

Faktor Psikologis dan Rasionalis Yang Mempengaruhi Ketertarikan Mahasiswa Menabung di Bank Syariah

Nurul Musfirah Khairiyah

Politeknik Negeri Balikpapan

nurul.musfirah@poltekba.ac.id

Hasriani

Politeknik Negeri Balikpapan

hasrianinani976@gmail.com

Dito Rozaqi Arazy

Politeknik Negeri Balikpapan

dito.rozaqi@poltekba.ac.id

Abstrak Perilaku menabung mampu mendorong perkembangan ekonomi dan menunjang pembangunan. Hasil dari budaya menabung ini dapat digunakan baik kepentingan pribadi ataupun untuk kepentingan yang mendesak seperti pendidikan dan kebutuhan masa depan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor psikologis dan rasionalis yang mempengaruhi ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Pengujian secara parsial membuktikan bahwa parsial bebas yaitu motivasi (X1), sikap (X3) dan persepsi (X4) tidak berpengaruh secara parsial terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Sedangkan variabel belajar (X2) dan Keuntungan (X5) berpengaruh secara parsial terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Hasil uji membuktikan bahwa semua variabel independen yakni motivasi (X1), belajar (X2), sikap (X3), persepsi (X4) dan keuntungan/ bagi hasil (X5) berpengaruh secara simultan terhadap dependen yakni ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Variabel tingkat keuntungan/ bagi hasil (X5) merupakan variabel yang pengaruhnya dominan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah karena memiliki koefisien regresi yang paling besar.

Kata Kunci Perbankan Syariah, Faktor Psikologis, Faktor Rasionalis

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Bank syariah merupakan bank yang dibentuk karena adanya keinginan masyarakat terutama yang beragama muslim akan adanya lembaga yang mengaplikasikan sistem penyimpanan uang tanpa adanya unsur riba. Dalam hal ini masyarakat muslim memiliki pandangan bahwasanya bunga termasuk hal yang haram. Sesuai dengan fatwa MUI yang memperkuat tentang haramnya bunga yakni fatwa No 1 Tahun 2004 tentang bunga yang diterapkan bank konvensional memiliki unsur riba

Ketertarikan adalah bagian dari perilaku nasabah, dimana dengan adanya ketertarikan sehingga seorang nasabah bisa menilai dan memanfaatkan barang atau jasa secara ekonomi (Sobria, 2016:2). Sedangkan perilaku menabung merupakan suatu tindakan yang mampu mendorong perkembangan ekonomi karena dengan menabung akan tersedia banyak uang di perbankan untuk menunjang pembangunan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fadli (2018) menyimpulkan bahwa variabel pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Prihanto (2017) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung nasabah di bank syariah dengan variabel persepsi dan bagi hasil memiliki pengaruh positif terhadap keputusan menabung di bank syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Uniyanti (2018) menyimpulkan bahwa variabel pendapatan dan informasi produk berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di bank syariah. Menurut Emila (2022) calon nasabah akan tertarik jika ada sistem ataupun produk dimana dapat menghasilkan keuntungan bagi nasabah. Faktor yang mempengaruhi ketertarikan mahasiswa untuk menabung di bank syariah adalah dengan adanya keuntungan atau bagi hasil. Penelitian yang dilakukan oleh Sugiarti, dkk (2020) menyatakan perusahaan yang mengelola keuangannya dengan baik maka calon nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil yang menguntungkan.

II. LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah

Bank syariah adalah sebuah lembaga keuangan milik negara dimana menyalurkan kredit dan layanan lain dalam bisnis pembayaran dan peredaran uang yang dijalankan dengan memakai hukum syariah dan ajaran islam. Perbankan syariah merupakan instansi yang menyediakan jasa keuangan secara umum kepada masyarakat dimana dalam ketentuannya seluruh aktivitas operasional mengandung konsep islami.

B. Faktor Psikologis

Faktor psikologis berasal dari dalam diri seseorang atau disebut dengan faktor internal yang menyangkut tentang kepribadian seseorang. Astuti (2019) membagi faktor psikologi menjadi 4 antara lain: Motivasi, Belajar, Sikap dan Persepsi.

Astuti (2019) faktor motivasi menjadi topik pertama yang dibahas dalam pembahasan psikologi konsumen dikarenakan motivasi merupakan daya dorong yang paling utama dalam diri seseorang. Motivasi merupakan dorongan dalam jiwa individu untuk melakukan sesuatu dalam rangka untuk mendapatkan atau memenuhi sesuatu yang diinginkannya.

Belajar merupakan suatu proses atau tahap yang terjadi dalam otak. Sama seperti proses persepsi, saraf otak akan menerima berbagai stimuli seperti cahaya, suara, bentuk, warna dan kemudian otak memberikan makna pada rangkaian stimuli hingga memberikan sesuatu yang berarti, proses yang dimulai dari penerimaan stimuli hingga interpretasi makna merupakan proses yang dialami secara sadar dan tidak sadar oleh konsumen (Astuti 2019).

Sikap atau *attitudes* merupakan faktor yang sangat penting dimana akan mempengaruhi keputusan yang diambil oleh konsumen, konsep ini terkait antara konsep kepercayaan dan juga perilaku. Sumarwan (2016:165) membagi tiga komponen dalam membentuk sikap yaitu kognitif, efektif dan konatif.

Andespa (2017) mendefinisikan bahwa persepsi merupakan suatu proses yang akan dilalui ketika memiliki sesuatu, mengelompokkan kemudian menafsirkan informasi yang bertujuan untuk terbentuknya gambaran yang berarti mengenai dunia. Jika seseorang telah termotivasi maka akan siap untuk bertindak yang dipengaruhi oleh persepsi mengenai situasi seseorang tersebut. Pembentukan persepsi ini berbeda dari rangsangan yang sama dikarenakan terdapat empat proses dalam penerimaan indera, yakni perhatian selektif, distorsi, ingatan selektif dan pengetahuan.

C. Faktor Rasionalis

Faktor rasionalis yang mempengaruhi ketertarikan menabung di bank syariah yakni tingkat keuntungan nisbah (bagi hasil). Andriani, Fanny, G & Halmawati (2019) mendefinisikan bagi hasil pada bank syariah merupakan mekanisme pembagian bagi hasil dari usaha dimana telah adanya perjanjian dan telah disepakati antara pemilik dan pengelola dana, adapun bentuk produk prinsip bagi hasil yakni musyarakah yang berarti landasan dan karakteristik umum bagi hasil dalam kegiatan operasional bank syariah secara menyeluruh dan mudharabah yang berarti menjadikan bank sebagai mitra baik bagi peminjam dana maupun nasabah. Bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil dari usaha antara penyedia dana dan pengelola dana.

D. Keputusan Konsumen

Keputusan konsumen adalah tahap seleksi untuk memilih dua pilihan alternatif atau lebih, dengan kata lain adanya ketersediaan pilihan yang lebih dari satu merupakan suatu keharusan untuk mengambil suatu keputusan (Kotler, 2017 dalam Nisa, dkk 2019). Sementara itu, keputusan nasabah untuk menabung adalah efek akhir dari suatu pembelian yakni suatu sikap dan niat untuk berperilaku dimasa depan dan dapat dilaksanakan melalui niat untuk menambah jumlah tabungan (Ali, 2017 dalam Nurmaeni, dkk 2020). Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa keputusan dalam hal ini ketertarikan konsumen merupakan proses yang dilakukan oleh konsumen pada saat memilih suatu alternatif, dimana alternatif tersebut terdiri dari dua atau lebih sehingga konsumen harus mengambil suatu keputusan dari alternatif tersebut.

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan penulis sebelumnya, penelitian ini menggunakan metode penelitian dimana pengukuran dan pengumpulan data berbentuk angka-angka yang disebut dengan penelitian kuantitatif, kemudian data tersebut dianalisis secara kuantitatif dalam bentuk statistik. Metode kuantitatif yaitu metode yang berlandaskan pada filsafat positivisme, yang digunakan untuk meneliti suatu populasi atau sampel tertentu. Penelitian ini menguji pengaruh faktor psikologis (motivasi, belajar, sikap dan persepsi) dan faktor rasionalis (keuntungan/bagi hasil) terhadap ketertarikan mahasiswa Jurusan Akuntansi Program Studi Perbankan dan Keuangan Politeknik Negeri Balikpapan menabung di Bank Syariah.

B. Data dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer dimana data ini diperoleh langsung dari responden. Instrument yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yakni pertanyaan-pertanyaan yang dibentuk berupa angket, yang kemudian disebarkan kepada objek penelitian secara tidak langsung. Instrument angket atau kuesioner merupakan metode

pengumpulan data dalam bentuk lembaran angket berupa pertanyaan tertulis untuk memperoleh informasi dari responden tentang apa yang dialami atau diketahui oleh responden tersebut (Siyoto & Sodik 2015:79). Pertanyaan dalam kuesioner dibuat berdasarkan indikator variabel penelitian. Kuesioner ini untuk memperoleh data yang berkaitan dengan variabel dependen dan independen. Responden mengklik ✓ (check list) di setiap pertanyaan kuesioner yang disusun berdasarkan skala likert.

C. Populasi dan Sampel

Populasi dan responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa jurusan akuntansi Politeknik Negeri Balikpapan program studi perbankan dan keuangan. Berdasarkan data yang diperoleh untuk jumlah mahasiswa jurusan Akuntansi Program Studi Perbankan dan Keuangan Politeknik Negeri Balikpapan sejumlah 198 orang. Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini adalah metode *purposive sampling*. Sampel dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang telah mengikuti mata kuliah perbankan syariah yakni sebanyak 77 mahasiswa.

D. Teknik Pengambilan Data

Data yang dianalisis yakni hasil dari data angket atau kuesioner, sehingga untuk menganalisis data tersebut memerlukan berbagai tahapan pengujian, yaitu:

1. Uji Kualitas
2. Uji Asumsi Klasik
3. Uji Statistik

IV. HASIL PENELITIAN

A. Hasil Uji Kualitas Data

Uji validitas dan reliabilitas instrument item masing-masing variabel pada penelitian yang digunakan menggunakan program IBM SPSS Statistics. Keseluruhan uji validitas dan reliabilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 1 Uji Validitas

Variabel	Muatan Faktor	Kesimpulan
Motivasi_1	0,841	Valid
Motivasi_2	0,835	Valid
Motivasi_3	0,680	Valid
Motivasi_4	0,809	Valid
Motivasi_5	0,755	Valid
Belajar_1	0,618	Valid
Belajar_2	0,755	Valid
Belajar_3	0,655	Valid
Belajar_4	0,633	Valid
Belajar_5	0,740	Valid
Sikap_1	0,510	Valid
Sikap_2	0,650	Valid
Sikap_3	0,650	Valid
Sikap_4	0,601	Valid
Sikap_5	0,622	Valid
Persepsi_1	0,577	Valid

Persepsi_2	0,815	Valid
Persepsi_3	0,772	Valid
Persepsi_4	0,691	Valid
Persepsi_5	0,833	Valid
Keuntungan_1	0,734	Valid
Keuntungan_2	0,813	Valid
Keuntungan_3	0,683	Valid
Keuntungan_4	0,783	Valid
Keuntungan_5	0,660	Valid
Ketertarikan_1	0,785	Valid
Ketertarikan_2	0,790	Valid
Ketertarikan_3	0,873	Valid
Ketertarikan_4	0,830	Valid
Ketertarikan_5	0,667	Valid

Sumber: data primer diolah (2022)

Berdasarkan hasil pengujian di atas, dapat diketahui bahwa hubungan antar item terhadap variabel X1, X2, X3, X4, X5, dan Y dikatakan valid karena nilai r hitung > dibanding r tabel berdasarkan uji signifikansi 0,05.

Tabel 2 Uji Reliabilitas

Variabel	Alpha	Keterangan
Motivasi	0,844	Sangat reliabel
Belajar	0,712	Reliabel
Sikap	0,575	Cukup reliabel
Persepsi	0,795	Reliabel
Keuntungan	0,788	Reliabel
Ketertarikan	0,851	Reliabel

Sumber: data primer diolah (2022)

Berdasarkan pengujian di atas, didapatkan hasil bahwa variabel motivasi, belajar, sikap, persepsi, keuntungan dan ketertarikan dinyatakan memenuhi asumsi reliabilitas.

B. Uji Statistik

1. Uji Regresi Linear Berganda

Berdasarkan analisis regresi digunakan untuk mengetahui pengaruh motivasi, belajar, sikap, persepsi dan keuntungan terhadap ketertarikan menabung di bank syariah.

Tabel 3 Uji Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Standrdized Coefficients Beta	t	Sig.
1 (Constant)	4.645	2.415		1.923	.058
Motivasi	-.161	.148	-.162	-1.088	.280
Belajar	.285	.120	.310	2.374	.020
Sikap	.131	.155	.113	.842	.402

Persepsi	.135	.142	.120	.949	.346
Keuntungan	.402	.113	.404	3.561	<.001

(Sumber: Output SPSS, 2022)

Persamaan regresinya sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \beta_5X_5 + \epsilon$$

$$\text{Ketertarikan} = 4.645 + (-0.161) X_1 + 0.285 X_2 + 0.131 X_3 + 0.135 X_4 + 0.402 X_5 + \epsilon$$

Dari persamaan dapat diartikan bahwa:

1. Nilai konstanta sebesar 4.645 dapat diartikan variabel independen bernilai 0, maka variabel dependen memiliki nilai sebesar 4.645.
2. Nilai koefisien sebesar -0.161, diartikan bahwa penambahan satu satuan variabel motivasi akan menurunkan minat menjadi nasabah bank syariah sebesar 0.161.
3. Nilai koefisien sebesar 0.285, diartikan bahwa setiap penambahan satu satuan variabel belajar akan meningkatkan minat menjadi nasabah bank syariah sebesar 0.285.
4. Nilai koefisien sebesar 0.131, diartikan bahwa setiap penambahan satu satuan variabel sikap akan meningkatkan minat menjadi nasabah bank syariah sebesar 0.131.
5. Nilai koefisien sebesar 0.135, diartikan bahwa setiap penambahan satu satuan variabel persepsi akan meningkatkan minat menjadi nasabah bank syariah sebesar 0.135
6. Nilai sebesar 0.402, dapat diartikan bahwa setiap penambahan satu satuan variabel keuntungan akan meningkatkan minat menjadi nasabah bank syariah sebesar 0.402.

2. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y), sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel bebas yang tidak dimasukkan kedalam model. Berikut hasil dari koefisien determinasi (R²):

Tabel 4 Uji Determinan (R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.664 ^a	.441	.401	1.88955

a. Predictors: (Constant), Keuntungan, Sikap, Belajar, Persepsi, Motivasi

(Sumber: Output SPSS, 2022)

Berdasarkan gambar di atas pengelolaan data dengan menggunakan program SPSS didapatkan koefisien determinasi (R square) sebesar R² = 0.441 artinya bahwa secara bersama-sama motivasi, belajar, sikap, persepsi dan keuntungan memberikan kontribusi dalam mempengaruhi ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah sebesar 44.1 persen, sedangkan sisanya 55.9 persen dipengaruhi oleh variabel yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

7. Uji Simultan (F)

Tabel 5 Uji Simultan (F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
-------	----------------	----	-------------	---	------

1	Regression	199.774	5	39.955	11.191	<.001 ^b
	Residual	253.499	71	3.570		
	Total	453.273	76			

- a. Dependent Variable: Ketertarikan
- b. Predictors: (Constant), Keuntungan, Sikap, Belajar, Persepsi, Motivasi
(Sumber: Output SPSS, 2022)

Dari perhitungan di atas, didapatkan hasil bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($11.191 > 2.34$), dengan nilai signifikan $0.001 < 0.05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel motivasi, belajar, sikap, persepsi dan keuntungan berpengaruh secara simultan terjadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah.

8. Uji Parsial (t)

1. H_1 : motivasi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap mahasiswa menabung di bank syariah. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai variabel motivasi sebesar 0,280 ($0,280 > 0,05$) sehingga H_a ditolak dan H_0 diterima.
2. H_2 : belajar berpengaruh positif dan signifikan terhadap mahasiswa menabung di bank syariah. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai variabel belajar sebesar 0,020 ($0,020 < 0,05$) sehingga dalam hal ini H_a diterima dan H_0 ditolak.
3. H_3 : sikap tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap mahasiswa menabung di bank syariah. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai variabel sikap sebesar 0,402 ($0,402 > 0,05$) sehingga dalam hal ini H_a ditolak dan H_0 diterima
4. H_4 : persepsi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap mahasiswa menabung di bank syariah. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai variabel persepsi sebesar 0,346 ($0,346 > 0,05$) sehingga dalam hal ini H_a ditolak dan H_0 diterima.
5. H_5 : keuntungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap mahasiswa menabung di bank syariah. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai variabel persepsi sebesar 0,346 ($0,346 > 0,05$) sehingga dalam hal ini H_a diterima dan H_0 ditolak.

C. Pembahasan Hasil

1. Pengaruh motivasi, belajar, sikap, persepsi dan keuntungan terhadap ketertarikan menabung di bank syariah

Berdasarkan hasil pengujian regresi linier berganda antara variabel-variabel bebas yaitu motivasi (X1), variabel belajar (X2), sikap (X3), persepsi (X4) dan keuntungan (X5) dengan variabel terikat yakni ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah (Y) dapat diketahui faktor ketertarikan yang berada dalam individu responden mempunyai hubungan yang signifikan terhadap keputusan mahasiswa dalam menabung di bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa sebelum mahasiswa memutuskan untuk menabung di suatu bank, maka ia akan mengevaluasi segala yang ada pada dirinya meliputi motivasi, belajar, sikap, persepsi dan keuntungan yang diperoleh mahasiswa.

Dari hasil penelitian ini ternyata mampu memantapkan teori tentang perilaku konsumen motif pengambilan keputusan yang telah diungkapkan oleh Sumarwan. Pendapat tersebut telah diterapkan langsung dalam penelitian ini dan ternyata mampu menjadi panduan dalam langkah-langkah pencarian informasi lebih lanjut untuk

menghasilkan data yang ditampilkan di atas. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku mahasiswa yang dijabarkan dalam lima variabel bebas (X) yaitu motivasi (X1), belajar (X2), sikap (X3), persepsi (X4) dan keuntungan (X5) memiliki hubungan dan pengaruh signifikan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Maka dari itu bank syariah harus memperhatikan langkah-langkah untuk mempengaruhi perilaku mahasiswa guna meningkatkan jumlah nasabah bank syariah.

2. Pengaruh motivasi terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah

Hasil uji parsial variabel motivasi tidak berpengaruh signifikan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Hal ini menunjukkan semakin tinggi motivasi maka belum tentu akan meningkatkan ketertarikan mahasiswa untuk menabung. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua (H2) yang menyatakan semakin tinggi motivasi maka semakin tinggi ketertarikan untuk menabung ditolak.

Astuti (2019) faktor motivasi menjadi topik pertama yang dibahas dalam pembahasan psikologi konsumen dikarenakan motivasi merupakan daya dorong yang paling utama dalam diri seseorang. Jika seseorang mempunyai motivasi yang tinggi terhadap suatu obyek tertentu, maka dia akan terdorong untuk berperilaku menggunakan produk tersebut. Sebaliknya apabila motivasinya rendah, maka dia akan mencoba untuk menghindari obyek yang bersangkutan. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Sabani (2012) variabel motivasi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan responden menabung di bank syariah.

3. Pengaruh belajar terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah

Hasil uji parsial variabel belajar berpengaruh secara signifikan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Hal ini menunjukkan semakin tinggi belajar maka semakin tinggi ketertarikan mahasiswa untuk menabung. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan semakin tinggi motivasi maka semakin tinggi ketertarikan untuk menabung diterima.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Andespa (2017) belajar berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung nasabah di bank syariah. Sumarwan (2016:117) menyatakan bahwa Belajar yaitu proses pengalaman yang akan membawa menuju perubahan baik dari pengetahuan, sikap maupun perubahan perilaku seseorang. Bagaimana pihak manajemen bank harus bisa mengidentifikasi pembelajaran yang telah dilewati oleh nasabahnya. Keterkaitan minat dengan belajar mahasiswa perlu mengetahui tentang bank syariah, produk yang ditawarkan serta sistem pelayanan. Apabila mahasiswa mengetahui informasi mengenai bank syariah itu sendiri maka ketertarikan untuk menggunakan bank syariah akan tinggi.

4. Pengaruh sikap terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah

Hasil uji parsial variabel sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Hal ini menunjukkan semakin tinggi sikap maka belum tentu akan meningkatkan ketertarikan mahasiswa untuk menabung. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis keempat (H4) yang menyatakan semakin tinggi sikap maka semakin tinggi ketertarikan untuk menabung ditolak.

Sesuai dengan pendapat Sumarwan (2016:165) Sikap merupakan faktor yang sangat penting dimana akan mempengaruhi keputusan yang diambil oleh konsumen, konsep ini terkait antara konsep kepercayaan dan juga perilaku. Penelitian ini sejalan dengan hasil yang didapat peneliti lain yaitu Suryaningrum, Hari, D & Wulandari, Ayu (2021) berdasar pada salah satu variabel yakni religiusitas/ kepercayaan yang dimiliki mahasiswa tidak mempengaruhi ketertarikan menabung. Hal ini menyatakan jika kepercayaan tidak termasuk pada suatu hal yang mempengaruhi ketertarikan mahasiswa untuk menabung di perbankan syariah. Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang menunjukkan jika seseorang memiliki berbagai keyakinan terhadap suatu perilaku manusia, maka pada saat seseorang dapat memegang banyak kepercayaan tentang perilaku, maka seseorang itu hanya akan melihat sesuatu yang terlihat saja.

5. Pengaruh persepsi terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah

Hasil uji parsial variabel persepsi tidak berpengaruh signifikan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Hal ini menunjukkan semakin tinggi persepsi maka belum tentu akan meningkatkan ketertarikan mahasiswa untuk menabung, dikarenakan mahasiswa memiliki persepsi yang kurang baik terhadap bank syariah. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kelima (H5) yang menyatakan semakin tinggi persepsi maka semakin tinggi ketertarikan untuk menabung ditolak. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Hakim, Lukman & Novianti, Dwi (2021) variabel persepsi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di bank syariah. Sesuai dengan pendapat Septiana, Eka & Kurniawan (2020) yang menyatakan persepsi merupakan penggunaan pengetahuan yang dimiliki untuk dapat memperoleh dan menginterpretasi rangsangan yang diterima oleh manusia melalui alat indra. Pihak manajemen bank syariah harus mendalami bagaimana persepsi mahasiswa terhadap bank syariah.

6. Pengaruh keuntungan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah

Hasil uji parsial variabel keuntungan berpengaruh secara signifikan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Hal ini menunjukkan semakin tinggi keuntungan maka semakin tinggi ketertarikan mahasiswa untuk menabung, dikarenakan mahasiswa mengutamakan keuntungan yang akan diterimanya. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis keenam (H6) yang menyatakan semakin tinggi keuntungan maka semakin tinggi ketertarikan untuk menabung diterima.

Penelitian ini sejalan dengan hasil yang didapat peneliti lain yaitu Priantho (2021) berdasar pada salah satu variabelnya yaitu bagi hasil, memiliki pengaruh positif dan sangat signifikan terhadap keputusan masyarakat dalam memilih menabung di bank syariah. Bagi hasil merupakan rangsangan dalam diri pribadi yang dapat menarik keinginan nasabah dalam menanamkan investasi atau menabung. Untuk itu perlu bagi hasil yang menguntungkan agar memotivasi mahasiswa dalam menabung terutama di bank syariah. Permasalahan yang ada saat ini, bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah kurang dapat dimengerti mekanisme dan perhitungannya, sehingga mahasiswa masih banyak yang tidak paham akan konsep tersebut.

V. KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian tentang faktor psikologis dan rasionalis yang mempengaruhi ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah (studi kasus mahasiswa jurusan akuntansi program studi perbankan dan keuangan Politeknik Negeri Balikpapan) sebagai berikut: Hipotesis pertama yang menyatakan terdapat hubungan dan pengaruh secara simultan dari variabel motivasi (X1), belajar (X2), sikap (X3), persepsi (X4) dan keuntungan/ bagi hasil (X5) terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah diterima sehingga H0 ditolak, Berdasarkan hasil pengujian secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa parsial bebas yaitu motivasi (X1), sikap (X3) dan persepsi (X4) tidak berpengaruh secara parsial terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Sedangkan variabel belajar (X2) dan Keuntungan (X5) berpengaruh secara parsial terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah. Variabel tingkat keuntungan/ bagi hasil (X5). Merupakan variabel yang pengaruhnya dominan terhadap ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah karena memiliki koefisien regresi B yang paling besar yaitu 0.404 atau sebesar 4.04%.

DAFTAR PUSTAKA

- Andespa, Roni. 2017. "Pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Minat Menabung Nasabah Di Bank Syariah." *Jurnal Kajian Ekonomi Islam* 2(2): hlm. 177-191.
- Andriani, Fanny, G, &, and Halmawati. 2019. "Pengaruh Bagi Hasil, Kelompok Acuan, Kepercayaan Dan Budaya Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah." *Jurnal Eksplorasi Akuntansi* 1(3): 1322–36.
- Astuti, Sri. 2019. "Pengaruh Faktor Psikologis Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Martha Tilaar Di Kota Tembilahan." *Analisis Manajemen* 5(2): 96–97.
- Nisa, dkk. 2020. "Pengaruh Brand Image Dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian." *Administrasi Bisnis* 8(1): 59–66.
- Nurmaeni, dkk. 2020. "Analisis Pengaruh Hedonisme, Religiusitas, Motivasi, Dan Promosi Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Pt Bank Bri Syariah, Tbk Kantor Cabang Pembantu Majapahit Semarang)." *Jurnal Tabarru: Islamic Banking and Finance* 3(2): 303–12.
- Emila, Shiliha. 2022. "Keamanan Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Di Bank Syariah Islam (Bsi) Cabang Lahat." *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 7.
- Fadli. 2018. "Pengaruh Pengetahuan Dan Iklan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Iain Padangsidimpuan Angkatan 2014)." *Imara: Jurnal Riset Ekonomi Islam* 1(1): 1.
- Hakim, Lukman & Novianti, Dwi, A. 2021. "Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Sikap Sebagai Variabel Intervening." *Pendidikan Akuntansi (JPAK)* 9(1): 116–22.
- Prihanto, Hendi. 2017. "Analisis Terhadap Faktor -Faktor Yang Memengaruhi." *Komunikasi Ilmiah dan Perpajakan* 10(1): 1–26.
- Sabani, Akbar. 2012. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Masyarakat Muslim Menabung Pada Bank Syariah Di Kota Palopo." *Tesis*: 1–112.
- Septiana, Eka & Kurniawan, Muhammad. 2020. "Pengaruh Financial Knowledge, Persepsi, Religiusitas Dan Disposable Income Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah." *Al-Mashrof: Islamic Banking and Finance* 1(1): 57–58.

-
- Siyoto, & Sodik. 2015. Literasi Media Publishing *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta.
- Sobria, Eva. 2016. “Pengaruh Pengalaman Islam, Pendapatan Dan Pengetahuan Menabung Dalam Islam Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Salatiga.” : 1–84.
- Sugiarti, Intan Lilis, Erika Amelia, and Ade Ananto Terminanto. 2020. “Factors Affecting Community Interest In Sharia Bank Saving Products (Studies on the Community of South Tangerang City).” *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 4(02): 189.
- Sumarwan, Ujang. 2016. PT Ghalia Indonesia *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Bogor.
- Suryaningrum, Hari, D & Wulandari, Ayu, P. 2021. “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah.” *Jurnal Ekonomika : Manajemen, Akuntansi, dan Perbankan Syari’ah* 10(2): 63–84.
- Uniyanti. 2018. “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).” 7: 1–25.