

PENGARUH PELAYANAN DAN PENGETAHUAN TERHADAP MINAT NASABAH MENGUNAKAN TABUNGAN MUDHARABAH KSPPS BMT AL-HIJRAH BUKITINGGI

Winda Fauzia *

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek
Bukittinggi
windaufauzia281@gmail.com

Amsah Hendri Doni

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek
Bukittinggi
amsahhendridoni@uinbukittinggi.ac.id

Abstract

Customer interest in using mudharabah savings has decreased because customers do not understand the concept of sharia in mudharabah savings, it is seen that the service by KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi is good but customers are still not interested in using mudharabah savings lack of interest in using mudharabah savings due to pick-up service employees are given different service procedures in serving customers and the knowledge provided by KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi employees is in accordance with the standard operational procedures, but customers are not interested in using mudharabah savings. This study is intended to measure the influence of service and knowledge simultaneously on customer interest in using KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi mudharabah savings. The type of research used is quantitative descriptive research. The data used are primary data and secondary data. The respondents in the study were customers who used mudharabah savings sample of 93 respondents who used data collection techniques by observation, questionnaire distribution, and literature study. The data processing technique used a research instrument test consisting of validity and reliability test, a classical assumption test consisting of (normality test, autocorrelation test, multicollinearity test and heteroscedasticity test), multiple linear regression analysis, determination coefficient test, hypothesis test consisting of t test and f test. The results of this study show that partially the service has a value of 0.014 less than 0.05 or ($0.014 < 0.05$) thus it can be concluded that the service variable has a partial effect on interest, knowledge 0.000 is less than 0.05 or ($0.000 < 0.05$) thus it can be concluded that the knowledge variable has a partial effect on interest. Simultaneously service and knowledge have a value of F calculated $> F$ table or $69,680 > 3,947$, thus it can be concluded that service and knowledge together significantly affect interest.

Keywords: service, knowledge, interest

Abstrak

Minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah mengalami penurunan disebabkan nasabah belum memahami konsep syariah pada tabungan mudharabah, dilihat pelayanan oleh KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi sudah baik tetapi nasabah masih kurang berminat untuk menggunakan tabungan mudharabah kurangnya minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah disebabkan pelayanan *pick up servis* diberikan karyawan prosedur pelayanan yang berbeda-beda dalam melayani nasabah dan pengetahuan diberikan oleh karyawan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi sudah sesuai dengan standar operasional prosedur, tetapi nasabah kurang berminat menggunakan tabungan mudharabah. Penelitian

ini dimaksudkan dengan tujuan untuk mengukur berapa besar pengaruh pelayanan dan pengetahuan secara simultan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Responden dalam penelitian merupakan nasabah yang menggunakan tabungan mudharabah sample 93 responden yang menggunakan teknik pengumpulan data dengan observasi, penyebaran kuesioner, studi pustaka. Teknik pengolahan data menggunakan uji instrument penelitian yang terdiri dari uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik yang terdiri dari (uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas), Analisis regresi linear berganda, uji koefisien determinasi, uji hipotesis terdiri dari uji t dan uji f. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial pelayanan memiliki nilai 0,014 lebih kecil dari 0,05 atau ($0,014 < 0,05$) dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel pelayanan berpengaruh parsial berpengaruh signifikan terhadap minat, pengetahuan 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau ($0,000 < 0,05$) dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel pengetahuan berpengaruh parsial berpengaruh signifikan terhadap minat. Secara simultan pelayanan dan pengetahuan memiliki nilai F hitung $> F$ tabel atau $69.680 > 3.947$, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pelayanan dan pengetahuan secara bersama-sama signifikan mempengaruhi terhadap minat.

Kata kunci: pelayanan, pengetahuan, minat

Pendahuluan

KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi yaitu menghimpun dana kepada nasabah dalam produk tabungan mudharabah. Tabungan mudharabah ialah akad kerja sama antara KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi sebagai pengelola dan nasabah sebagai pemilik modal sehingga menggunakan akad mudharabah

Menurut Kotler dan Keller, minat yaitu rasa suka seseorang terhadap sesuatu yang kemudian mendorongnya untuk melakukan tindakan. Sedangkan minat menurut Suryanto, adalah keinginan dan kemauan seseorang untuk melakukan sesuatu muncul semangat yang bangkit dalam mencapai tujuan, fenomena minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah mengalami penurunan, kurangnya minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah disebabkan nasabah belum memahami konsep syariah pada tabungan mudharabah. Menurut Tjiptono berpendapat minat dapat dipengaruhi dua faktor utama yaitu pelayanan dan pengetahuan

Minat dipengaruhi faktor pertama yaitu faktor pelayanan, menurut teori kotler pelayanan yaitu tindakan yang kita berikan kepada seseorang, seperti membantu atau memberikan bantuan, yang bersifat tidak berwujud dan tidak berkepemilikan. Pelayanan merupakan faktor terpenting yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah, nasabah akan lebih tertarik untuk menggunakan tabungan mudharabah di KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi, jika nasabah merasa puas pada pelayanan yang diberikan, pelayanan yang diberikan yaitu memberikan pelayanan jemput bola (*pick up servis*). Fenomena yang terjadi pelayanan yang diberikan oleh karyawan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi sudah baik, tetapi nasabah masih kurang berminat menggunakan tabungan mudharabah, kurangnya minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah disebabkan pelayanan *pick up servis* diberikan oleh karyawan menunjukkan prosedur pelayanan yang berbeda-beda dalam melayani nasabah.

Minat dipengaruhi faktor pengetahuan pendapat Soekjid Notoadmojo, pengetahuan yaitu Informasi dan kemampuan kita untuk memahami sesuatu dan kemudian bertindak berdasarkan

pemahaman seseorang. Pengetahuan yaitu hasil dari proses kognitif yang kompleks, di mana informasi diorganisasi dan diintegrasikan untuk membentuk pemahaman yang mendalam. Nasabah memahami mengenai tabungan mudharabah cenderung lebih berminat untuk melakukan tabungan secara teratur dan efektif, Fenomena yang terjadi, pengetahuan yang diberikan oleh karyawan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi sudah sesuai dengan standar operasional prosedur tetapi nasabah kurang berminat menggunakan tabungan mudharabah.

Kajian Pustaka

1. Minat

Teori Tjiptono Menjelaskan bahwa Pelayanan dan Pengetahuan memiliki faktor sangat penting untuk menarik minat nasabah menggunakan Tabungan Mudharabah. (Djemui, 2022) Menurut mutiah, minat yaitu perasaan senang dan tertarik pada suatu proses dalam melakukan senang hati juga sadar, dan menurut sutjipto minat yaitu rasa tertarik atau perhatian yang kita rasakan terhadap sesuatu yang berhubungan objek, orang, masalah.

Pandangan Teori Kotler & Keller Indikator Minat ada 4 yaitu :

- a. Minat tradisional, adalah kebiasaan pelanggan dalam membeli produk.
- b. Minat referensi ialah kebiasaan pelanggan dalam memberitahukan produk terhadap seseorang.
- c. Minat preferensial ialah suatu kebiasaan pelanggan dalam melakukan prioritas pada terhadap produk
- d. Minat Eksploratif ialah suatu kebiasaan pelanggan untuk mempelajari atau mencari lebih lanjut tentang produk yang diinginkan pelanggan.

Pandangan Teori Tjiptono menjelaskan bahwa faktor-faktor dipengaruhi pada minat yaitu:

a. Faktor Pelayanan

Istilah layanan mengacu output atau penawaran, menurut Kotler pelayanan, yaitu tindakan yang kita berikan kepada seseorang, seperti membantu atau memberikan bantuan, yang bersifat tidak berwujud dan tidak berkepemilikan.

b. Faktor Pengetahuan

Pengetahuan dilihat dari rasa tahu kepada seseorang melakukan penginderaan terjadi melalui pancaindra manusia. Pengetahuan anggota yaitu seluruh informasi ada dimiliki anggota dalam hal yaitu macam produk dan jasa, karyawan KSPPS BMT AL-hijrah Bukittinggi, sangat penting dalam memberikan Sosialisasi pengetahuan kepada nasabah adanya tabungan mudharabah dalam prinsip bagi hasil, sehingga nasabah mengetahui berminat menggunakan tabungan mudharabah.

2. Pelayanan

Teori Kotler pelayanan yaitu tindakan yang kita berikan kepada seseorang, seperti membantu atau memberikan bantuan, yang bersifat tidak berwujud dan tidak

berkepemilikan. Teori Munir, pelayanan umum yaitu upaya memenuhi kebutuhan orang lain dengan menggunakan material proses sistem dan prosedur yang telah ditetapkan, untuk memberikan manfaat kepada orang lain, teori munir berpendapat dalam proses pelayanan diukur dalam kriteria baik sehingga waktu yang digunakan juga hasilnya (Indasari meithina, 2019)

Menurut Teori Tjiptono Indikator Pelayanan ada 5 yaitu :

- a. Keandalan (*Reability*) adalah merupakan kapabilitas untuk konsisten menyampaikan pelayanan sesuai pada janji, akurat, dan memenuhi pelanggan.
- b. Daya tanggap (*Responsiveness*) adalah keterampilan staf dalam mengantisipasi dan memenuhi ekspektasi pelanggan secara efisien..
- c. Jaminan (*Asurance*) adalah kepastian pelanggan terhadap kompetensi, kesantunan, dan reliabilitas staf dalam memberikan pelayanan yang baik, aman, dan bebas dari risiko.
- d. Empati (*Emphaty*) adalah keterampilan dalam memberikan perhatian individual dan solusi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan..
- e. Bukti Fisik (*Tangible*) adalah segala sesuatu yang berwujud, seperti bangunan, peralatan, dan sarana komunikasi, yang dapat dilihat dan dirasakan oleh pelanggan.

3. Pengetahuan

Pengetahuan adalah pengetahuan kognitif segala informasi yang kita ketahui dan secara aktif gunakan untuk berpikir, mengambil keputusan, dan bertindak. Teori kotler menyatakan bahwa perubahan perilaku individu merupakan hasil dari pembelajaran melalui pengalaman. Menurut Notoatmodjo pengetahuan yaitu terbentuk ketika kita berinteraksi dengan dunia sekitar melalui indera penglihatan, pendengaran, perasa, dan peraba.

Pandangan Teori Philip Khotler Indikator Pengetahuan

- a. Pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk. Yaitu Pemahaman pelanggan terhadap produk sangat dipengaruhi oleh ciri-ciri yang dimiliki produk tersebut.
- b. Pengetahuan tentang manfaat produk
- c. Pengetahuan tentang kepuasan suatu produk Yaitu pemahaman bagaimana suatu produk dapat memberikan manfaat dan kepuasan kepada pengguna.
- d. Pengetahuan tentang konsep dasar KSPPS BMT.

Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian digunakan dalam penelitian yaitu Deskriptif kuantitatif. deskriptif kuantitatif ialah metode yang menyajikan fakta melalui deskripsi atau gambaran data numerik (angka), dimulai tahap pengumpulan data, penyusunan data, pengolahan data menggunakan metode statistik tertentu hingga penyajian data dalam bentuk yang sederhana dan mudah dipahami. Penelitian ini bertujuan agar menggambarkan kondisi objek yang teliti adalah pengaruh pelayanan dan pengetahuan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yaitu nasabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi, Kecamatan Guguk Panjang, Kota Bukittinggi, Sumatra Barat. Serta dilakukan bulan April- Juli 2024.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah informasi dihasilkan secara langsung dikumpulkan responden penelitian. Peneliti melakukan pengumpulan datanya dengan cara Informasi tentang pelayanan, informasi tentang pengetahuan, informasi tentang minat, teknik observasi, kuesioner, kajian pustaka, diberikan kepada responden yaitu nasabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi.

b. Data Sekunder

Data sekunder ialah informasi dihasilkan pada sumber-sumber terdahulu, diperoleh dari minat seperti, dokumen, jurnal, buku, laporan, dan sumber yang lain yang relevan dengan nasabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi

4. Populasi dan Sample

a. Populasi

Populasi yaitu kumpulan seluruh unit yang menjadi objek penelitian. Ketika populasi terlalu luas, peneliti akan mengambil sampel yang merupakan bagian Populasi digunakan pada penelitian yaitu nasabah yang menggunakan tabungan mudharabah pada tahun 2023 sebanyak 1350 nasabah.

b. Sampel

Sampel yaitu bagian mewakili keseluruhan yang diteliti. Teknik pengambilan sampel digunakan adalah teknik purposive sampling merupakan teknik penentuan sampel dalam memberikan kriteria yang ada terhadap sampel yang akan diambil purposive sampling memiliki teknik non probability sampling kriteria orang-orang yaitu terseleksi pada peneliti berpengalaman berdasarkan kriteria ada pada sampel tersebut.

Dalam tersebut peneliti memberikan karakteristik pada sampel untuk diambil dari jumlah nasabah yang menggunakan tabungan mudharabah, tahun 2023 di KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi. Penentuan besar sampel pada penelitian yaitu digunakan Rumus *Slovin*, yang jika $N > 500$ maka $e = 10\%$ maka rumus yang digunakan adalah :

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan :

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

e = batas toleransi kesalahan (*error tolerance*) atau 10 %

Dalam Rumus *Slovin* sehingga diketahui populasi penelitian yaitu :
Diketahui :

$$N = 1350 \text{ orang}$$

$$e = 10 \% \text{ atau } 0,005$$

$$n = \frac{1350}{1 + 1350 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{1350}{1 + 1350 (0,01)}$$

$$n = \frac{1350}{1 + 13,5}$$

$$n = \frac{1350}{14,5}$$

Jumlah sampel responden. Dari jumlah tabungan mudharabah hijrah Bukittinggi. $n = \frac{1350}{14,5} = 93$ diteliti adalah 93 nasabah yang menggunakan tahun 2023 di KSPPS BMT Al-

5. Teknik Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif yaitu teknik statistik yang digunakan untuk menggambarkan data secara sistematis data tersebut disampaikan.

2. Uji Instrumen Penelitian

Uji instrumen penelitian yaitu merupakan cara kita memastikan alat ukur yang kita gunakan dalam penelitian sudah benar dan bisa dipercaya. pola uji instrumen penelitian terbagi dua yaitu :

a. Uji Validitas

Uji Validitas yaitu alat ukuran dalam menunjukkan sejauh mana keaslian serta keandalan suatu instrument, pengujian validitas mengacu pada kemampuan instrument dalam menjalankan fungsinya dengan bagus. konsep dianggap valid jika nilai pada *corrected item-total correlation* diatas 0,30.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas serangkaian alat dalam pengukuran menilai konsistensi hasil pengukuran diterapkan secara berulang ,atau seberapa baik alat ukur tersebut dapat mengukur secara konsiten objek yang dituju .Reliabilitas mencerminkan konsistensi alat ukur dalam menilai gejala yang sama. pengukuran reliabilitas dapat dikerjakan memakai teknik *cronbach alpha* dengan SPSS ,dimana instrumen dianggap reliabel saat angka *cronbach alpha* besar dari pada 0,60.

3. Uji Asumsi klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas tujuannya dalam rangka uji adalah residual dari model regresi terdistribusi apakah normal atau tidaknya, model regresi yang baik mempunyai angka residual yang terdistribusi secara normal, Uji normalitas dengan SPSS bisanya dikerjakan dengan kolmogorov-smirnov. residual dianggap terdistribusi normal angka signifikannya $>0,05$

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dipakai dengan maksud untuk memilih apakah adanya koreksi diantara variabel independen dalam model regresi. Apabila jika variabel independen saling berkorelasi, pengaruhnya terhadap variabel dependen bisa jadi rendah meskipun nilai F model yang secara total terlebih tinggi. Hal ini dapat menyebabkan uji dari koefisien gagal menolak hipotesis nol (H_0), walaupun variabel yang digunakan sebetulnya memiliki signifikan.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas yakni pengujian yang dilakukan dengan bertujuan untuk melihat adakah varians dan residual berbeda antara satu penglihatan kepenglihatan yang lainnya. Model dari regresi bagus yaitu yang tidak menunjukkan heteroskedastisitas, artinya varians dari residual harus seragam (homoskedastisitas)

d. Analisis Regresi linear Berganda

Analisis memiliki yaitu cara menganalisis untuk variabel *independen* X dan variabel Y mengetahui bentuk hubungan-hubungan variabel tersebut. Tujuan adalah untuk melihat pengaruh pelayanan dan pengetahuan terhadap minat nasabah di KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi menggunakan tabungan mudharabah.

Rumus digunakan dalam menghitung yaitu :

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2$$

Keterangan :

- Y : Variabel Minat
- a : Bilangan Konstanta
- b : Koefisien Regresi Variabel Independen
- X₁, X₂ : Variabel Pelayanan, dan Pengetahuan

e. Analisis Determinasi (R^2)

koefisien determinasi yakni uji yang dijalankan untuk mengukur sejauh mana variasi dari variabel terikat sehingga menjelaskan oleh variabel bebas.

4. Uji Hipotesis

a. Uji T

Uji diperlukan supaya dilihat signifikan berpengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial, yang menyimpulkan variabel independen lainnya konstan. Signifikansi berpengaruh itu bisa diukur dengan cara melihat nilai t-tabel jika nilai t-hitung, sehingga digunakan dalam uji t dimana tingkat signifikansi (α) 0,05.

b. Uji F

Dalam uji ini, dibutuhkan pengujian terhadap variabel bebas secara bersamaan terhadap variabel terikat. Dari cara ini, model hubungan fungsional antara dependen variable dan independen variables pada penelitian dapat diketahui. Apabila hasil dari perhitungan angka probabilitas (P value $<$ α 0,05, sehingga H_0 ditolak dan H_1 yang diterima, yang akhirnya bisa dinyatakan variabel-variabel dalam regresi secara bersamaan bisa menjelaskan variabel terikat.

Hasil Dan Pembahasan

1. Pengaruh Pelayanan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah

Hasil pengujian menjelaskan bahwa $T_{hitung} (2,495) > T_{tabel} (1,987)$, taraf signifikansi $0,014 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_1 diterima maka variabel pelayanan secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi.

Pelayanan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi yang berkualitas dapat meningkatkan minat dan mendorong nasabah, untuk terus menggunakan produk tabungan mudharabah. Adapun pelayanan yaitu karyawan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi memberikan pelayanan kepada nasabah secara profesional, memberikan informasi akurat, memproses transaksi dengan cepat, dan karyawan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi memberikan pelayanan (*pick up servis*) yang sama kepada semua nasabah.

Hasil penelitian dijelaskan teori pelayanan pandangan kotler yaitu tindakan yang kita berikan kepada seseorang, seperti membantu atau memberikan bantuan, yang bersifat tidak berwujud dan tidak berkepemilikan. Dalam peningkatan pelayanan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi dilihat lima indikator pelayanan yaitu keandalan, daya tangkap, jaminan, empati, bukti fisik.

Selain dari teori penelitian ini diperkuat jurnal Mira ustanti, Reva dwi melania, dkk (2023) yang berjudul pengaruh pelayanan, religiusitas, dan bagi hasil terhadap minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia Banyuwangi. Hasil menyatakan bahwa pelayanan dapat berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di bank syariah Indonesia Banyuwangi, religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Syariah Indonesia Banyuwangi, dan bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Syariah Indonesia Banyuwangi.

2. Pengaruh pengetahuan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah.

Hasil pengujian menjelaskan bahwa $T_{hitung} (10,438) > T_{tabel} (1,987)$, Taraf signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka H_0 diterima dan H_1 diterima maka variabel pengetahuan (X_2) secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap minat (Y) nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi.

Pengetahuan faktor penting dalam mempengaruhi minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi. Nasabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi yang memiliki pengetahuan yang tinggi tentang prinsip syariah tabungan mudharabah dapat membantu nasabah mengurangi ketidakpastian dalam mengambil keputusan, menggunakan produk tabungan mudharabah. Sehingga semakin tinggi pemahaman pengetahuan nasabah, maka akan tinggi minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah.

Hasil penelitian dijelaskan pada Teori kotler menyatakan bahwa perubahan perilaku individu merupakan hasil dari pembelajaran melalui pengalaman. Menurut

Notoatmodjo Pengetahuan yaitu terbentuk ketika kita berinteraksi dengan dunia sekitar melalui indera penglihatan, pendengaran, perasa, dan peraba. Pengetahuan KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi dilihat dari teori indikator menurut Philip Khotler yaitu pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk, pengetahuan tentang manfaat produk, pengetahuan tentang kepuasan produk, pengetahuan tentang konsep dasar KSPPS BMT.

Selain dari teori penelitian ini diperkuat jurnal Sri Rokhani & Ahmad Nurkhin (2021) yang berjudul pengaruh pengetahuan dan karakteristik bank terhadap minat menabung mahasiswa dibank syariah dengan religiusitas sebagai variabel mordenisasi. Hasil dari jurnal Sri Rokhani & Ahmad Nurkhin menyatakan, bahwa pengetahuan berpengaruh positif terhadap minat menabung mahasiswa Bank syariah dan karakteristik Bank berpengaruh positif terhadap minat menabung mahasiswa Bank syariah.

3. Pengaruh pelayanan dan pengetahuan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah

Pelayanan dan pengetahuan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi, yang bisa dilihat berdasarkan tabel 4.17 diatas diperoleh nilai f hitung (69.680) > f tabel (3.947) dan $\text{sig} (0,000) < 0,05$ maka disimpulkan H_a diterima dan H_o ditolak. Artinya pelayanan dan pengetahuan berpengaruh simultan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi.

Minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi mengalami penurunan ditahun 2023. sehingga KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi perlunya mengetahui faktor-faktor dalam mempengaruhi minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah. menurut teori Tjiptono menjelaskan faktor-faktor dipengaruhi minat yaitu faktor pelayanan dan faktor pengetahuan.

Selain dari teori penelitian ini diperkuat jurnal Siti Nurjannah, Muhammad anasrulloh (2023), yang berjudul Pengaruh pengetahuan perkoperasian dan kualitas layanan terhadap minat menjadi anggota koperasi mahasiswa amanah. Hasil menjelaskan terdapat Pengaruh secara simultan antara pengetahuan perkoperasian dan kualitas layanan terhadap minat untuk anggota koperasi mahasiswa amanah.

Kesimpulan

Dari pembahasan pada bagian sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi. Semakin besar pengaruh pelayanan terhadap menggunakan tabungan mudharabah semakin besar pula minat nasabah untuk menggunakan tabungan mudharabah.
2. Pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al-hijrah Bukittinggi. Semakin besar pengaruh

pengetahuan nasabah terhadap menggunakan tabungan mudharabah semakin besar minat nasabah memilih menggunakan tabungan mudharabah.

3. Menunjukkan hasil uji simultan atau uji t menjelaskan bahwa pelayanan dan pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah KSPPS BMT Al- hijrah Bukittinggi. Sehingga dapat diketahui semakin tinggi pengaruh pelayanan dan pengetahuan menyebabkan semakin tinggi minat nasabah menggunakan tabungan mudharabah .

DAFTAR PUSTAKA

- Fanshurna Tonto , Dkk . 2023. *Sterategi Pemasaran Tabungan Mudharabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS BMT NU*. Jurnal Of Indonesian Social Society .vol.1, no.3.
- Reni,Dkk.2019. *Faktor-Faktor Penyebab Kurangnya Minat Masyarakat Menabung Di Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Jurnal Syarikah .vol.5, no.1.
- Sari Sartika ,Dkk .2022. *Ekonomi Islam Untuk Berkelanjutan Umat Beragama*”. Jurnal Rekognisi Ekonomi Islam .vol.1,no.1.
- Apriani Indah,Dkk.2023. *Pengaruh Pendapatan Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Nasabah Menabung Emas di Unit Pegadaian Syariah UIN STS Jambi*. Jurnal of Economis and Business Management .vol.2,nol.1
- Djemuni,Dkk.2022. *Analisis Minat Menabung Nasabah PT .BPR Prima Multi Makmur*. Jurnal Ekonomi Pembangunan Manajemen Dan Bisnis Islam .vol.1,no.2.
- Citra Yulia.2023. *Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Sumsel Babel Cabang Kayuagung* Jurnal Bisnis Manajemen ,vol.3,no.1.
- Pitri Nora Nainggolan.2018. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Dalam Membeli Rumah Di Kota Batam*”. Jurnal Of Accounting Dan Manajemen Innovation .vol.2,no.2.
- Indrasari Meithiana.2019. *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan*. Jawa Timur:Unitomo Press.
- Rohhilawati Yeni .2020. *Analisis Sterategi Pelayanan Islam PT Pegadaian Unit Pegadaian Syariah Simpang Lima Di Kabupaten Banyuwangi*. Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam .vol.1,no.1.
- Sellang Kamaruddin ,Dkk.2019. *Sterategi Dalam Peningkatan Kualitas Pelayanan Publik Dimensi Konsep Indikator Dan Implementasi*. Jawa Timur : CV Penerbit Qiara media.
- Soelaiman Darwis .2019. *Filsafat Ilmu Pengetahuan Perspektif Barat dan Islam* .Aceh : Bandar Publishing.
- Sidik M Prianda .2021. *Metode Penelitian Kuantitatif* .Tangerang Selatan : Pasca Books.
- Abdullah Ma' ruf. 2015. *Metodologi Penelitian Kuantitatif* .Yogyakarta : Aswaja Pressindo.
- Sugiyono.2013. *Metode Penilitian Kuantitatif Kualitatif Dan R &D*.Bandung: ALFABETA.
- Benny ,Dkk.2022. *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. Banten : Media Edu Pustaka.
- Purwanto.2018. *Penyusunan Instrumen Uji Validitas Dan Reabilitas Untuk Penelitian Ekonomi Syariah* .Magelang : Staia Press.
- Widodo Slamet .2023. *Buku Ajar Metode Penelitian* . Pangkalpinang : CV Science Techno Direct.
- Aldy Rochamat Purtomo .2016. *Analisis Statistik Ekonomi Dan Bisnis Dengan SPSS*. Ponorogo : CV Wade Group.
- Febry Timotius ,Dkk.2020. *Analisis Pada Penelitian Manajemen Bisnis* . Bandung : CV Media Sains Indonesia.