



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH MEMILIH TABUNGAN BERENCANA
PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh :

**SURIANA DEWI
NIM: 14 401 00073**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
TAHUN 2018**



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH MEMILIH TABUNGAN BERENCANA
PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh :

**SURIANA DEWI
NIM: 14 401 00073**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING I

**Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015**

PEMBIMBING II

**Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
TAHUN 2018**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Skripsi
a.n SURIANA DEWI
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, September 2018

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatu

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n SURIANA DEWI yang berjudul: "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan*".

Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudari tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatu

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertandatangan dibawahini:

Nama : **SURIANA DEWI**
NIM : 14401 00073
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **"Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan".**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 24 September 2018
Saya yang Menyatakan,



SURIANA DEWI
Nim. 14 401 00073

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SURIANA DEWI
NIM : 14 401 00073
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepala Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Ekslusive Royalty-Free Righth*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH MEMILIH TABUNGAN BERENCANA PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PADANGSIDIMPUAN**. Dengan hak bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 24 September 2018
Yang menyatakan



SURIANA DEWI
Nim. 14 401 00073



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUNAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
MINAT NASABAH MEMILIH TABUNGAN
BERENCANA PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG PADANGSIDIMPUNAN**

NAMA : SURIANA DEWI
NIM : 14 401 00073

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
Dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 12 November 2018
Dekan,


Dr. Darwis Harahap, S.N.I, M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : SURIANA DEWI
Nim : 14 401 00073
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH MEMILIH TABUNGAN BERENCANA PADA PT
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG
PADANGSIDIMPUAN

Ketua

Sekretaris

Dr. Darwis Harahap, S.H.L., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Drs. Kamaluddin, M.Ag
NIP. 19651102 1999103 1 001

Anggota

Dr. Darwis Harahap, S.H.L., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Drs. Kamaluddin, M.Ag
NIP. 19651102 1999103 1 001

Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM
NIP. 19790720 201101 1 005

Windari, SE., M.A
NIP. 19830510 201503 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Jum'at/ 09 November 2018
Pukul : 08.00 WIB s/d 11.00 WIB
Hasil/Nilai : LULUS/72,25 (B)
IPK : 3,48
Predikat : Amat Baik

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah senantiasa dipersembahkan kehadiran ALLAH SWT yang selalu memberikan pertolong kepada hamba-Nya yang membutuhkan. Berkat rahmat dan pertolongan ALLAH SWT peneliti dapat melaksanakan penelitian ini dan menuangkannya dalam skripsi ini. Kemudian shalawat dan salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun umat Islam ke jalan keselamatan dan kebenaran.

Untuk mengakhiri perkuliahan di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, maka penyusun skripsi merupakan salah satu tugas yang harus diselesaikan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dan Jurusan Perbankan Syariah. Skripsi ini berjudul **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.**

Dalam menyusun skripsi ini banyak kendala dan hambatan yang dihadapi oleh peneliti. Berkat bantuan dan bimbingan dari dosen pembimbing, keluarga dan rekan seperjuangan, baik yang bersifat material maupun nonmaterial, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada:

1. Bapak Prof Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Agselaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, MA selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap M. Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I, M. Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan dan selaku pembimbing I, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M. Si selaku Wakil Dekan I Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M. Ag selaku Wakil Dekan II bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M. Ag selaku Wakil Dekan III bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, MA selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah di IAIN Padangsidempuan.
4. Ibu Delima Sari Lubis, MA selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidimpun yang dengan ikhlas memberikan ilmu, dorongan dan masukan yang sangat bagi peneliti.

6. Bapak Muhammad Husni Arief selaku Kepala Cabang PT Bank Syariah Cabang Padangsidempuan yang telah meluangkan waktunya dan memberikan kesempatan kepada peneliti untuk meneliti pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.
7. Teristimewa penghargaan dan terimakasih yang tak ternilai kepada Ayahanda Suratno dan Ibunda Kasiati yang selalu memberikan bimbingan dan arahan dalam setiap jejak langkah peneliti, pendamping dan penyejuk hatiyang tidak pernah lelah mencurahkan kasih sayangnya dengan tulus serta do'a untuk kesuksesan peneliti. Terimakasih juga kepada adik (Fefri yolanda, Juni Anggara Wijaya, Rizki Anggi Wijaya , Fahri Anugrah Wijaya) yang selalu memberikan do'a demi keberhasilan penulis.
8. Buat rekan-rekan mahasiswa terutama Jurusan Perbankan Syariah 2 angkatan 2014 yang juga turut memberikan saran dan dorongan kepada peneliti, baik berupa diskusi maupun buku-buku yang berkaitan dengan penyelesaian skripsi ini.
9. Buat sahabat-sabahat Ummi Aida, Desi Nurdiani, Delima Harahap, Lena Ansari, Amelia Harahap, Sri Wahyuni Lubis, Suknah, Lailan Zaadah, Nurmasiah, Yusnita, Siti Hajar, Winda, Muhammad Rizki, Novrida Azaniah Harahap, Nurmay Ariani, Ade Piliang, Rohima Siregar dan rekan-rekan lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Atas segala bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan kepada peneliti tiada kata-kata indah yang dapat peneliti ucapkan selain do'a.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, September 2018
Peneliti

SURIANA DEWI
NIM. 14 401 00073

ABSTRAK

Nama : Suriana Dewi
Nim : 14 401 00073
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.

Penelitian ini di latar belakang oleh kondisi jumlah nasabah memilih tabungan berencana yang mengalami fluktuasi dari tahun 2012-2017. Tahun 2012 nasabah tabungan berencana berjumlah 10 nasabah, tahun 2013 mengalami penurunan dari 10 nasabah menjadi 7 nasabah, pada tahun 2014 jumlah nasabah tabungan berencana mengalami peningkatan dari 7 nasabah menjadi 14 nasabah, pada tahun 2015 jumlah nasabah mengalami peningkatan dari 14 nasabah menjadi 17 nasabah, pada tahun 2016 jumlah nasabah mengalami penurunan dari 17 nasabah menjadi 14 nasabah dan pada tahun 2017 jumlah nasabah mengalami peningkatan menjadi 64 nasabah. Adapun rumusan masalah dalam penelitian adalah apakah promosi, asuransi syariah dan bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan. Tujuan peneliti ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.

Pembahasan ini berkaitan dengan bidang ilmu perbankan syariah. Sehubungan dengan itu pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan teori promosi, asuransi syariah, bagi hasil dan minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan. Sumber data yang digunakan yaitu primer.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan sampel 81 nasabah dengan teknik pengambilan sampel adalah *Sampel Slovin*. Pengolahan data dilakukan dengan SPSS versi 22.

Hasil penelitian ini menunjukkan secara *persial* promosi mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,959 > 1,292$), asuransi syariah tidak mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($1,513 < 1,292$), bagi hasil mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($9,386 > 1,292$). Berdasarkan hasil uji secara *simultan* bahwa promosi, asuransi syariah dan bagi hasil mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah dengan ($89,619 > 2.16$). Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi dapat diketahui bahwa 77,7 % variabel promosi, asuransi syariah dan bagi hasil mampu menjelaskan minat nasabah dan 22,3 % sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Promosi, Asuransi Syariah, Bagi Hasil dan Minat Nasabah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah	7
D. Definisi Operasional Variabel	8
E. Rumusan Masalah.....	9
F. Tujuan Penelitian	10
G. Kegunaan Penelitian	10
H. Sistematika Pembahasan.....	11

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori	13
1. Perbankan Syariah	13
2. Minat Nasabah	14
3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah.....	15
a. Promosi.....	15
b. Asuransi Syariah	20
c. Bagi Hasil.....	24
4. Hubungan Antara Promosi, Asuransi Syariah dan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah	28
B. Penelitian Terdahulu	30
C. Kerangka Pikir	34
D. Hipotesis	36

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Dan Waktu Penelitian	38
B. Jenis Penelitian	38
C. Populasi Dan Sampel.....	39
1. Populasi.....	39
2. Sampel.....	39
D. Sumber Data	40
a. Data Primer	40
b. Data Sekunder.....	41
E. Instrument Pengumpulan Data	41
a. Wawancara	41
b. Kuesioner.....	42
c. Dokumentasi.....	43
F. Analisa Data.....	43
a. Uji Validitas dan Uji Realibilitas.....	43
b. Analisa Deskriptif.....	44
c. Uji Normalitas	45
d. Uji Lineraitas	45
e. Uji Asumsi Klasik	46
1. Multikolinearitas.....	46
2. Autokorelasi.....	47
3. Heteroskedastisitas	47
f. Uji Persamaan Regresi Berganda	48
g. Uji Koefisien Determinasi R^2	49
h. Uji Hipotesis	49
1. Uji signifikansi Parsial (Uji t).....	49
2. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)	50

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Bank Syariah Mandiri	51
1. Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.....	51
2. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan..	54
3. Sktruktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.....	54
B. Deskripsi Data Penelitian	56
1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	57
1. Uji Validitas.....	57
2. Uji Reliabilitas	59
2. Analisa Data.....	60

a. Uji Deskriptif	60
b. Uji Normalitas	61
c. Uji Linearitas	62
3. Uji Asumsi Klasik.....	63
a. Uji Multikolinearitas.....	63
b. Uji Autokorelasi.....	64
c. Uji Heterokedastisitas	65
4. Uji Persamaan Regresi Berganda.....	66
5. Uji Hipotesis	68
a. Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	68
b. Uji Parsial (Uji t).....	68
c. Uji Simultan (Uji F)	69
C. Pembahasan Hasil Analisa Data	70
D. Keterbatasan Penelitian	75

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	76
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 : Jumlah Nasabah Tabungan 2012-2017	4
Tabel I.2 : Definisi Operasional	8
Tabel II.1 : Penelitian Terdahulu	30
Tabel III.1 : Alternative Jawaban Angket	42
Tabel IV.1 : Jumlah Nasabah Tabungan Berencana 2012-2017	56
Tabel IV.2 : Hasil Uji Validitas	57
Tabel IV.3 : Hasil Uji Validitas Asuransi Syariah.....	57
Tabel IV.4 : Hasil Uji Validitas Bagi Hasil	58
Tabel IV.5 : Hasil Uji Validitas Minat Nasabah.....	59
Tabel IV.6 : Hasil Uji Reabilitas Promosi	59
Tabel IV.7 : Hasil Uji Deskriptif	60
Tabel IV.8 : Hasil Uji Normalitas.....	61
Tabel IV.9 : Hasil Uji Linearitas	62
Tabel IV.10 : Hasil Uji Multikolinieritas.....	63
Tabel IV.11 : Hasil Uji Autokorelasi.....	64
Tabel IV.12 : Hasil Uji Heterokedastisitas	65
Tabel IV.13 : Hasil Uji Regresi Berganda.....	66
Tabel IV.14 : Hasil Uji F	69

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Kerangka Pikir.....	35
Gambar III.1 : Jumlah Nasabah Tabungan Berencana dan Tabungan Investasi Cendekia 2012-2017	
Gambar IV.1 : Struktur Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan	54
Gambar IV.2 : Hasil Uji Autokorelasi	63

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2 : Hasil Angket
- Lampiran 3 : Hasil Uji Validitas
- Lampiran 4 : Hasil Uji Reabilitas
- Lampiran 5 : Hasil Uji Normalitas
- Lampiran 6 : Hasil Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 7 : Hasil Uji Regresi Linear Berganda
- Lampiran 8 : Hasil Uji Statistik Deskriptif
- Lampiran 9 : Dokumentasi
- Lampiran 10 : Tabel r
- Lampiran 11 : Tabel t
- Lampiran 12 : Tabel F
- Lampiran 13 : Tabel dw

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 21 tahun 2008 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dengan kata lain dalam menjalankan aktivitasnya bank berfungsi sebagai perantara keuangan antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana.¹ Secara umum, bank beroperasi berdasarkan dua prinsip, yaitu bank syariah dan bank konvensional.

Perbankan syariah adalah salah satu sistem perbankan nasional yang mempunyai fungsi penting dalam perekonomian. Konsep perekonomian syariah diyakini menjadi sistem yang efektif bagi bank syariah di Indonesia sehingga tidak terpengaruh oleh gejala krisis ekonomi, bahkan konsep ekonomi syariah dapat menarik minat perbankan konvensional untuk menggunakan sistem syariah.² Bank syariah adalah bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan tidak membebankan bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank syariah walaupun yang diberikan kepada nasabah tergantung dari akad

¹Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tentang Perbankan Syariah Bab I pasal 1.

²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm 25.

dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat Islam.³ Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Fungsi utama bank syariah yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Cara bank syariah menghimpun dana dari masyarakat adalah dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-Wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al- Muḍārabah*. Setelah bank syariah menghimpun dana dari masyarakat bank syariah kemudian menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan (*user offund*), merupakan fungsi bank syariah yang kedua. Fungsi bank syariah yang terakhir adalah memberikan pelayanan jasa perbankan. Pelayanan jasa perbankan syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya.⁴ Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah terdiri dari tiga yaitu produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpunan dana (*funding*) dan produk jasa (*service*). Biasanya bank syariah menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan.

³Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm.39.

⁴*Ibid.*, hlm. 40-42.

Bentuk produk penghimpunan dana yang ada di BSM adalah tabungan berencana dan tabungan investasi cendekia. Tabungan berencana merupakan tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Sedangkan tabungan investasi cendekia adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.⁵

Produk tabungan berencana seharusnya banyak diminati oleh masyarakat karena sistem bagi hasil yang diberikan pihak bank kepada nasabah sangat tinggi. Tetapi, data dilapangan yang didapat oleh peneliti tidak sesuai dengan apa yang diharapkan BSM cabang Padangsidimpuan. Dimana jumlah nasabah tabungan berencana mengalami fluktuasi terlihat pada tabel yang diperoleh dari BSM cabang Padangsidimpuan.

Dari data yang diperoleh peneliti menyatakan bahwa jumlah nasabah tabungan berencana dan tabungan investasi cendekia di BSM cabang Padangsidimpuan mengalami fluktuasi. Data tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

⁵Wawancara dengan Ibu Della selaku Customer Service Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan, Selasa 20 Maret 2018 pukul 12.30 WIB

Tabel I.1
Jumlah Nasabah Tabungan Berencana dan
Tabungan Investasi Cendekia 2012-2017

Tahun	Tabungan berencana	Tabungan investasi cendekia
2012	10 Nasabah	63 Nasabah
2013	7 Nasabah	86 Nasabah
2014	14 Nasabah	92 Nasabah
2015	17 Nasabah	27 Nasabah
2016	14 Nasabah	8 Nasabah
2017	64 Nasabah	18 Nasabah
Jumlah	126 Nasabah	294 Nasabah

Sumber: Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan

Berdasarkan data di atas jumlah nasabah pada BSM cabang Padangsidempuan menunjukkan bahwa nasabah yang memilih tabungan berencana dan tabungan investasi cendekia mengalami peningkatan dan penurunan. Terbukti dari jumlah nasabah memilih tabungan berencana tahun 2013 mengalami penurunan dari 10 nasabah menjadi 7 nasabah, pada tahun 2014 jumlah nasabah tabungan berencana mengalami peningkatan dari 7 nasabah menjadi 14 nasabah, pada tahun 2015 jumlah nasabah mengalami peningkatan dari 14 nasabah menjadi 17 nasabah, pada tahun 2016 jumlah nasabah mengalami penurunan dari 17 nasabah menjadi 14 nasabah dan pada tahun 2017 jumlah nasabah mengalami peningkatan menjadi 64 nasabah.

Sedangkan pada jenis tabungan investasi cendekia pada tahun 2012 sampai tahun 2014 jumlah nasabah terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2015 jumlah nasabah mengalami penurunan dari 92 nasabah menjadi 27 nasabah, begitu juga pada tahun 2016 jumlah nasabah mengalami penurunan dari 27

nasabah menjadi 8 nasabah dan pada tahun 2017 jumlah nasabah mengalami peningkatan dari 8 nasabah menjadi 18 nasabah. Perkembangan ini yang setiap tahunnya mengalami fluktuasi, dan hal ini lah yang melatarbelakangi peneliti tertarik untuk meneliti apakah fenomena yang peneliti paparkan berpengaruh terhadap minat nasabah.

Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan suatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar pula minatnya. Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang d rangsang oleh keinginan itu sendiri.⁶

Berdasarkan pengertian di atas, minat berhubungan dengan produk berbasis syariah yang ditawarkan BSM seperti tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan dan melakukan bagi hasil sehingga sebuah daya tarik atau minat nasabah menggunakan jasa Bank Syariah untuk memperoleh dana tanpa bunga.

Adapun beberapa faktor yang diyakini mempengaruhi minat nasabah dalam memilih tabungan berencana pada BSM cabang Padangsidempuan yaitu, faktor promosi, faktor bagi hasil dan faktor jaminan asuransi. Agar suatu produk terjual kepada masyarakat atau nasabah, perlu diberitahukan manfaat produk

⁶Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), hlm. 123

tersebut. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi.

Promosi yang dilakukan BSM terhadap produk tabungan berencana dapat melalui brosur yang dibagikan kepada nasabah. Oleh karena promosi yang terbatas, informasi yang diperoleh nasabah juga terbatas mengenai tabungan berencana, sehingga menyebabkan kurangnya minat dan pengetahuan nasabah tentang tabungan berencana.

Faktor lainnya yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih tabungan berencana adalah faktor bagi hasilnya. Bagi hasil merupakan sistem pembayaran upah dimana para pekerja selain menerima upah bisa juga memperoleh tambahan upah yang berasal dari bagian laba yang dicapai perusahaan. Dengan bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua pihak baik pihak bank maupun pihak nasabah.⁷ Dimana akad yang digunakan dalam tabungan berencana adalah akad *mudharabah muthlaqah*. Tabungan yang berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian targetdana yang telah ditetapkan.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah**

⁷Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Yogyakarta: UGM Press, 2007), hlm. 169.

Memilih Tabungan Berencana pada Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Terjadinya *fluktuasi* jumlah nasabah tabungan berencana.
2. Terjadinya *fluktuasi* jumlah nasabah tabungan investasi cendekia.
3. Pertimbangan nasabah dalam memilih produk bank syariah yaitu dari bagi hasil yang ditawarkan bank syariah.
4. Faktor promosi, jaminan asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan indentifikasi masalah di atas, peneliti membatasi permasalahan agar tidak meluas dan tetap fokus pada permasalahan yang diteliti yaitu variabel bebas pada penelitian ini adalah promosi (X_1), asuransi syariah (X_2) dan bagi hasil (X_3), sedangkan yang menjadi variabel terikat adalah minat nasabah (Y) di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.

D. Definisi Operasional

Variabel merupakan suatu atribut atau sifat dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk

dipelajari dan kemungkinan ditarik kesimpulan.⁸ Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel, yang terdiri dari tiga variabel independen dan satu variabel dependen, yaitu:

Tabel 1.2
Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Indikator	Skala
1.	Promosi (X ₁)	Promosi adalah daya tarik untuk memberikan informasi mengenai tabungan terhadap nasabah terutama di tabungan berencana di BSM.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Periklanan. 2. Promosi Penjualan. 3. Penjualan Pribadi. 4. Publisitas. 	Ordinal
2.	Asuransi Syariah (X ₂)	Asuransi syariah adalah kerjasama antara bank dengan pihak asuransi dalam menjamin dana nasabah tabungan berencana di BSM.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bekerja untuk saling membantu. 2. Saling melindungi 3. Saling tanggungjawab . 	Ordinal
3.	Bagi Hasil (X ₃)	Bagi Hasil adalah keuntungan yang diberikan bank kepada nasabah atas dana yang di investasikan dalam tabungan berencana di BSM dimana pemberian keuntungannya di	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nisbah bagi hasil. 2. Biaya. 3. Nisbah keuntungan. 	Ordinal

⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2010), hlm. 38.

		bagi secara berjenjang.		
4.	Minat nasabah (Y)	Minat nasabah adalah ketertarikan pada suatu hal tanpa ada yang mempengaruhi dalam memilih tabungan salah satunya tabungan berencana di BSM.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketertarikan. 2. Informasi. 3. Menguntungkan. 4. Pelayanan yang bagus. 	Ordinal

E. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah promosi berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara parsial?
2. Apakah asuransi syariah berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara parsial?
3. Apakah bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara parsial?
4. Apakah promosi, asuransi syariah dan bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih Tabungan Berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara simultan?

F. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan masalah dalam penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui pengaruh promosi terhadap minat nasabah dalam memilih tabungan berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara parsial.
2. Mengetahui pengaruh asuransi syariah terhadap minat nasabah dalam memilih tabungan berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara parsial.
3. Mengetahui pengaruh bagi hasil terhadap minat nasabah dalam memilih tabungan berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara parsial.
4. Mengetahui promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah memilih Tabungan Berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan secara simultan.

G. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini dilakukan yaitu:

1. Bagi peneliti

Menambah pemahaman mengenai tabungan serta dapat mengetahui berapa besar pengaruh promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan, serta penelitian ini dibuat sebagai persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

2. Bagi Perguruan Tinggi

Peneliti ini akan menambah kepustakaan dibidang perbankan syariah dan dapat dijadikan sebagai bahan bacaan untuk menambah wawasan pengetahuan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber tambahan informasi dan pengetahuan untuk lebih memahami variabel penelitian yang telah dibahas dalam penelitian ini.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran mengenai penelitian yang dilakukan peneliti ini ditulis dengan sistematika sebagai berikut:

Bab I adalah Pendahuluan, pada Bab I ini didalamnya diuraikan latar belakang masalah, indentifikasi masalah, batasan masalah, defenisi operasional, rumusan masalah, tujuan masalah dan kegunaan peneliti.

Bab II adalah Landasan Teori, dimana pada bab ini diuraikan beberapa teori yang dapat digunakan sebagai landasan peneliti. Hal yang dikemukakan dalam landasan teori adalah perbankan syariah, minat nasabah, faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dan hubungan antara promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah. Selain landasan teori adalah penelitian terdahulu, kerangka fikir dan hipotesis penelitian.

Bab III adalah Metode Penelitian yang digunakan oleh peneliti, dalam bab ini diuraikan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, sumber data, instrument pengumpulan data dan analisa data.

Bab VI adalah Hasil Penelitian, dalam bab ini diuraikan bagaimana hasil penelitian yang dilakukan. Termasuk di dalamnya tentang sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri, Tabungan Berencana yang ada pada Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan, serta apa saja keunggulannya dibandingkan jenis tabungan yang lain dan apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih tabungan berencana pada Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan.

Bab V adalah Penutup, dalam bab ini tentang kesimpulan dari penelitian yang dilaksanakan, juga berisi tentang saran-saran yang diberikan peneliti sehubungan dengan hasil penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Perbankan Syariah

Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah memiliki fungsi mengimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya adalah menyalurkan dananya kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerja sama usaha. Selain mengimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, bank syariah juga memberikan pelayanan jasa perbankan lainnya.¹

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf kehidupan rakyat banyak.²

¹Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 32.

²Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tentang Perbankan Syariah Bab I pasal 1.

2. Minat Nasabah

Minat didefinisikan sebagai keinginan untuk melakukan perilaku. Perilaku adalah tindakan yang dilakukan seseorang. Seseorang akan melakukan suatu perilaku jika mempunyai keinginan atau minat untuk melakukannya. Minat perilaku merupakan prediksi yang baik dari penggunaan teknologi oleh pemakai system.³ Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktifitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan suatu diluar diri.

Pengertian lain minat adalah sebuah proses lanjutan dari adanya suatu kebutuhan untuk memuaskan suatu keinginan yang muncul pada diri seseorang. Menurut Yudrik Jahja “minat adalah suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek yang menyebabkan tertariknya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang”.⁴ Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal untuk memuaskan suatu keinginan yang muncul pada diri seseorang.

Menurut Dwi Swiknyo “Nasabah adalah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan

³Jogiyanto, *Sistem Informasi Keperilakuan* (Yogyakarta : Andi, 2007), hlm. 116.

⁴Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan* (Jakarta : Kencana, 2011), hlm. 120.

dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan”.⁵ Untuk mengetahui sumber calon nasabah secara lebih terinci, mulai dari nama, pekerjaan dan data-data lain yang digunakan perlu seperti data keluarga dan data lainnya yang dianggap perlu. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan nasabah atau menjadi pelanggan bank dalam hal keuangan.

Jadi kesimpulan di atas, peneliti mengatakan bahwa minat nasabah adalah keinginan yang muncul pada diri seseorang terhadap rasa keterikatan pada suatu hal atau aktifitas atau tertariknya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang.

3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah

a. Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya. Bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.⁶

⁵Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta : Total Media, 2009), hlm 104.

⁶Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: PT. Buku Seru, 2012), hlm. 154.

Menurut Nur Rianto Al Arif promosi merupakan “kegiatan marketing mix. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang paling penting, dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung”.⁷

Menurut Kasmir “promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru”.⁸

Berdasarkan defenisi diatas promosi adalah usaha untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya, menginformasikan jenis-jenis produk bank untuk menarik nasabah baru.

1) Tujuan promosi

Tujuan dari promosi adalah:

- a) Memberikan informasi karena ada banyak hal mengenai perusahaan yang sebaiknya diketahui oleh pihak luar.
- b) Meningkatkan penjualan.
- c) Agar perusahaan dikenal sebagai perusahaan yang baik.
- d) Memberikan informasi mengenai kelebihan perusahaan/ produk atau jasa terhadap perusahaan pesaing.

⁷Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Alfabeta: Bandung, 2012), hlm. 169.

⁸Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 155-156.

Berdasarkan paparan diatas, secara garis besar tujuan promosi dapat dibagi menjadi dua, yaitu tujuan jangka panjang (misalnya: membangun nama baik perusahaan, mendidik konsumen, dan menciptakan reputasi tinggi dari suatu produk) dan tujuan jangka pendek (misalnya: meningkatkan penjualan, mengumumkan lokasi agen dan mengumumkan perubahan/penyempurnaan produk.⁹

2) Dasar-dasar Promosi

Dasar-dasar promosi dikenal *senioritas*, *ability*, dan kombinasi *senioritas* dan *ability*.

- a) *Senioritas* yaitu promosi yang didasarkan pada lamanya pengalaman kerja seorang karyawan. Pertimbangan promosi didasarkan atas lama pengalaman kerja seseorang, orang yang pertama dipromosikan adalah yang masa kerjanya lebih lama dalam perusahaan itu.
- b) *Ability* atau percakapan, yaitu promosi yang didasarkan atas kecakapan seseorang karyawan yang kecakapannya lebih baik mendapat prioritas pertama yang untuk dipromosikan.

Kombinasi *senioritas* dan *ability* adalah promosi yang dilakukan berdasarkan lamanya masa kerja dan tingkat pendidikan formal melalui ujian kenaikan golongan. Dasar

⁹M. Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), hlm. 95.

promosi kombinasi ini akan lebih baik, lebih objektif, dan akan menempatkan orang terbaik pada suatu jabatan.¹⁰

3) Indikator Promosi

Ada empat indikator promosi yang dapat digunakan adalah:

a) Periklanan (*advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya.¹¹ Periklanan digunakan untuk menanam citra jangka panjang dan suatu cara yang efisien untuk mencapai sejumlah calon nasabah yang berada di pusat kota, pinggiran kota sampai dengan wilayah perdesaan.¹²

b) Promosi penjualan (*sales promotion*)

Di samping promosi lewat iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan atau *sales promotion*. Tujuan promosi penjualan adalah meningkatkan penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin.

¹⁰Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), hlm. 175-176.

¹¹Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta : PT. RajaGrafindo, 2000), hlm. 246.

¹²M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Ekonomi Islam* (Jakarta : PT. ERA ADICITRA INTERMEDIA, 2011), hlm. 170.

c) Publisitas (*publicity*)

Promosi ketiga adalah publisitas. Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan cerdas cermat, kuis serta kegiatan lainnya melalui berbagai media.

Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor bank dimana para nasabahnya, baik secara langsung atau tidak langsung. Oleh karena itu, kegiatan publisitas perlu diperbanyak lagi.¹³

d) Penjualan pribadi (*personal selling*)

Promosi *personal selling* merupakan cara yang paling efektif untuk memberikan informasi kepada nasabah/konsumen, menanamkan pilihan pembeli, keyakinan pembeli dan tindakan pembeli pada tingkat tertentu dalam proses pembelian.¹⁴

b. Asuransi Syariah

Kata istilah asuransi dalam Islam, yang paling sering digunakan adalah *takaful*. *Takaful* yang artinya menolong, saling menanggung satu sama lainnya, terutama dengan memberikan bantuan/pertolongan jika

¹³Kasmir, *Op., Cit.* hlm. 248.

¹⁴M. Nur Rianto Al-Arif, *Op., Cit.* hlm. 171.

yang bersangkutan atau pihak lain tertimpa suatu musibah.¹⁵ Dalam literature Arab asuransi dikenal dengan sebutan “*at-takaful*” dimana secara literal berarti pertanggunggaan yang berbalasan atau hal saling menanggung. Selain itu, juga disebut dengan *at-ta'min* yang berarti tenang dalam arti ketenangan jiwa dan hilangnya rasa takut.¹⁶

Asuransi syariah (*ta'min, takaful* atau *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabbaru* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.¹⁷

Asuransi syariah memiliki beberapa ciri utama, yaitu:

- 1) Akad asuransi syariah adalah bersifat *tabbaru*.
- 2) Akad asuransi ini bukan akad *mulzim* (perjanjian wajib dilaksanakan) bagi kedua belah pihak.
- 3) Dalam asuransi syariah tidak ada pihak yang lebih kuat karena semua keputusan dan aturan-aturan diambil dengan *izun jammah* seperti dalam asuransi *takaful*.
- 4) Akad asuransi syariah bersih dari *maysir, gharar* dan *riba*.

¹⁵Baharuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010)hlm. 97-98

¹⁶M. Nur Rianto Al-Arif, *Op.Cit.*, hlm. 357-358.

¹⁷*Ibid.*,hlm. 359

5) Asuransi syariah bermuansa kekeluargaan yang kental.¹⁸

a) Landasan Hukum Asuransi Syariah

Hakikatnya asuransi secara Islami adalah saling bertanggung jawab, saling bekerja sama atau bantu-membantu dan saling melindungi penderitaan satu sama lain. Oleh karena itu beransurasi diperbolehkan secara syariat, karena prinsip-prinsip dasar syariat mengajak kepada setiap sesuatu yang berakibat keamatan jalinan sesama manusia dan kepada sesuatu yang meringankan bencana mereka sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-quran surah *Al-Maidah* ayat 2

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَىٰ

الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ

الْعِقَابِ

Artinya: Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.¹⁹

Berdasarkan ayat ini menjelaskan tentang memuat perintah tolong-menolong sesama manusia. Dalam bisnis

¹⁸M. Nur Rianto Al-Arif, *Op. Cit.*, hlm. 359.

¹⁹Departemen AgamaRI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Semarang: Raja Publishing, 2011), hlm. 106.

asuransi, nilai ini dilihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial.²⁰

Asuransi syariah juga mengarah kepada berdirinya sebuah masyarakat yang tegak di atas asas saling membantu dan saling menopang, karena setiap manusia terhadap muslim yang lainnya sebagaimana sebuah bangunan yang saling mengeluarkan sebagian kepada sebagian lain. Selain itu keberadaan asuransi syariah akan membawahkan kemajuan dan kesejahteraan kepada perekonomian umat.²¹

b) Jenis-jenis Asuransi Syariah

Asuransi syariah terdiri dari dua jenis, yaitu:

(1) Asuransi jiwa

Asuransi jiwa adalah bentuk asuransi yang memberikan perlindungan dalam menghadapi musibah kematian dan kecelakaan atas diri peserta asuransi jiwa.

(2) Asuransi Kerugian

Asuransi kerugian adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial dalam menghadapi bencana atau kecelakaan atas harta benda

²⁰Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia* (Jakarta : Kencana, 2004), hlm. 127.

²¹*Ibid.*, hlm. 128.

milik seorang asuransi, seperti rumah bangunan dan sebagainya.²²

c) Indikator Asuransi Syariah

Adapun indikator Asuransi Syariah sebagai berikut:

(1) Bekerjasama Untuk Saling Membantu

Lembaga asuransi syariah hendaklah dijalankan dengan mengedepankan prinsip kerjasama untuk saling membantu. Tanpa adanya kerjasama, perusahaan asuransi tentu akan mengalami kesulitan untuk memberikan pertolongan secara maksimal kepada pihak yang tertimpa musibah.

(2) Saling Melindungi

Untuk menghindari terjadinya kerusakan/penderitaan yang berlarut akibat musibah, diperlukan adanya kesadaran masing-masing pihak untuk saling melindungi. Jaminan perlindungan inilah yang merupakan sebab kebutuhan masyarakat untuk menjadi peserta asuransi.

(3) Saling Tanggung Jawab

Peserta asuransi memiliki rasa tanggung jawab untuk membantu dan memberikan pertolongan kepada

²²*Ibid.*, hlm.138-139.

peserta lain yang kebetulan sedang mengalami musibah. Bentuk tersebut akan semakin nyata, ketika masing-masing terikat kesepakatan yang difasilitasi perusahaan asuransi.²³

c. Bagi Hasil

Bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana.²⁴

Menurut Ismail “Pembagian hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang memerlukan perjanjian yaitu antar pihak nasabah dan pihak bank syariah”.²⁵

Menurut Ismail Nisbah Bagi Hasil adalah “Presentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerja sama usaha (*Mudārabah* dan *musyarakah*) yang telah disepakati antara bank dan nasabah investor”.²⁶

Menurut Ahmad Ifham Bagi Hasil adalah: “Sebagai suatu sistem yang meliputi pembagian hasil usaha anatara pemodal dan pengelola dana pembagian hasil usaha”.²⁷

²³Burharuddin S, *Op. Cit.*, hlm. 118-119.

²⁴Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Pusta Pelajar, 2010), hlm. 16.

²⁵Ismail, *Op.Cit.*, hlm. 96.

²⁶*Ibid.*, hlm. 97.

²⁷Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm.

Jadi dapat disimpulkan bahwa bagi hasil adalah pembagian hasil usaha atas kerja sama usaha yang diperoleh dalam bentuk presentase dengan menggunakan.

Ciri utama pola bagi hasil adalah bahwa keuntungan dan kerugian di tanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha. Beberapa prinsip dasar bagi hasil yang dikemukakan oleh Usmani, sebagai berikut:

- 1) Bagi hasil tidak berarti meminjamkan uang, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha.
- 2) Investor atau pemilik dana harus ikut menanggung risiko kerugian usaha sebatas promosi pembiayaan.
- 3) Para mitra usaha bebas menentukan dengan persetujuan bersama, rasio untuk masing-masing pihak, yang dapat berbeda dari rasio pembiayaan yang disertakan.
- 4) Kerugian yang ditanggung oleh masing-masing pihak harus sama dengan proporsi investasi mereka.²⁸

Adapun indikator Bagi Hasil antara lain:

- a) Nisbah (*Profit Sharing Ratio*)

Nisbah pada bank syariah merupakan porsi bagi hasil yang ditetapkan di awal akad antara bank syariah dengan

²⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 49.

nasabah dari bagi hasil usaha. Bagi hasil tersebut diperoleh dari keuntungan usaha sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Dengan ketentuan sebagai berikut:

- (a) Nisbah yang harus ditentukan dan disetujui awal perjanjian/akad.
- (b) Nisbah antara satu bank dan bank lainnya dapat berbeda.
- (c) Nisbah juga dapat berbeda dari variabel dari waktu ke waktu dalam satu bank.
- (d) Nisbah juga berbeda antar satu *account* lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.²⁹

b) Biaya

Biaya adalah semua yang telah dikenakan dan dapat dikurangkan pada penghasilan. Biaya sebagai keluar aktiva, penggunaan aktiva atau munculnya kewajiban atau kombinasi keduanya selama suatu periode yang disebabkan oleh pengiriman barang, pembuatan barang, pembebanan jasa atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan.³⁰

²⁹Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 140.

³⁰Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1993), hlm. 240.

c) Nisbah Keuntungan

Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk presentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu. Nisbah keuntungan itu misalnya adalah 50:50, 70:30 atau 60:40 bahkan 52:46. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah.³¹

4. Hubungan Antara Promosi, Asuransi Syariah dan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah

1) Hubungan antara promosi terhadap minat nasabah

Menurut Fandy Tjiptono mengatakan bahwa “Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran”. Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk dan meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal terhadap produk yang ditawarkan perusahaan.³²

Pengaruh promosi terhadap minat nasabah yaitu konsumen yang terangsang kebutuhannya akan mendorong untuk mencari

³¹Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), hlm. 206-207.

³²Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2008), hlm. 219.

informasi yang lebih banyak. Yang menjadi perhatian utama pemasar adalah sumber-sumber informasi utama yang menjadi ancaman konsumen dan pengaruh aktif tiap sumber tersebut terhadap keputusan pembelian selanjutnya.³³

Dengan demikian, promosi adalah kegiatan komunikasi dengan pasarnya untuk tujuan memberitahukan bahwa suatu produk itu ada dan akan diperkenalkan produk dari perusahaan tertentu agar dapat dikenal serta memberikan keyakinan akan manfaat produk tersebut kepada konsumen atau calon konsumen sehingga dapat menarik minat nasabah untuk menabung.

2) Hubungan antara asuransi syariah terhadap minat nasabah

Premi merupakan pembayaran sejumlah uang yang dilakukan piHak tertanggung kepada penanggung untuk mengganti suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan akibat timbulnya perjanjian atas perpindahan risiko dari tertanggung kepada penanggung (*transfer or risk*).³⁴ Premi sebagai salah satu sumber pendanaan dan pendapatan perusahaan asuransi syariah merupakan faktor yang penting untuk menjaga eksistensi usahanya.

³³Kotler Philip dan Keller Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*. Diterjemahkan dari "Marketing Management" oleh Benyamin Molan, (Jakarta: Indeks, 2005), hlm. 235.

³⁴Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*, (Yogyakarta:PutakaPelajar, 2009), hlm. 108.

Asuransi syariah proporsi premi sebagai pendapatan merupakan minoritas dan sebagai sumber perdanaan merupakan mayoritas.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa premi asuransi syariah adalah besarnya uang kontribusi atau tanggungan yang diberikan dari nasabah kepada pihak asuransi, yang besarnya ditentukan oleh kebutuhan dan kemampuan nasabah, serta didalamnya terikat perjanjian di dalam polis. Jadi hubungan antara asuransi syariah terhadap minat nasabah dapat ditentukan berdasarkan premi yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah.

3) Hubungan antara bagi hasil terhadap minat nasabah

Atanasius Hardian Permana Yogiarto menyatakan dalam penelitiannya “bagi hasil secara positif mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan jasa perbankan syariah tabungan *Mudharabah* karena nasabah yakin tinggi nisbah makin besar keuntungannya”.³⁵

Maka semakin tinggi hubungan bagi hasil akan memperbesar kemungkinan minat nasabah untuk memutuskan memilih produk

³⁵Anatasius Hardian Permana Yogiarto, “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan *Mudharabah STUDI Kasus Pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan*” (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), hlm.37.

tabungan pada bank syariah. Begitu juga jenis tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan

B. Penelitian Terdahulu

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil penelitian
1.	Hamzah Gufron (Skripsi: Ekonomi Pembangunan, Universitas Sumatera Utara 2011)	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Produk <i>Qardh</i> dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari variabel promosi, prosedur pinjaman dan taksiran harga barang, memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah untuk menggunakan produk Bank Sumut Cabang Medan. Dari faktor-faktor tersebut, promosi merupakan faktor yang paling utama dalam mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan produk <i>Qardh</i> dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan.
2.	Purnama Utari Rangkuti (Skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2015)	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat nasabah dalam menggunakan Produk Tabungan Bank Syariah (study kasus PT. Bank muamalat Indonesia Tbk. Cabang Padangsidimpuan)	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari Faktor pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk Tabungan Bank Syariah
3.	Rini Rosalinda	Faktor-faktor yang	Hasil penelitian ini

	(Skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2016)	Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih Pembiayaan KPR Ib Griya pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga	menunjukkan bahwa dari variabel harga berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam memilih Pembiayaan KPR Ib Griya, promosi berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam memilih Pembiayaan KPR Ib Griya dan lokasi juga berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam memilih Pembiayaan KPR Ib Griya.
4.	Fitri Wardani Harahap (Skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2016)	Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Ib Muamalat (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Kcp Ratauprapat)	Hasil penelitian ini bahwa secara persial bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah, kemudian promosi berpengaruh terhadap minat nasabah sedangkan pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat nasabah.
5.	Safaruddin Munthe (Skripsi IAIN Sumatera Utara, 2014)	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota	Hasil penelitian ini bahwa secara simultan bagi hasil, pelayanan, religi dan pendapatan mempengaruhi minat nasabah menabung di Bank Muamalat.

Perbedaan dan persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu:

- a. Perbedaan dengan peneliti Hamzah Gufron dengan peneliti yaitu terletak pada variabel yang akan diteliti, penelitian terdahulu meneliti variabel promosi (X_1), prosedur pinjaman (X_2), taksiran harga barang (X_3) dan minat nasabah (Y) sedangkan peneliti memiliki 3 variabel juga yang akan diteliti yakni promosi (X_1), asuransi syariah (X_2), bagi hasil (X_3) dan minat nasabah (Y). Sedangkan persamaannya adalah sama-sama meneliti variabel promosi terhadap minat nasabah.
- b. Perbedaan dengan peneliti Purnama Utari Rangkuti dengan peneliti yaitu terletak pada variabel yang akan diteliti, penelitian terdahulu meneliti variabel pelayanan (X) dan minat nasabah (Y) sedangkan peneliti memiliki 3 variabel yang akan diteliti yakni promosi (X_1), asuransi syariah (X_2), bagi hasil (X_3) dan minat nasabah (Y). Sedangkan persamaannya adalah meneliti variabel (Y) yakni minat nasabah.
- c. Perbedaan dengan peneliti Rini Rosalinda dengan peneliti yaitu terletak pada variabel yang akan diteliti, penelitian terdahulu meneliti variabel promosi (X_1), harga (X_2), lokasi (X_3) dan minat nasabah (Y) sedangkan peneliti memiliki 3 variabel yang akan diteliti yakni promosi (X_1), asuransi syariah (X_2), bagi hasil (X_3) dan minat nasabah (Y). Sedangkan persamaannya adalah sama-sama meneliti variabel promosi terhadap minat nasabah.

- d. Perbedaan dengan peneliti Rini Rosalinda dengan peneliti yaitu terletak pada variabel yang akan diteliti, penelitian terdahulu meneliti variabel bagi hasil (X_1), promosi (X_2), pelayanan (X_3) dan minat nasabah (Y) sedangkan peneliti memiliki 3 variabel yang akan diteliti yakni promosi (X_1), asuransi syariah (X_2), bagi hasil (X_3) dan minat nasabah (Y). Sedangkan persamaan adalah sama-sama meneliti variabel bagi dan promosi terhadap minat nasabah.
- e. Perbedaan dengan peneliti Safaruddin Munthe dengan peneliti yaitu terletak pada variabel yang akan diteliti, penelitian terdahulu meneliti variabel bagi hasil (X_1), pelayanan (X_2), religi (X_3), pendapatan (X_4) dan Minat Nasabah (Y) sedangkan peneliti memiliki 3 variabel yang akan diteliti yakni promosi (X_1), asuransi syariah (X_2), bagi hasil (X_3) dan minat nasabah (Y). Sedangkan persamaan adalah sama-sama meneliti variabel bagi hasil terhadap minat nasabah.

C. Kerangka Berpikir

Promosi menurut Kasmir adalah merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik memperoleh nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.³⁶

Asuransi Syariah adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima

³⁶Kasmir.,*Op.Cit.* hlm. 156

karena kerugian kerusakan, kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.³⁷

Bagi hasil adalah imbalan bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak bank kepada nasabah. Bagi hasil dalam *profit sharing* adalah nisbah bagi hasil.³⁸ Bagi hasil yang diberikan bank dalam satu produknya bertujuan untuk menarik minat nasabah menggunakan tabungan Berencana Bank Syariah Mandiri.

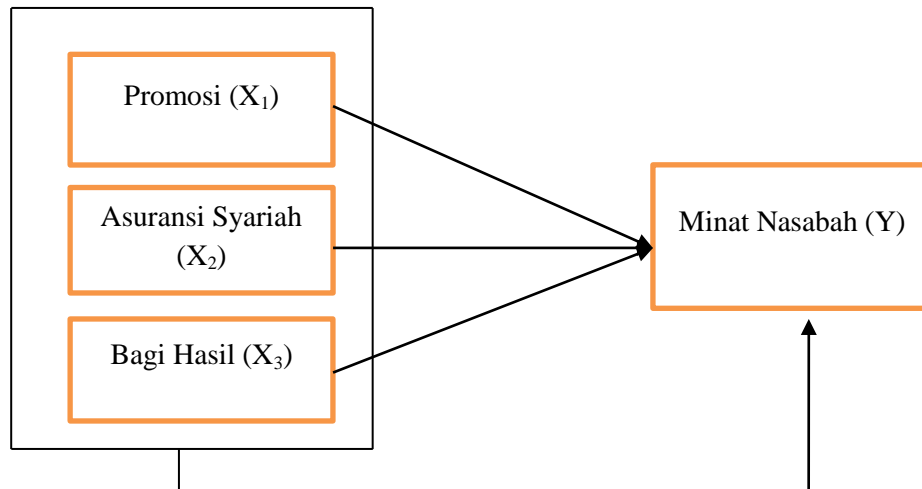
Berdasarkan kajian teori diatas peneliti menguji dan meneliti apakah promosi, asuransi syariah dan bagi hasil berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana.

Maka peneliti membuat sebuah kerangka pikir sebagai berikut.

³⁷Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), hlm. 1-2.

³⁸Ismail., *Op. Cit.* hlm. 96

Gambar II.1
Kerangka Pikir



Berdasarkan gambar di atas dapat dijelaskan bahwa promosi mempengaruhi minat nasabah. Semakin sering pihak bank mempromosikan produk-produk nya maka semakin tinggi minat nasabah menabung. Asuransi syariah juga mempengaruhi minat nasabah, dimana tabungan berencana sudah dilindungi asuransi syariah maka nasabah akan lebih tertarik memilih tabungan berencana. Bagi hasil juga mempengaruhi minat nasabah, dimana keuntungan yang diberikan pihak bank 60:40, 60% untuk pihak bank dan 40% untuk pihak nasabah.

D. Hipotesis

1. H_{01} : Tidak ada pengaruh promosi terhadap minat nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsisimpulan secara parsial.

H_{a1} : Ada pengaruh promosi terhadap minat nasabah pada PT Bank

Syariah Mandiri Cabang Padangsisimpuan secara parsial.

2. H_{o2} : Tidak ada pengaruh asuransi syariah terhadap minat nasabah pada PTBank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan secara parsial.

H_{a2} : Ada pengaruh asuransi syariah terhadap minat nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsisimpuan secara parsial.

3. H_{o3} : Tidak ada pengaruh bagi hasil terhadap minat nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan secara parsial.

H_{a3} : Ada pengaruh bagi hasil terhadap minat nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan secara parsial.

4. H_{o4} : Tidak ada pengaruh promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsisimpuan secara simultan.

H_{a4} : Ada pengaruh pengaruh promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsisimpuan secara simultan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Pada penelitian ini yang dijadikan tempat penelitian adalah PT Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidimpuan Jl. Merdeka, No. 47, Wek II, Tapanuli Selatan, Wek II, Padangsidimpuan Utara, Kota Padang Sidempuan, Sumatera Utara 22711 dan waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Mei 2018 sampai Juli 2018. Peneliti memilih PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan karena bank ini jumlah nasabah tabungan berencana lebih banyak dari pada di bank lain.

1. Jenis Peneliti

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivis, digunakan untuk meneliti populasi dan sampel tertentu. Pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis dan bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan.¹ Metode ini disebut kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data untuk menguji atau

¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 8.

menjawab pertanyaan mengenai status terakhir suatu objek yang diteliti. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat mendeskripsikan pengaruh promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah.

2. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Menurut Sugiyono “populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulan.² Populasi adalah seluruh data yang menjadi perhatian kita dalam suatu ruang lingkup dan waktu yang kita tentukan.³ Populasi yang digunakan dalam penelitian pada PT Bank Syariah Mandiri adalah nasabah yang memilih tabungan berencana yang berjumlah 126 dan tabungan investasi cendekia berjumlah 294 nasabah.

b. Sampel

Menurut Mardalis tujuan penentuan sampel adalah “untuk memperoleh keterangan mengenai objek penelitian dengan cara hanya mengamati sebagian dari populasi”.⁴ Sampel penelitian ini diambil dari sebagian populasi yang telah ditentukan yaitu sebagian nasabah tabungan berencana dan tabungan investasi cendekia dari tahun 2012-2017.

²*Ibid.*, hlm. 115.

³*Ibid.*, hlm. 118.

⁴Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm.

Tabel III.1
Jumlah Nasabah Tabungan Berencana dan
Tabungan Investasi Cendekia 2012-2017

Tahun	Tabungan berencana	Tabungan investasi cendekia
2012	10 Nasabah	63 Nasabah
2013	7 Nasabah	86 Nasabah
2014	14 Nasabah	92 Nasabah
2015	17 Nasabah	27 Nasabah
2016	14 Nasabah	8 Nasabah
2017	64 Nasabah	18 Nasabah
Jumlah	126 Nasabah	294 Nasabah

Sumber: Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan

Dalam penelitian ini pengambilan sampel dengan menggunakan tehnik *Sampling incidental* yaitu” teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/*incidental* bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data”.

Untuk mengetahui jumlah sampel yang akan diambil oleh peneliti untuk melakukan penelitian ini, maka peneliti menggunakan rumus slovin⁵ yaitu dengan batas toleransi kesalahan 10%

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

Dimana :

n = ukuran sampel

N = jumlah populasi sebesar 420

⁵ Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 138.

$$\begin{aligned}
 e &= \text{kesalahan dalam pengambilan sampel, misalnya 10\%} \\
 n &= \frac{420}{1+420 (0,1)^2} \\
 &= 81
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan, maka diperoleh sampel sebanyak 81 nasabah.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer ini disebut juga data asli atau data baru. Dalam penelitian ini yang menjadi data primernya yaitu angket, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan peneliti terhadap minat nasabah yang menabung tabungan berencana di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu.⁶ Data sekunder yang dibutuhkan oleh peneliti yaitu data mengenai perkembangan jumlah nasabah yang menabung di tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri cabang

⁶Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2004), hlm. 19.

Padangsidempuan dan juga atrikel, jurnal maupun penelitian-penelitian terdahulu mengenai minat nasabah memilih tabungan di bank syariah.

4. Instrumen Pengumpulan Data

Adapun instrument pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.⁷ Dengan mengadakan Tanya jawab langsung kepada karyawan yang ada di Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan terkait dengan faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri.

b. Kuesioner (Angket)

Kuesioner atau angket hanya berbeda dalam bentuknya. Pada kuesioner, pertanyaan disusun dalam bentuk kalimat tanya, sedangkan pada angket, pertanyaan disusun dalam kalimat pernyataan dengan opsi jawaban yang tersedia.⁸ Instrument yang digunakan untuk mengukur variabel penelitian ini dengan menggunakan skala likert 5 poin.

Sebelum membuat daftar pertanyaan terlebih dahulu dibuat kisi-kisi instrument dengan menjabarkan variabel menjadi sub variabel yang akan

⁷Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), hlm. 128.

⁸W. Gulo, *Metologi Penelitian* (Jakarta : PT Grasindo, 2002) hlm. 116-122.

diukur, hal ini digunakan sebagai patokan untuk menyusun instrument yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat negative sampai sangat positif dengan 5 (lima) alternative jawaban, dengan jawaban masing-masing sebagai berikut:

Tabel III.2
Alternative Jawaban Angket

Keterangan	SS	S	KS	TS	STS
Nilai					

Keterangan:

SS : Sangat Setuju KS : Kurang Setuju STS : Sangat Tidak Setuju
 TS : Tidak Setuju S : Setuju

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.⁹ Data dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah data-data yang tertulis serta penjelasan fenomena yang ada pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.

5. Analisa Data

a. Uji vailiditas dan Reliabilitas

1) Uji Validitas

⁹Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008) hlm. 152.

Validitas merupakan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian dengan data yang dapat dilaporkan oleh peneliti. Dengan demikian, data yang valid adalah “data yang tidak berbeda” antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian.”¹⁰ Uji validitas dapat dirumuskan apabila r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} maka dinyatakan valid. Sebaliknya apabila r_{hitung} lebih kecil dari r_{tabel} maka dinyatakan tidak valid.

2) Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah tingkat ketepatan, ketelitian dan keakuratan sebuah instrument. Jadi reliabilitas menunjukkan apakah instrument tersebut secara konsisten memberikan hasil ukuran yang sama tentang sesuatu yang diukur pada waktu yang berlainan.¹¹

Pada prinsipnya uji reabilitas digunakan untuk menguji data yang kita peroleh sebagai misal hasil dari jawaban kuesioner yang kita bagikan. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Teknik yang digunakan dalam pengukuran reliabilitas ini adalah teknik *Cronbach Alpha*. Suatu variabel dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,6

¹⁰M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm.133.

¹¹Sugiyono, *Op., Cit.*, hlm.363

b. Analisis Deskriptif

Analisa dekriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum dan generalisasinya.¹² Termasuk dalam analisis deskriptif antara lain penyajian data berupa *mean*, *standard deviation*, minimum, maksimum dan lain-lain.

c. Uji Normalitas

Uji normalitas berguna untuk mengetahui apakah variabel bebas dan variabel terikat mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal atau mendekati normal. Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambarkan penyebaran data melalui sebuah grafik.¹³ Untuk menguji normalitas dalam penelitian ini akan digunakan uji normalitas, maka kriteria pengujian sebagai berikut:

Jika nilai signifikan $< 0,10$ maka H_0 ditolak.

Jika nilai signifikan $> 0,10$ maka H_a diterima.

d. Uji Linearitas

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linier atau tidak. Data yang baik seharusnya

¹²*Ibid.*, hlm. 206-207.

¹³*Ibid.*, hlm. 142.

terdapat hubungan yang linier antara variabel indeviden dengan variabel dependen.¹⁴ Jika nilai Sig > 0,10 maka dinyatakan linier, sedangkan jika nilai Sig < 0,10 maka dinyatakan tidak linier.

e. Uji Asumsi Klasik

1) Multikolinearitas

Uji Multikolinieritas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik multikolinearitas, yaitu adanya hubungan linear antara variabel independen dalam model regresi. Prasyarat yang harus dipenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya multikolinearitas.¹⁵ Untuk mengetahui nilai multikolinieritas dapat melihat nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan nilai Tolerance yaitu:

Melihat nilai VIF:

- a) Jika nilai VIF < 10,00 tidak ada terjadi multikolinearitas terhadap data yang diuji.
- b) Jika nilai VIF < 10,00 ada terjadi multikolinearitas terhadap data yang diuji.

¹⁴Sugiyono dan Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS dan Lisrel* (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm.324.

¹⁵Duwi Priyanto, *Belajar Cepat Olah Data Statistik dengan SPSS* (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2012), hlm 93.

Melihat nilai *Tolerance*:

- a) Jika nilai *Tolerance* $> 0,10$ maka artinya tidak terjadi multikolinieritas terhadap data yang diuji.
- b) Jika nilai *Tolerance* $< 0,10$ maka artinya terjadi multikolinieritas terhadap data yang diuji.

2) Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linear terdapat hubungan yang kuat baik positif maupun negatif antar data yang ada pada variabel-variabel penelitian.¹⁶ Mendeteksi autokorelasi dengan menggunakan nilai *Durbin Watson* dengan kriteria sebagai berikut:¹⁷

- a) Jika $D_u < DW < 4-d_u$, maka tidak ada autokorelasi.
- b) Jika $D_u < DW$ atau $D_u > 4-d_u$, maka terjadi autokorelasi.
- c) Jika $d_l < DW < d_u$ atau $4-d_u < 4-d_l$, maka tidak dapat dideteksi apakah terjadi autokorelasi atau tidak.

3) Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi

¹⁶Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi Bagaimana Meneliti & Menulis Tesis?* Edisi Tiga, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 96.

¹⁷V. Wiratma Sujanveni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2015), hlm. 226

heteroskedastisitas.¹⁸ Untuk menguji heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan beberapa metode salah satunya adalah metode korelasi spearman's rho.

f. Uji Persamaan Regresi Berganda R^2

Metode analisis regresi berganda adalah metode persamaan garis yang digunakan untuk melihat hubungan variabel-variabel yang bersifat kausal yang dapat menampung sejumlah variabel pengaruh dan dapat diaplikasikan. Apabila dalam persamaan garis regresi tercakup lebih dari dua variabel (termasuk variabel tidak bebas Y), maka regresi disebut garis regresi linear berganda (*multiple linear regression*). Adapun regresi berganda yang digunakan dalam penelitian ini, untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen Promosi (X_1), Asuransi Syariah (X_2) dan Bagi Hasil (X_3), variabel dependen yaitu Minat Nasabah (Y) pada Bank Syariah Mandiri cabang Padangdimpuan.

Adapun persamaan regresi linear berganda yang mencakup dua atau lebih variabel, yaitu sebagai berikut:¹⁹

$$Y = \alpha + b_1P + b_2AS + b_3BH + e$$

Keterangan:

MN : Minat Nasabah

α : Konstanta

¹⁸*Ibid.*, hlm. 167.

¹⁹Setiawan dan Dwi Kusri, *Ekonometrika* (Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET, 2010), hlm.62.

b_1, b_2, b_3 : Koefisien Regresi

P : Promosi

AS : Asuransi Syariah

BH : Bagi Hasil

e : *standard error*

g. Uji koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dapat digunakan untuk mengetahui sampai mana ketepatan atau kecocokan garis regresi yang terbentuk dalam mewakili kelompok data hasil observasi. Semakin besar nilai (R^2) (mendekati 1), maka ketepatannya dikatakan semakin baik.²⁰

Nilai R^2 berkisar 1 yang artinya semakin kuat kemampuan promosi dan pelayanan maka dapat menjelaskan keputusan nasabah. Sebaliknya jika nilai R^2 mendekati 0 berarti semakin lemah kemampuan promosi dan pelayanan terhadap keputusan nasabah.

h. Uji Hipotesis

1) Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Uji t dikenal dengan uji parsial pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.²¹ Ketentuan dalam uji t yaitu:

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima H_a ditolak.

²⁰*Ibid.*, hlm. 64.

²¹Mudrajad Kuncoro, *Op. Cit.*, hlm. 240.

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_a diterima.

Jika nilai Sig. $< 0,10$ maka H_0 ditolak H_a diterima.

2) Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan, atau untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak.²² Pengujian hipotesis regresi parsial secara simultan dilakukan dengan menggunakan analisis data varian. Dengan data analisis varian ini akan dapat diperoleh pengertian tentang bagaimana pengaruh sekelompok variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel tidak bebas. Uji signifikansi dengan taraf nyata $\alpha = 10\%$ (0,1). Uji ini dilakukan dengan cara:

- a) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya bahwa secara bersama-sama variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya secara bersama-sama variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

²²*Ibid*, hlm. 158.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Bank Syariah Mandiri

1. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri

Kehadiran PT. Bank Syariah Mandiri . Sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk dipanggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dalam dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri Perbankan Nasional yang didominasi oleh Bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestruktur dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.¹

Salah satu Bank Konvensional PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya penggabungan (*merger*) dengan beberapa Bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat Bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu

¹www.syariahamandiri.co.id diakses tanggal 20 Juni 2018 pukul 19.20 Wib.

Bank baru bernama PT. Bank Mandiri pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri sebagai pemilik mayoritas baru Bank Susila Bakti.²

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim penggabungan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan Perbankan Syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya Undang-Undang No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang Bank Umum untuk melayani transaksi syariah. Dengan terjadinya merger rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakina) di ambil alih oleh PT bank mandiri (persero). Bank Mandiri (persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri untuk membentuk unit syariah.³

Perubahan kegiatan usaha Bank Susila Bakti menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara

²*Ibid.*,

³*Ibid.*,

resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau November 1999. PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai Bank yang mampu memadukan idealism usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya.

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan Undang-Undang tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistim dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari Bank Konvensional menjadi Bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah.⁴

PT. Bank Syariah Mandiri didirikan dengan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain. Terutama berkaitan dengan penyimpanan dana dan penyaluran dana melalui pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. PT. Bank Syariah Mandiri semakin berkembang dengan membangun beberapa kantor cabang, salah satu diantaranya ialah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan provinsi Sumatera Utara. Yang mulai beroperasi pada tahun 2004 yang dipimpin oleh bapak Ahmad Zailani sebagai pimpinan pertama dan

⁴*Ibid.*,

pada saat ini PT. Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidimpuan di pimpin oleh bapak M. Husni Arief.

2. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri

Adapun visi dan misi PT. Bank Syariah Mandiri yaitu:

a. Visi

Bank Syariah terdepan dan modern

- 1) Untuk nasabah
BSM merupakan Bank pilihan yang memberikan, manfaat, menetralkan dan memakmurkan.
- 2) Untuk pegawai
BSM merupakan Bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir professional.
- 3) Untuk Investor
Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

b. Misi

Adapun Misi PT. Bank Syariah Mandiri yaitu

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industry yang berkesinambungan.
- 2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- 5) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja sehat.
- 6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.⁵

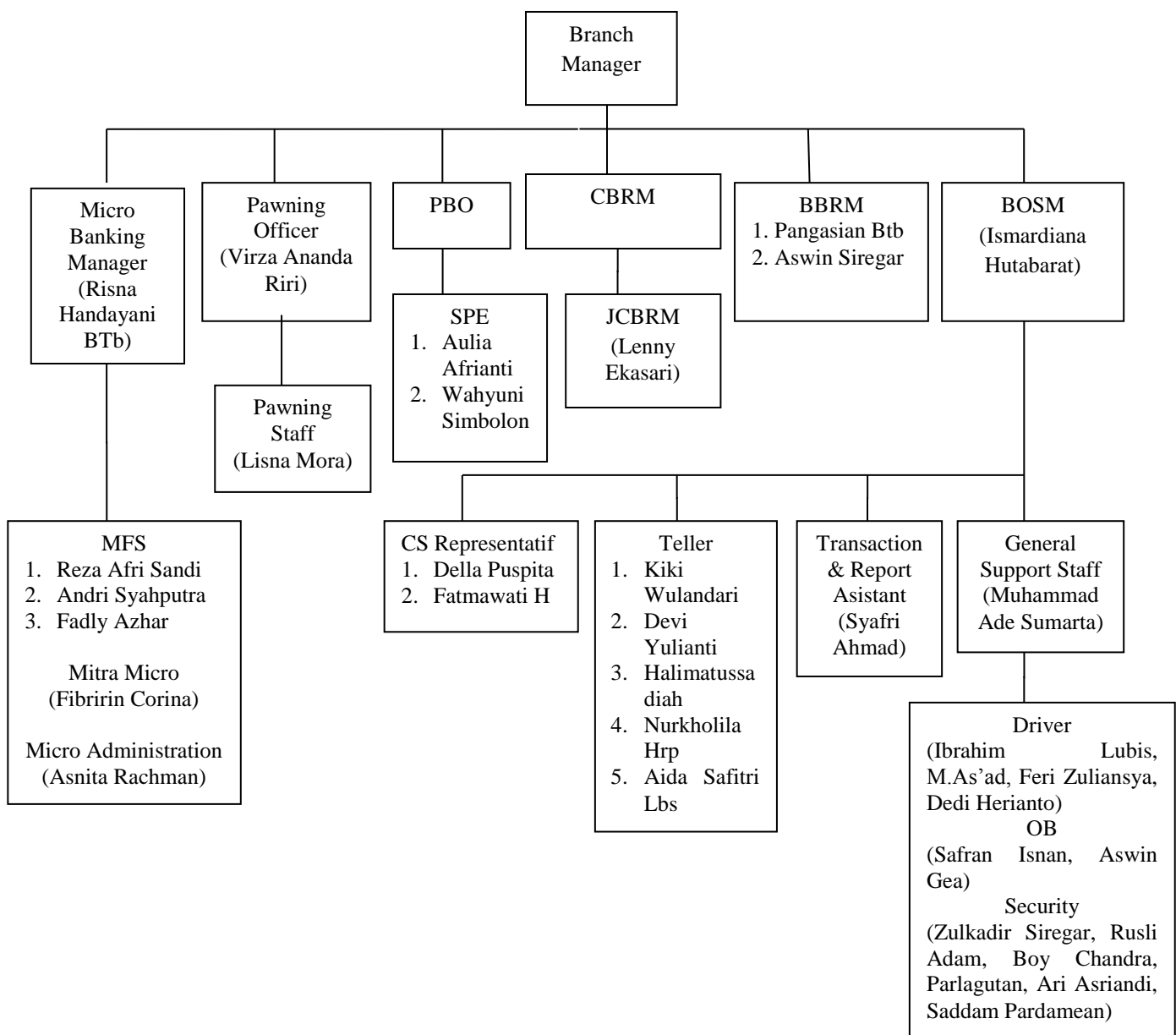
3. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan

Struktur organisasi merupakan gambaran satu perusahaan secara sederhana, memperlihatkan gambaran tentang satuan-satuan kerja dalam suatu organisasi, dan menjelaskan hubungan-hubungan yang ada untuk membatu

⁵Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan, Selasa 20 Maret 2018 pukul 12.30 WIB

pimpinan atau ketua umum dalam mengidentifikasi, mengkoordinir tingkatan-tingkatan dan seluruh fungsi yang ada dalam suatu organisasi. Adapun struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan terdiri dari:

Gambar IV.1



B. Deskripsi Data Penelitian

Data penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara antara peneliti dengan karyawan di Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan. Dalam hal ini peneliti akan memaparkan variabel-variabel dalam penelitian ini, diantaranya promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah.

Untuk melihat perkembangan jumlah nasabah yang memilih tabungan berencana dan tabungan investasi cendekia dari tahun 2012-2017 dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV.1
Jumlah Nasabah Tabungan Berencana 2012-2017

Tahun	Tabungan berencana
2012	10 Nasabah
2013	7 Nasabah
2014	14 Nasabah
2015	17 Nasabah
2016	14 Nasabah
2017	64 Nasabah
Jumlah	126 Nasabah

Sumber: Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan

Berdasarkan tabel IV.1 diatas, jumlah nasabah pada BSM cabang Padangsidempuan menunjukkan bahwa nasabah yang memilih tabungan berencana mengalami peningkatan dan penurunan. Terbukti dari jumlah nasabah memilih tabungan berencana tahun 2013 mengalami penurunan dari 10 nasabah menjadi 7 nasabah, pada tahun 2014 jumlah nasabah tabungan berencana mengalami peningkatan dari 7 nasabah menjadi 14 nasabah, pada tahun 2015 jumlah nasabah mengalami peningkatan dari 14 nasabah menjadi 17 nasabah,

pada tahun 2016 jumlah nasabah mengalami penurunan dari 17 nasabah menjadi 14 nasabah dan pada tahun 2017 jumlah nasabah mengalami peningkatan menjadi 64 nasabah.

1. Uji validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Tabel IV.2
Hasil Uji Validitas Promosi (X_1)

Nomor Item Pernyataan	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	interpretasi
PR1	0,293	Instrument valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 81$ pada taraf signifikan 10% sehingga diperoleh $r_{tabel} = 0,1841$	Valid
PR2	0,546		Valid
PR3	0,456		Valid
PR4	0,369		Valid
PR5	0,550		Valid
PR6	0,257		Valid
PR7	0,728		Valid
PR8	0,535		Valid
PR9	0,733		Valid
PR10	0,774		Valid

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22

Dari hasil uji validitas variabel promosi (X_1) pada tabel IV.2, r_{tabel} dengan jumlah sampel 81 adalah 0,1841. Maka dapat disimpulkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ hal ini menunjukkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid.

Tabel IV.3
Hasil Uji Validitas Asuransi Syariah (X_2)

Nomor Item Pernyataan	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	interpretasi
AS1	0,416	Instrument valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 81$ pada taraf	Valid
AS2	0,725		Valid
AS3	0,296		Valid
AS4	0,725		Valid
AS5	0,692		Valid

AS6	0,320	signifikan 10% sehingga diperoleh r_{tabel} = 0,1841	Valid
AS7	0,594		Valid

Sumber: Hasil output SPSS versi 22

Dari hasil uji validitas variabel asuransi syariah (X_2) pada tabel IV.3, r_{tabel} dengan jumlah sampel 81 adalah 0,1841. Maka dapat disimpulkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ hal ini menunjukkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid.

Tabel IV.4
Hasil Uji Validitas Bagi Hasil (X_3)

Nomor Item Pernyataan	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	interpretasi
BH1	0,687	Instrument valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 81$ pada taraf signifikan 10% sehingga diperoleh $r_{tabel} =$ 0,1841	Valid
BH2	0,541		Valid
BH3	0,541		Valid
BH4	0,608		Valid
BH5	0,608		Valid
BH6	0,217		Valid
BH7	0,730		Valid
BH8	0,271		Valid
BH9	0,742		Valid
BH10	0,714		Valid

Sumber: Hasil output SPSS versi 22

Dari hasil uji validitas variabel bagi hasil (X_3) pada tabel IV.4, r_{tabel} dengan jumlah sampel 81 adalah 0,1841. Maka dapat disimpulkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ hal ini menunjukkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid.

Tabel IV.5
Hasil Uji Validitas Minat Nasabah (Y)

Nomor Item Pernyataan	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	Interprestasi
MN1	0,376	Instrument valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 81$ pada taraf signifikan 10% sehingga diperoleh $r_{tabel} = 0,1841$	Valid
MN2	0,381		Valid
MN3	0,380		Valid
MN4	0,413		Valid
MN5	0,794		Valid
MN6	0,313		Valid
MN7	0,800		Valid
MN8	0,381		Valid
MN9	0,779		Valid
MN10	0,834		Valid

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22

Dari hasil uji validitas variabel minat nasabah (Y) pada tabel IV.5, r_{tabel} dengan jumlah sampel 81 adalah 0,1841. Maka dapat disimpulkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ hal ini menunjukkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Tabel IV.6
Hasil Uji Reliabilitas
Reliability Statistics

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
PR (X_1)	,745	10
AS (X_2)	,600	7
BH (X_3)	,794	10
MN (Y)	,753	10

Berdasarkan tabel diatas variabel promosi memiliki nilai *Cronbach's Alpha* 0,745 yang berarti $0,745 > 0,6$ berpredikat sangat baik, variabel asuransi syariah memiliki *Cronbach's Alpha* 0,600 yang berarti $0,600 = 0,6$

berpredikat cukup baik, variabel bagi hasil memiliki nilai *Cronbach's Alpha* 0,794 yang berarti $0,794 > 0,6$ berpredikat sangat baik dan variabel minat nasabah memiliki nilai *Cronbach's Alpha* 0,753 yang berarti $0,753 > 0,6$ berpredikat sangat baik.

2. Analisis Data

a. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dalam penelitian ini dijelaskan dengan nilai rata-rata, minimum, maksimum dan standar deviasi, seperti yang terdapat dalam tabel IV.7 berikut:

Tabel IV.7
Hasil Uji Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PR	81	32,00	46,00	39,0123	3,42963
AS	81	23,00	34,00	27,6667	2,37171
BH	81	32,00	47,00	39,7531	3,49475
MN	81	29,00	47,00	38,8272	3,86908
Valid N (listwise)	81				

Sumber: *Output* versi SPSS 22

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa rata-rata promosi adalah 39,0123, rata-rata asuransi syariah yaitu 27,6667, rata rata bagi hasil sebesar 39,7531 dan rata-rata minat nasabah adalah 38,8272. Untuk nilai minimum promosi adalah 32.00, nilai minimum asuransi syariah sebesar 23.00, nilai minimum bagi hasil sebesar 32,00 sedangkan nilai minimum

minat nasabah adalah 29.00. Untuk nilai maksimum promosi adalah 46.00, nilai maksimum asuransi syariah adalah 34.00, nilai maksimum bagi hasil sebesar 47.00 dan untuk nilai maksimum minat nasabah adalah 47.00. Nilai standar deviasi promosi adalah 3,42963, nilai standar deviasi asuransi syariah sebesar 2,37171, nilai standar deviasi bagi hasil sebesar 3,49475 dan nilai deviasi minat nasabah adalah 3,86908.

b. Uji Normalitas

Hasil uji normalitas pada penelitian ini dengan uji *kolmogrow-Smirnow* sebagai berikut:

Tabel IV.8
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		81
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,82559539
Most Extreme Differences	Absolute	,065
	Positive	,065
	Negative	-,037
Test Statistic		,065
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

Sumber: *Output* SPSS versi 22

Berdasarkan *ounput* di atas dapat dilihat dari Asymp. Sig > 0,1 yaitu 0,200 > 0,1. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal. Artinya promosi, asuransi syariah dan bagi hasil

mempengaruhi minat nasabah, karena dapat dilihat nilai Asymp. Sig > 0,1.

c. Uji Linearitas

Tabel IV.9
Hasil Uji Linearitas

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
MN *	Between Groups	(Combined)	721.483	14	51.535	7.144	.000
PR		Linearity	617.338	1	617.338	85.580	.000
MN *	Between Groups	(Combined)	204.037	11	18.549	1.288	.250
AS		Linearity	142.617	1	142.617	9.905	.002
MN *	Between Groups	(Combined)	880.272	13	67.713	14.298	.000
BH		Linearity	784.573	1	784.573	165.663	.000

Hasil uji linearitas variabel promosi, asuransi syariah dan bagi hasil pada tabel IV.9 diketahui bahwa taraf signifikan pada linearitas sebesar 0,000, 0,002 dan 0,000. Berarti $0,000 < 0,10$, $0,002 < 0,10$ dan $0,000 < 0,10$. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel promosi, asuransi syariah

dan bagi hasil terhadap minat nasabah dapat berhubungan yang linear. Sehingga data memenuhi syarat untuk uji regresi linear.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas ini sebagai berikut:

Tabel IV.10
Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	PR	,433	2,308
	AS	,599	1,669
	BH	,644	1,552
a. Dependent Variable: MN			

Sumber: *output SPSS versi 22*

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui nilai *tolerance* dari variabel promosi adalah $0,433 > 0,1$, variabel asuransi syariah adalah $0,599 > 0,1$ adalah $0,644 > 0,1$ dan variabel asuransi, maka dapat disimpulkan nilai *tolerance* dari kedua variabel di atas lebih besar dari $0,1$ ($tolerance > 0,1$) sehingga bebas dari multikolinieritas.

Selanjutnya berdasarkan nilai VIF dari variabel promosi adalah $2,308 < 10$, variabel asuransi syariah adalah $1,669 < 10$ dan bagi hasil $1,552 < 10$. Maka dapat disimpulkan nilai VIF dari kedua variabel di atas lebih kecil dari 10 (nilai VIF < 10) sehingga bebas dari multikolinieritas.

b. Uji Autokorelasi

Hasil uji Autokorelasi pada penelitian ini sebagai berikut:

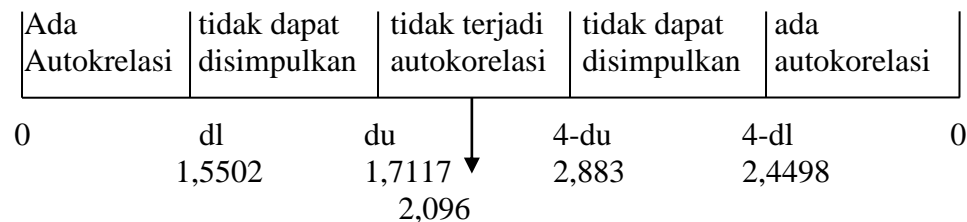
Tabel IV.11
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,882 ^a	,777	,769	1,86082	2,096

Sumber: *Output* versi 22

Berdasarkan hasil *output* di atas, dapat dijelaskan *durbin watson* sebesar 2,096 sedangkan nilai *dl* sebesar 1,5502 dan *du* sebesar 1,7117 yang mengacu pada tabel *durbin watson* sehingga diperoleh nilai (4-*du*) 4-1,7117 sebesar 2,2883 dan (4-*dl*) 4-1,5502 sebesar 2,4498, nilai *Durbin Watson*. Nilai *durbin Watson* sebesar 2,096 yang berada di antara *du* dan 4-*du* artinya tidak ada autokorelasi, keputusan model penelitian ini dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

Gambar IV.2
Model Uji Autokorelasi



Berdasarkan gambar di atas maka diperoleh keputusan tidak terjadi autokorelasi karena nilai *Durbin Watson* (DW) sebesar 2,096 terletak diantara du dengan 4-du.

c. Uji Heterokedastisitas

Hasil uji heterokedastisitas pada penelitian ini sebagai berikut:

Tabel IV.12
Uji Heterokedastisitas

		Correlations				
		PR	AS	BH	MN	Unstandardized Residual
PR	Pearson Correlation	1	.577**	.531**	.718**	.000
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	1.000
	N	81	81	81	81	81
AS	Pearson Correlation	.577**	1	.085	.345**	.000
	Sig. (2-tailed)	.000		.451	.002	1.000
	N	81	81	81	81	81
BH	Pearson Correlation	.531**	.085	1	.809**	.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.451		.000	1.000
	N	81	81	81	81	81
MN	Pearson Correlation	.718**	.345**	.809**	1	.472**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000		.000
	N	81	81	81	81	81
Unstandardized Residual	Pearson Correlation	.000	.000	.000	.472**	1
	Sig. (2-tailed)	1.000	1.000	1.000	.000	
	N	81	81	81	81	81

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

Berdasarkan tabel IV.12 hasil uji heteroskedastisitas dapat diketahui bahwa nilai signifikan dari variabel promosi sebesar $1.000 > 0,10$, variabel asuransi syariah $1.000 > 0,10$ dan variabel bagi hasil sebesar $1.000 > 0,10$ maka dapat disimpulkan bahwa ketiga *variable independent* tersebut tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

4. Uji Persamaan Regresi Berganda R^2

Analisis berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen.

Tabel IV.13
Hasil Uji Regresi Berganda

Coefficients ^a Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-7,822	3,263		-2,397	,019
	PR	,365	,092	,323	3,959	,000
	AS	,171	,113	,105	1,513	,134
	BH	,696	,074	,629	9,386	,000
a. Dependent Variable: MN						

Sumber *output* versi 22

Berdasarkan tabel *coefficient* di atas, maka diperoleh persamaan:

$$MN = \alpha + b_1PR + b_2AS + b_3BH + e$$

$$MN = -7,822 + 0,365_{(PR)} + 0,171_{(AS)} + 0,696_{(BH)} + e$$

Keterangan:

MN : Minat Nasabah

α	: Konstanta
b_1, b_2, b_3	: Koefisien regresi
PR	: Promosi
AS	: Asuransi Syariah
BH	: Bagi Hasil
e	: <i>Variansi error</i>

Penjelasan persamaan di atas adalah sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta (α) dalam penelitian ini adalah -7,822. Angka tersebut merupakan nilai konstanta yang memiliki arti jika promosi, asuransi syariah dan bagi hasil tidak mengalami perubahan atau sama dengan 0 maka besarnya minat nasabah sebesar -7,822 satuan.
- b. Nilai regresi variabel promosi (b_1) bernilai 0,365. Menunjukkan apabila promosi mengalami peningkatan sebesar 1 satuan maka minat nasabah mengalami peningkatan sebesar 0,365 satuan.
- c. Nilai koefisien regresi variabel asuransi syariah (b_2) bernilai 0,171. Menunjukkan bahwa apabila asuransi syariah mengalami peningkatan sebesar 1 satuan maka minat nasabah mengalami peningkatan sebesar 0,171 satuan.
- d. Nilai koefisien regresi variabel bagi hasil (b_3) bernilai 0,696. Menunjukkan bahwa apabila bagi hasil mengalami peningkatan sebesar 0,696 satuan.

5. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan tabel IV.11 yang diperoleh angka R sebesar 0,882, artinya korelasi antara variabel promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah sebesar 0,882. Hubungan antara promosi, asuransi syariah dan bagi hasil berada pada interpretasi hubungan yang sangat sedang, hal ini sesuai dengan tabel 4,13 Nilai R *Square* = 0,777 artinya promosi, asuransi syariah dan bagi hasil mampu menjelaskan variabel dependen atau minat nasabah sebesar 77,7 persen sedangkan 22,3 persen dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar penelitian yang dilakukan oleh peneliti

b. Uji Parsial (Uji t)

Dari hasil uji parsial pada tabel di IV.13 dapat diketahui bahwa t_{hitung} untuk variabel promosi adalah 3,959 dan untuk t_{tabel} diperoleh dari rumus $df = n-k-1$ atau $81-3-1 = 77$, hasil yang diperoleh adalah 1.292, dengan demikian $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,959 > 1,292$), dengan signifikansi $< 0,1$ ($0,000 < 0,1$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dapat disimpulkan bahwa variabel promosi berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap minat nasabah.

Dari hasil uji parsial pada tabel di atas dapat diketahui bahwa t_{hitung} untuk variabel asuransi syariah adalah 1,513 dan untuk t_{tabel} diperoleh dari rumus $df = n-k-1$ atau $81-3-1 = 77$, hasil yang diperoleh adalah 1.292,

dengan demikian $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($1,513 < 1,292$), dengan signifikansi $> 0,1$ ($0,134 > 0,1$), maka H_a ditolak dan H_o diterima. Dapat disimpulkan bahwa variabel asuransi syariah tidak berpengaruh secara parsial dan tidak signifikan terhadap minat nasabah.

Dari hasil uji parsial pada tabel di atas dapat diketahui bahwa t_{hitung} untuk variabel bagi hasil adalah 9,386 dan untuk t_{tabel} diperoleh dari rumus $df = n-k-1$ atau $81-3-1 = 77$, hasil yang diperoleh adalah 1.292, dengan demikian $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($9,386 > 1,292$), dengan signifikansi $< 0,1$ ($0,000 < 0,1$), maka H_a diterima dan H_o ditolak. Dapat disimpulkan bahwa variabel bagi hasil berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap minat nasabah.

c. Uji Simultan (uji F)

Hasil uji simultan (uji F) dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel IV.14
Hasil Uji F
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	930,956	3	310,319	89,619	,000 ^b
	Residual	266,624	77	3,463		
	Total	1197,580	80			
a. Dependent Variable: MN						
b. Predictors: (Constant), BH, AS, PR						

Dari hasil uji signifikansi simultan di atas bahwa nilai F_{hitung} sebesar 89,619 dan F_{tabel} sebesar 2,16 sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($89,619 > 2,16$),

maka H_a diterima H_0 ditolak. Selanjutnya untuk nilai signifikan sebesar 0,000 sehingga nilai signifikan $< 0,1$ ($0,000 < 0,1$), maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara simultan yang signifikan dari promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah.

C. Pembahasan Hasil Analisis Data

Penelitian ini berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan. Data diolah dengan menggunakan bantuan program SPSS Versi 22. Berdasarkan hasil analisis regresi yang dilakukan pada penelitian ini diperoleh persamaan regresi yaitu :

$$MN = -7,822 + 0,365_{(PR)} + 0,171_{(AS)} + 0,696_{(BH)}$$

Konstanta sebesar -7,822 satuan mempunyai arti jika variabel Promosi, Asuransi Syariah dan Bagi Hasil dianggap konstant atau nilainya 0, maka Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Padangsidimpuan adalah sebesar -7,822 satuan. Koefisien regresi variabel Promosi adalah 0,365 satuan mempunyai pengaruh positif terhadap Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada BSM Padangsidimpuan, Koefisien regresi variabel Asuransi Syariah adalah 0,171 satuan mempunyai pengaruh positif terhadap Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada BSM Padangsidimpuan. Dan koefisien regresi variabel Koefisien regresi variabel

Bagi Hasil adalah 0,696 satuan mempunyai pengaruh positif terhadap Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada BSM Padangsidempuan.

Hasil uji koefisien nilai R sebesar 0,882, artinya korelasi antara variabel promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah sebesar 0,882. Hubungan antara promosi, asuransi syariah dan bagi hasil berada pada interpretasi, hal ini sesuai dengan tabel 4,13 Nilai R *Square* = 0,777 artinya promosi, asuransi syariah dan bagi hasil mampu menjelaskan variabel dependen atau minat nasabah sebesar 77,7 persen sedangkan 22,3 persen dijelaskan oleh variabel lain.

Berdasarkan hasil analisis, maka pembahasan tentang hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh promosi terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial promosi berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana dengan nilai diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,959 > 1,292$, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima yaitu terdapat pengaruh promosi secara parsial dan signifikan terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan”.

Penelitian ini juga didukung oleh teori dari buku Danang Sunyoto dalam bukunya Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran yaitu promosi merupakan

salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk. Bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.⁶

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Hamzah Gufron yang berjudul Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Produk *Qardh* dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan yang menunjukkan bahwa dari variabel promosi, prosedur pinjaman dan taksiran harga barang, memiliki pengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah. Selain itu penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Rini Rosalinda yang berjudul Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih Pembiayaan KPR Ib Griya pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga yang menyatakan promosi mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah.

2. Pengaruh asuransi syariah terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidimpuan

Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset

⁶Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: PT. Buku Seru, 2012), hlm. 154

dan atau *tabbaru* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.⁷

Secara parsial asuransi syariah berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana dengan nilai diperoleh nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu $1,513 < 1,292$, sehingga H_a ditolak dan H_o diterima yaitu tidak terdapat pengaruh asuransi syariah secara parsial dan tidak signifikan terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan”.

3. Pengaruh bagi hasil terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana dengan nilai diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $9,386 > 1,292$, sehingga H_o ditolak dan H_a diterima yaitu terdapat pengaruh promosi secara parsial dan signifikan terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Fitri Wardani Harahap yang berjudul Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Ib Muamalat (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Kcp Ratau Prapat) yang

⁷M. Nur Rianto Al-Arif, *Op.Cit.*, 359

menunjukkan bahwa secara persial bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Ib muamalat dan didukung oleh teori dari buku Adiwarman Karim yang menyatakan:

“Makin tinggi nisbah bagi hasil maka jasa yang ditawarkan menarik bagi konsumen untuk memutuskan membeli. Kejelasan kesepakatan seperti penentuan bagi hasil serta jaminan dalam pembukuan rekening menentukan konsumen menggunakan atau tidak menggunakan jasa”.⁸

4. Pengaruh promosi, asuransi syariah dan bagi hasil terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan

Dalam penelitian ini $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($89,619 > 2,16$), sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh promosi, asuransi syariah dan bagi hasil secara simultan terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT Bank Syariah Mandiri cabang Padangsidempuan.

D. Keterbatasan Penelitian`

Seluruh rangkaian kegiatan dalam penelitian ini telah dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang sudah ditetapkan dalam metode penelitian hal ini dimaksud agar hasil yang diperoleh benar-benar objektif dan sistematis. Namun, untuk mendapatkan hasil yang sempurna dari suatu penelitian sangat sulit karena berbagai keterbatasan.

⁸Adiwarman A.karim, *Op., Cit.*, hlm. 205

Adapun keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi peneliti selama penelitian dan penyusunan skripsi ini adalah: Dalam menyebarkan kuisioner peneliti tidak mengetahui kejujuran responden-responden dalam menjawab setiap pernyataan yang diberikan sehingga mempengaruhi validitas data yang diperoleh. Juga keterbatasan kemampuan peneliti dalam menganalisis data yang sudah diperoleh.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Promosi berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,959 > 1,292$. Maka H_{a1} diterima dan H_{o1} ditolak.
2. Asuransi syariah tidak berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana dengan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu $1,513 < 1,292$. Maka H_{a2} ditolak dan H_{o2} diterima.
3. Bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $9,386 > 1,292$. Maka H_{a3} diterima dan H_{o3} ditolak.
4. Promosi, asuransi syariah dan bagi hasil berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana, hal tersebut dibuktikan dari $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $89,619 > 2,16$, maka H_{a4} diterima dan H_{o4} ditolak.

B. Saran

Adapun saran peneliti berdasarkan kesimpulan di atas, sebagai berikut:

1. Kepada Perusahaan

Penelitian ini menunjukkan bahwa faktor promosi, asuransi syariah dan bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan.

Maka disarankan pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan untuk tetap mempertahankan promosi, asuransi syariah dan bagi hasil nasabah dapat mengambil minat nasabah memilih tabungan berencana. Serta selalu memberikan keinginan yang diharapkan pelanggan.

2. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan nasabah terhadap minat nasabah memilih tabungan berencana dan mengetahui faktor apa saja yang membuat minat nasabah terhadap suatu produk. .

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini dengan mempertimbangkan variabel lain di luar variabel yang sudah ada dalam penelitian ini. Menjadi bahan referensi tambahan terutama bagi peneliti selanjutnya dengan menambahkan variabel-variabel lain yang memengaruhi minat nasabah, selain dari faktor promosi, asuransi syariah dan bagi hasil untuk memperoleh hasil yang lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: UGM Press, 2007.
- Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.
- Baharuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Djaali, *Psikologi Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: PT. Buku Seru, 2012
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Semarang: Raja Publishing, 2011.
- Duwi Priyanto, *Belajar Cepat Olah Data Statistik dengan SPSS*, Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2012.
- Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Pusta Pelajar, 2010.
- _____, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta : Total Media, 2009.
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2008.
- Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Hasibuan Malayu SP, *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006.
- Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian*, Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2004.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.

- Jogiyanto, *Sistem Informasi Keperilakuan*, Yogyakarta :Andi, 2007.
- John M. Ivancevich, *Perilakudan Manajemen Organisasi*, Jakarta: Erlangga, 2007.
- Kasmir , *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2010.
- _____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. RajaGrafindo, 2000.
- Kotler Philip dan Keller Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*. Diterjemahkan dari “Marketing Management” oleh Benyamin Molan, Jakarta: Indeks, 2005.
- Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*, Yogyakarta: PutakaPelajar, 2009
- M Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008.
- M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif* , Jakarta: Kencana, 2005.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Ekonomi Islam*, Jakarta : PT. ERA Adicitra Intermedia, 2011.
- _____, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Jakarta: Alfabeta, 2012.
- Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi Bagaimana Meneliti & Menulis Tesis?* Edisi Tiga, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Sudarsono dan Edilius, *Kamus Ekonomi Uang Dan Bank*, Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2007.
- Sugiyono dan Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS dan Lisrel*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tentang Perbankan Syariah.
- V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.

W. Gulo, *Metologi Penelitian*, Jakarta : PT Grasindo, 2002.

Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, Jakarta :Kencana, 2011.

Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2007.

Sumber Lain :

Anatasius Hardian Permana Yogiarto, “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan *Mudharabah Studi Kasus Pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan*” (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).

Wawancara dengan Ibu Della selaku Customer Service Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan, Selasa 20 Maret 2018 pukul 12.30 WIB.

www.syariahmandiri.co.id diaksesRabu20 Juni 2018 pukul 19.20 WIB.

CURICULUM VITAE
(Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : SURIANA DEWI
Nama Panggilan : Dewi
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal lahir: Padangsidempuan, 09 Agustus 1996
Anak Ke : 1 (Satu) dari 5 Bersaudara
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Jl. Lestari
Telepon. Hp : 082274937294
Email : Surianadewi96@gmail.com

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2002-2008 : SDN 200209/25 Padangsidempuan
Tahun 2008-2011 : SMP Negeri 2 Padangsidempuan
Tahun 2010-2014 : SMA Negeri 5 Padangsidempuan
Tahun 2014-2018 : Program Sarjana (S-1) Perbankan Syariah IAIN
Padangsidempuan

PRESTASI AKADEMIK

IPK : 3.48
Karya Tulis Ilmiah : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
MINAT NASABAH MEMILIH TABUNGAN
BERENCANA PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG PADANGSIDIMPUAN**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang. Padangsidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile(0634) 24022

Nomor : 1416/In.14/G.1/PP.00.9/09/2018
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

29 September 2018

Yth. Bapak/Ibu;
1. Darwis Harahap : Pembimbing I
2. Delima Sari Lubis : Pembimbing II

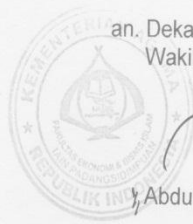
Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Suriana Dewi
NIM : 1440100073
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



Abdul Nasser Hasibuan

Disusun di
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPADANGSIDIMPUN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang. Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile(0634) 24022

: B-447/In.14/G/TL.00/05/2018
: Mohon Izin Riset

23 Mei 2018

PT. Bank Syariah Mandiri
Padangsidimpuan

Padangsidimpuan

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan
mengatakan bahwa:

Nama	: Suriana Dewi
NIM	: 1440100073
Semester	: VIII (Delapan)
Jurusan	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

Benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN
Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Faktor-Faktor Yang
Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT. Bank Syariah
Cabang Padangsidimpuan**".

Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data
dengan maksud judul di atas

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,

Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

2018
900-3/056

Padangsidimpuan
Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan
Bonjol Km. 4,5 Sihitang
Padangsidimpuan

PT. Bank Syariah Mandiri
Cabang Padangsidimpuan
Jl. Sudirman (ex. Merdeka) No. 130A
Padangsidimpuan 22718
Telp. (0634) 28200
Fax. (0634) 28103
www.syariahmandiri.co.id

Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si / Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam

TANGGAPAN PERMOHONAN IZIN RISET DI BSM KC PADANGSIDIMPUAN

- Surat IAIN Padangsidimpuan No.B-447/In.14/G/TL.00/05/2018 Tanggal 31 Mei 2018
Perihal Mohon Izin Riset

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Bapak dan seluruh jajaran IAIN Padangsidimpuan senantiasa dalam keadaan sehat
kuat dan mendapat taufiq serta hidayah dari Allah SWT.

Perihal dan referensi di atas, dengan ini kami menyetujui Izin Melakukan Riset di BSM KC
Padangsidimpuan dengan keterangan sebagai berikut :

Nama	NIM	Program Studi	Judul Skripsi
Suriana Dewi	1440100073	Perbankan Syariah	Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan

Kami tegaskan bahwa dalam pelaksanaan penelitian tersebut agar selalu memperhatikan
perihal sebagai berikut :

- Peserta riset harus mematuhi UU Perbankan No 10 Tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Mandiri yang menyangkut prinsip – prinsip kerahasiaan bank
- Peserta riset harus mematuhi SE No. 5/007/DSI tanggal 5 Agustus 2003 perihal Riset, Survey, Penelitian Ilmiah, Pengisian kuesioner bagi mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi; program studi S.1-S.2 dan praktek kerja lapangan/magang bagi siswa sekolah menengah kejuruan/diploma.
- Peserta riset hanya dapat memperoleh data untuk kepentingan ilmiah dan yang bersangkutan tidak diperkenankan menyebarkan/luaskannya kepada pihak lain.
- Peserta riset tidak diperkenankan menyalin (fotocopy) data dan membuat salinan dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi
- Peserta melaksanakan riset selama \pm 2 (dua) minggu, dan bila diperlukan, dapat diperpanjang dengan jangka waktu maksimal 1 (satu) Bulan.
- Peserta riset di bawah bimbingan dan pengawasan seorang pejabat bank
- Peserta riset menyerahkan 1 (satu) buah copy hasil riset yang telah diperiksa/dietujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Mandiri
- Peserta wajib menandatangani Surat Pernyataan bermaterai (terlampir)

Kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

PT. SYARIAH MANDIRI
KABUPATEN PADANGSIDIMPUAN

Pangasinan Kutabarat

Pangasinan Batubara
BBRM



SURAT KETERANGAN

No. 20/1226-3/056

PT. Bank Syariah Mandiri
Cabang Padangsidimpuan
Jl. Sudirman (ex. Merdeka) No. 130A
Padangsidimpuan 22718
Telp. (0634) 28200
Fax. (0634) 28103
www.syariahamandiri.co.id

BANK SYARIAH MANDIRI yang berkedudukan di Jalan Jend. Sudirman No. 130A,
ini menerangkan bahwa :

Nama : Suriana Dewi
No. : 1440100073
Pekerjaan : Perbankan Syariah
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan


yang melaksanakan penelitian/riset di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan
dengan judul penelitian " Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih
Perencanaan Berencana Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan "

Surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Padangsidimpuan, 02 Oktober 2018

BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG PADANGSIDIMPUAN


Husni Arief
Branch Manager


Ismardiana Hutabarat
BOSM

SURAT VALIDASI

Menerangkan bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Delima Sari Lubis, M.A

Telah memberikan pengamatan dan masukan terhadap angket faktor promosi untuk kelengkapan penelitian yang berjudul:

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan.

Yang disusun oleh:

Nama : Suriana Dewi

Nim : 14 401 00073

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Adapun masukan yang saya berikan adalah sebagai berikut:

1. Penulisan
2. Sesuai dengan indikator
- 3.
- 4.
- 5.

Dengan harapan, masukan dan penilaian yang saya berikan dapat digunakan untuk menyempurnakan dan memperoleh kualitas angket faktor promosi yang baik.

Padangsidimpuan, 27 April 2018



Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002

SURAT VALIDASI

Menerangkan bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Delima Sari Lubis, M.A

Telah memberikan pengamatan dan masukan terhadap angket faktor asuransi syariah untuk kelengkapan penelitian yang berjudul:

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan.

Yang disusun oleh:

Nama : Suriana Dewi

Nim : 14 401 00073

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Adapun masukan yang saya berikan adalah sebagai berikut:

1. Penulisan
2. Sesucikan dengan indikator
- 3.
- 4.
- 5.

Dengan harapan, masukan dan penilaian yang saya berikan dapat digunakan untuk menyempurnakan dan memperoleh kualitas angket faktor asuransi syariah yang baik.

Padangsidimpuan, 27 April 2018

Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002

ampiran 1

KUESIONER PENELITIAN

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH MEMILIH
TABUNGAN BERENCANA PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI CABANG
PADANGSIDIMPUAN**

Yth:

Bapak/ Ibu/ Sdr/I

1. Dengan segala kerendahan hati, penulis mohon kesediaan Bapak/ Ibu/ Sdr/I untuk mengisi daftar pernyataan ini dengan sejujurnya sesuai dengan kenyataan yang ada. Kuesioner ini dibuat untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam rangka menyusun skripsi yang merupakan syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah, dengan judul, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Berencana Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan”.
2. Untuk mencapai maksud tersebut, saya memohon kesediaan Bapak/ Ibu/ Sdr/i untuk mengisi kuesioner ini dengan memilih jawaban yang telah disediakan.
3. Atas kesediaan Bapak/ Ibu/ Sdr/i meluangkan waktu membantu saya mengisi kuesioner ini saya ucapkan terimakasih.

Padangsidempuan,
2018
Penulis

SurianaDewi
14 401 00073

IDENTITAS RESPONDEN

Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menjawab daftar pertanyaan ini, dengan mengisi titik titik dan memberi tanda centang (√) pada kotak yang tersedia.

No. Responden :
No. Handphone :
Nama :
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
Umur :
Pekerjaan :

PETUNJUK PENGISIAN

Adapun cara pengisian jawaban pertanyaan-pertanyaan di bawah ini yaitu:

1. Bacalah dengan saksama setiap pertanyaan dan jawaban yang tersedia.
2. Jawab dan isilah sesuai dengan pernyataan di bawah ini dengan memberikan tanda centang (√) pada alternatif yang tersedia pada kolom jawaban.
3. Mohon jawaban diberikan secara objektif untuk akurasi hasil penelitian, pada salah satu pilihan jawaban.
4. Jawaban yang diberikan oleh responden akan dinilai berdasarkan ketentuan yang tercantum di bawah ini:

No	Jawaban	Keterangan	Skor
1	STS	Sangat tidak Setuju	1
2	TS	Tidak Setuju	2
3	KS	Kurang Setuju	3
4	S	Setuju	4
5	SS	Sangat Setuju	5

1. PERNYATAAN VARIABEL (X₁) PROMOSI

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Saya mengenal produk tabungan berencana melalui karyawan BSM.					
2.	Brosur tabungan berencana yang dibuat BSM sangat menarik.					
3.	Salah satu promosi yang dilakukan BSM kepada nasabah melalui tatap muka langsung.					
4.	Karyawan mampu mempromosikan dengan tepat.					

5.	Publisitas yang dilakukan BSM sangat bagus..					
6.	Iklan yang dibuat BSM sangat jelas.					
7.	Penyampaian promosi tentang tabungan berencana tidak jelas.					
8.	Iklan yang dibuat BSM tidak jelas.					
9.	Formulir tersedia disertai dengan contoh pengisian.					
10.	Saya memilih BSM karena citra BSM yang baik di kalangan masyarakat.					

2. PERNYATAAN VARIABEL (X_2) ASURANSI SYARIAH

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Saya tertarik memilih tabungan berencana karena jaminan asuransi syariah.					
2.	Asuransi syariah yang dijanjikan dapat menambah semangat saya menabung.					
3.	Terdapat fasilitas asuransi syariah pada tabungan berencana.					
4.	Melalui fasilitas asuransi syariah saya merasa tenang.					
5.	Tidak terdapat fasilitas asuransi syariah.					
6.	Fasilitas asuransi syariah tidak sesuai.					
7.	Tidak ada jaminan asuransi syariah pada tabungan berencana di BSM.					

3. PERNYATAAN VARIABEL (X_3) BAGI HASIL

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Bagi hasil yang dibuat BSM lebih tinggi dari pada bank lain.					
2.	Nisbah bagi hasil yang diberikan BSM tidak menarik.					
3.	Perhitungan nisbah yang ditawarkan BSM transparansi/terbuka dan jelas.					

4.	Biaya pembukaan rekening tabungan berencana terjangkau.					
5.	Biaya administrasi tabungan berencana di BSM relative murah.					
6.	Keuntungan yang diberikan BSM tidak sesuai.					
7.	Bagi hasil didasarkan pada besar kecilnya jumlah tabungan.					
8.	Biaya administrasi tabungan berencana relative mahal.					
9.	Nisba bagi hasil yang ditawarkan bagi BSM sangat menarik.					
10.	Saya memilih tabungan berencana karena ingin mendapatkan keuntungan.					

4. PERNYATAAN VARIABEL (Y) MINAT NASABAH

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Saya memilih menjadi nasabah di tabungan berencana karena ingin meringankan kebutuhan masa depan.					
2.	Saya memilih menjadi nasabah BSM karena produk yang di tawarkan sangat menarik.					
3.	Menabung pada tabungan berencana BSM lebih menguntungkan dari pada tabungan BSM lainnya.					
4.	Pelayanan di BSM tidak memuaskan.					
5.	Rendahnya setoran awal tabungan berencana membuat saya berminat menabung.					
6.	Pelayanan di BSM sangat memuaskan.					
7.	Penawaran produk-produk di BSM tidak menarik.					
8.	Saya tertarik terhadap tabungan berencana karena manfaat yang dimilikinya.					
9.	Saya merasa nyaman menggunakan tabungan berencana					

	karena di kelola dengan system yang syari'ah.					
10.	Saya memilih tabungan berencana di BSM karena mudah dalam melakukan transaksi.					

Lampiran 2**Hasil Uji Instrument Variabel Promosi(X_1)**

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	42
2	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	41
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	39
4	4	4	3	3	4	5	4	4	4	3	38
5	4	3	4	4	3	3	5	3	2	3	35
6	5	3	4	4	3	4	4	3	4	4	39
7	5	4	5	5	4	3	4	4	5	5	43
8	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	37
9	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	36
10	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	32
11	3	3	5	5	3	3	5	3	5	5	41
12	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
13	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	44
14	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	33
15	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	34
16	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	37
17	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	32
18	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	36
19	4	4	5	5	4	4	3	4	3	3	39
20	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	38
21	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	35
22	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	37
23	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	42
24	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	38
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
26	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	42
27	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	46
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
29	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	46
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
31	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	45
32	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
33	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	42
34	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	38
35	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	42
36	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	36
37	5	3	4	4	3	4	3	3	3	3	36
38	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	33

80	3	4	4	4	4	4	5	4	5	5	42
81	5	3	4	4	3	3	4	3	4	4	38

Hasil Uji Instrument Variabel Asuransi Syariah(X₂)

NO	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
1	5	4	5	4	5	3	5	31
2	5	4	4	4	4	4	4	29
3	5	4	4	4	4	5	4	30
4	5	4	3	4	5	4	5	30
5	4	3	4	3	3	4	4	25
6	5	3	4	3	4	4	4	27
7	5	4	5	4	3	4	3	28
8	4	3	4	3	4	3	4	25
9	4	3	4	3	3	3	4	24
10	4	3	3	3	5	3	5	26
11	4	3	5	3	3	4	3	25
12	5	4	4	4	4	3	4	28
13	4	4	4	4	4	3	4	27
14	4	3	4	3	3	4	4	25
15	5	3	4	3	4	3	4	26
16	4	3	4	3	3	4	5	26
17	4	3	3	3	4	4	4	25
18	4	3	4	3	3	5	3	25
19	5	4	5	4	4	4	4	30
20	4	3	4	3	4	5	4	27
21	4	3	4	3	3	3	3	23
22	4	4	4	4	4	4	4	28
23	5	4	5	4	4	3	4	29
24	5	4	4	4	4	3	4	28
25	5	4	4	4	4	4	4	29
26	5	5	4	5	4	5	4	32
27	5	5	4	5	5	4	5	33
28	4	4	4	4	4	3	4	27
29	4	4	5	4	5	4	5	31
30	5	4	4	4	4	4	4	29
31	5	5	5	5	5	4	5	34
32	4	4	4	4	4	3	4	27
33	4	4	4	4	4	3	4	27
34	5	4	4	4	4	4	4	29
35	4	4	5	4	5	4	5	31
36	4	4	4	4	4	3	4	27
37	5	3	4	3	4	2	4	25
38	5	3	3	3	4	4	4	26
39	5	4	4	4	5	3	5	30

40	4	5	3	5	4	5	4	30
41	4	4	4	4	4	3	4	27
42	4	3	4	3	4	3	4	25
43	5	4	3	4	4	3	4	27
44	4	5	4	5	5	4	5	32
45	4	3	4	3	3	3	4	24
46	4	4	5	4	4	4	4	29
47	5	4	4	4	4	3	4	28
48	5	4	4	4	5	4	5	31
49	4	3	3	3	3	4	3	23
50	5	3	5	3	3	3	3	25
51	5	4	3	4	4	3	4	27
52	5	4	4	4	4	4	4	29
53	5	4	4	4	3	3	5	28
54	5	4	3	4	3	2	4	25
55	4	3	4	3	4	4	4	26
56	4	3	4	3	4	4	4	26
57	4	3	5	3	4	3	4	26
58	5	3	4	3	3	3	4	25
59	5	3	5	3	4	4	4	28
60	5	4	4	4	5	3	5	30
61	5	4	5	4	3	4	4	29
62	4	5	5	5	3	3	3	28
63	5	4	4	4	5	4	5	31
64	5	3	4	3	4	3	4	26
65	4	4	4	4	5	4	5	30
66	4	5	4	5	3	3	4	28
67	5	3	5	3	4	4	4	28
68	4	5	4	5	4	3	4	29
69	5	4	5	4	4	4	4	30
70	5	3	4	3	5	4	5	29
71	4	3	4	3	3	4	3	24
72	5	3	5	3	4	5	4	29
73	4	5	3	5	4	3	4	28
74	4	4	4	4	3	4	4	27
75	4	4	3	4	5	3	5	28
76	4	3	4	3	5	4	5	28
77	5	4	3	4	3	4	4	27
78	5	4	4	4	5	3	5	30
79	4	3	3	3	3	4	4	24
80	5	4	4	4	4	4	4	29

81	4	3	4	3	3	3	4	24
----	---	---	---	---	---	---	---	----

Hasil Uji Instrument Variabel Bagi Hasil(X₃)

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	38
2	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	42
3	4	4	4	3	3	5	4	3	4	4	38
4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	43
5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	47
6	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	43
7	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	42
8	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
9	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	38
10	3	3	3	3	3	4	3	4	4	5	36
11	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	46
12	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	43
13	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	45
14	3	3	3	5	5	4	3	4	3	4	37
15	3	5	5	4	4	4	3	5	4	5	43
16	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	39
17	3	4	4	5	5	3	3	4	5	3	40
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
19	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	35
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
21	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	38
22	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	35
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
24	3	5	5	4	4	4	3	4	3	3	40
25	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	44
26	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	38
27	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	46
28	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	43
29	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	46
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
31	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
33	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
34	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	39
35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
36	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	36
37	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	35
38	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	35
39	2	3	3	4	4	3	2	4	2	2	32

40	3	5	5	4	4	4	3	3	3	3	38
41	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	38
42	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	35
43	4	3	3	4	4	4	4	5	4	4	40
44	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	32
45	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	32
46	3	5	5	3	3	4	3	4	3	3	37
47	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	35
48	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	35
49	3	4	4	3	3	4	3	5	3	3	36
50	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	38
51	5	4	4	3	3	4	4	5	4	4	40
52	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	37
53	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	45
54	5	3	3	4	4	4	5	3	5	5	40
55	4	4	4	3	3	4	4	5	4	4	39
56	5	4	4	3	3	4	5	3	5	5	40
57	5	3	3	3	3	4	5	4	5	5	39
58	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	36
59	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	37
60	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	37
61	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	37
62	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	41
63	5	4	4	3	3	4	5	4	5	5	41
64	5	4	4	3	3	3	5	3	5	5	39
65	5	3	3	5	5	3	5	5	5	5	44
66	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	41
67	4	5	5	5	5	4	4	3	4	4	43
68	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	43
69	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
70	3	4	4	5	5	4	3	5	3	3	40
71	5	3	3	4	4	4	5	4	5	5	41
72	3	3	3	3	3	4	3	5	3	3	35
73	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
74	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	43
75	3	4	4	5	5	4	3	4	3	3	40
76	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	43
77	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	47
78	5	4	4	4	4	4	5	3	5	5	42
79	3	5	5	3	3	5	3	4	3	3	38
80	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	46

81	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	42
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Hasil Uji Instrument Variabel Minat Nasabah (Y)

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	5	3	4	3	4	5	4	3	4	4	39
2	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	43
3	5	5	4	3	4	5	4	5	4	4	43
4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	40
5	5	4	5	5	3	3	5	4	5	5	44
6	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	40
7	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	43
8	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	37
9	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	36
10	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	32
11	4	4	5	4	5	3	5	4	5	5	44
12	5	3	4	5	4	4	4	3	4	4	40
13	4	3	4	4	5	4	5	3	5	5	42
14	4	4	3	5	3	3	3	4	3	3	35
15	5	3	5	4	3	3	3	3	4	3	36
16	5	4	3	4	4	3	4	4	4	4	39
17	5	4	4	5	3	3	3	4	5	3	39
18	4	5	4	4	4	3	4	5	4	4	41
19	5	4	4	3	3	4	3	4	3	3	36
20	4	5	4	4	4	3	2	5	4	4	39
21	5	3	2	3	4	3	4	3	4	4	35
22	5	4	3	4	3	4	3	4	3	3	36
23	5	3	4	4	4	4	4	3	4	4	39
24	4	3	5	4	3	4	3	3	3	3	35
25	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	42
26	5	5	3	4	4	5	4	5	4	4	43
27	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	47
28	5	3	5	4	4	4	4	3	4	4	40
29	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	46
30	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	38
31	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	42
32	5	3	4	4	4	4	4	3	4	4	39
33	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	38
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
35	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
36	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	33
37	4	2	4	3	3	3	3	2	3	3	30
38	5	4	4	3	3	3	3	4	3	3	35
39	4	3	3	4	2	4	2	3	2	2	29

40	4	5	5	4	3	5	3	5	3	3	40
41	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	37
42	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	32
43	5	3	3	4	4	4	4	3	4	4	38
44	4	4	3	3	3	5	3	4	3	3	35
45	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31
46	4	4	5	3	3	4	3	4	3	3	36
47	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	33
48	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	35
49	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	34
50	5	3	4	4	4	3	4	3	4	4	38
51	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	37
52	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39
53	4	3	4	4	5	4	5	3	5	5	42
54	4	2	3	4	5	4	5	2	5	5	39
55	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	38
56	5	4	4	3	5	3	5	4	5	5	43
57	5	3	3	3	5	3	5	3	5	5	40
58	5	3	4	4	3	3	3	3	3	3	34
59	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	38
60	5	3	4	3	4	4	4	3	4	4	38
61	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	40
62	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	39
63	5	4	4	3	5	4	5	4	5	5	44
64	4	3	4	3	5	3	5	3	5	5	40
65	4	4	3	5	5	4	5	4	5	5	44
66	5	3	4	5	4	5	4	3	4	4	41
67	5	4	5	5	4	3	4	4	4	4	42
68	4	3	4	4	5	5	5	3	5	5	43
69	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
70	5	4	4	5	3	3	3	4	3	3	37
71	5	4	3	4	5	3	5	4	5	5	43
72	4	5	3	3	3	3	3	5	3	3	35
73	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	39
74	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	41
75	4	3	4	5	3	4	3	3	3	3	35
76	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	40
77	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	47
78	5	3	4	4	5	4	5	3	5	5	43
79	5	4	5	3	3	3	3	4	3	3	36
80	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	46

81	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	37
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Lampiran 3

Hasi Uji Validitas Promosi

		Correlations							
		PR1	PR2	PR3	PR4	PR5	PR6	PR7	PR8
PR1	Pearson Correlation	1	-,045	-,023	-,092	-,042	-,067	,262*	-,048
	Sig. (2-tailed)		,689	,836	,413	,708	,552	,018	,673
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR2	Pearson Correlation	-,045	1	-,018	-,013	,986**	,343**	,150	,936**
	Sig. (2-tailed)	,689		,874	,911	,000	,002	,180	,000
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR3	Pearson Correlation	-,023	-,018	1	,926**	-,019	,010	,197	,046
	Sig. (2-tailed)	,836	,874		,000	,864	,928	,078	,683
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR4	Pearson Correlation	-,092	-,013	,926**	1	-,013	-,048	,105	,045
	Sig. (2-tailed)	,413	,911	,000		,908	,669	,350	,692
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR5	Pearson Correlation	-,042	,986**	-,019	-,013	1	,363**	,149	,924**
	Sig. (2-tailed)	,708	,000	,864	,908		,001	,184	,000
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR6	Pearson Correlation	-,067	,343**	,010	-,048	,363**	1	-,101	,291**
	Sig. (2-tailed)	,552	,002	,928	,669	,001		,372	,009
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR7	Pearson Correlation	,262*	,150	,197	,105	,149	-,101	1	,157
	Sig. (2-tailed)	,018	,180	,078	,350	,184	,372		,160
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR8	Pearson Correlation	-,048	,936**	,046	,045	,924**	,291**	,157	1
	Sig. (2-tailed)	,673	,000	,683	,692	,000	,009	,160	
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR9	Pearson Correlation	,234*	,156	,193	,103	,154	-,076	,755**	,163
	Sig. (2-tailed)	,036	,166	,084	,359	,170	,502	,000	,146
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
PR10	Pearson Correlation	,287**	,162	,228*	,132	,161	-,082	,914**	,166
	Sig. (2-tailed)	,009	,149	,041	,240	,151	,467	,000	,137
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
TOTAL	Pearson Correlation	,293**	,546**	,459**	,369**	,550**	,257*	,728**	,535**
	Sig. (2-tailed)	,008	,000	,000	,001	,000	,020	,000	,000
	N	81	81	81	81	81	81	81	81

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

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

Hasil Uji Validitas Asuransi Syariah

Correlations

		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS7
AS1	Pearson Correlation	1	.138	.121	.138	.198	.007	.151
	Sig. (2-tailed)		.220	.281	.220	.077	.948	.178
	N	81	81	81	81	81	81	81
AS2	Pearson Correlation	.138	1	.004	1.000**	.290**	-.002	.240*
	Sig. (2-tailed)	.220		.970	.000	.009	.983	.031
	N	81	81	81	81	81	81	81
AS3	Pearson Correlation	.121	.004	1	.004	.007	.110	-.092
	Sig. (2-tailed)	.281	.970		.970	.949	.327	.413
	N	81	81	81	81	81	81	81
AS4	Pearson Correlation	.138	1.000**	.004	1	.290**	-.002	.240*
	Sig. (2-tailed)	.220	.000	.970		.009	.983	.031
	N	81	81	81	81	81	81	81
AS5	Pearson Correlation	.198	.290**	.007	.290**	1	.055	.754**
	Sig. (2-tailed)	.077	.009	.949	.009		.627	.000
	N	81	81	81	81	81	81	81
AS6	Pearson Correlation	.007	-.002	.110	-.002	.055	1	-.022
	Sig. (2-tailed)	.948	.983	.327	.983	.627		.847
	N	81	81	81	81	81	81	81
AS7	Pearson Correlation	.151	.240*	-.092	.240*	.754**	-.022	1
	Sig. (2-tailed)	.178	.031	.413	.031	.000	.847	
	N	81	81	81	81	81	81	81
TOTAL	Pearson Correlation	.416**	.725**	.296**	.725**	.692**	.320**	.594**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.007	.000	.000	.004	.000
	N	81	81	81	81	81	81	81

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

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

Hasil Uji Validitas Bagi Hasil

Correlations

		BH1	BH2	BH3	BH4	BH5	BH6	BH7	BH8
BH1	Pearson Correlation	1	.129	.129	.146	.146	.116	.946**	-.010
	Sig. (2-tailed)		.252	.252	.192	.192	.304	.000	.932
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH2	Pearson Correlation	.129	1	1.000**	.150	.150	.221*	.136	.005
	Sig. (2-tailed)	.252		.000	.182	.182	.048	.227	.968
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH3	Pearson Correlation	.129	1.000**	1	.150	.150	.221*	.136	.005
	Sig. (2-tailed)	.252	.000		.182	.182	.048	.227	.968
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH4	Pearson Correlation	.146	.150	.150	1	1.000**	-.077	.189	.173
	Sig. (2-tailed)	.192	.182	.182		.000	.495	.091	.122
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH5	Pearson Correlation	.146	.150	.150	1.000**	1	-.077	.189	.173
	Sig. (2-tailed)	.192	.182	.182	.000		.495	.091	.122
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH6	Pearson Correlation	.116	.221*	.221*	-.077	-.077	1	.122	.003
	Sig. (2-tailed)	.304	.048	.048	.495	.495		.279	.976
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH7	Pearson Correlation	.946**	.136	.136	.189	.189	.122	1	-.043
	Sig. (2-tailed)	.000	.227	.227	.091	.091	.279		.702
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH8	Pearson Correlation	-.010	.005	.005	.173	.173	.003	-.043	1
	Sig. (2-tailed)	.932	.968	.968	.122	.122	.976	.702	
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH9	Pearson Correlation	.877**	.135	.135	.235*	.235*	.042	.932**	-.008
	Sig. (2-tailed)	.000	.228	.228	.035	.035	.710	.000	.942
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
BH10	Pearson Correlation	.845**	.107	.107	.186	.186	.120	.899**	.021
	Sig. (2-tailed)	.000	.343	.343	.096	.096	.287	.000	.851
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
TOTAL	Pearson Correlation	.687**	.541**	.541**	.608**	.608**	.217	.730**	.271*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.052	.000	.015
	N	81	81	81	81	81	81	81	81

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

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

Hasil Uji Validitas Minat Nasabah

		correlations							
		MN1	MN2	MN3	MN4	MN5	MN6	MN7	MN8
MN1	Pearson Correlation	1	,098	,072	,124	,201	,058	,214	,098
	Sig. (2-tailed)		,383	,521	,272	,072	,607	,055	,383
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN2	Pearson Correlation	,098	1	,164	,095	-,014	,019	-,073	1,000**
	Sig. (2-tailed)	,383		,144	,398	,903	,864	,520	,000
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN3	Pearson Correlation	,072	,164	1	,185	,096	,079	,119	,164
	Sig. (2-tailed)	,521	,144		,098	,396	,481	,292	,144
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN4	Pearson Correlation	,124	,095	,185	1	,131	,090	,173	,095
	Sig. (2-tailed)	,272	,398	,098		,244	,426	,121	,398
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN5	Pearson Correlation	,201	-,014	,096	,131	1	,160	,882**	-,014
	Sig. (2-tailed)	,072	,903	,396	,244		,153	,000	,903
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN6	Pearson Correlation	,058	,019	,079	,090	,160	1	,153	,019
	Sig. (2-tailed)	,607	,864	,481	,426	,153		,173	,864
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN7	Pearson Correlation	,214	-,073	,119	,173	,882**	,153	1	-,073
	Sig. (2-tailed)	,055	,520	,292	,121	,000	,173		,520
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN8	Pearson Correlation	,098	1,000**	,164	,095	-,014	,019	-,073	1
	Sig. (2-tailed)	,383	,000	,144	,398	,903	,864	,520	
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN9	Pearson Correlation	,256*	-,034	,120	,217	,816**	,035	,851**	-,034
	Sig. (2-tailed)	,021	,762	,285	,052	,000	,757	,000	,762
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
MN10	Pearson Correlation	,192	-,004	,123	,189	,922**	,122	,957**	-,004
	Sig. (2-tailed)	,086	,971	,272	,091	,000	,277	,000	,971
	N	81	81	81	81	81	81	81	81
TOTAL	Pearson Correlation	,376**	,381**	,380**	,413**	,794**	,313**	,800**	,381**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000	,000	,000	,004	,000	,000
	N	81	81	81	81	81	81	81	81

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

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

Lampiran 4

Uji Reabilitas

Uji Reabilitas Promosi, Asuransi Syariah, Bagi Hasil dan Minat Nasaabah

Reliability Statistics

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
PR (X_1)	,745	10
AS (X_2)	,600	7
BH (X_3)	,794	10
MN (Y)	,753	10

Lampiran 5

Analisis Data

a. Uji Normalitas

Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		81
Normal	Mean	,0000000
Parameters ^{a,b}	Std. Deviation	1,82559539
Most Extreme	Absolute	,065
Differences	Positive	,065
	Negative	-,037
Test Statistic		,065
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- This is a lower bound of the true significance.

b. Uji Linearitas

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
MN *	Between	(Combined)	721.483	14	51.535	7.144	.000
PR	Groups						
		Linearity	617.338	1	617.338	85.580	.000
MN *	Between	(Combined)	204.037	11	18.549	1.288	.250
AS	Groups						
		Linearity	142.617	1	142.617	9.905	.002
MN *	Between	(Combined)	880.272	13	67.713	14.298	.000
BH	Groups						
		Linearity	784.573	1	784.573	165.663	.000

Lampiran 6

UjiAsumsiKlasik

a. Uji Multikolinearitas

Hasill Uji Multikolineritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
PR	,433	2,308
AS	,599	1,669
BH	,644	1,552

a. Dependent Variable: MN

b. Uji Autokorelasi

Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,882 ^a	,777	,769	1,86082	2,096

Model Uji Autokorelasi

Ada Autokorelasi	tidak dapat disimpulkan	tidak terjadi autokorelasi	tidak dapat disimpulkan	ada autokorelasi
0 dl	du	4-du	4-dl	0
	1,5502	1,7117 ↓	2,883	2,4498
		2,096		

c. Uji Heterokedastisitas

Uji Heterokedastisitas

Correlations

		PR	AS	BH	MN	Unstandardized Residual
PR	Pearson Correlation	1	.577**	.531**	.718**	.000
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	1.000
	N	81	81	81	81	81
AS	Pearson Correlation	.577**	1	.085	.345**	.000
	Sig. (2-tailed)	.000		.451	.002	1.000
	N	81	81	81	81	81
BH	Pearson Correlation	.531**	.085	1	.809**	.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.451		.000	1.000
	N	81	81	81	81	81

	N	81	81	81	81	81
MN	Pearson Correlation	.718**	.345**	.809**	1	.472**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000		.000
	N	81	81	81	81	81
Unstan	Pearson Correlation	.000	.000	.000	.472**	1
dardize	Sig. (2-tailed)	1.000	1.000	1.000	.000	
d	N	81	81	81	81	81
Residua						
l						

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

Lampiran 7

a. Uji Persamaan Regresi Berganda R^2

Hasil Uji Regresi Berganda
Coefficients^a

Coefficients ^a Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-7,822	3,263		-2,397	,019
PR	,365	,092	,323	3,959	,000
AS	,171	,113	,105	1,513	,134
BH	,696	,074	,629	9,386	,000

a. Dependent Variable: MN

b. Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil Uji R^2
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,882 ^a	,777	,769	1,86082

a. Predictors: (Constant), BH, AS, PR

c. Uji Parsial (Uji t)

Hasil Uji t
Coefficients^a

Coefficients ^a Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	7,822	3,263		2,397	,019
PR	,365	,092	,323	3,959	,000
AS	,171	,113	,105	1,513	,134
BH	,696	,074	,629	9,386	,000

a. Dependent Variable: MN

d. Uji Simultan (uji F)

Hasil Uji F
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	930,956	3	310,319	89,619	,000 ^b
Residual	266,624	77	3,463		
Total	1197,580	80			

a. Dependent Variable: MN

b. Predictors: (Constant), BH, AS, PR

Lampiran 8

**Hasil Uji Deskriptif
Descriptive statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PR	81	32,00	46,00	39,0123	3,42963
AS	81	23,00	34,00	27,6667	2,37171
BH	81	32,00	47,00	39,7531	3,49475
MN	81	29,00	47,00	38,8272	3,86908
Valid N (listwise)	81				

Lampiran 9

FOTO DOKUMENTASI







Lampiran 10

Tabel r (Pearson Product Moment)
 Nilai Koefisien untuk taraf signifikan tertentu

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah					df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005		0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah						Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001		0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000	51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990	52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911	53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741	54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509	55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249	56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983	57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721	58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470	59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233	60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010	61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800	62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604	63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419	64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247	65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084	66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932	67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788	68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652	69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524	70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402	71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287	72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178	73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074	74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974	75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880	76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790	77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703	78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620	79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541	80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465	81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392	82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322	83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254	84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189	85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126	86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066	87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007	88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950	89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896	90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843	91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791	92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742	93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694	94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307

45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647	95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601	96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557	97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514	98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473	99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432	100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211