table diatas, dapat dikeathui pertanyaan no.1 sampai no.6 dari variable pengetahuan produk adalah valid. Hal ini dibuktikan dengan nilai corrected item correlation lebih besar dibandingkan  $r$  table, nilai  $r$  table dapat diketahui dari  $df$  (degree of freedom) =  $n$  (jumlah responden – 2 yaitu ( $df = 75 - 2 = 73$ ), maka dapat diketahui dari  $r$  table dengan nilai  $r = 0,2270$  sehingga, dalam penelitian ini untuk varabel pengetahuan produk dalam instrument telah memenuhi persyaratan validitas secara statistic serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

**Tabel 4.35**  
**Hasil Uji Validitas Instrument Kepercayaan**

No	Butir Pernyataan	Corrected Item Correlation	R Tabel (N=75), Taraf Sign 5%	Keterangan
----	------------------	----------------------------	-------------------------------	------------

1	Pertanyaan 1	0,230	0,227	Valid
2	Pertanyaan 2	0,304	0,227	Valid
3	Pertanyaan 3	0,394	0,227	Valid
4	Pertanyaan 4	0,541	0,227	Valid
5	Pertanyaan 5	0,591	0,227	Valid
6	Pertanyaan 6	0,407	0,227	Valid

Berdasarkan pada table diatas, dapat diketahui pertanyaan no1 sampai no 6 dari variable kepercayaan adalah valid. Hal ini dibuktikan dengan nilai corrected item correlation lebih besar dibandingkan r table, nilai r table dapat diketahui dari df (degree of freedom) = n (jumlah responden) – 2 yaitu (df = 75 - 2 = 73), maka dapat diketahui dari r table dengan nilai r = 0,2270. Sehingga, dalam penelitian ini untuk variable kepercayaan dalam instrumen telah memenuhi persyaratan validitas secara statistic serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

**Table 4.36**  
**Hasil Uji Validitas Instrument Pelayanan**

No	Butir Pernyataan	Corrected Item Correlation	R Tabel (N=75), Taraf Sign 5%	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,296	0,227	Valid
2	Pertanyaan 2	0,259	0,227	Valid
3	Pertanyaan 3	0,413	0,227	Valid
4	Pertanyaan 4	0,402	0,227	Valid
5	Pertanyaan 5	0,343	0,227	Valid
6	Pertanyaan 6	0,403	0,227	Valid
7	Pertanyaan 7	0,308	0,227	Valid
8	Pertanyaan 8	0,314	0,227	Valid

Berdasarkan pada table diatas, dapat dikeathui pertanyaan no1 sampai no 8 dari variable pelayanan adalah valid. Hal ini dibuktikan dengan nilai corrected item correlation lebih besar dibandingkan r table, nilai r table dapat diketahui dari df (degree of freedom) = n (jumlah responden) – 2 yaitu (df = 75 – 2 = 73), maka dapat diketahui dari r table dengan nilai r = 0,2270. Sehingga, dalam penelitian ini untuk variable pelayanan dalam instrument telah memenuhi persyaratan validitas secara statistic serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

**Table 4.37**  
**Hasil Uji Validitas Instrument Minat Menjadi Nasabah**

No	Butir Pernyataan	Corrected Item Correlation	R Tabel (N=75), Taraf Sign 5%	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,333	0,227	Valid
2	Pertanyaan 2	0,605	0,227	Valid
3	Pertanyaan 3	0,241	0,227	Valid
4	Pertanyaan 4	0,288	0,227	Valid
5	Pertanyaan 5	0,429	0,227	Valid
6	Pertanyaan 6	0,265	0,227	Valid

Berdasarkan pada table diatas, dapat dikeathui pertanyaan no1 sampai no 6 dari variable pelayanan adalah valid. Hal ini dibuktikan dengan nilai corrected item correlation lebih besar dibandingkan r table, nilai r table dapat diketahui dari df (degree of freedom) = n (jumlah responden) – 2 yaitu (df = 75 – 2 = 73), maka dapat diketahui dari r table dengan nilai r = 0,2270. Sehingga, dalam penelitian ini untuk variable

minat menjadi nasabah dalam instrument telah memenuhi persyaratan validitas secara statistic serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

#### b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan konstruk-konstruk pertanyaan yang merupakan dimensi suatu variable dan disusun dalam suatu bentuk kuesioner. Instrument yang baik adalah yang memiliki nilai Cronbrach Alpha  $> 0,60$  maka dinyatakan reliable. Skala dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan range yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) Nilai alpha Cronbach 0,00 – 0,20 berarti kurang reliabel
- 2) Nilai alpha Cronbach 0,21 - 0,40 berarti agak reliabel
- 3) Nilai alpha Cronbach 0,41 - 0,60 berarti cukup reliabel
- 4) Nilai alpha Cronbach 0,61 – 0,80 berarti reliabel
- 5) Nilai alpha Cronbach 0,81 – 1,00 berarti sangat reliabel

**Table 4.38**

#### **Hasil Uji Reliabilitas**

<b>Variable</b>	<b>Cronbrach Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
Pengetahuan Produk	0,598	Cukup Reliabel
Kepercayaan	0,661	Reliabel
Pelayanan	0,647	Reliabel
Minat menjadi nasabah	0,624	Reliabel

### 3. Uji Normalitas

uji normalitas adalah uji yang digunakan untuk mengukur apakah data memiliki distribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini uji normalitas data menggunakan pendekatan Kolmogorov-Smirnov.

**Table 4.39**  
**Hasil Uji Normalitas**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		75
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.79260644
Most Extreme Differences	Absolute	.094
	Positive	.083
	Negative	-.094
Kolmogorov-Smirnov Z		.812
Asymp. Sig. (2-tailed)		.525
a. Test distribution is Normal.		

Berdasarkan table diatas, menunjukkan bahwa One-Sample Kolmogorov -smirnov Test diperoleh angka probabilitas atau Asymp. Sig. (2-tailed). Dimana nilai yang diperoleh kemudian dibandingkan dengan taraf signifikan sebesar 0,05. Dasar pengambilan keputusan dengan berpedoman pada dasar sebagai berikut:

- 1) Nilai signifikansi  $< 0,05$  maka distribusi tidak normal
- 2) Nilai signifikansi  $> 0,05$  maka distribusi normal

Pada pengujian data diatas adapun variable dependen adalah minat menjadi nasabah, sedangkan variable independent adalah pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan. Data pada table diatas menunjukkan bahwa nilai uji One-Sample KoKolmogorov -smirnov Test dengan hasil probabilitas sebesar 0,525 yang artinya lebih besar dari 0,05( $0,525 > 0,05$ ) sehingga data tersebut dikatakan berdistribusi normal. Kemudian data tersebut dapat dilanjutkan pada tahap penelitian selanjutnya.

#### 4. Uji Multikolinearitas

##### a. Multikolinearitas

Uji multikolinearitas diperlukan untuk mengetahui ada tidaknya variable independent yang memiliki kemiripan antar variable independent dalam suatu model. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas dengan melihat nilai Tolerance dan VIF. Semakin kecil nilai Tolerance dan semakin besar VIF maka semakin mendekati terjadinya multikolinearitas. Dalam kebanyakan penelitian menyebutkan bahwa jika tolerance lebih dari 0,1 dan VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas.

**Table 4.40**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Model		Coefficients <sup>a</sup>						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.206	3.751		.322	.749		
	Pengetahuan produk	.331	.146	.256	2.268	.026	.648	1.544

Kepercayaan	.237	.116	.229	2.048	.044	.661	1.513
Pelayanan	.287	.113	.294	2.537	.013	.615	1.625

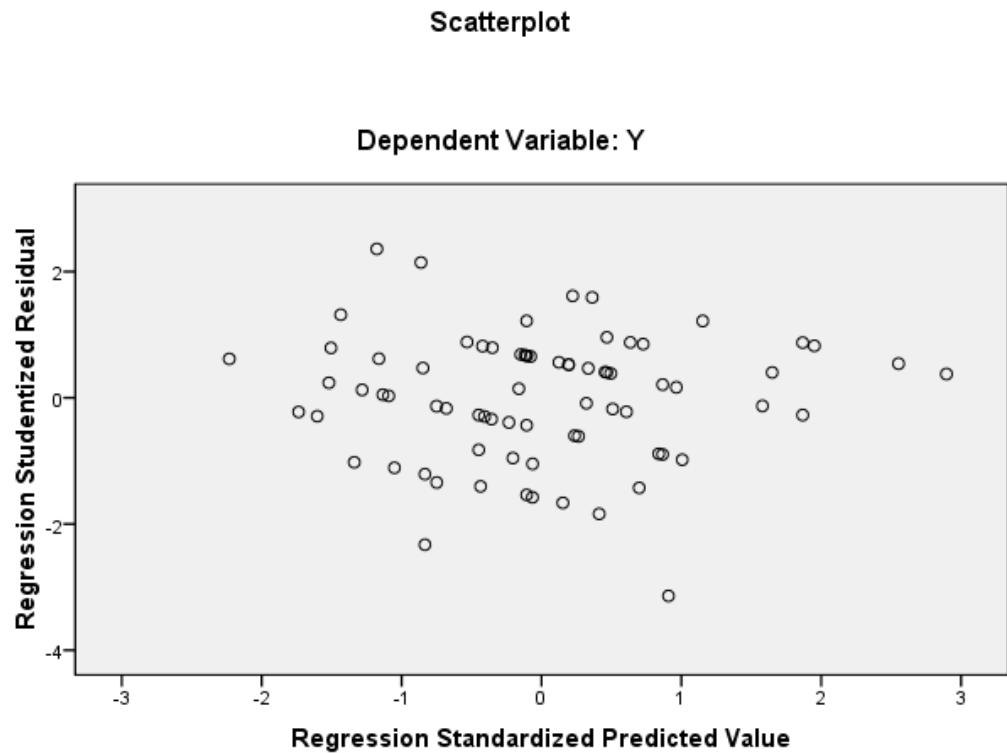
a. Dependent Variable: minat menjadi nasabah

Berdasarkan table 4.40 diatas dapat diketahui bahwa nilai VIF pada pengetahuan produk sebesar 1,544 dengan nilai tolerance sebesar 0,648, pada variable kepercayaan sebesar 1,513 dengan nilai tolerance sebesar 0,661 dan pada pelayanan sebesar 1,625 dengan nilai tolerance sebesar 0,615. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing variable independent terbebas dari multikolinearitas, karena masing-masing variable memiliki nilai  $VIF < 10$  dan nilai tolerance  $> 0,10$ .

#### **b. Uji Heteoskedaststias**

Heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji terjadinya perbedaan varance residual suatu periode pengamatan ke periode pengamatan yang lain. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar scatterplot regresi. Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

**Gambar 4.1**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**



Dari Scatterplots diatas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka model regresi tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

### **5. Analisis Regresi Berganda**

Analisis regresi berguna untuk menelaah hubungan antara dua variable atau lebih dan terutama untuk menelusuri pola hubungan yang modelnya belum diketahui dengan sempurna, sehingga dalam penerapannya lebih bersifat eksploratif. Pada regresi berganda digunakan untuk mempelajari hubungan dari dua variable atau lebih variable bebas.

**Table 4.41**  
**Hasil Uji Regresi pada Mahasiswa**



Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.206	3.751		322	.749	
	Pengetahuan produk	.331	.146	.256	2.268	.026	.648
	kepercayaan	.237	.116	.229	2.048	.044	.661
	pelayanan	.287	.113	.294	2.537	.013	.615

a. Dependent Variable: minat menjadi nasabah

Berdasarkan hasil pengujian regresi pada table diatas, maka dapat dikembangkan sebuah model persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 1.206 + 0,331 X_1 + 0,237 X_2 + 0,287 X_3$$

- a. Nilai konstanta  
Menyatakan bahwa nilai konstanta 1.206 dapat diartikan apabila semua variable bebas (pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan) dianggap konstan atau tidak mengalami perubahan, maka jumlah minat menjadi nasabah sebesar 1,206, disini nilai konstanta 1,206 berarti berpengaruh positif.
- b. Koefisien regresi X1 sebesar 0,331, menyatakan bahwa setiap penambahan pengetahuan produk sebesar 1 satuan, maka minat menjadi nasabah akan meningkat sebesar 0,331 satuan. Sebaliknya jika pengetahuan produk turun sebesar 1 satuan maka minat menjadi nasabah akan meningkat sebesar 0,331 satuan

- c. Koefisien regresi  $X_2$  sebesar 0,237 menyatakan bahwa setiap penambahan kepercayaan sebesar 1 satuan, maka minat menjadi nasabah akan meningkat sebesar 0,237 satuan. Sebaliknya jika kepercayaan turun sebesar 1 satuan maka minat menjadi nasabah akan turun sebesar 0,237 satuan.
- d. Koefisien regresi  $X_3$  sebesar 0,287, menyatakan bahwa setiap penambahan pelayanan sebesar 1 satuan, maka minat menjadi nasabah akan meningkat sebesar 0,287 satuan. Sebaliknya jika pelayanan turun sebesar 1 satuan maka minat menjadi nasabah akan turun sebesar 0,287 satuan.
- e. Tanda (+) dan (-) dari nilai koefisien regresi bukanlah menyatakan tanda aljabar, melainkan arah hubungan atau lebih tegasnya menyatakan pengaruh variable independent X terhadap variable dependen Y. tanda (+) menunjukkan pengaruh yang searah, sedangkan tanda (-) menunjukkan pengaruh yang berbanding terbalik antara variable independent X dengan variable dependen Y
- f. Dari hasil regresi diatas menunjukkan bahwa variable pelayanan memiliki pengaruh lebih besar dibandingkan dengan pengetahuan produk dan kepercayaan. Hal ini dapat dilihat dari table regresi diatas melalui nilai koefisien beta pengetahuan produk ( $X_1$ ) sebesar 0,331 yang lebih besar dari nilai koefisien beta dari pelayanan ( $X_3$ ) 0,287 dan koefisien nilai beta kepercayaan ( $X_2$ ) 0,237.

## 6. Uji Hipotesis

### a. Uji T

Uji-t digunakan untuk mengetahui pengaruh variable independent secara parsial terhadap variable dependen, apakah pengaruhnya signifikan atau tidak, dimana jika sign < 5% dan t hitung > t table, maka uji regresi dikatakan signifikan, begitu juga sebaliknya

**Table 4.42**

### Uji T

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	1.206	3.751		.322	.749
	Pengetahuan produk	.331	.146	.256	2.268	.026
	kepercayaan	.237	.116	.229	2.048	.044
	Pelayanan	.287	.113	.294	2.537	.013

a. Dependent Variable: minat menjadi nasabah

Langkah-langkah pengujian uji t sebagai berikut:

#### a. Variable pengetahuan produk

##### 1) Merumuskan hipotesis

H0 = Tidak ada pengaruh positif signifikan antara pengetahuan produk terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

H1 = Ada pengaruh positif signifikan antara pengetahuan produk terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

##### 2) Menentukan t hitung

Dari table diatas diketahui bahwa t hitung sebesar 2.268

## 3) Menentukan t table

T table = 1.666

## 4) Kriteria pengujian

Dengan t-hitung

a) Jika  $t\text{-tabel} > t\text{-hitung}$  atau  $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$  maka  $H_0$  diterima

b) Jika  $t\text{-tabel} < t\text{-hitung}$  atau  $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$  maka  $H_0$  ditolak

Dengan probabilitas

a) Jika probabilitas  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak

b) Jika probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima

## 5) Membuat kesimpulan

Dari table coefficients di atas diperoleh t-hitung untuk variable pengetahuan produk adalah 2.268. sementara itu, untuk t-tabel dengan taraf signifikansi 5% diperoleh nilai t-tabel adalah 2.268. perbandingan keduanya menghasilkan t-hitung lebih besar dari t-tabel yaitu  $2.268 > 1.666$  dan nilai probabilitas  $0,026 < 0,05$  karena nilai t-hitung  $> t\text{-tabel}$  ( $2.268 > 1,666$ ) dan signifikansi  $0,026 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa pengetahuan produk berpengaruh secara positif signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah, artinya pengetahuan produk mempunyai hubungan yang searah dengan minat menjadi nasabah.

## b. Variabel kepercayaan

## 1) Merumuskan hipotesisi

$H_0$  = Tidak ada pengaruh positif signifikan antara kepercayaan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

$H_1$  = Ada pengaruh positif signifikan antara kepercayaan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

2) Menentukan t hitung

Dari table diatas diketahui bahwa t hitung sebesar 2.048

3) Menentukan t table

T table = 1,666

4) Kriteria pengujian

Dengan t-hitung

1) Jika  $t\text{-tabel} > t\text{-hitung}$  atau  $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$  maka  $H_0$  diterima

2) Jika  $t\text{-tabel} < t\text{-hitung}$  atau  $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$  maka  $H_0$  ditolak

Dengan probabilitas

3) Jika probabilitas  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak

4) Jika probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima

5) Membuat kesimpulan

Dari table coefficient di atas diperoleh t-hitung untuk variable kepercayaan adalah 2.048. Sementara itu, untuk t-tabel dengan taraf signifikan 5% diperoleh t-tabel 1,666. Perbandingan keduanya menghasilkan t-hitung lebih besar dari t-tabel yaitu  $2.048 > 1,666$  dan nilai probabilitas  $0,044 < 0,05$  karena nilai t-hitung  $> t\text{-tabel}$  ( $2.048 > 1,666$ ) dan signifikansi  $0,044 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa

kepercayaan berpengaruh secara positif signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

c. Variable pelayanan

1) Merumuskan hipotesis

$H_0$  = tidak ada pengaruh positif signifikan antara pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di banks Syariah

$H_1$  = Ada pengaruh positif signifikan antara pelayanan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

2) Menentukan t hitung

Dari table diatas diketahui bahwa t hitung sebesar 2.537

3) Menentukan t table

T table = 1,666

4) Kriteria pengujian

Dengan t-hitung

1) Jika  $t\text{-tabel} > t\text{-hitung}$  atau  $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$  maka  $H_0$  diterima

2) Jika  $t\text{-tabel} < t\text{-hitung}$  atau  $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$  maka  $H_0$  ditolak

Dengan probabilitas

3) Jika probabilitas  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak

4) Jika probabilitas  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima

5) Membuat kesimpulan

Dari table coefficients di atas diperoleh t-hitung untuk variable pelayanan adalah 2,537. Sementara itu, untuk t-tabel dengan taraf signifikansi 5% diperoleh nilai t-tabel adalah 1,666. Perbandingan keduanya menghasilkan t-hitung lebih besar dari t-tabel yaitu  $2,537 > 1,666$  dan nilai probabilitas  $0,013 < 0,05$ . Karena nilai t-hitung  $>$  t-tabel ( $2,537 > 1,666$ ) dan signifikansi  $0,013 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima . jadi dapat disimpulkan bahwa pelayanan berpengaruh secara positif signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah.

#### b. Uji F

Uji F atau uji koefisien regresi serentak digunakan untuk mengetahui pengaruh variable independent secara serentak terhadap variable dependen.

**Table 4.43**

#### Hasil uji F

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	141.708	3	47.236	16.744	.000 <sup>a</sup>
	Residual	200.292	71	2.821		
	Total	342.000	74			

a. Predictors: (Constant), pelayanan, kepercayaan, pengetahuan produk

b. Dependent Variable: minat menjadi nasabah

Langkah-langkah pengujian uji F sebagai berikut:

- 1) Merumuskan Hipotesis

H<sub>0</sub> : secara bersama-sama variable pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

H<sub>1</sub>: secara bersama-sama variable pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah

2) Menentukan F hitung

Dari table diperoleh F hitung sebesar 16.744

3) Kriteria F hitung

Menggunakan F hitung

a) Jika F hitung < F table, maka H<sub>0</sub> diterima

b) Jika F hitung > F table, maka H<sub>0</sub> ditolak

Menggunakan probabilitas

a) Jika probabilitas < 0,05 maka H<sub>0</sub> ditolak atau H<sub>1</sub> diterima

b) Jika probabilitas > 0,05 maka H<sub>0</sub> diterima atau H<sub>1</sub> ditolak

4) Membuat kesimpulan

Berdasarkan table diatas, diketahui F hitung adalah 16.744, sedangkan F table pada tingkat signifikansi 5% adalah 2,73. Karena F hitung > F table (16.744 > 2,73) dan Signifikansi F (0,000 < 0,05). Maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variable pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan berpengaruh secara positif signifikan terhadap minat menjadi nasabah di bank Syariah.



**c. Koefisien determinas**

Analisis ini untuk mengetahui “seberapa besar sumbangan atau kontribusi variable independent terhadap variable dependen”.

**Table 4.44**  
**Koefisien determinasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.644 <sup>a</sup>	.414	.390	1.67959

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan hasil uji koefisien determinan di atas yang tercantum pada table, diketahui nilai adjusted R square sebesar 0,390 artinya 39,0% variable dependen (minat menjadi nasabah) dijelaskan oleh variable independent yang terdiri dari pengetahuan produk, kepercayaan dan pelayanan, sedangkan sisanya ( $100\% - 39,0\% = 61\%$ ) dijelaskan oleh variable lain diluar variable yang digunakan dalam penelitian.

**D. Analisis Kuesioner**

1. Korelasi indicator Pengetahuan Produk X1

a) Korelasi Variabel Pengetahuan Produk terhadap

- 1) Indicator variable pengetahuan produk terhadap karakteristik produk

**Table 4.45**

		<b>Correlations</b>		
		X1.1.1	X1.1.2	X1.2
X1.1.1	Pearson Correlation	1	.514**	.872**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	75	75	75
X1.1.2	Pearson Correlation	.514**	1	.868**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	75	75	75
X1.1	Pearson Correlation	.872**	.868**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas *pearson correlation*

X1.1.1 indikator pernyataan saya mengetahui produk tabungan yang ditawarkan bank Syariah terhadap teori karakteristik produk menarik sebesar 0, 872

X1.1.2 Indikator pernyataan saya mengetahui produk tabungan bank Syariah menggunakan system bagi hasil yang adil terhadap teori karakteristik produk sebesar 0, 868

X1.1 total adalah teori karakteristik produk yang terdapat pada X1.1.1 yaitu” saya mengetahui produk tabungan yang ditawarkan bank Syariah menarik” sebesar 0,872 disusul oleh X1.1.2 yaitu” saya mengetahui produk tabungan bank Syariah menggunakan system bagi hasil yang adil” sebesar 0,868.

## 2) Indikator variable pengetahuan produk terhadap manfaat produk

**Table 4.46****Correlations**

	X1.2.1	X1.2.2	X1.2
X1.2.1 Pearson Correlation	1	.468**	.863**
Sig. (2-tailed)		.000	.000
N	75	75	75
X1.2.2 Pearson Correlation	.468**	1	.851**
Sig. (2-tailed)	.000		.000
N	75	75	75
X1.2 Pearson Correlation	.863**	.851**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	
N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X1.2.1 Indikator pernyataan mengetahui manfaat produk bank Syariah terhadap teori karakteristik produk sebesar 0,863

X1.2.2 Indikator pernyataan mengetahui produk tabungan di bank Syariah memberikan bagi hasil yang adil sesuai kesepakatan bersama terhadap teori karakteristik produk sebesar 0,851

X1.2 total adalah teori manfaat produk terdapat pada X1.2.1 yaitu “saya mengetahui manfaat produk bank Syariah” sebesar 0,863 disusul X1.2.2 yaitu “saya mengetahui produk tabungan bank syariah memberikan bagi hasil yang adil sesuai dengan kesepakatan bersama” sebesar 0,851.

## 3) Indicator variable pengetahuan produk terhadap atribut produk

**Table 4.47**

		Correlations		
		X1.3.1	X1.3.2	X1.3
X1.3.1	Pearson Correlation	1	.468**	.865**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	75	75	75
X1.3.2	Pearson Correlation	.468**	1	.848**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	75	75	75
X1.3	Pearson Correlation	.865**	.848**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X1.3.1 Indikator pernyataan logo bank Syariah menarik dan mudah dilihat terhadap teori atribut produk sebesar 0,865

X1.3.2 Indikator pernyataan brosur tabungan bank Syariah menarik terhadap teori atribut produk sebesar 0,848

X1.3 total adalah teori atribut produk terdapat pada X1.3.1 yaitu “ saya mengetahui logo bank Syariah menarik dan mudah dilihat sebesar 0,865 disusul X1.3.2 yaitu “saya mengetahui brosur tabungan bank Syariah menarik sebesar 0,848.

2. Korelasi variable kepercayaan X2

b) Indikator variable kepercayaan terhadap integritas

1) Indikator variable kepercayaan terhadap integritas

**Table 4.48**

		Correlations		
		X2.1.1	X2.1.2	X2.1
X2.1.1	Pearson Correlation	1	.109	.756**
	Sig. (2-tailed)		.352	.000
	N	75	75	75
X2.1.2	Pearson Correlation	.109	1	.733**
	Sig. (2-tailed)	.352		.000
	N	75	75	75
X2.1	Pearson Correlation	.756**	.733**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X2.1.1 Indikator pertanyaan bank Syariah selalu memberikan informasi yang jujur dan benar terhadap teori integritas sebesar 0,756

X2.1.2 Indikator pertanyaan bersedia mengikuti saran yang diberikan bank Syariah terhadap teori integritas sebesar 0,733

X2.1 adalah teori integritas terdapat pada X2.1.1 yaitu “bank Syariah selalu memberikan informasi yang jujur dan benar” sebesar 0,756 disusul X2.1.2 yaitu

“saya bersedia mengikuti saran yang diberikan bank Syariah dalam proses menjadi nasabah” sebesar 0,733.

2) Indikator variable kepercayaan terhadap niat baik

**Table 4.49**

		Correlations		
		X2.2.1	X2.2.2	X2.2
X2.2.1	Pearson Correlation	1	.076	.709**
	Sig. (2-tailed)		.518	.000
	N	75	75	75
X2.2.2	Pearson Correlation	.076	1	.757**
	Sig. (2-tailed)	.518		.000
	N	75	75	75
X2.2	Pearson Correlation	.709**	.757**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X2.2.1 Indikator pernyataan percaya bahwa bank Syariah mempunyai niat baik dalam pelayanan terhadap teori niat baik sebesar 0,709

X2.2.2 Indikator pernyataan percaya bahwa pelayanan yang diberikan bank Syariah menumbuhkan kepercayaan untuk menjadi nasabah terhadap teori niat baik sebesar 0757

X2.2. total adalah teori niat baik terdapat pada X2.2.2 yaitu “saya percaya bahwa pelayanan yang diberikan bank syarah menumbuhkan kepercayaan untuk menjadi

nasabah” sebesar 0,757 disusul X2.2.1 yaitu “saya percaya bahwa bank Syariah mempunyai niat baik dalam pelayanan” sebesar 0,709.

3) Indicator variable kepercayaan terhadap kompetensi

**Table 4.50**

		Correlations		
		X2.3.1	X2.3.2	X2.3
X2.3.1	Pearson Correlation	1	.338**	.797**
	Sig. (2-tailed)		.003	.000
	N	75	75	75
X2.3.2	Pearson Correlation	.338**	1	.838**
	Sig. (2-tailed)	.003		.000
	N	75	75	75
X2.3	Pearson Correlation	.797**	.838**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X2.3.1 Indikator pernyataan percaya bahwa bank Syariah terbuka dalam memberikan informasi terhadap teori kompetensi sebesar 0,797

X2.3.2 Indikator pernyataan percaya bank Syariah memiliki komoetensi dalam pelayanan terhadap teori kompetensi sebesar 0,838

X2.3 total adalah teori kompetensi terdapat pada X2.3.2 yaitu “ saya percaya pegawai bank Syariah memiliki kompetensi dalam melayani nasabahnya” sebesar 0,838 disusul X2.3.1 yaitu “saya percaya bahwa bank Syariah senantiasa terbuka dalam memberikan informasi yang dibutuhkan saat bertransaksi” sebesar 0,797.

## c) Korelasi variable pelayanan X3

## 1) Indikator variable pelayanan terhadap daya tanggap

**Table 4.51****Correlations**

		X3.1.1	X3.1.2	X3.1
X3.1.1	Pearson Correlation	1	.341**	.817**
	Sig. (2-tailed)		.003	.000
	N	75	75	75
X3.1.2	Pearson Correlation	.341**	1	.821**
	Sig. (2-tailed)	.003		.000
	N	75	75	75
X3.1	Pearson Correlation	.817**	.821**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X3.1.1 Indikator pernyataan bank Syariah tanggap terhadap kebutuhan nasabah sebesar 0,817

X3.1.2 Indikator pernyataan bank Syariah memberikan informasi dengan sangat jelas dan mudah dimengerti sebesar 0,821

X3.1 total adalah teori daya tanggap terdapat pada X3.1.2 yaitu “ bank syariah memberikan informasi dengan sangat jelas dan mudah dimengerti” sebesar 0,821



disusul X3.1.1 yaitu “ bank Syariah tanggap terhadap kebutuhan nasabah” sebesar 0,817.

2) Indicator variable pelayanan terhadap kehandalan

**Table 4.52**

**Correlations**

		X3.2.1	X3.2.2	X3.2
X3.2.1	Pearson Correlation	1	.257*	.739**
	Sig. (2-tailed)		.026	.000
	N	75	75	75
X3.2.2	Pearson Correlation	.257*	1	.841**
	Sig. (2-tailed)	.026		.000
	N	75	75	75
X3.2	Pearson Correlation	.739**	.841**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X3.2.1 Indikator pernyataan nasbaah mendapatkan pelayanan yang cepat dan tepat sebesar 0,739

X3.2.2 Indikator pernyataan nasabah mendapatkan ketepatan waktu pelayanan yang sama sebesar 0,841

X3.2 total adalah teori kehandalan terdapat pada X3.2.2 yaitu “nasabah mendapatkan ketepatan waktu pelayanan yang sama” sebesar 0,841 disusul

X3.2.1 yaitu “nasabah mendapatkan pelayanan yang cepat dan tepat” sebesar 0,739.

3) Indicator variable pelayanan terhadap empathy

**Table 4.53**

Correlations				
		X3.3.1	X3.3.2	X3.3
X3.3.1	Pearson Correlation	1	.483**	.878**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	75	75	75
X3.3.2	Pearson Correlation	.483**	1	.844**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	75	75	75
X3.3	Pearson Correlation	.878**	.844**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

X3.3.1 Indikator pernyataan bank Syariah melayani dengan sepenuh hati terhadap teori empathy sebesar 0,878

X3.3.2 Indikator pernyataan bank Syariah memberikan pelayanan yang sama kepada nasabahnya terhadap teori empathy sebesar 0,844

X3.3 total adalah teori empathy terdapat pada X3.3.1 yaitu “pegawai bank Syariah melayani dengan sepenuh hati” sebesar 0,878 disusul X3.3.2 yaitu “bank syarah memberikan pelayanan yang sama kepada nasabahnya” sebesar 0,844.

## 4) Indicator variable pelayanan terhadap bukti fisik

**Table 4.54**

		Correlations		
		X3.4.1	X3.4.2	X3.4
X3.4.1	Pearson Correlation	1	.051	.712**
	Sig. (2-tailed)		.665	.000
	N	75	75	75
X3.4.2	Pearson Correlation	.051	1	.737**
	Sig. (2-tailed)	.665		.000
	N	75	75	75
X3.4	Pearson Correlation	.712**	.737**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil pearson correlation

X3.4.1 Indikator pernyataan bank Syariah memiliki ruang tunggu yang memadai terhadap teori bukti fisik sebesar 0,712

X3.4.2 Indikator pernyataan bank Syariah memiliki lahan parkir yang luas terhadap teori bukti fisik sebesar 0,737

X3.4 total adalah teori bukti fisik terdapat pada X3.4.2 yaitu “ bank syarah memiliki lahan parkir yang luas” sebesar 0,737 disusul X3.4.1 yaitu “bank Syariah memiliki ruang tunggu yang memadai” sebesar 0,712.

## d) Korelasi variable minat Y

## 1) Indikator variable minat terhadap faktor dari dalam

**Table 4.55**

		Y1.1	Y1.2	Y1
Y1.1	Pearson Correlation	1	.266*	.790**
	Sig. (2-tailed)		.021	.000
	N	75	75	75
Y1.2	Pearson Correlation	.266*	1	.801**
	Sig. (2-tailed)	.021		.000
	N	75	75	75
Y1	Pearson Correlation	.790**	.801**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

Y1.1 Indikator pernyataan berminat menjadi nasabah karena sesuai dengan kaidah Al-Quran dan As-sunah terhadap teori faktor dari dalam sebesar 0,790

Y1.2 Indikator pernyataan berminat menjadi nasabah karena berkaitan mata kuliah terhadap teori faktor dari dalam sebesar 0,801

Y1 total adalah teori faktor dari dalam terdapat pada Y1.2 yaitu “saya berminat menjadi nasabah di bank Syariah karena berkaitan dengan mata kuliah yang saya dapatkan” sebesar 0,801 disusul Y1.1 yaitu “saya berminat menjadi nasabah karena sesuai dengan kaidah al-quran dan as-sunnah” sebesar 0,790.

## 2) Indicator variable minat terhadap motif social

**Table 4.56**

		Y2.1	Y2.2	Y2
Y2.1	Pearson Correlation	1	.254*	.779**
	Sig. (2-tailed)		.028	.000
	N	75	75	75
Y2.2	Pearson Correlation	.254*	1	.805**
	Sig. (2-tailed)	.028		.000
	N	75	75	75
Y2.	Pearson Correlation	.779**	.805**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

Y2.1 Indikator pernyataan berminat menggunakan jasa bank Syariah karena kemudahan dalam bertransaksi terhadap teori motif social sebesar 0,779

Y2.2 Indikator pernyataan berminat menggunakan jasa bank Syariah karena mendapat pengaruh dari teman, keluarga terhadap teori motif social sebesar 0,805

Y2 total adalah teori motif social terdapat pada Y2.2 yaitu “ saya berminat menggunakan jasa bank syariah karena mendapat pengaruh dari teman, keluarga” sebesar 0,805 disusul Y2.1 yaitu “saya berminat menggunakan jasa bank Syariah karena kemudahan dan kenyamana dalam bertransaksi” sebesar 0,779.

e) Indikator variable minat terhadap faktor emosional/perasaan

**Table 4.57**

		<b>Correlations</b>		
		Y3.1	Y3.2	Y3
Y3.1	Pearson Correlation	1	.121	.746**
	Sig. (2-tailed)		.300	.000
	N	75	75	75
Y3.2	Pearson Correlation	.121	1	.752**
	Sig. (2-tailed)	.300		.000
	N	75	75	75
Y3.	Pearson Correlation	.746**	.752**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	75	75	75

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

Berdasarkan table diatas hasil *pearson correlation*

Y3.1 Indikator pernyataan berminat menabung di bank syariah karena keinginan diri sendiri terhadap teori faktor emosional/ perasaan sebesar 0,746

Y3.2 Indikator pernyataan berminat menjadi nasabah karena lebih aman dalam mengelola dana terhadap teori faktor emosional/perasaan sebesar 0,752

Y3 total adalah teori faktor emosional/ perasaan terdapat pada Y3.2 yaitu “saya berminat menjadi nasabah di bank Syariah karena lebih aman dalam mengelola dana nasabah” sebesar 0,752 disusul Y3.1 yaitu “saya berminat mebaung menabung di bank Syariah karena keinginan diri” sebesar 0,746.

### 3. Hubungan Teori-teori terhadap variable

- 1) Hubungan teori-teori pengetahuan produk terhadap variable pengetahuan produk (X1)

**Table 4.58**

		Correlations			
		X1.1TOT	X1.2TOT	X1.3TOT	X1TOTAL
X1.1TOT	Pearson Correlation	1	.113	.009	.582**
	Sig. (2-tailed)		.336	.938	.000
	N	75	75	75	75
X1.2TOT	Pearson Correlation	.113	1	.261*	.702**
	Sig. (2-tailed)	.336		.024	.000
	N	75	75	75	75
X1.3TOT	Pearson Correlation	.009	.261*	1	.656**
	Sig. (2-tailed)	.938	.024		.000
	N	75	75	75	75
X1TOTAL	Pearson Correlation	.582**	.702**	.656**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	75	75	75	75

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

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

Berdasarkan table korelasi bivariat diatas menunjukkan hubungan teori-teori pengetahuan produk terhadap variable pengetahuan produk diurutkan dari yang terbesar ke yang terkecil sebagai berikut:

- a) Teori manfaat produk sebesar 0,702
- b) Teori atribut produk sebesar 0,656
- c) Teori karakteristik produk sebesar 0,582

## 2) Hubungan teori-teori kepercayaan terhadap variable kepercayaan (X2)

**Table 4.59**

		Correlations			
		X2.1TOT	X2.2TOT	X2.3TOT	X2TOTAL
X2.1TOT	Pearson Correlation	1	.242*	.179	.549**
	Sig. (2-tailed)		.036	.124	.000
	N	75	75	75	75
X2.2TOT	Pearson Correlation	.242*	1	.552**	.827**
	Sig. (2-tailed)	.036		.000	.000
	N	75	75	75	75
X2.3TOT	Pearson Correlation	.179	.552**	1	.833**
	Sig. (2-tailed)	.124	.000		.000
	N	75	75	75	75
X2TOTAL	Pearson Correlation	.549**	.827**	.833**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	75	75	75	75

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

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

Berdasarkan table korelasi bivariat diatas menunjukkan hubungan teori-teori kepercayaan terhadap variable kepercayaan diurukan dari yang terbesar ke yang terkecil sebagai berikut:

- a) Teori niat baik sebesar 0, 827
- b) Teori kompetensi sebesar 0,833
- c) Teori integritas sebesar 0,549



## 3) Hubungan teori pelayanan terhadap variable pelayanan (X3)

**Tabel 4.60**

		Correlations				
		X3.1TOT	X3.2TOT	X3.3TOT	X3.4TOT	X3TOTAL
X3.1TOT	Pearson Correlation	1	.420**	.079	.106	.585**
	Sig. (2-tailed)		.000	.503	.368	.000
	N	75	75	75	75	75
X3.2TOT	Pearson Correlation	.420**	1	.243*	.340**	.724**
	Sig. (2-tailed)	.000		.036	.003	.000
	N	75	75	75	75	75
X3.3TOT	Pearson Correlation	.079	.243*	1	.334**	.692**
	Sig. (2-tailed)	.503	.036		.003	.000
	N	75	75	75	75	75
X3.4TOT	Pearson Correlation	.106	.340**	.334**	1	.642**
	Sig. (2-tailed)	.368	.003	.003		.000
	N	75	75	75	75	75
X3TOTAL	Pearson Correlation	.585**	.724**	.692**	.642**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	75	75	75	75	75

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

Berdasarkan table korelasi bivariat diatas menunjukkan bahwa teori-teori pelayanan terhadap variable pelayanan diurutkan dari yang terbesar ke yang terkecil sebagai berikut:

- a) Teori kehandalan sebesar 0,724
- b) Teori empathy sebesar 0,692

- c) Teori bukti fisik sebesar 0,642
  - d) Teori daya tanggap sebesar 0,585
- 4) Hubungan teori-teori minat terhadap variable minat

**Table 4.61**

		<b>Correlations</b>			
		Y1.1TOT	Y2.1TOT	Y3.1TOT	YTOTAL
Y1.1TOT	Pearson Correlation	1	.232*	.656**	.633**
	Sig. (2-tailed)		.045	.000	.000
	N	75	75	75	75
Y2.1TOT	Pearson Correlation	.232*	1	.107	.512**
	Sig. (2-tailed)	.045		.362	.000
	N	75	75	75	75
Y3.1TOT	Pearson Correlation	.656**	.107	1	.539**
	Sig. (2-tailed)	.000	.362		.000
	N	75	75	75	75
YTOTAL	Pearson Correlation	.633**	.512**	.539**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	75	75	75	75

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

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

Berdasarkan table korelasi bivariat diatas menunjukkan hubungan teori-teori minat terhadap teori minat menjadi nasabah diurutkan dari yang terbesar ke yang terkecil sebagai berikut:

- a) Teori motif sosial sebesar 0,633
- b) Teori faktor dorongan dari dalam 0,539
- c) Teori factor emosional/perasaan sebesar 0,512