

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
NASABAH BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH
(Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali)**



PUBLIKASI ILMIAH

Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata I pada
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Oleh :
SAIFUL MA'ARIF
B200100163

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2016**

HALAMAN PERSETUJUAN

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH (Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali)

PUBLIKASI ILMIAH

oleh:

SAIFUL MA'ARIF
B200100163

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Dosen Pembimbing



Dra. Rina Trisnawati Ak., M.Si Ph.D
NIDN : 0605016701

HALAMAN PENGESAHAN

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH (Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali)

oleh:

SAIFUL MA'ARIF
B200100163

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Pada hari Sabtu, 23 April 2016
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji:

1. Dra. Rina Trisnawati, Ak., M,Si Ph.d
(Ketua Dewan Penguji)
2. Dr. Noer Sasongko, SE, M.Si
(anggota I Dewan Penguji)
3. Erma S., Dr,Dra,Ak., MM
(Anggota II Dewan Penguji)

(.....)

(.....)

(.....)

Dekan,



[Signature]
Dr. Triyono, SE, M.Si
NIDN : 0627016801

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 23 April 2016



SAIFUL MA'ARIF
B200100163

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH
BERTRANSAKSI DI BANK SYARIAH**
(Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali)

Saiful Ma'arif
Program Studi Akuntansi
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Saifulmaarifg77@gmail.com

Dra. Rina Trisnawati, Ak, M.Si Ph.D
Program Studi Akuntansi
Universitas Muhammadiyah Surakarta
rinaums@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah bertransaksi di bank syariah. Populasi penelitian ini adalah seluruh nasabah bank syariah mandiri cabang boyolali, dengan sampel penelitian sebanyak 100 responden. Hasil penelitian menunjukkan: 1) Bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. 2) Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. 3) Keyakinan/ religiusitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. 4) Pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri

kata kunci : keputusan, bagi hasil, lokasi, keyakinan/religiusitas, pelayanan

Abstract

This research aimed to know the influence factor customer decision transaction at Bank Syariah Mandiri. the research population is all customer Bank Syariah Mandiri boyolali branch office, with sample research as much as 100 respondents. Data analysis technique used is multiple linear regression analysis. The results showed that. 1) The revenue share does not significantly influence for customer's decision transaction 2) The location significantly influence the customer's decision transaction. 3) Confidence / religion significantly influence the customer's decision transaction. 4) The service does not significantly influence the customer's decision transaction.

Keyword: decision, profit sharing, location, confidence and service

I. PENDAHULUAN

Bank adalah lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk fasilitas pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan. Bank adalah lembaga keuangan yang memiliki peran sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak yang menghimpun dana dengan pihak yang membutuhkan dana. (*deficit spending unit*). (Taswan, 2010: 6-7)

Pada perbankan konvensional masyarakat menempatkan dana bank dengan imbalan bunga tetap sejak awal dan semua produk berbasis bunga (Ifham, 2015: 60). Sistem berbasis bunga pada bank konvensional tersebut ternyata belum sepenuhnya mampu memenuhi kebutuhan nasabah sebagai konsumen. Hal tersebut dapat dilihat dari kebutuhan masyarakat yang beragama Islam, dimana dalam keyakinan Islam tidak diperbolehkan adanya sistem riba. Memungut atau mendapatkan keuntungan berupa riba pinjaman adalah haram, ini ditegaskan dalam surat Al-Baqarah ayat 275: "... Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...". Lestari (2015) melakukan penelitian tentang pengaruh religiusitas, produk bank, kepercayaan, pengetahuan, dan pelayanan terhadap preferensi menabung pada perbankan syariah (studi kasus pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis universitas Brawijaya Malang) yang menunjukkan hasil bahwa preferensi utama menabung mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis universitas Brawijaya Malang pada perbankan syariah adalah karena kepatuhan agama.

Adanya permasalahan tersebut memunculkan perkembangan pemikiran mengenai perlunya umat Islam memiliki perbankan sendiri. Pada tahun 1998 dikeluarkan Undang-Undang no 7 Tahun 1998 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 menegaskan bahwa Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat dapat melakukan kegiatan usaha konvensional secara bersamaan juga dengan kegiatan berdasarkan prinsip syariah (*dual banking system*), tetapi tidak berlaku sebaliknya berdasarkan prinsip syariah tidak diperbolehkan kegiatan usaha secara konvensional.

Bank syariah merupakan bank yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dengan sumber utama Alquran dan Hadist yang ditafsirkan oleh ulama (Ifham, 2015: 1-2). Usman Rachmadi (2015: 120-121) memaparkan bahwa tujuan perbankan syariah tersebut sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yang menekankan kesatuan (*unity*), keseimbangan (*equilibrium*), kebebasan (*free will*) dan tanggung jawab (*responsibility*). Berbeda dengan bank konvensional yang mengejar keuntungan melalui sistem bunga dan tidak mempunyai fungsi sosial, bank syariah memiliki dwifungsi di masyarakat yaitu menjalankan fungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat, tetapi bank syariah juga memiliki fungsi sosial. Selain itu meskipun bank syariah berjalan sesuai syariat Islam, hal tersebut tidak lantas membatasi agama non Islam dalam bertransaksi maupun bekerja dalam lembaga yang menganut dasar-dasar Islam ini. Sistem ekonomi dan keuangan ini tidak terikat pada keyakinan (akidah) dan ibadah kepada Tuhan Yang Maha Esa. Bank syariah adalah sistem yang dapat dijalankan siapapun apalagi dari sisi nasabah sehingga seseorang dengan agama apapun dapat menjadi nasabah atau pegawai asalkan mengikuti prosedur yang berlaku di Bank Syariah (Ifham 2015:10-11). Alasan peneliti mengambil topik tersebut adalah peneliti ingin mengetahui berapa besar pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel-variabel yang peneliti anggap penting yaitu bagi hasil, keyakinan/religiusitas, lokasi dan pelayanan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui pengaruh bagi hasil, lokasi, keyakinan/religiusitas dan pelayanan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Mandiri Syariah Cabang Boyolali.

II. KAJIAN LITERATUR PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Penelitian yang relevan merupakan penelaah dari hasil penelitian terdahulu yang diperlukan untuk mempertajam penelitian yang akan dilakukan selanjutnya.

Zukri, Tripalupi dan Wirapradnyana (2014) melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen menjadi Nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Buleleng. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen menjadi nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Buleleng. Penelitian ini menggunakan 50 responden dengan metode kuisioner dan dianalisis dengan analisis faktor melalui SPSS 16.0 for windows. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen menjadi nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Buleleng.

Lestari (2015) melakukan penelitian tentang Pengaruh Religiusitas, Produk Bank, Kepercayaan, pengetahuan dan Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui religiusitas, produk bank, kepercayaan, pengetahuan dan pelayanan terhadap preferensi menabung pada perbankan syariah. Penelitian ini menggunakan sampel 50 responden mahasiswa muslim fakultas ekonomi dan bisnis universitas brawijaya malang yang menjadi nasabah perbankan syariah. Data menggunakan kuesioner dengan skala *likert*. Hasil analisis faktor menunjukkan pengaruh religiusitas terhadap referensi utama menabung pada perbankan syariah adalah kepatuhan agama, produk yang inovatif, kepercayaan, pelayanan dan penggunaan fasilitas yang mudah terhadap preferensi utama menabung pada perbankan syariah.

Utomo (2014) melakukan penelitian tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih jasa perbankan syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Malang. Penelitian ini menggunakan 100 responden yang disurvei untuk menilai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi mereka untuk melakukan transaksi dengan bank. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan estimasi hasil regresi logistik ditemukan bahwa faktor pelayanan bank syariah, faktor pengetahuan tentang konsep bank syariah dan faktor harga/biaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah, sedangkan faktor karakteristik bank syariah, faktor lokasi/aksesibilitas dan faktor promosi tidak berpengaruh secara signifikan.

Fauzi (2010) melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di perbankan syariah (kasus pada bank Syariah Mandiri cabang Yogyakarta). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pelayanan, nisbah bagi hasil, kualitas produk, religiusitas terhadap nasabah menabung di Bank BNI Syariah Kantor cabang Yogyakarta. Penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel pelayanan, nisbah bagi hasil, kualitas produk, religiusitas terhadap nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap nasabah menabung di Bank Syariah Mandiri cabang Yogyakarta dan religiusitas tidak.

Maski (2010) melakukan penelitian tentang analisis keputusan nasabah menabung: pendekatan komponen dan model logistik studi pada Bank Syariah di Malang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis preferensi pelanggan perbankan syariah di Kota Malang. Menggunakan estimasi logistik, penelitian ini menemukan bahwa keputusan pelanggan untuk memilih perbankan syariah dipengaruhi oleh variabel perbankan Islam karakteristik, layanan dan variabel kepercayaan, variabel pengetahuan, dan fisik variabel Bank.

Pertivi dan Ritonga (2012) melakukan penelitian tentang analisis minat menabung masyarakat pada bank muamalat di kota Kaisaran Medan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa jauh layanan di media dan transaksi, serta faktor kepercayaan dan lokasi yang mempengaruhi orang untuk menyimpan uang mereka di muamalat di kota Kaisaran Medan. Tujuan kedua adalah untuk mengetahui faktor apa yang dominan untuk mendorong orang-orang untuk menjadi pelanggan. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Penelitian ini menunjukkan bahwa pelanggan memutuskan untuk menyimpan karena faktor kepercayaan relatif dominan di Bank muamalat di kota Kaisaran Medan

Pengaruh Bagi Hasil terhadap keputusan nasabah

Bagi hasil merupakan suatu sistem pembagian hasil usaha pada Bank Syariah yang disebut dengan istilah nisbah. Pembagian hasil usaha sesuai dengan nisbah yang disepakati pada awal akad. Bagi hasil didasari oleh akad-akad yang akan melindungi antara nasabah dan pihak bank sehingga keduanya tidak ada yang dirugikan dan mendapatkan keadilan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Fauzi (2010) membuktikan bahwa bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah bertransaksi pada Bank Syariah. Dari keterangan tersebut dapat diajukan hipotesis:

H₁: faktor Bagi Hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali.

Pengaruh Lokasi terhadap keputusan nasabah

Pemilihan lokasi yang strategis dalam usaha perbankan merupakan hal yang sangat penting. Lokasi dan sarana prasarana yang mendukung akan memudahkan nasabah dalam menjangkau lokasi bank yang akan digunakan nasabah dalam bertransaksi. Kemudahan tersebut didapatkan apabila lokasi bank berdekatan dengan sarana transportasi, pasar, perkantoran,

perumahan dan fasilitas umum lainnya sehingga hal tersebut akan mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertansaksi pada bank tertentu. Pertiwi dan Ritonga (2012) dan Utomo (2014) membuktikan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah bertransaksi. Dari keterangan tersebut dapat diajukan hipotesis:

H₂ : faktor lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali.

Pengaruh Keyakinan/religiusitas terhadap keputusan nasabah

Kehalalan produk dari sistem riba menjadi pengaruh terhadap keputusan nasabah dalam bertransaksi dalam sistim perbankan. Keyakinan nasabah terhadap produk dan jasa yang halal serta tidak menentang ajaran agama akan membawa manfaat yang baik seperti terhindar dari unsur riba yang haram dan dilarang oleh ajaran Islam. Penelitian Pertiwi (2012) dan Lestari (2015) yang membuktikan bahwa keyakinan/religiusitas berpengaruh terhadap minat nasabah bertransaksi di bank syariah. Dari keterangan tersebut dapat diajukan hipotesis:

H₃ : faktor keyakinan/religiusitas berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali.

Pengaruh Pelayanan terhadap keputusan nasabah

Kecepatan pelayanan, keramahan dan kenyamanan merupakan faktor yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi pada suatu bank. Pelayanan yang baik dan sesuai dengan harapan nasabah akan mempengaruhi nasabah kembali bertransaksi lagi maupun melakukan promosi kepada orang sekitar supaya bertransaksi kepada bank yang bersangkutan. Utomo (2014), Lestari (2015), Maski (2010), Zukri, Tripalupi dan Wirapradnyana (2014) membuktikan bahwa pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah bertransaksi. Dari keterangan tersebut dapat diajukan hipotesis

H₄: faktor pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali.

III. METODE

Jenis dan pendekatan penelitian ini bersifat kuantitatif. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda. Populasi yang menjadi objek penelitian ini adalah seluruh nasabah Bank Syariah Mandiri Boyolali yang berjumlah 1029. Sampel dalam penelitian adalah 100 responden. Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu *Insidental sampling*. Metode yang digunakan untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan rumus Slovin (dalam Riduwan: 2005:65), dengan rumus sebagai berikut:
Keterangan:

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

n : Jumlah Sampel
N : Jumlah Populasi
e : Batas toleransi kesalahan (*error tolerance*)

Jumlah sampel penelitian:

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

$$n = \frac{1029}{1 + 1029 \cdot 0,1^2}$$

n = 91 Responden

Berdasarkan rumus Slovin tersebut sampel yang digunakan dalam penelitian ini setelah dibulatkan adalah sebanyak 100 responden.

Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini kuisisioner. Jenis pertanyaan yang digunakan dalam kuisisioner ini adalah pertanyaan tertutup (*close and item*). Pengukuran dalam kuisisioner ini menggunakan skala *likert* 5 poin yaitu sangat tidak setuju bernilai 1, tidak setuju bernilai 2, ragu-ragu bernilai 3, setuju bernilai 4, dan sangat setuju bernilai 5.

Variabel Dependent dan Independen

Variabel terikat atau variabel *dependent* dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali. Variabel ini diukur dengan instrumen pengukuran dalam bentuk kuesioner dengan lima skala *likert*. Untuk setiap responden atau jawaban diberi skor 5 untuk “Sangat Setuju” (SS), skor 4 untuk “Setuju” (S), skor 3 untuk “Netral” (N), skor 2 untuk “Tidak Setuju” (TS), skor 1 untuk “Sangat Tidak Setuju” (STS). Variabel bebas atau variabel independen dalam penelitian ini ada empat yaitu: Bagi hasil, lokasi, keyakinan, dan pelayanan.

Bagi hasil yaitu suatu sistem pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana, sebagai contoh antara bank syariah dengan penyimpanan dana dan bank syariah dengan nasabah penerima dana. kejelasan sistem bagi hasil, sistem bagi hasil terhindar dari unsur riba, presentase bagi hasil, manfaat bagi hasil dan transparansi sistem bagi hasil

Pemilihan lokasi dalam mendirikan suatu usaha merupakan hal yang sangat penting mengingat lokasi yang strategis akan meningkatkan minat nasabah sehingga mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi pada suatu bank. Berikut adalah indikator yang digunakan untuk membuat kuisisioner lokasi: tata letak lokasi, keterjangkauan lokasi, kedekatan lokasi dengan fasilitas umum, dan keyakinan/religiusitas

Keyakinan adalah gambaran pemikiran yang dianut oleh seseorang. Keyakinan konsumen Smengenai suatu produk atau *merk* akan mempegaruhi keputusan pembelian seseorang (Efraim, 2013). Berikut adalah indikator yang digunakan untuk membuat kuisisioner: kepercayaan, prinsip agama, kemantapan terhadap syariat islam dan pelayanan

Menurut Ruslan (2005:275) ada empat pokok unsur pelayanan berdasarkan konsep *service of excellent* yaitu kecepatan pelayanan, keramahan dan kenyamanan. Unsur-unsur tersebut merupakan kesatuan yang terintergrasi sehingga apabila salah satu tidak terpenuhi maka pelayanan yang diberikan menjadi tidak baik. Bank syariah harus memiliki unsur-unsur tersebut supaya dapat memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah. Berikut adalah indikator yang digunakan untuk membuat kuisisioner: profesionalitas kecepatan pelayanan, fasilitas, kejelasan kualitas produk, dan keamanan.

Teknik Analisis Data

Uji instrumen yaitu pengujian yang dilakukan terhadap alat bantu yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan informasi kuantitatif tentang variabel yang sedang diteliti. Uji kualitas digunakan dua uji yaitu: uji Validitas dan Reabilitas

Pengujian setiap butir skor untuk mengetahui valid atau tidak valid dapat diketahui dengan membandingkan antara angka korelasi *product moment* (r Hitung) pada level signifikansi 0.05. Instrumen penelitian dapat dikatakan valid apabila nilai korelasinya lebih dari 0.05 (> 0.05). Pengujian reliabilitas dilakukan dengan membandingkan koefisien *Alpha Cronach* (α) dengan 0,06 yang mana apabila α lebih besar dari 0,06, maka berarti bahwa variabel kepemimpinan, lingkungan kerja fisik, kompensasi, dan kinerja karyawan adalah reliabel.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji statistik *non-parametrik Kolmogrov-Smirnov* (K-S). Data dikatakan normal jika nilai signifikan $> 0,05$ (Ghozali, 2005:110). Uji Multikolinieritas dalam penelitian ini meliputi nilai yang direkomendasikan untuk menunjukkan problem multikolinieritas adalah nilai tolerance harus > 0.10 dan nilai VIF < 10 (Latan & Temalagi, 2013: 63). Uji Heteroskedastisitas yaitu Jika diperoleh nilai signifikansi variabel independen > 0.05 maka tidak terjadi problem heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Metode analisis data untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.

$$KB = \alpha + \beta_1L + \beta_2K + \beta_3P + \beta_4BH + \epsilon$$

KB = Minat Bertransaksi
 α = Konstanta
 β_1L = Lokasi
 β_2K = Keyakinan
 β_3P = Pelayanan

β_4 BH = Bagi Hasil
 ε = Error terms

IV. HASIL PENELITIAN

Hasil Analisis Regresi Ganda

Berikut merupakan hasil analisis regresi berganda setelah dilakukan uji kualitas data (uji validitas dan uji reliabilitas) dan uji asumsi klasik (uji normalitas dan uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas)

Tabel IV. 1
Hasil Analisis Regresi

Variabel	Koefisien	t _{hitung}	Sig.
Konstan	4,504	2,598	0,011
Lokasi	0,285	3,641	0,000
Keyakinan/Religiusitas	0,272	3,360	0,001
Pelayanan	0,039	0,534	0,594
Bagi Hasil	0,003	0,050	0,960
F _{hitung}	25,423		
R	0,719		
R ²	0,517	Sig. = 0,000	
Adj. R ²	0,497		
Stand. Error	1,68517		

$$KB = 4,504 + 0,285L + 0,272 KY + 0,039 P + 0,003BH + \varepsilon$$

Dari hasil uji hipotesis menunjukkan besarnya nilai konstanta dengan parameter positif sebesar 4,504. Hal ini berarti bahwa jika bagi hasil, lokasi, keyakinan/religiusitas dan pelayanan di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali semakin baik maka keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali akan mengalami kenaikan.

Dari hasil uji hipotesis menunjukkan besarnya koefisien regresi variabel bagi hasil dengan parameter positif sebesar 0,03. Jika bagi hasil semakin tinggi maka keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali mengalami kenaikan.

Dari hasil uji hipotesis menunjukkan besarnya koefisien regresi variabel lokasi dengan parameter positif sebesar 0,285. Jika lokasi semakin strategis maka keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali mengalami kenaikan.

Dari hasil uji hipotesis menunjukkan besarnya koefisien regresi variabel keyakinan/religiusitas dengan parameter positif sebesar 0,272. Jika semakin paham terhadap keyakinan/religiusitas maka keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali mengalami kenaikan.

Dari hasil uji hipotesis menunjukkan besarnya koefisien regresi variabel pelayanan dengan parameter positif sebesar 0,039. Jika pelayanan semakin baik maka keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri cabang Boyolali mengalami kenaikan.

Uji F

Diperoleh F_{hitung} sebesar 25,423 dan F_{tabel} sebesar 2,69. Apabila dibandingkan dengan F_{hitung} dengan nilai F_{tabel}, maka dapat dilihat bahwa hasil uji statistik dari distribusi F_{hitung} ≥ F_{tabel} yaitu 2,387 ≥ 2,69. Hasil pengujian dapat dilihat juga dari signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari tingkat $\alpha = 0,05$. Hal ini berarti H₀ ditolak, sehingga variabel lokasi, keyakinan/religiusitas, pelayanan, kualitas produk, dan bagi hasil mempunyai pengaruh secara bersama-sama dan signifikan terhadap minat nasabah bertransaksi di bank syariah.

Pada pengujian variabel bagi hasil diperoleh p = 0,960, oleh karena itu H₁ ditolak berarti tidak mendukung secara statistika, yang artinya bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Pada pengujian variabel lokasi diperoleh p = 0,000, oleh karena itu H₂ diterima berarti mendukung secara statistika, yang artinya lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Pada

pengujian variabel keyakinan diperoleh $p = 0,001$, oleh karena itu H_3 diterima berarti mendukung secara statistika, yang artinya keyakinan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Pada pengujian variabel pelayanan diperoleh $p = 0,960$, oleh karena itu H_4 ditolak berarti tidak mendukung secara statistika, yang artinya pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil perhitungan untuk nilai R^2 diperoleh dalam analisis regresi berganda diperoleh angka koefisien determinasi dengan *adjusted-R²* sebesar 0,497. Hal ini berarti bahwa 49,7% variasi variabel minat nasabah bertransaksi di bank syariah dapat dijelaskan oleh lokasi, keyakinan/religiusitas, pelayanan, kualitas produk, dan bagi hasil sedangkan sisanya yaitu 50,3% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar model yang diteliti.

V. DISKUSI

Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Bertransaksi

Hasil pengujian menunjukkan bahwa hipotesis pertama ditolak pada tingkat signifikansi 5%. Artinya bagi hasil tidak berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Hal ini menunjukkan bahwa bagi hasil tidak menjadi faktor dominan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri.

Penelitian ini tidak konsisten dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fauzi (2010) yang membuktikan bahwa bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah bertransaksi. Diterapkannya sistem bagi hasil tidak mempengaruhi keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri.

Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Bertransaksi

Uji statistik variabel lokasi menunjukkan signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil uji statistik tersebut menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Penentuan lokasi sangat penting supaya nasabah mudah menjangkau lokasi bank dalam bertransaksi. Seperti dalam penelitian ini yaitu lokasi Bank Syariah Mandiri (BSM) cabang boyolali yang digunakan peneliti sebagai tempat penelitian yang terletak ditengah perkotaan boyolali sehingga sangat strategis untuk dijangkau nasabah, selain itu kantor cabang BSM boyolali ini dekat dengan pasar, dekat sarana transportasi umum, dekat dengan pabrik-pabrik dan bank-bank lainnya. Selain itu, gedung yang meliputi tata ruang, dan kondisi yang kondusif juga menjadi pertimbangan responden ketika sedang melakukan transaksi.

Penelitian ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan Pertiwi dan Ritonga (2012) dan Utomo (2014) membuktikan bahwa lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah bertransaksi.

Keyakinan Terhadap Keputusan Nasabah Bertransaksi

Uji statistik variabel keyakinan menunjukkan signifikansi sebesar $0,01 < 0,05$. Hasil uji statistik tersebut menunjukkan bahwa keyakinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Hal ini menunjukkan bahwa keyakinan merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Pemahaman tentang agama tentang larangan riba menjadi salah satu faktor utama nasabah bertransaksi di bank syariah. Keyakinan nasabah akan kehalalan produk dan jasa akan membawa barokah terhadap rejeki yang didapatkan sehingga akan membawa manfaat yang baik. Oleh karena itu tidak adanya unsur ribawi dalam Bank Syariah akan mempengaruhi keputusan nasabah karena unsur riba dilarang dalam agama islam.

Penelitian ini konsisten dengan penelitian Pertiwi (2012) dan Lestari (2015) yang membuktikan bahwa keyakinan/religiusitas berpengaruh terhadap minat nasabah bertransaksi di bank syariah.

Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Bertransaksi

Uji statistik variabel keyakinan menunjukkan signifikansi sebesar $0,534 > 0,05$. Hasil uji statistik tersebut menunjukkan bahwa pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Hal ini menunjukkan bahwa pelayanan tidak menjadi

faktor dominan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Hal ini dapat disebabkan karena pengaruh faktor lain seperti kualitas produk dan fasilitas yang didapatkan nasabah.

Hasil tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan Utomo (2014), Lestari (2015), Maksi (2010), Zukri, Tripalupi dan Wirapradnyana (2014) membuktikan bahwa pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah bertransaksi.

VI. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh bagi hasil, lokasi, keyakinan/religiusitas, dan pelayanan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Cabang Boyolali dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: yaitu, Bagi hasil tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali. Prinsip-prinsip bagi hasil tidak mempengaruhi nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Penelitian ini didukung oleh penelitian dari Fauzi (2010).

Lokasi berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali. Apabila kestrategisan dan kenyamanan bank semakin baik maka keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri juga akan semakin meningkat. Pernyataan ini didukung oleh penelitian dari Pertiwi dan Ritonga (2012) dan Utomo (2014). Keyakinan/Religiusitas tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali.

Keyakinan dan pemahaman nasabah tentang larangan adanya riba berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi di Bank Syariah Mandiri. Pernyataan ini didukung oleh penelitian dari Pertiwi (2012) dan Lestari (2015). Pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank Syariah Mandiri Cabang Boyolali. Pelayanan yang cepat dan akurat serta perilaku sopan karyawan yang baik maka minat nasabah bertransaksi tidak mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah. Utomo (2014), Lestari (2015), Maksi (2010).

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Syariah Mandiri 2015. <http://www.syariahmandiri.co.id/category/penghargaan> . di akses pada tanggal 27 September 2015
- Badan Pusat Statistik. <http://jateng.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/633>. Di akses pada tanggal 27 September 2015
- Bugin, Burham.2005. *Metodologi Penelitian Kuantitatif (Edisi Pertama)*. Jakarta: Kencana
- Chapra, Muhammad Umer. 2000. *Sistim Moneter Islam*. Jakarta: Gema Insani Prees
- Fauzi, Yayan. 2010. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Nasabah Menabung di Perbankan Syariah (Kasus pada BNI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta). Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Syariah Ilmu Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. (<http://digilib.uinsuka.ac.id/4390/1/BAB%20I,V,%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf>) (2 Novemver 2015).
- Fredereca, Bunga Geofanny dan Chairy, 2010. Pengaruh Psikologi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Kembali Smartphone Blackberry. *Manajemen Teori dan Terapan* vol 3, No. 2, 128-143.
- Ghozali, Imam, (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate program IBM SPSS 19*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Ghozali, Imam, (2006). *Aplikasi Analisis Multivariate program IBM SPSS Cetakan Keempat*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Ghozali, Imam, (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate program IBM SPSS: Edisi Kedua*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Ghozali & Castelan (2002). *Statistik Non-Parametrik*. Semarang: Universitas Diponegoro
- Gozali & Nasehudin, T. S. (2012).*Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: CVPustaka Setia
- Hasan, Ali. 2010. *Marketing Bank Syariah: Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam: Bank Muamalat*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Ifham, Ahmad. 2015. *Ini Hlooo Bank Syariah: Memahami Bank Syariah dengan Mudah*. Jakarta: PT. Gramdia Pustaka Utama.
- Kasmir. 2012. *Managemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Karim, Adiwarmen. 2003. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: HIT Indonesia

- Kurniawan, David, Hatane Samuel dan Edwin Japarianto, 2013. Analisis Penerimaan Nasabah terhadap Layanan Mobile Banking Dengan Menggunakan Pendekatan Teknologi Acceptance Model dan *Theory Of Reason Actiaon*. JURNAL MANAJEMEN PEMASARAN Vol. 1, No. 1, (2013) 1-13
- Kuncoro, Mudrajat. 2001. Metode Kuantitatif : Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi. Yogyakarta : UPP-AMP YKPN
- Lestari , Alfi Mulikhah.2015. Pengaruh Religiusitas, Produk Bank, Kepercayaan, Pengetahuan, Dan Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang). Malang. Jurnal Ekonomi dan Keuangan. <http://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/viewFile/1598/1464>. (27 September 2015)
- Efraim Marlon.2013. Motivasi, Keyakinan, Dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Menggunakan Kupedes Di Bri Unit Girian. Manado. Jurnal EMBA: Vol.1 No.4 Desember 2013, Hal. 40-50
- Maski, Ghozali. 2010. Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Di Malang. Malang. Journal of Indonesian Applied Economics Vol. 4 No. 1 Mei 2010, 43-57
- Pertiwi, Dita dan Haroni Doli H. Ritonga. 2012. *Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat Di Kota Kisaran*. Medan. Jurnal Ekonomi dan Keuangan. Vol.1 No.1
- Patilima, Hamid. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Ruslan, Rosady. 2015. Manajemen public relations dan media komunikasi : konsepsi dan aplikasi. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Salman, Kautsar Riza. (2012). *Akutansi Perbankan Syariah (Berbasis PSAK Syariah)*. Padang: Akademia
- Sukandarrumidi.2012. *Metodologi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sugiyono. 2003. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. 2003. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan RND*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sunyoto, Danang, 2012. *Prosedur Uji Hipotesis Untuk Riset Ekonomi*. Bandung: Alfabeta
- Taswan.(2010). *Manajemen Perbankan (Konsep, Teknik & Aplikasi)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Temalagi & Latan (2013). *Analisis Multivariete: Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program IBM SPSS 20.0*. Bandung: Alfabeta
- Tripalupi, Endah Lulup, Wirapradayana Adi dan Zukri Anjuman. 2014. Buleleng. Jurnal Penelitian Ekonomi dan Keuangan. [Vol 4, No 1 \(2014\)](#)

Usman, Rachmadi, 2012. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta : Sinar Grafika.

Utomo, Tri Prasetyo. 2014. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Malang). Malang. Jurnal Ekonomi dan Keuangan. [file:///C:/Users/Personal/Downloads/1347-2652-1-SM%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Personal/Downloads/1347-2652-1-SM%20(1).pdf). 27 September 2015

Warsilah dan Sri Nurhayati, 2013. *Akutansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat