

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perbankan yaitu suatu lembaga keuangan yang beraktivitas mengumpulkan uang dari nasabah berbentuk tabungan dan memberikan pada nasabah berbentuk pinjaman dengan tujuan untuk memudahkan derajat kehidupan nasabah. Ditinjau dari riwayatnya, aktivitas perbankan diawali dengan jasa penukaran uang. Kegiatan perbankan ini selanjutnya berkembang menjadi suatu tempat menitipkan dana yang dimana sekarang disebut dengan kegiatan menabung. Dana yang diberikan oleh nasabah pada pihak bank akan diberikan lagi pada nasabah dalam bentuk pinjaman tetapi hanya nasabah yang membutuhkannya. Bantuan-bantuan lainnya akan mengikuti sesuai kemajuan zaman dan keperluan nasabah yang menjadi bermacam-macam.

Badan keuangan yang bekerja berlandaskan dari pilar Islam disebut dengan badan keuangan syariah yang dimana implementasinya secara Islam inilah menjadi pembeda badan keuangan syariah dengan badan keuangan konvensional yaitu komposisi bagi hasilnya. Tidak cuma berprespektif materi tetapi imateril karena berakibat kepada tanggung jawaban manusia di dunia maupun akhirat nantinya. Perbankan syariah adalah suatu sektor lembaga keuangan syariah yang keberadaannya berperan penting di dalam pelaksanaan

pembangunan dibidang keuangan terutama dalam mendukung dunia usaha. Perbankan memiliki porsi yang sangat besar dalam menghimpunan dana masyarakat berupa tabungan, deposito, giro serta penyedia dana dalam bentuk kredit dan menjadi penyokong dalam transaksi lalu lintas pembayaran dan keuangan, yang dimana penting dalam perkembangan sektor perbankan konvensional maupun perbankan syariah.<sup>2</sup>

Penerapannya tidak hanya ditunjukkan untuk menumbuhkan jumlah penjualan, tetapi mencermati pertumbuhan minat dalam menabung nasabah jugalah sangat perlu. Bank mempunyai beberapa hal yang harus diwujudkan yaitu menyampaikan informasi yang sangat dibutuhkan oleh nasabah pada keuangannya, tapi kenyataannya masyarakat masih banyak yang bersudut pandang bahwa menyimpan uang di bank syariah sama saja dengan menyimpan uang di bank konvensional karena hal ini kurangnya kegiatan sosialisasi serta pemahaman tentang operasional perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah. Meningkatnya jumlah bank konvensional daripada bank syariah juga dapat mengakibatkan rendahnya menabung di bank syariah.

Hal yang penting bagi perbankan yaitu minat. Dimana minat memiliki kecondongan yang menetap dalam mengamati dan memikirkan beberapa kegiatan yang terjadi. Manusia yang memiliki minat tentang kegiatan yang terjadi akan

---

<sup>2</sup> Muhammad Dayyan dkk, "Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus di Gampong Pondok Kemuning)" Jurnal Ilmiah Mahasiswa Vol.1 No 1 Tahun 2017.

mencermati kegiatan itu secara konsisten melalui rasa bahagia. Maka dari itu di sektor perbankan minat nasabah untuk menabung sangat diperlukan.<sup>3</sup>

Di era globalisasi sekarang, persaingan dunia berbisnis semakin bertambah sangat ketat. Persaingan saat ini menjadikan pelaku yang berbisnis untuk mengoptimalkan kinerja perusahaannya yang dimana agar bisa bersaing dengan bisnis lainnya saat ini dan bidang perbankan ini harus memiliki cara bagaimana untuk menarik konsumen dan tetap mempertahankannya agar perusahaannya bisa meningkat adalah suatu masalah utama yang selalu dialami oleh badan syariah. *Marketing* tepat sangat dibutuhkan karena pemasaran adalah ikon penting pada setiap aktivitas yang berkaitan langsung pada konsumen dan perusahaan tersebut harus berusaha semaksimal mungkin dalam memahami kebutuhan yang diinginkan para pelanggannya. Dengan begitu keperluan, keinginan dan permintaan konsumen akan menjadikan suatu saran penting untuk perusahaan atau bank dengan tujuan merancang strategi pemasaran yang baru agar bisa menciptakan kepuasan bagi konsumennya yang tentunya akan menjadikan salah satu faktor dalam peningkatan minat menabung nasabah.<sup>4</sup>

Supaya *marketing* tepat dengan sasaran maka perusahaan perlu pandangan khusus terkait kebutuhan nasabah seperti pembaharuan produk, target tujuan dan berpromosi secara tepat. Perilaku konsumen dapat berpengaruh oleh

---

<sup>3</sup> Djaramah dan Syaiful Bahri, *Psikologi Belajar*, (Jakarta : PT Rineka Cipta, 2016)hlm.43

<sup>4</sup> Ayu Qurniawati dkk, "*Analisis Pengaruh Tangible, Reliability, Responsiviness, Assurance dan Empathy Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Wisata Air Amanzi Waterpark Palembang*", dalam [www.sarijournals.com](http://www.sarijournals.com) pada 13 September 2020

beberapa komponen yaitu : budaya, kelas sosial, keluarga, status dan lain-lain. Hal-hal itu akan menjadi petunjuk para pedagang untuk menjual produknya secara tepat dan secara luas masyarakat dalam menabung tentunya akan memilih bank yang memberikan keuntungan dan kemudahan. Semua nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan beberapa hal yang dapat menyediakan keperluannya dan keinginannya.

Selain komponen yang telah dipaparkan tadi, ada komponen lain juga yang telah berpengaruh dalam membentuk perilaku konsumen, yaitu kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan adalah komponen penting untuk sudut pandang nasabah atau anggota tentang adanya lembaga keuangan, apakah layanan diterima dan dirasakan oleh nasabah atau anggota itu akan sama dengan yang mereka harapkan. Tidak bisa dimungkiri, kualitas pada pelayanan adalah aksentuensi penting dalam inspeksi segala aspek bidang usaha. Karena, bertambah bagus kualitas pada pelayanan yang dilakukan perusahaan maka bertambah juga nasabah atau anggota yang ingin menggunakan jasanya. Dengan meningkatkannya jumlah nasabah dari pelayanan yang diberikan, maka diharapkan akan memberikan suatu dampak yang positif bagi lembaga yaitu meningkatnya nasabah dalam menabung. Maka dari itu lembaga keuangan harus memikirkan pentingnya suatu pelayanan nasabah secara lebih baik. Pasuraman dalam

Tjiptono mengungkapkan bahwa indikator untuk menilai kualitas pelayanan yakni meliputi realibilitas, bukti fisik, daya tanggap, empati serta jaminan.<sup>5</sup>

Sama dengan jurnal yang ditulis Wirdayani Wahab, bahwa adanya kualitas pelayanan dipandang penting dalam memunculkan rasa minat nasabah untuk kembali menggunakan jasanya, karena pelayanan menjadi komponen penting dalam menjaga keadaan posisi perusahaan di bidangnya serta memunculkan efektifitas dan efisiensi sebuah perusahaan. Kualitas itu adalah suatu keadaan dinamis yang berkaitan dengan jasa, produk, lingkungan, proses dan manusia yang memenuhi harapan akan menjadikan *assurance* terbaik perusahaan atas kesetiaan konsumen.<sup>6</sup>

Tidak hanya kualitas pelayanan, lokasi mempunyai andil besar terhadap bertambahnya jumlah nasabah di bank. Dalam jurnal yang Indra Firdiansyah tulis, Tjiptono berpendapat lokasi merupakan tempat melaksanakan kegiatan usaha dan menjadi komponen yang krusial dalam berhasil tidaknya sebuah usaha.<sup>7</sup> Sedangkan Lamb mengatakan, pemilihan lokasi yang tepat merupakan keputusan yang diambil sangatlah penting, karena keputusan dalam memilih lokasi memiliki dampak dalam jangka panjang. Selanjutnya, lokasi selalu

---

<sup>5</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa-Prinsip, Penerapan dan Penelitian*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset,2016).,hlm.282

<sup>6</sup> Wirdayani Wahab, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Industri Perbankan Syariah di Kota Pekanbaru" dalam Jurnal Kajian Ekonomi Islam Volume 2, Nomor 1, Januari-Juni 2017

<sup>7</sup> Indra Firdiansyah, *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Waring Gubruk Kepri Mall Kota Malang*, dalam jurnal elektronik volume 01 No. 1 2017

berpengaruh terhadap pertumbuhan suatu usaha di periode selanjutnya. Lokasi yang digunakan harus dapat menciptakan pertumbuhan perekonomian sehingga usahanya bisa konsisten dalam waktu lama. Selanjutnya, jika nilai lokasi menjadi buruk yang disebabkan oleh perubahan dari lingkungan, maka bisa saja usaha itu harus dipindahkan atau ditutup.<sup>8</sup>

Dengan begitu, lokasi yang tepat atau strategis dapat menimbulkan daya saing tersendiri dan menjadikan kemudahan untuk nasabah. Cukup besar nasabah dalam mempertimbangkan suatu letak bank untuk memberikan rasa nyaman dan fleksibel dalam melakukan transaksi. Hal itu karena tempat yang tidak jauh, terjangkau dan dekat dengan transportasi umum merupakan suatu peninjauan yang krusial bagi konsumen dalam menetapkan bank mana yang mereka pilih untuk bekerja sama. Letak bank harus mempunyai suatu komponen strategis yang baik untuk mempertahankan posisi persaingan, yaitu hal utamanya adalah ketrampilan dalam suatu daerah pemasaran dan menjadi kunci penting dalam penentuan pola peredaran yang akan digunakan dengan sesuatu yang terbaik dari lokasi usaha ke wilayah pemasaran.

Selain kualitas pelayanan dan lokasi faktor motivasi juga faktor penting dalam peningkatan minat nasabah menabung. Minat dengan motivasi adalah karakter yang berkaitan satu sama lain, dimana motivasi menjadi pendorong munculnya perasaan minat. Dapat diperjelas bahwa tingginya motivasi yang ada pada diri seorang konsumen akan menjadikan adanya minat konsumen yang kuat

---

<sup>8</sup> Lamb, *Pemasaran*, (Jakarta : Salemba Empat, 2017),.hlm.101

dalam menggunakan sesuatu produk. Jadi, faktor lain yang berpengaruh terhadap minat yaitu sebuah motivasi.<sup>9</sup>

Hasibuan telah menyatakan bahwa suatu motif itu sebagai kunci hasutan pada keinginan dan penggerak kemauan untuk melakukan kegiatan seseorang karena memiliki tujuan tertentu yang ingin direalisasikan.<sup>10</sup> Motif berarti sama dengan motivasi, dan bermanfaat membentuk sebuah dorongan dari diri manusia yang dimana menganjurkan mereka untuk melaksanakan suatu perilaku. Jika manusia memiliki motivasi tinggi pada suatu obyek, maka akan terdorong untuk melaksanakan suatu kegiatan dengan menggunakan produk tersebut. Tapi, jika motivasi rendah dia akan menghindari obyek tersebut. Akibatnya suatu pemasaran memungkinkan orang itu menggunakan produk atau tidak yang telah ditawarkan oleh pemasar.<sup>11</sup>

Faktor dasar lainnya yaitu tentunya penting untuk dipertimbangkan adalah religiusitas. Menurut rokeach religiusitas adalah perbuatan yang dimana timbul didasari adanya keyakinan manusia kepada agamanya. Religiusitas seseorang diterapkan di berbagai sisi kehidupan dimana tindakan beragama tidak hanya terjadi jika seseorang melakukan aktivitas beribadah saja, tetapi juga melakukan aktivitas lain. Dengan begitu, tindakan konsumen wajib melukiskan hubungan dirinya dengan Allah SWT, tidak melakukan tindakan buruk agar memiliki kehidupan tentram di akhirat serta di dunia nantinya.

---

<sup>9</sup> Donni Juni, *Perilaku konsumen*, (Bandung : Alfabeta, 2017)., hlm.158

<sup>10</sup> Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta : Kencana, 2017)., hlm.110

<sup>11</sup> Donni Juni, *Perilaku konsumen*, (Bandung : Alfabeta, 2017)., hlm.160

Penelitian yang dilakukan oleh Fitri Al Faqih yang bertujuan untuk menguji pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat menabung nasabah, menyatakan kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung nasabah pada tabungan marhamah. Dan sesuai juga penelitian yang dilakukan oleh Taslim yang dimana hasil penelitian dengan Uji F menunjukkan Kualitas Pelayanan dan Kewajaran Harga secara bersama-sama mempengaruhi Minat Menabung Masyarakat. Dengan begitu, kedua penelitian tersebut menghasilkan keputusan yang sama yakni kualitas pelayanan secara positif dan signifikan berpengaruh terhadap minat menabung nasabah.

Variabel lokasi oleh Amisak Fujiarini dilakukan pengujian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Lokasi, Keunikan Produk Tabungan dan Comunication Interpersonal Skill Karyawan terhadap Minat Nasabah untuk Menabung di BMT Peta Tulungagung” dan Ayu Nurtika Dewi pada tahun 2014 juga melakukan pengujian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kaus pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean)” yang dimana lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah untuk menabung.

Akan tetapi penelitian terdahulu oleh Karina Halimah dengan judul “Pengaruh Pelayanan, Promosi, Lokasi, dan Bagi Hasil Bank Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada PT Bank BRI Syariah KCP Sudirman Lubuk Pakam”, variabel lokasi tidak memiliki pengaruh positif terhadap minat nasabah



menabung. Jadi disimpulkan bahwa variabel lokasi memiliki pengaruh signifikan secara positif terhadap minat menabung nasabah.

Variabel motivasi, penelitian yang dilakukan oleh Anggie Nurmalasari tahun 2019 yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan dan Motivasi Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2016 IAIN Ponorogo di Bank Syariah KCP Ponorogo” dan Imam Jalaluddin tahun 2013 yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung (Survey Pada Nasabah Bank BRI Syari’ah Cabang Cirebon)” yang dimana motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung.

Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Isfan Riskiantono tahun 2019 yang berjudul “Pengaruh Promosi, Motivasi dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah Menabung di Bank Muamalat Indonesia KCP Kediri” memiliki hasil yang dimana variabel motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi berpengaruh signifikan secara positif terhadap minat menabung.

Penelitian oleh Ayu Andriani tahun 2015 dengan judul “Pengaruh Persepsi Dan Religiusitas Santri Terhadap Minat Menabung Di Perbankan Syariah (Studi Kasus Di Pondok Pesantren Al-Falah Mojo Kediri)” yang dimana religiusitas secara signifikan berpengaruh terhadap minat menabung. Dengan begitu tingkat tingginya religiusitas seseorang akan mendorong keinginan diri

sendiri untuk menabung di bank syariah. Namun, penelitian oleh Sayyidatul Maghfiroh tahun 2018 dengan judul Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Pada Santri Pesantren Mahasiswi Darush Shalihat religiusitas tidak berpengaruh terhadap Minat Menabung di Bank Syari'ah.

Berdasarkan hasil penelitian yang timbul permasalahan pada beberapa peneliti terdahulu, maka peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian yang membahas lebih lanjut dalam menganalisis faktor kualitas pelayanan, lokasi, motivasi dan religiusitas seberapa besar faktor kualitas pelayanan, lokasi, motivasi dan religiusitas dalam mempengaruhi minat menabung masyarakat. Dengan begitu, berdasarkan pemaparan yang telah diuraikan di atas maka peneliti ini akan membahas lebih lanjut dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Nasabah Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Dalam penelitian ini dibahas mengenai identifikasi cakupan yang mungkin muncul dalam penelitian, agar pembahasannya lebih terarah dan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai yaitu terkait dengan pengaruh kualitas pelayanan, lokasi, motivasi, religiusitas terhadap minat menabung di Bank Muamalat

Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar, dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat menabung.
2. Pengaruh lokasi terhadap minat menabung.
3. Pengaruh motivasi terhadap minat menabung.
4. Pengaruh religiusitas terhadap minat menabung.
5. Faktor yang Paling Dominan terhadap minat menabung.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas secara sederhana dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?
2. Apakah lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?
3. Apakah motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?
4. Apakah religiusitas berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?
5. Variabel manakah yang paling dominan mempengaruhi menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah dan pertanyaan penelitian diatas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
2. Untuk mengetahui lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
3. Untuk mengetahui motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
4. Untuk mengetahui religiusitas berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.
5. Untuk mengetahui variabel mana yang paling dominan mempengaruhi minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### **1. Kegunaan secara teoritis**

Dari hasil penelitian secara teoritis ini diharapkan dapat memberikan kontribusi atau penyaluran pemikiran dalam menambah pengetahuan mengenai faktor-faktor menabung pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

## **2. Kegunaan secara praktis**

### **a. Manfaat bagi lembaga**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat menabung masyarakat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

### **b. Manfaat bagi masyarakat**

Dari penelitian ini nantinya dapat menjadi acuan masyarakat dalam Minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

### **c. Manfaat bagi peneliti**

Dengan penelitian ini bisa dijadikan kerangka dalam melakukan penelitian yang berhubungan dengan minat menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

## **F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Peneletian**

### **1. Ruang lingkup penelitian**

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk melihat pengaruh variabel X terhadap variabel Y dimana X sebagai variabel bebas (independen) yang terdiri variabel X1 kualitas pelayanan, variabel X2 lokasi, variabel X3 motivasi, dan variabel X4 religiusitas dan variabel Y sebagai variabel terikat (dependen)

yaitu Minat Menabung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

## **2. Keterbatasan penelitian**

Penelitian ini hanya dibatasi pada kualitas pelayanan, lokasi, motivasi dan religiusitas terhadap minat menabung. Penelitian ini hanya meneliti satu objek yaitu nasabah Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar.

## **G. Penegasan Istilah**

Dalam penelitian ini penegasan istilah terdiri dari dua, antara lain penegasana konseptual dan penegasan operasional. Adapun definisi konseptual dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Penegasan Konseptual**

#### **a. Kualitas Pelayanan**

Kualitas layanan adalah unsur penting dalam evaluasi perusahaan dari para nasabah atau konsumen yang bernaung dalam sektor jasa. Layanan akan memiliki kualitas bagus bisa diwujudkan melalui pelayanan yang Islami yang dilakukan oleh tenaga kerja antara lain, melayani dengan rendah hati, bersikap jujur dan juga melayani sesuai prinsip Islam. Sementara perihal kualitas bila digunakan secara simultan akan menciptakan pelayanan yang berkualitas tinggi dan tentunya memuaskan, jadi kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang

tinggi untuk penentuan minat nasabah dalam menggunakan jasa menabung dengan akad syari'ah. Kegiatan layanan jika dihubungkan dengan pemasaran jasa maka merupakan kegiatan yang mengandung pengertian menghormati. Nasabah dapat melakukan evaluasi terhadap kualitas layanan jasa yang ditawarkan.

b. Lokasi

Lokasi merupakan tempat melaksanakan kegiatan yang melayani para konsumen, kegiatan produksi, kegiatan penyimpanan secara menyeluruh dalam memaksimalkan keuntungan sebuah perusahaan. Menetapkan sebuah tempat untuk produksi yakni sebuah keputusan penting dalam hal berbisnis yang dimana bertujuan mewujudkan suatu pemenuhan kebutuhan pelanggan. Lokasi memiliki manfaat yang penting karena bisa ikut menentukan terwujudnya tujuan badan usaha tersebut.<sup>12</sup>

c. Motivasi

Sesuatu yang muncul dari diri seseorang karena adanya dorongan untuk memenuhi kebutuhan yang belum tercukupi disebut sebagai motivasi. Menurut psikologis, setiap manusia pasti mempunyai keinginan yang harus terwujud, namun tidak semuanya bisa terwujud untuk kepentingan lain di luar keinginannya. Dengan

---

<sup>12</sup> Irnawati Indi, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kecamatan Rappocini Kota Makassar) jurnal Ekonomi Universitas Negeri Makassar

begitu, untuk mengarahkannya perlu adanya suatu dorongan atau motivasi.<sup>13</sup>

d. Religiusitas

Religiusitas yaitu tingkat keterikatan individu terhadap agamanya. Hal ini karena Tuhan yang mendorong jiwa seseorang untuk memiliki akal dengan kehendak guna menciptakan kebahagiaan hidup diakhirat maupun dunia yang disampaikan menurut Mu'in dalam Ningsih agama. Maka dari itu, religiusitas berpedoman pada komponen agama yang telah dimiliki seseorang dalam hati.<sup>14</sup>

e. Minat Menabung

Minat menabung merupakan suatu yang berkaitan dengan rencana nasabah untuk memilih produk tertentu. Minat menabung juga diartikan sebagai pernyataan mental dari nasabah. Selain itu minat menabung juga bisa dikatakan kecenderungan nasabah untuk memilih suatu produk atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pemilihan untuk tingkat kemungkinan nasabah melakukan penyimpanan. Maka dari itu minat menabung bisa dikatakan secara sederhana yaitu situasi seseorang sebelum melakukan tindakan sebagai tanggapan terhadap keinginan nasabah untuk melakukan

---

<sup>13</sup> Ronaldo Mandali dkk, "Pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Menabung Mahasiswa Pada Bank Syariah Di Universitas Negeri Padang" Jurnal Kajian Manajemen Bisnis Volume 5 Nomor 1 Maret 2016

<sup>14</sup> Putri Arum Wahyuningsih, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Di Wisata Religi Gunung Pring" Jurnal Administrasi Bisnis Vol 1 no.4



pencarian informasi produk tertentu atau kecenderungan nasabah untuk memilih produk tabungan mana yang cocok atau sesuai kebutuhannya.<sup>15</sup>

## 2. Penegasan Operasional

Penelitian ini dimaksudkan menguji seberapa jauh pengaruh kualitas pelayanan, lokasi, motivasi dan religiutas (variable X ) terhadap minat menabung variabel Y). Dari variabel tersebut nantinya peneliti diharapkan dapat mengetahui pengaruh secara parsial maupun simultan antara kualitas pelayanan, lokasi, motivasi dan religiutas terhadap minat menabung.

## H. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penelitian ini tentang isi keseluruhan penelitian yang terdiri dari bagian awal, bagian isi, dan akhir penelitian. Adapun bagian isi, penelitian terdiri dari enam bab, yaitu:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Memberikan gambaran secara singkat apa yang akan dibahas dalam penelitian ini. Dalam pendahuluan ini membahas beberapa unsur yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi dan pembatasan masalah, rumusan

---

<sup>15</sup> Yulia Putri dkk, "Strategi meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas" Jurnal Manajemen dan Bisnis: Performa Vol. 16 No.1 Maret 2019

masalah, tujuan penelitian, hipotesis penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika pembahasan.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Mendeskripsikan tentang pengertian maupun penjelasan mengenai kualitas pelayanan, lokasi, motivasi, dan religiusitas yang terdiri dari deskripsi teori, hasil penelitian terdahulu, kerangka konseptual/kerangka berpikir penelitian.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini berisi uraian yang terdiri dari kerangka penelitian (pendekatan penelitian dan jenis penelitian), variabel penelitian, populasi dan sampel penelitian, kisi-kisi instrumen, instrumen penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

Dalam bab ini berisi uraian yang terdiri dari deskripsi data, dan pengujian hipotesis.

## **BAB V PEMBAHASAN**

Dalam bab ini berisi dari pembahasan rumusan masalah pertama sampai pembahasan rumusan masalah terakhir

## **BAB VI PENUTUP**

Dalam bab ini berisi uraian yang terdiri dari kesimpulan, implementasi penelitian, dan saran.