

**PENGARUH PENGETAHUAN NASABAH TERHADAP MINAT
MENGUNAKAN PRODUK TABUNGAN FAEDAH DI
BRISyariah KC SIDOARJO**

SKRIPSI

Oleh:

Budiman

NIM: C74213091



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA**

2018

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Budiman
NIM : C74213091
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Minat Menggunakan Produk Tabungan di BRISyariah KC Sidoarjo.

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, Mei 2018

Saya yang menyatakan,



Budiman

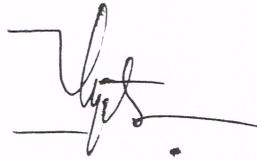
C74213091

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Budiman NIM. C74213091 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasakan.

Surabaya, 15 Maret 2018

Pembimbing,



R.A Vidia Gati, SE.Akt, CA, M.El

NIP: 197605102007012030

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Budiman NIM. 74213091 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Senin, tanggal 10 Juli 2018, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I



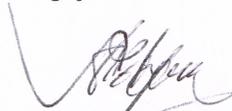
R.A. Vidia Gati, SE.Akt. CA, M.EI
NIP: 197605102007012030

Penguji II,



Dr. H. Hammis Syafaq, M. Fil. I
NIP: 197510162002121001

Penguji III,



Ana Toni Roby Candra Yudha M.SEI
NIP: 201603311

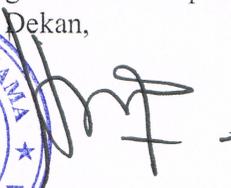
Penguji IV,



Hastanti Agustin Rahayu, SE., M.Acc
NIP: 198308082018012001

Surabaya,
Mengesahkan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Dekan,




Dr. H. Ali Arifin, MM
NIP: 196212141993031002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : BUDIMAN
NIM : C74213091
Fakultas/Jurusan : FEBI/EKONOMI SYARIAH
E-mail address : budibudsman@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Minat Menggunakan Tabungan FAEDAH di BRISyariah KC Sidoarjo

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya,

Penulis

(Budiman)

nama terang dan tanda tangan

	<p>Judul: Pengaruh Promosi, Harga Taksiran Barang, Dan Pencairan Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Pada Pemilihan Produk Gadai Emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru</p> <p>Metode: Analisis Regresi Linier Berganda</p> <p>Lokasi: PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru, Sidoarjo</p>	<p>harga taksir barang, dan prosedur pencairan pinjaman secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah non muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah. Sedangkan secara parsial dari ketiga variabel bebas (promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman), variabel prosedur pencairan pinjaman merupakan variabel yang paling utama/dominan dalam mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam pemilihan produk Gadai Emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru.</p>	<p>yang sekarang adalah variabel Y nya yaitu minat nasabah.</p> <p>Perbedaan: Perbedaan pada penelitian ini dengan penelitian yang sekarang adalah penelitian ini tidak menggunakan pengetahuan konsumen sebagai variabel yang mempengaruhi minat nasabah, sedangkan pada penelitian yang sekarang menggunakan pengetahuan nasabah sebagai variabel yang mempengaruhi minat nasabah.</p>
5.	<p>Peneliti: Mauzauwidatul Mudhoffaroh</p> <p>Judul: Pengaruh Pengetahuan Konsumen Tentang Produk Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Keputusannya Untuk Menjadi Nasabah di PT. BPRS Jabal Nur</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, menunjukkan bahwa ada pengaruh positif yang signifikan antara pengetahuan konsumen tentang produk pembiayaan modal kerja terhadap keputusan untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Jabal Nur</p>	<p>Persamaan: Persamaan pada penelitian ini dengan penelitian yang sekarang adalah variabel X nya yaitu pengetahuan konsumen.</p> <p>Perbedaan: Perbedaan dalam penelitian ini adalah variabel Y nya. Pada penelitian ini</p>

2. Sejarah Berdirinya BRISyariah Cabang Sidoarjo

Pada awalnya BRISyariah KC Sidoarjo masih menumpang gedung di BRIS konvensional dengan status pada saat itu masih sebagai Kantor Cabang Pembantu (KCP), lalu pindah ke jalan jenggolo dengan mengontrak gedung yang dijadikan sebagai kantornya selama dua tahun, namun pada saat pindah tersebut statusnya masih sebagai KCP. Kemudian setelah satu setengah tahun kembali pindah kantor di jalan A. Yani dengan membeli gedung yang kemudian dijadikan sebagai kantor hingga saat sekarang ini, dan saat itu status kantor masih sebagai KCP.

Pada tanggal 1 April 2014, status BRISyariah yang semula sebagai Kantor Cabang Pembantu (KCP) berubah menjadi BRISyariah Kantor Cabang Sidoarjo, hingga saat ini. Dengan pimpinan cabang yang sekarang dijabat oleh Agung W. Raharjo.

3. Visi Misi dan Moto

- a. Visi Bank BRISyariah adalah menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.
- b. Misi Bank BRISyariah adalah
 - 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
 - 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

- 9) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
- 10) Tidak dapat dilakukan perubahan jangka waktu, setoran rutin bulanan, rekening induk
- 11) Dapat dilakukan setoran non-rutin sewaktu-waktu
- 12) GRATIS biaya administrasi bulanan
- 13) Gratis biaya premi asuransi
- 14) GRATIS biaya autodebet setoran rutin
- 15) GRATIS biaya gagal audebet
- 16) Biaya penutupan rekening sebelum jatuh tempo sebesar Rp 50.000

Manfaat Asuransi

- 1) Jumlah manfaat asuransi yang diberikan secara sekaligus sebesar akumulasi sisa setoran rutin bulanan yang belum dibayarkan hingga jatuh tempo, maksimum Rp 750.000.000,-
/Nasabah jika:
 - a) Tahun pertama kepesertaan, jumlah manfaat asuransi diberikan jika Nasabah meninggal karena kecelakaan.
 - b) Pada tahun kedua atau selanjutnya kepesertaan, jumlah manfaat asuransi diberikan jika Nasabah meninggal karena kecelakaan maupun bukan karena kecelakaan.
- 2) Santunan Uang Duka jika Nasabah meninggal dunia karena kecelakaan, maka jumlah manfaat asuransi yang diberikan :

variabel minat nasabah (Y) sebesar 11.2% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini sebesar 88.8%. Kecilnya prosentase pengaruh variabel pengetahuan nasabah terhadap variabel minat nasabah dikarenakan pengetahuan nasabah bukan menjadi faktor yang utama untuk menimbulkan minat nasabah dalam menggunakan tabungan FAEDAH di BRISyariah KC Sidoarjo. Variabel lain di luar penelitian ini yang mempengaruhi minat nasabah seperti kebutuhan jasa penyimpanan, jaminan keamanan dan reputasi lembaga yang menjadi faktor utama munculnya minat nasabah dalam menggunakan tabungan FAEDAH di BRISyariah KC Sidoarjo. Ada pula menurut Crow and Crow terdapat tiga faktor yang menjadi timbulnya minat yaitu, dorongan dari dalam diri individu, motif sosial dan faktor emosional.¹

Hal tersebut didukung dengan pernyataan yang didapat dari wawancara yang dilakukan kepada beberapa responden yang menjelaskan bahwa menurutnya pengetahuan dimiliki tentang barang atau jasa dalam hal ini (tabungan FAEDAH) bisa membantu para nasabah dalam memilih produk jasa mana yang sesuai untuk digunakan olehnya. Lalu hal ini pun mendukung penelitian yang dilakukan oleh Shofia Mauizotun Hasanah, Fakultas Syariah dan Hukum UIN SUNAN KALIJAGA pada tahun 2014 dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Program FAEDAH (FASILITAS SERBA MUDAH) Tabungan BRI Syari’ah Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank BRI Syari’ah Kantor Cabang Yos Sudarso

¹ Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), 264.

Yogyakarta” yang menunjukkan bahwa pengetahuan konsumen berpengaruh positif terhadap minat menabung menggunakan produk tabungan FAEDAH.²

Ada pula penelitian yang menunjukkan bahwa pengetahuan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah, penelitian tersebut dilakukan oleh Ainurrohman Effendi, Universitas Muhammadiyah Surakarta pada tahun 2010, dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Muamalat (Studi Kasus di Bank Muamalat Cabang Surakarta)” hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah bertransaksi di Bank Muamalat cabang Surakarta adalah faktor profesionalitas pelayanan dan perilaku karyawan, lalu faktor bagi hasil dan faktor variasi produk Bank. Sementara faktor-faktor yang tidak berpengaruh signifikan adalah faktor letak Bank yang strategis, lalu faktor pengetahuan nasabah dan faktor motif keuntungan. Penelitian diatas menunjukkan perbedaan bahwa pengetahuan nasabah tidak memiliki pengaruh yang signifikan.³

Menurut Nugroho J. Setiadi dalam bukunya yang berjudul Prilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran menjelaskan bahwa fungsi pengetahuan bagi konsumen yaitu dapat membantu konsumen mengorganisasikan informasi yang begitu banyak yang setiap hari dipaparkan

² Shofia Mauizotun Hasanah, “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Program FAEDAH Tabungan BRI Syari’ah Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank BRI Syari’ah Kantor Cabang Yos Sudarso Yogyakarta” (Skripsi-UIN SUKA Yogyakarta, 2014).

³ Ainurrohman Effendi, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah (Studi Kasus di Bank Muamalat Cabang Surakarta)” (Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2010).

pada dirinya, dan juga dapat membantu konsumen untuk mengurangi ketidakpastian dan kebingungan dalam memilah-milah informasi yang relevan dan tidak relevan dengan kebutuhannya.⁴

Pengetahuan konsumen bisa didefinisikan sebagai semua informasi yang dimiliki oleh konsumen mengenai berbagai macam produk barang dan jasa serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk barang dan jasa tersebut seperti cara penggunaannya dan juga informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen. Pengetahuan nasabah dapat membantu nasabah untuk mengurangi ketidakpastian dan kebingungan dalam memilah-milah informasi yang relevan dan tidak relevan dengan kebutuhannya, sehingga nasabah mampu memilih produk barang atau jasa yang akan ia gunakan. Konsumen yang berpengetahuan banyak akan memiliki informasi yang disimpan di dalam ingatan mengenai dimensi-dimensi yang berguna untuk membandingkan alternatif-alternatif pilihan. Informasi ini sangat tidak mungkin ada di dalam ingatan pemula. Akibatnya, pemula akan jauh lebih rentan terhadap pengaruh luar yang berusaha membentuk kriteria tertentu yang digunakan selama pengambilan keputusan.

penelitian selanjutnya disarankan untuk lebih menyempurnakan lagi pemahaman mengenai pengetahuan nasabah dan juga menambah variabel-variabel lain yang memiliki kemungkinan mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan FAEDAH untuk melengkapi variabel yang sudah

⁴ Nugroho J. Setiadi, *Prilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Jakarta: Kencana, 2008), 215.

- Nawawi, Ismail. *Ekonomi Moneter Islam*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Ormrod. *Psikologi Pendidikan Membantu Siswa Tumbuh Dan Berkembang*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- Peter, J. Paul. *Perilaku Konsumen dan Marketing Strategy*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- Priyanto, Dwi. *Mandiri Belajar Analisa Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Mediakom, 2013.
- Rahman, Shaleh Abdul. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Rimsky. *Sistem Moneter Dan Perbankan di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2002.
- Rivai. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Schunk. *Motivasi Dalam Pendidikan, Teori, Penelitian Dan Aplikasi*. Jakarta: PT Indeks, 2012.
- Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana, 2008.
- Setiawati, Endah. *Wawancara*, BRI Syariah KC Sidoarjo, 6 September 2017.
- Siregar, Syofian. *Statistika Deskriptif Untuk Penelitian*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2010.
- Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009.
- Sudaryono. *Metodologi Riset di Bidang TI Panduan Praktis, Teori, dan Contoh Kasus*. Yogyakarta: ANDI, 2015.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: CV ALFABETA, 1998.
- . *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2006.
- . *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Sumarwan, Ujang. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Sunyoto, Danang. *Praktik SPSS untuk Kasus*. Yogyakarta: Nuha Medika, 2011.

- , *Teori, Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Supranto, *Petunjuk Praktis Penelitian Ilmiah Untuk Menyusun Skripsi, Tesis dan Disertasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012.
- , *Statistik: teori dan aplikasi*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Susyanti, Jeni. *Operasional Keuangan Syariah*. Malang: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Islam Malang, 2016.
- Syah, Muhibbin. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006.
- Tanjung, Hendri. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing, 2013.
- Umar, Husein. *Research Methode in Finance and Banking*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- Usman, Rachmadi. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2014.
- Wibisono, Dermawan. *Riset Bisnis Bagi Praktisi dan Akademi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Widi, Restu Kartiko. *Asas Metodologi Penelitian Sebuah Pengenalan dan Penuntun Langkah demi Langkah Pelaksanaan Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Wijaya, Tony. *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Bisnis Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.