

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MASYARAKAT UNTUK MENABUNG

(Studi Kasus pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean)

Ayu Nurtika Dewi

The rapid economic development is the impact of economic growth, so that there is intense competition in the banking sector to get public sympathy. People in making banking services according to need. Now a days more and more people who understand the benefits or functions of the bank to conduct financial transactions so that the public is more selective to choose a bank. Service is the form of services rendered service companies to obtain the public interest to use these services. Savings products issued by banks which products to customers for consideration and selection that can be exploited customers. Location is where a company operates.

The purpose of this study was to analyze the factors into consideration and as a determinant of customer savings in PD BPR BKK Kendal Cabang Patean and to determine the dominant factor in determining the interest of customers to save on PD BPR BKK Kendal Cabang Patean. The population in this study are customers who save in PD BPR BKK Kendal Cabang Patean in this study use sample by 60 people. While the techniques used are Simple random sampling. The method of data analysis used in this study is a quantitative analysis .

Based on the research and discussion that has been done on the effect of services, savings products, and the location of the saving decisions can be concluded that the services, savings products, have a positive effect but not significant, while the location has a positive and significant effect.

Keywords: service , savings products, and location.

Pendahuluan

Perkembangan bank sangat pesat yang merupakan dampak dari pertumbuhan ekonomi masyarakat sehingga terjadi persaingan yang sangat ketat dalam dunia perbankan untuk bersaing dalam mendapatkan simpati masyarakat menjadi nasabah bank tersebut. Berbagai produk bank dikeluarkan dengan berbagai fasilitas dan kemudahan bertujuan menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa bank tersebut, selain itu kualitas pelayanan juga diutamakan demi kepuasan nasabah. Masyarakat dalam menentukan jasa perbankan sesuai dengan kebutuhan dan produk jasa yang ada di bank tersebut karena sekarang ini semakin banyak masyarakat yang memahami manfaat atau fungsi bank untuk melakukan penyimpanan atau melakukan transaksi keuangan sehingga masyarakat akan memilih bank secara lebih selektif.

Sekarang banyak berkembang BPR (Bank Perkreditan Rakyat) dimasyarakat yang bersaing secara sehat untuk memberikan beberapa kemudahan masyarakat

dalam simpanan maupun pinjaman. Dalam memberikan jasanya perusahaan mempertimbangkan beberapa aspek diantaranya: Pelayanan merupakan hal yang harus diutamakan dalam perusahaan jasa karena dengan pelayanan yang baik akan menarik untuk menggunakan jasa tersebut. Produk tabungan yaitu salah satu produk yang dimiliki perbankan yang memiliki atau mempunyai beberapa pilihan produk tabungan untuk dipilih nasabah sesuai dengan kebutuhan masing-masing nasabah. Lokasi merupakan tempat berdirinya suatu perusahaan untuk melakukan kegiatan operasi setiap harinya. Keputusan menabung merupakan keputusan yang diambil nasabah untuk menyimpan uang untuk kebutuhan yang akan datang.

Berdasarkan hal di atas, permasalahan dalam penelitian ini adalah : 1) Apakah pelayanan produk tabungan, lokasi berpengaruh terhadap keputusan menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean 2) Faktor mana yang paling dominan dalam penentuan minat masyarakat atau nasabah untuk memutuskan menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung masyarakat pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean. 2) Untuk mengetahui faktor apa yang paling dominan dalam penentuan minat nasabah untuk menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean.

Tinjauan Pustaka

Menurut undang-undang nomor 10 tahun 1998 (Totok, 2006) bahwa bank adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Sedangkan menurut Kasmir (2005) bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.

BPR (Bank Perkreditan Rakyat) dalam undang-undang nomor 10 tahun 1998 sebagai bank yang melaksanakan kegiatan secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Totok, 2006).

1. Pengertian Pelayanan

Dalam kamus ekonomi Winardi (1991) dinyatakan bahwa pelayanan adalah bentuk pemberian layanan yang diberikan oleh produsen baik terhadap pengguna barang diproduksi maupun jasa yang ditawarkan. Salah satu hal yang paling penting dalam suatu usaha adalah memberikan pelayanan yang maksimal, sehingga konsumen akan merasa puas jika pelayanan yang diberikan sangat baik.

Sedangkan Menurut Assauri (1999) Pelayanan adalah bentuk pemberian yang diberikan oleh produsen baik terhadap pelayanan barang yang diproduksi maupun terhadap jasa yang ditawarkan guna memperoleh minat konsumen, dengan demikian pelayanan mempengaruhi minat konsumen terhadap suatu barang atau jasa dari pihak perusahaan yang menawarkan produk atau jasa.

2. Pengertian Produk

Pengertian produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan masyarakat untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

Sedangkan produk tabungan yaitu produk yang dikeluarkan bank kepada nasabah untuk dijadikan pertimbangan dan pilihan yang dapat dimanfaatkan nasabah sesuai kebutuhan yang ada.

3. Pengertian Lokasi

Dalam penentuan lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan, yang penting dalam lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlibat (Huryati,2005).

Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian Pertiwi (2012) analisis minat menabung masyarakat pada bank muamalat di kota Kisaran. Ada tiga faktor yang mempengaruhi yaitu faktor pelayanan baik pelayanan sarana maupun pelayanan bertransaksi, faktor keyakinan serta faktor lokasi (jarak). Dilihat dari ketiga faktor yang diteliti mengenai pengaruh terhadap pengambilan keputusan menabung pada bank muamalat dikota Kisaran faktor keyakinan dan sesuai syariah yang lebih dominan sebagai faktor pendorong masyarakat Kisaran menabung di bank Muamalat.

Dalam penelitian Susanto (2012) pengaruh produk tabungan dan kualitas pelayanan terhadap keputusan menabung pada KJKS BMT Binna Ummat Sejahtera

(BUS). Pada hasil penelitian yang dilakukan penulis, secara parsial produk tabungan berpengaruh positif terhadap keputusan menabung. Produk tabungan memiliki pengaruh yang positif terhadap keputusan menabung pada KJKS BMT Binna Ummat Sejahtera (BUS) Kec Lasem secara parsial kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan menabung pada KJKS BMT Binna Ummat Sejahtera (BUS) Kec Lasem .

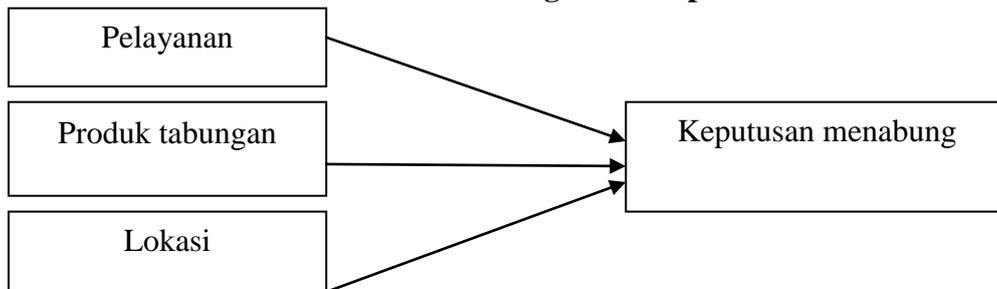
Kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang positif terhadap keputusan menabung pada KJKS BMT Binna Ummat Sejahtera (BUS) Kec Lasem. Secara bersama produk tabungan dan kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan menabung. Jadi variabel produk tabungan dan variabel kualitas pelayanan mempunyai pengaruh yang positif terhadap keputusan menabung pada KJKS BMT Binna Ummat Sejahtera (BUS) Kec Lasem. Dengan adanya produk tabungan dan kualitas pelayanan yang baik dapat meningkatkan perilaku konsumen dalam mengambil keputusan menabung pada KJKS BMT Binna Ummat Sejahtera (BUS) Kec Lasem .

Dalam penelitian Ranto (2013) analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menabung di Bank BCA kota Medan (studi kasus etnis Cina). Pada hasil penelitian yang dilakukan penulis, Secara simultan diketahui bahwa variabel produk, pelayanan, promosi, lokasi, dan kredibilitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah etnis Cina menabung di Bank BCA Kota Medan. Secara parsial diketahui bahwa variabel produk, pelayanan, dan kredibilitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah etnis Cina menabung di Bank BCA Kota Medan. Variabel promosi dan lokasi hanya berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan nasabah etnis Cina menabung di Bank BCA Kota Medan. Pelayanan memiliki pengaruh yang paling dominan dibandingkan dengan variabel lain.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian ini adalah:

Gambar 1
Kerangka Konseptual



Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk pertanyaan (Sugiyono,2005). Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

- 1 Pengaruh Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung
- 2 Pengaruh Produk Tabungan Terhadap Keputusan Menabung
- 3 Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Menabung

Metodologi Penelitian

Populasi

Populasi adalah sekelompok orang kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu (Kuncoro,2003). Populasi dalam penelitian ini adalah para nasabah yang menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean.

Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki dan dianggap bisa mewakili seluruh populasi dan jumlahnya lebih sedikit dari pada jumlah populasinya (Kuncoro,2003).

Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini Peneliti menggunakan metode survei, penelitian survei yaitu penelitian yang dilakukan pengamatan secara langsung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean terhadap sampel terpilih yang dilakukan dengan cara yaitu kuesioner. Kuesioner yaitu teknik pengumpulan data dengan cara memberikan daftar pertanyaan kepada responden yang terpilih yaitu masyarakat yang menabung di PD

BPR BKK Kendal Cabang Patean untuk mendapatkan jawaban guna mendukung penulis dalam tujuan penelitian.

Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini analisis data yang di gunakan yaitu: Data kuantitatif yaitu data yang diperoleh dari jawaban kuesioner responden yaitu masyarakat yang terpilih menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean yang dapat dibuktikan dengan angka-angka yang dapat diolah dan dianalisis sehingga diketahui hasilnya.

Analisis Diskriptif Data

Pendapat responden tentang keputusan menabung nasabah dengan mengajukan pertanyaan tentang pelayanan yang diberikan, merasa cocok dengan produk tabungannya, tentang produk tabungan yang dijamin LPS, merekomendasikan kepada orang lain, dan tidak pindah ke bank lain adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8

Pendapat Responden Tentang Keputusan Menabung

No	SS	S	N	TS	STS	Responden
1	20	33	4	0	0	57
2	16	38	3	0	0	57
3	35	19	3	0	0	57
4	12	43	2	0	0	57
5	10	42	5	0	0	57
Jumlah	93	175	17	0	0	285
Prosentase	32,6%	61,4%	6%	0	0	100%

Sumber: data primer yang diolah

Uji kualitas data, yang diperoleh dari uji validitas dengan melakukan korelasi antar skor butir setiap pertanyaan dengan total konstruk pada tabel 4.9, tabel 4.10, tabel, tabel 4.11, dan tabel 4.12 (terlampir) menunjukkan semua butir pertanyaan telah valid. Berdasarkan uji reliabilitas dari tabel 4.13 (terlampir) bahwa semua variabel mempunyai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0.6 sehingga dapat dikatakan reliabel.

Berdasarkan uji asumsi klasik, dalam uji normalitas dilakukan dengan pendekatan uji *kolmogorov-smirnov* pada uji ini keputusan yang diambil yaitu apabila *sig* lebih besar dari 0.05 maka data dikatakan berdistribusi normal. Hasil ini dapat dilihat pada uji *kolmogorov-smirnov* tabel 4.14 (terlampir) diperoleh hasil *asympt. Sig (2-tailed)* sebesar 0.694 yang lebih besar dari 0.05 yang berarti semua variabel berdistribusi normal dan dapat dilanjutkan ke uji selanjutnya. Pada uji multikolinearitas pada tabel 4.15 (terlampir) pada semua variabel independen yaitu pelayanan, produk tabungan, dan lokasi tidak terkena multikolinearitas sehingga model regresi layak untuk digunakan. Dari uji heteroskedasitas terlihat pada tabel 4.16 (terlampir) terlihat nilai signifikan diatas tingkat signifikansinya sehingga dapat disimpulkan tidak mengandung adanya heteroskedasitas.

Berdasarkan dari hasil persamaan regresi linier berganda pada tabel 4.17 (terlampir) diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = 8.883 + 0.242 X_1 + 0.000000946 X_2 + 0.319 X_3 + e$$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa koefisien regresi X_1 (pelayanan) bernilai positif hal ini menunjukkan bahwa pengaruh pelayanan searah dengan keputusan masyarakat untuk menabung. Koefisien regresi X_2 (produk tabungan) bernilai positif hal ini menunjukkan bahwa pengaruh produk tabungan searah dengan keputusan masyarakat untuk menabung. Koefisien regresi X_3 (lokasi) bernilai positif hal ini menunjukkan bahwa pengaruh lokasi searah dengan keputusan masyarakat untuk menabung.

Dari hasil pengujian hipotesis hasil dari uji F pada tabel 4.18 (terlampir) didapatkan nilai F statistik sebesar 5.558 dengan angka signifikan 0.002 lebih kecil dari 0.05. dari perbandingan tersebut pelayanan, produk tabungan, dan lokasi secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean.

Pada tabel 4.20 koefisien determinasi, Adjusted R square sebesar 0.196 atau sebesar 19,6% kurang dari 50% hal ini menunjukkan bahwa keputusan masyarakat untuk menabung dipengaruhi oleh pelayanan, produk tabungan, dan lokasi sangat kecil seperti pelayanan yang ramah tapi kurang memuaskan, produk tabungan yang kurang bervariasi, masyarakat yang lebih suka pada *image* bagus kurangnya promosi

dan lain-lain. Sisanya 80,4% dipengaruhi variabel lain misal promosi, pendapatan, kerjasama dengan pihak lain untuk membuat sponsor.

Secara parsial variabel pelayanan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung, dimana hal ini terlihat dari signifikansi 0.065 lebih besar dari 0.05. Dengan demikian pelayanan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean. Secara parsial variabel produk tabungan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung, dimana hal ini terlihat dari signifikansi 1.000 lebih besar dari 0.05. Dengan demikian produk tabungan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean. Secara parsial variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung, dimana hal ini terlihat dari signifikansi 0.003 lebih kecil dari 0.05. Dengan demikian lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean.

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai pengaruh pelayanan, produk tabungan, dan lokasi terhadap keputusan menabung dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Secara simultan variabel pelayanan, variabel produk tabungan, dan variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean. Secara parsial diketahui bahwa variabel pelayanan dan variabel produk tabungan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean. Variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean.
2. Dalam pengambilan keputusan menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean, yang lebih dominan setuju untuk merekomendasikan kepada orang lain tentang PD BPR BKK Kendal Cabang Patean berjumlah 42 responden dari total responden yang ada, tidak pindah ke bank lain juga

merupakan faktor dalam pengambilan keputusan untuk menabung PD BPR BKK Kendal Cabang Patean sebanyak 42 responden dari total responden yang ada.

3. Dilihat dari ketiga faktor yang diteliti mengenai pengaruh terhadap keputusan menabung pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean faktor produk tabungan lebih dominan sebagai faktor pendorong masyarakat untuk menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean dengan frekuensi 66,7% dari total frekuensi yang ada.
4. Berdasarkan nilai koefisien determinasi atau angka R square adalah sebesar 0.196 yang berarti faktor independen dapat menjelaskan variabel dependen sebesar 19,6% sedangkan sisanya 80,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti seperti melakukan promosi, pendapatan, kerjasama dengan pihak lain untuk menambah sponsor.

Saran dalam penelitian ini adalah:

1. PD BPR BKK Kendal Cabang Patean harus mampu menjaga dan meningkatkan kualitas produk tabungan agar masyarakat mau menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean dan tidak pindah ke bank lain. Untuk meningkatkan jumlah nasabahnya, PD BPR BKK Kendal Cabang Patean harus bisa lebih meningkatkan kualitas pelayanan dan produk-produknya yang lebih bermanfaat bagi nasabah supaya tertarik untuk menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya melibatkan faktor-faktor lain seperti promosi, pendapatan nasabah dan lain-lain yang dapat mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menabung. Dalam penelitian ini pengaruh pelayanan, produk tabungan, dan lokasi sebesar 19,6% di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean sangat kecil, PD BPR BKK Kendal Cabang Patean harus menambah pelayanan supaya memuaskan, dan menambah variasi produk tabungan dan lain-lain.
2. Bagi para peneliti selanjutnya yang akan meneliti penelitian yang sama diharapkan agar hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi yang dapat menjadi perbandingan untuk melakukan penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 1999. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Budisantoso, Totok. Triandaru, Sigit. 2006, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Salemba Empat, Jakarta.
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Huryati, Ratih. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Alfabeta. Bandung.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi Dan Manajemen*, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Kasmir. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya edisi keenam*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajat, 2003, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Erlangga, Yogyakarta.
- Nurgiantoro, Burhan, Gunawan dan Marzuki. 2004. *Statistik Terapan : Untuk Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*. Cetakan Ketiga (Revisi). Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Pertiwi, Dita. 2012. “*Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat di kota Kisaran*”, Jurnal Ekonomi dan Keuangan, vol.1 no.1.
- Sekaran, Uma. 2006. *Metodologi Penelitian untuk Bisnis Edisi Keempat Buku 2*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono, 2005. *Metodologi Penelitian Bisnis. Cetakan Kedelapan*. Alfabeta. Bandung.
- Supardi. 2005. *Metode Penelitian : Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Cetakan Ketujuh. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Susanto, Muhammad Dwi Ari,dkk. *Pengaruh Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung pada KJKS BMT Binna Ummat Sejahtera kec. Lasem*. Jurnal Ilmu Administrasi dan Bisnis. Universitas Diponegoro
- Umar, Husain. 2005. *Metodologi Penelitian : Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi Baru Cetakan Ketujuh. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Winardi. 1991. *Marketing dan perilaku konsumen Mundur maju*, Bandung.

