

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Rerangka Teori dan Penurunan Hipotesis**

##### **1. Teori Atribusi**

Menurut Kelley dan Michela (1980) yang di maksud dengan teori atribusi adalah teori yang mempelajari atau menjelaskan tentang perilaku seseorang. Teori ini dikembangkan oleh Heider (1958) dan Michotte (1963) yang menyatakan bahwa perilaku seseorang itu dapat disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu faktor-faktor yang berasal dari dalam diri seseorang misalnya sifat, karakter, kemampuan, usaha. Faktor eksternal yaitu faktor-faktor yang berasal dari luar seseorang misalnya tekanan situasi atau dalam keadaan tertentu yang memaksa seseorang melakukan suatu perbuatan. Teori atribusi akan memberikan penjelasan tentang bagaimana cara menentukan penyebab atau motif perilaku seseorang.

Sesuatu yang telah ada dalam diri seseorang seperti sifat pribadi, persepsi diri, kemampuan dalam diri, dan motivasi cenderung disebabkan oleh faktor internal. Kondisi sosial, nilai sosial, dan pandangan masyarakat dapat disebabkan oleh faktor eksternal yang mengacu pada lingkungan yang dapat memengaruhi perilaku seseorang (Lestari, 2010).

Keterkaitan antara teori atribusi dengan penelitian ini adalah sama-sama mengamati apakah minat pegawai PT Pupuk Kaltim untuk menabung di bank syariah lebih banyak dipengaruhi oleh faktor internal atau eksternal. Apabila telah diketahui faktor yang berpengaruh terhadap terhadap minat pegawai PT Pupuk Kaltim, maka perbankan syariah dapat memaksimalkan faktor agar dapat menarik minat pegawai PT Pupuk Kaltim untuk menabung di bank syariah. Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa teori atribusi dapat digunakan sebagai dasar untuk menemukan faktor-faktor apa sajakah yang berpengaruh terhadap minat pegawai PT Pupuk Kaltim untuk menabung di bank syariah.

## 2. Minat

Menurut Poerwadaminta (2006) minat merupakan kecenderungan atau kesukaan hati seseorang pada sesuatu. Minat juga dapat diartikan sebagai rasa suka atau ketertarikan terhadap suatu aktivitas tanpa adanya paksaan. Minat dapat menggerakkan seseorang untuk melakukan sesuatu, termasuk dalam hal menabung.

Minat menurut pengaruhpiere (1997) adalah suatu mental yang terdiri dari suatu campuran perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu. Rusdianto dan Ibrahim (2016) mengatakan bahwa yang dimaksud dengan minat adalah aspek kejiwaan yang bukan hanya mewarnai

perilaku seseorang untuk melakukan suatu aktivitas yang menyebabkan seseorang tertarik pada sesuatu.

Menurut Kajisan (1984) terdapat tiga faktor penyebab timbulnya minat, yaitu:

- a. Dorongan dari dalam individu, kemauan untuk melakukan sesuatu tanpa adanya paksaan dari orang lain.
- b. Motif sosial, manusia sebagai makhluk sosial memerlukan sosialisasi, misalnya minat untuk bersosialisasi dengan masyarakat sosial.
- c. Faktor emosional, misalnya minat untuk bertemu dengan orangtua yang menimbulkan perasaan bahagia.

Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa minat adalah kemauan yang besar yang ada dalam diri seseorang untuk melakukan segala sesuatu untuk mewujudkan tujuan yang menjadi keinginannya. Selanjutnya, Saputro (2018) menyatakan bahwa minat yang besar terhadap suatu hal dapat membangkitkan semangat untuk mendapatkan suatu tujuan, dalam penelitian ini minat yang dimaksud adalah minat menabung di bank syariah tanpa adanya paksaan dari oranglain.

### 3. Bank Syariah

Menurut Pasal 1 ayat (7) Undang-undang No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah dijelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang setiap kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Bank syariah atau disebut juga

dengan bank islam beroperasi dengan ketentuan menurut Al-Qur'an dan Al-Hadist, sehingga tidak hanya mencari keuntungan secara materil, namun juga keuntungan spiritual.

Menurut Haris (2013) dalam Saputro (2018) hubungan ekonomi berdasarkan akad terbagi atas lima konsep dasar. Lima prinsip dasar akad tersebut meliputi:

a. Prinsip Simpanan Murni (*al- wadi'ah*)

Al- wadi'ah merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank syariah untuk nasabah yang memiliki dana berlebih dan ingin menyimpan dana nya di bank syariah, bagi bank syariah penyimpanan ini dianggap sebagai titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek-proyek yang dibiayai bank, sehingga pada penyimpan tidak dijanjikan imbalan yang pasti.

b. Prinsip Bagi Hasil (*syirkah*)

Konsep yang meliputi kerjasama antara dua pihak atau lebih kemudian dan tata cara pembagian hasil antara pemilik dana dengan pengelola dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Pada prinsip bagi hasil ini bank syariah tidak menerapkan perhitungan keuntungan berdasarkan keuntungan yang pasti dimuka, karena pada dasarnya yang mengetahui keuntungan dan kerugian yang dibiayai bank hanyalah Allah semata.

c. Prinsip Jual-Beli (*tijarah*)

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, implikasinya pada jual beli dapat berupa: *murabahah*, *salam* dan *istishna*.

d. Prinsip Sewa (*al-ijarah*)

Dalam teknis perbankan dengan prinsip sewa, bank dapat membeli dahulu perlengkapan sewa yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu yang telah disepakati oleh nasabah.

e. Prinsip Jasa (*al-ajr-wal umulah*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah. Bentuk produk tersebut berupa bank garansi, kliring, inkaso, jasa transfer, dll. Secara syariah prinsip ini berdasarkan konsep *al-ajr-wal umulah*.

Perbankan syariah menjamin kehalalan dalam setiap transaksinya, hal itu terbukti dengan adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi operasionalisasi bank dari sudut syariahnya. Selain itu manajer dan pimpinan bank islam harus menguasai dasar-dasar muamalah islam.

4. Produk

Produk menurut Rahmanto (2016) adalah jasa yang ditawarkan oleh bank syariah guna memenuhi kebutuhan atau keinginan nasabah, sedangkan produk bank syariah adalah produk atau jasa yang ditawarkan oleh bank syariah kepada

nasabah atau calon nasabah untuk memenuhi kebutuhan nasabah ataupun calon nasabah. Dewasa ini banyak produk bank syariah yang ditawarkan oleh bank syariah di Indonesia, namun pada penelitian kali ini peneliti membatasi penelitian dengan menggunakan produk penghimpunan dana berupa wadiah dan mudharabah. Berikut penjelasan mengenai kedua produk bank syariah tersebut:

a. Wadiah

Menurut Rahmanto (2016) wadiah berarti meninggalkan atau meletakkan, atau meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Wadiah juga dapat diartikan sebagai titipan nasabah yang dititipkan kepada bank syariah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan mengajukan pengembalian.

b. Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama bertindak sebagai penyedia seluruh dana dan pihak selanjutnya menjadi pengelola dana. Keuntungan usaha dibagi berdasarkan kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak. Apabila terjadi kerugian maka kerugian ditanggung oleh pihak pertama selama kerugian tersebut bukan kelalaian pengelola dana. Menurut PSAK 105 kontrak mudharabah dibagi menjadi 3 jenis, yaitu:

### 1) Mudharabah Mutlaqah

Akad kerjasama antara pemilik dana dengan pengelola dana dimana pemilik dana tidak memberikan batasan dalam hal cara, tempat, ataupun objek investasi (Yaya, Martawireja, & Abdurahim, 2016).

### 2) Mudharabah Muqayyadah

Akad kerjasama antara pemilik dana dengan pengelola dana dimana pengelola dikenakan batasan oleh pemilik dana dalam hal cara, tempat, ataupun objek investasi (Yaya, Martawireja, & Abdurahim, 2016).

### 3) Mudharabah Musytarakah

Akad kerjasama dimana pengelola dana menyertakan modal atau dananya dalam kerjasama investasi.

Produk bank syariah memiliki keistimewaan pada produk tabungan atau wadiah, bank syariah tidak mendapatkan keuntungan karena nasabah hanya menitipkan dan bank syariah harus segera mengembalikan apabila nasabah mengajukan pengembalian, bank syariah juga tidak menggunakan sistem bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil, bagi hasil bergantung pada usaha yang dijalankan, apabila merugi maka kerugian ditanggung bersama dan pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan keuntungan. Hal ini

menjadi daya tarik tersendiri karena sistem ini berbeda dengan bank konvensional.

## 5. Religiusitas

Religiusitas dalam islam dapat dikatakan sebagai mengamalkan perintah islam secara komprehensif, hal ini sesuai dengan surat Al-Baqarah ayat 85 yaitu aktivitas beragama bukan sekedar saat seseorang menjalankan ibadah yang sesuai, namun usaha mengamalkan perintah dalam islam sebaiknya sudah dilakukan di aktivitas sehari-hari maupun dalam bermasyarakat tidak terlepas pula mengamalkan aktivitas islam dalam ekonomi.

Menurut Ancok dan Suroso (1994) religiusitas merupakan prinsip yang mengatur kondisi manusia ataupun suatu hal yang ghaib, yang berhubungan dengan akhlak atau etika dan interaksi antar manusia dalam hidup bersama. Terdapat lima dimensi dalam religiusitas sesuai pendapat dari Glock & Stark dalam Ancok dan Surono (1994), yaitu:

### a. Dimensi Keyakinan

Dimensi keyakinan berisi pengharapan dimana orang yang beragama benar-benar berpegang pada pandangan teologis tertentu dan mempercayai kebenaran doktrin tersebut. Setiap agama menjaga hal-hal yang dipercaya, sedangkan para penganut diharapkan diharapkan akan taat.

b. Dimensi Praktik Agama

Dimensi yang meliputi tindakan atau perbuatan yang menggambarkan kepatuhan kepada Tuhan dan membuktikan tanggung jawab terhadap kepercayaan yang diikuti.

c. Dimensi Pengalaman

Dimensi ini berhubungan dengan berbagai pengalaman keagamaan, perasaan dan persepsi, serta berbagai sensasi yang dialami oleh seseorang atau suatu kelompok keagamaan dalam masyarakat dalam esensi ketuhanan.

d. Dimensi Pengetahuan Agama

Dimensi ini menjelaskan bahwa orang-orang yang beragama pasti memiliki sejumlah pengetahuan mengenai dasar dari suatu agama yang dipercayai, pengetahuan mengetahui keyakinan, dan pengetahuan dalam kitab suci.

e. Dimensi Konsekuensi

Dimensi yang berkaitan dengan balasan dari kepercayaan agama, perilaku, hal yang dialami, dan hal yang diketahui pada tiap harinya. Meskipun aturan seperti apa pemeluknya seharusnya berperilaku dan berpikir dalam kehidupan telah diatur oleh agama, tidak semua bentuk perilaku tiap manusia semata-mata berasal dari konsekuensi agama.

## 6. Lokasi

Menurut Kotler (2002) lokasi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran. Penentuan tempat atau lokasi yang mudah terjangkau dan dilihat akan memudahkan konsumen untuk mengetahui, mengamati dan memahami dari suatu produk atau jasa yang di tawarkan. Apabila lokasi tersebut strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen maka dapat meningkatkan minat untuk menggunakan jasa/menabung di bank syariah.

Menurut Kasmir (2004) pertimbangan penentuan lokasi bank harus dipikirkan secara matang, pemilihan lokasi harus mempertimbangkan berbagai faktor yang perlu diperhatikan. Penentuan lokasi pada hakikatnya adalah untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi tersebut. Dalam mendirikan perusahaan, pemilihan lokasi sangat dipertimbangkan, menurut Tjiptono (2007) pertimbangan dalam menentukan lokasi meliputi faktor berikut:

- a. Akses untuk menuju lokasi mudah dijangkau sarana transportasi umum.
- b. Visibilitas misalnya lokasi dapat dilihat dengan jelas ditepi jalan.
- c. Tempat parkir yang luas.
- d. Ekspansi yaitu tersedia tempat yang luas untuk perluasan perusahaan di kemudian hari.

e. Lingkungan, yaitu daerah sekitar lokasi mendukung produk/jasa yang ditawarkan.

Kesimpulannya bahwa lokasi adalah suatu letak atau tempat dimana orang dapat berkunjung untuk membeli suatu produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Apabila lokasi tersebut strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen maka dapat meningkatkan minat serta keputusan mereka untuk menggunakan/menabung di bank syariah.

## 7. Kualitas Pelayanan

Menurut Wijaya (2011) dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kualitas di definisikan sebagai tingkat baik buruknya sesuatu. Kualitas dapat pula didefinisikan sebagai tingkat keunggulan, sehingga kualitas merupakan ukuran relatif kebaikan. Menurut Kotler (2006), jasa atau pelayanan adalah setiap tindakan atau perbuatan yang ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang dasarnya tidak berbentuk fisik dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu.

Kualitas pelayanan merupakan tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi harapan pelanggan. Kualitas pelayanan masing-masing perusahaan tentunya berbeda. Hafiduddin (2003) menyatakan bahwa dalam kualitas pelayanan dalam prespektif islam yang harus diterapkan sebagai berikut:

a. Professional (*Fatanah*)

Menurut Hafiduddin (2003) yang dimaksud dengan professional adalah mampu bekerja dengan maksimal dan penuh kesungguhan serta dapat memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan kepada pelanggan secara cepat, akurat dan sesuai.

b. Jujur

Kejujuran ditampilkan dalam bentuk kesungguhan dalam dan ketepatan waktu, janji pelayanan, pelaporan, mengakui kelemahan dan kekurangan untuk kemudian diperbaiki terus menerus dan tidak berbuat bohong/menipu.

c. Amanah

Mampu bertanggungjawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban dan tidak lalai dalam melaksanakannya.

d. Bersikap melayani dan rendah hati (*khidmah*)

Islam mengajarkan untuk menebarkan kebaikan dan saling bermanfaat dalam hidup, sikap melayani dan rendah hati juga dianggap mampu untuk meningkatkan kualitas pelayanan.

Dalam meningkatkan kualitas pelayanan maka pihak perbankan harus memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dalam memberikan kualitas pelayanan yang berkualitas. Anatan (2008) menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan yaitu pelayanan yang diharapkan dan

pelayanan yang dirasakan, apabila pelayanan yang dirasakan sesuai dengan pelayanan yang di harapkan maka kualitas pelayanan yang dipresepsikan baik dan memuaskan.

## **B. Hasil Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu merupakan kumpulan beberapa penelitian yang telah dilakukan para peneliti terdahulu yang ada kaitannya dengan penelitian yang akan dilakukan. Penelitian yang dilakukan oleh Abhimantara, Maulina, Agustianingsih (2012) yang meneliti mengenai analisis faktor-faktor yang memengaruhi nasabah (mahasiswa) dalam memilih menabung pada bank syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengetahuan, religiusitas, produk dan reputasi berpengaruh positif terhadap keputusan memilih menabung dibank syariah meskipun tidak signifikan. Hal ini terlihat dari nilai adjusted R square sebesar 45,5%, dengan proporsi pengaruh terbesar dipegang oleh produk, dilanjutkan dengan religiusitas, reputasi pelayanan dan pengetahuan.

Qomariah (2011) meneliti mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan konsumen menabung dibank syariah, penelitian ini dilakukan di bank syariah mandiri cabang Jember. Variabel produk, harga, tempat dan promosi mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan konsumen menabung dibank syariah. Sementara penelitian yang dilakukan oleh Arifin dan Khotimah (2014) menunjukkan bahwa variabel produk, promosi dan lokasi tidak berpengaruh

terhadap keputusan masyarakat memilih bank syariah, sedangkan variabel pelayanan memiliki pengaruh positif terhadap keputusan masyarakat memilih bank syariah. Populasi dari penelitian ini adalah nasabah bank syariah mandiri cabang Surakarta dan menggunakan teknik *convenience sampling* yaitu sampel yang mudah ditemui atau dihubungi, mudah untuk mengukur dan kooperatif.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi dan Ritonga (2012) yang meneliti mengenai analisis minat menabung masyarakat pada bank muamalat di Kota Kisaran. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan melibatkan 100 responden, jumlah tersebut diambil dari populasi responden yaitu 1700 nasabah bank Muamalat di Kota Kisaran. Teknik pengambilan sampel yang dilakukan *simple random sampling* yang artinya cara penarikan sampel anggota dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan variabel keyakinan dan pelayanan berpengaruh positif namun tidak signifikan.

Tyas dan Setiawan (2012) dengan judul pengaruh lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah untuk menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan melibatkan 30 responden dari 300 populasi nasabah BMT Sumber Mulia Tuntang pada tahun 2012 sampai bulan juni. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *accidental sampling* atau *sampling* kebetulan yang secara tidak sengaja dijumpai

sebagai nasabah BMT Sumber Mulia Tuntang dapat digunakan sebagai sampel. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan, begitu juga dengan variabel lokasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang.

Demikian juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Daulay (2014) yang meneliti tentang pengaruh kualitas pelayanan dan bagi hasil terhadap keputusan menabung nasabah pada bank mandiri syariah di Kota Medan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif karena tidak hanya menggambarkan kondisi lapangan tetapi juga menganalisis dan menjelaskan pengaruh antar variabel. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 150 responden dari seluruh populasi nasabah bank mandiri syariah di Kota Medan. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *accidental sampling* atau *sampling* kebetulan yang secara tidak sengaja dijumpai sebagai nasabah bank mandiri syariah di Kota Medan dapat digunakan sebagai sampel. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung di bank mandiri syariah Medan. Variabel bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung di bank mandiri syariah Medan.

### C. Hipotesis

#### 1. Pengaruh Produk terhadap Minat Pegawai BUMN untuk Menabung di Bank Syariah

Deputi Direktur Kantor Perwakilan Bank Indonesia (KPw-BI) *Kaltim, I Nyoman Ariawan Atmaja* (2018) menyatakan bahwa minimnya pangsa pasar bank syariah di Kalimantan Timur disebabkan karena minimnya penetrasi yang dilakukan perbankan syariah, termasuk hal sosialisasi produk. Masyarakat di Kalimantan Timur dinilai masih belum cukup akrab dengan produk bank dengan sistem khusus ini. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dikatakan bahwa produk memengaruhi minat masyarakat Kalimantan Timur dalam menabung di bank syariah, termasuk karyawan PT Pupuk Kaltim yang notabnya masyarakat yang tinggal di wilayah Kalimantan Timur.

Hal ini didukung oleh *Yupitri dan Sari* (2012) yang menyatakan bahwa produk merupakan salah satu alasan yang memengaruhi minat masyarakat minat masyarakat menabung di bank syariah. *Abhimantara, Maulina, Agustianingsih* (2012) juga menyatakan bahwa produk memiliki pengaruh positif terhadap memilih menabung di bank syariah. Selain itu *Qomariah* (2011) juga menyatakan hal sejalan, bahwa produk memiliki pengaruh positif terhadap minat menabung di bank syariah. Oleh karena itu dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>1</sub>: Produk berpengaruh positif signifikan terhadap minat pegawai BUMN untuk menabung di bank syariah.

## 2. Pengaruh Religiusitas terhadap Minat Pegawai BUMN untuk Menabung di Bank Syariah

PT Pupuk Kaltim dengan mayoritas pegawai beragama islam diperkirakan mempunyai tingkat religiusitas yang tinggi, hal ini terbukti dari banyaknya kegiatan keagamaan yang dilakukan seperti memberikan dana infrastruktur masjid, peringatan nuzulul Qur'an, membayar zakat dan menyalurkan dana zakat, mempunyai majlis ta'lim binaan dan lain sebagainya. Selanjutnya, dengan tingkat religiusitas yang tinggi maka tingkat menabung di bank syariah juga semakin tinggi karena mayoritas pegawainya sudah mengetahui prinsip-prinsip dalam Islam dan larangan riba. Berdasarkan uraian diatas peneliti merumuskan religiusitas sebagai salah satu faktor yang memengaruhi minat pegawai menabung di bank syariah.

Hal ini didukung oleh Abhimantara, Maulina, Agustianingsih (2012) yang menyatakan bahwa religiusitas memiliki pengaruh positif terhadap memilih menabung di bank syariah. Selain itu Sulistyono (2016) juga menyatakan hal sejalan, bahwa religiusitas memiliki pengaruh positif terhadap minat menabung di bank syariah. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Sari (2018) bahwa religiusitas berpengaruh positif terhadap minat menabung di bank syariah. Oleh karena itu dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>2</sub>: Religiusitas berpengaruh positif signifikan terhadap minat pegawai BUMN untuk menabung di bank syariah.

### 3. Pengaruh Lokasi terhadap Minat Pegawai BUMN untuk Menabung di Bank Syariah

Lokasi bank tidak dilakukan secara sembarangan, tetapi harus mempertimbangkan berbagai faktor atau hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan atau penentuan lokasi. Lokasi yang strategis dapat memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi di bank, sehingga lokasi diperkirakan menjadi pertimbangan nasabah dalam menabung di bank syariah. Lokasi diperkirakan berpengaruh terhadap minat pegawai BUMN untuk menabung di bank syariah mengingat jumlah karyawan yang mencapai 1960 sehingga berkebalikan dengan jumlah bank syariah yang ada.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi dan Ritonga (2012) di Kota Kisaran Provinsi Sumatra Utara menemukan bahwa lokasi bank memengaruhi masyarakat di Kota Kisaran untuk menabung di bank Muamalat. Hal ini didukung juga oleh Tyas dan Setiawan (2012) yang menyatakan bahwa lokasi merupakan salah satu alasan yang memengaruhi minat masyarakat menabung di bank syariah. Qomariah (2011) juga menyatakan bahwa lokasi memiliki pengaruh positif terhadap memilih menabung di bank syariah. Selain itu Lubis (2014) juga menyatakan hal sejalan, bahwa lokasi memiliki

pengaruh positif terhadap minat menabung di bank syariah. Oleh karena itu dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>3</sub>: Lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap minat pegawai BUMN untuk menabung di bank syariah.

#### 4. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat Pegawai BUMN untuk Menabung di Bank Syariah

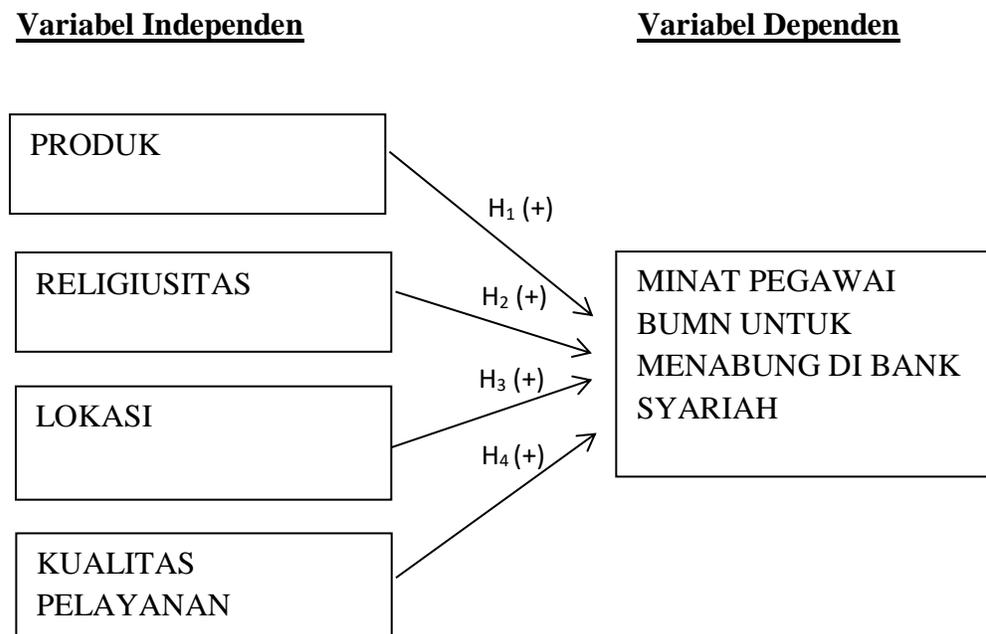
Menurut Aji (2018) melihat potensi perkembangan perbankan syariah di Kalimantan Timur, Bank Negara Indonesia Syariah akan melakukan ekspansi ke Kota Bontang salah satunya karena peningkatan kualitas sumber daya manusia, meningkatnya kualitas sumber daya manusia juga akan meningkatkan kualitas pelayanan dan juga akan meningkatkan jumlah bank syariah di Kota Bontang. Berdasarkan uraian diatas pelayanan yang baik diperkirakan juga akan memengaruhi minat pegawai untuk menabung di bank syariah.

Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Tyas dan Setiawan (2012) kualitas pelayanan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat nasabah menabung di bank syariah. Daulay (2014) juga menyatakan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif terhadap keputusan menabung di bank mandiri syariah di Kota Medan. Selain itu Cahyadi (2017) juga menyatakan hal sejalan, bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif terhadap minat menabung di bank syariah. Oleh karena itu dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>4</sub>: Kualitas Pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat pegawai BUMN untuk menabung di bank syariah

#### D. Model Penelitian

Berdasarkan uraian pengembangan hipotesis, maka dapat digambarkan suatu kerangka pemikiran pada gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Model Penelitian