

---

---

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MINAT MAHASISWA MENABUNG DI  
BANK SYARIAH**

**Novia Putri Ayu Wulandari<sup>1</sup>, Diah Hari Suryaningrum<sup>2</sup>**  
*Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur*  
[170.13010070@student.upnjatim.ac.id](mailto:170.13010070@student.upnjatim.ac.id)

---

**Abstract**

*This study aims to examine and analyze the factors that influence students' interest in saving in Islamic banks which consist of Religiosity, Knowledge, Location, Profit Sharing, Parents Recommendations, Disposable Income. Primary data used in this study were collected using a questionnaire distributed to UPN "Veteran" East Java students and students of the State Islamic University of Sunan Ampel Surabaya, Class of 2017. The method used in sampling was a simple random sampling technique with 118 respondents and data analysis used namely WarpPLS 7.0. The results of this study indicate that Knowledge and Profit Sharing have a positive influence on interest in saving in Islamic banks. Meanwhile, Religiosity, Location, Parental Recommendations and Disposable Income have no influence on interest in saving at Islamic banks.*

**Keywords:** *Religiosity, Knowledge, Location, Profit Sharing, Parents Recommendations*

---

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis faktor yang berpengaruh pada minat menabung mahasiswa di bank syariah yang terdiri dari Religiusitas, Pengetahuan, Lokasi, Bagi Hasil, Rekomendasi Orang Tua, *Disposable Income*. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang dikumpulkan langsung dengan menggunakan kuesioner yang ditujukan kepada mahasiswa UPN "Veteran" Jawa Timur dan Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017. Sampling dilakukan berdasarkan teknik *simple random sampling* pada 118 responden dan analisis data yang digunakan yaitu WarpPLS 7.0. Hasil dari penelitian ini menyatakan jika Pengetahuan dan Bagi Hasil berpengaruh positif pada Ketertarikan menabung di bank syariah. Sementara Religiusitas, Lokasi, Rekomendasi Orang tua dan *Disposable Income* tidak berpengaruh pada Ketertarikan menabung di bank syariah

**Kata Kunci:** Religiusitas, Pengetahuan, Bagi Hasil, Lokasi, Rekomendasi Orang Tua

---

**PENDAHULUAN**

Perbankan syariah adalah Lembaga penyedia jasa keuangan untuk masyarakat secara umum dengan ketentuan bahwa seluruh aktivitas yang dilakukan harus berkonsep islami baik secara etika maupun prinsip yang mendasarinya, sehingga dapat disampaikan bahwa aktivitas keuangan dalam konsep perbankan Syariah ini jauh dari unsur riba, kegiatan spekulatif seperti perjudian, kegiatan meragukan, perkara yang tidak sah, dan focus dalam memberi biaya pada usaha yang halal (Yumanita & Ascarya, 2005, 2020).

Perbankan Syariah menyediakan produk keuangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi konsumen muslim. Pada tahun 2004, Majelis Ulama Indonesia menyatakan bahwa pembebanan atau pembayaran bunga dilarang. Namun, tidak ada peningkatan yang signifikan nasabah bank syariah menanggapi deklarasi ini, meskipun penduduk Indonesia mayoritas Muslim. Akibatnya perkembangan bank syariah masih tertinggal dari bank konvensional. Perkembangan bank syariah dapat didorong dengan meningkatkan jumlah konsumen yang menggunakannya, namun minimnya nasabah bank syariah membuat perkembangannya selama ini kurang baik (Nugraheni & Widyani, 2020).

Rendahnya keinginan masyarakat untuk menabung masih terjadi, masyarakat cenderung akan menyimpan uangnya saat aktivitas ekonomi mereka surplus setelah terpenuhinya kebutuhan pokok mereka. Masalah yang selalu dihadapi adalah sifat ketidakpuasan yang dimiliki oleh manusia atas apa yang telah diraihinya dan membuat mereka harus selalu berusaha. Banyak cara untuk mempersiapkan masa depan dengan menyisihkan dan menyimpan sebagian dari hasil konsumsi dengan cara menabung.

Tabungan memiliki arti penting bagi mahasiswa tidak sekedar sebagai metode penyimpanan uang saja tetapi juga untuk terbiasa mengatur pengeluaran diri sendiri sehingga mahasiswa menjadi orang yang bijak dalam mengelola keuangan mereka agar tidak boros atau berlebihan. Kemudian saat mahasiswa akan memutuskan untuk menabung di Lembaga perbankan, mahasiswa akan tertarik untuk mencari bank yang dapat memberi untung pada nasabah, dan nasabah akan memilih bank yang mudah dalam penggunaan transaksi.

Penelitian yang dilakukan oleh (Damayanti, 2017) menyatakan bahwa ketertarikan calon nasabah bank syariah ditengarai dengan adanya sistem atau produk yang dapat memberi keuntungan buat mereka. Ketertarikan juga merupakan dorongan yang kuat dari diri seseorang dan kemudian menimbulkan rasa keinginan untuk terlibat dalam sesuatu yang diminatinya. Sementara faktor lain yang mempengaruhi mahasiswa agar menyimpan uang di perbankan syariah adalah dengan adanya sistem bagi hasil. Menurut (Sugiarti dkk, 2020) bagi hasil tergantung dari perusahaan yang mengelola dana keuangan dengan baik maka nasabah dapat menerima bagi hasil yang lebih menguntungkan.

Religiusitas termasuk faktor penting, karena berkaitan dengan prinsip Syariah atau islami yang diterapkan oleh lembaga perbankan Syariah tersebut. Karena dalam islam jika seseorang

akan melakukan transaksi atau mengkonsumsi sesuatu harus terlebih dahulu memperhatikan halal dan haramnya (Kurniawan, 2020). Selanjutnya, ada jumlah pendapatan dari kedua orang tua yang sangat mempengaruhi kepribadian seseorang dalam mengatur kekayaan karena motif dari keuangan ada tiga, yaitu kebutuhan, investasi, dan spekulasi.

Selanjutnya ada penelitian dari (Darmawan dkk, 2019) menunjukkan jika lokasi juga berpengaruh positif yang signifikan terhadap Ketertarikan menabung dalam perbankan syariah. Faktor lain juga dapat dipengaruhi oleh peran orang tua dalam memberikan proses belajar anak mengenai uang dan pengembangan pengelolaan keuangan yang dilakukan secara langsung dalam keluarga dapat menjadi contoh untuk perkembangan keuangan anak (Ardiana, 2016). Pendidikan keuangan dalam keluarga harus dilakukan sejak dini mengingat pentingnya mengajarkan melatih tanggung jawab mengelola *financial* agar dapat memberikan keterampilan seperti menabung, dan membelanjakan sesuai kebutuhan

Tujuan dalam studi ini untuk melakukan uji dan analisis pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Lokasi, Bagi Hasil, Rekomendasi Orang Tua, dan *Disposable Income* terhadap minat menabung mahasiswa di bank syariah.

## LANDASAN TEORI

### Teori Perilaku yang Direncanakan (*Theory of Planned Behavior*)

*Theory of Planned Behavior* (TPB) ialah pengembangan *Theory of Reasoned Action* yang disampaikan oleh Ajzen dan Fishbein (1975). TPB ialah teori yang dirancang untuk memperkirakan dan menjelaskan Tindakan manusia pada suatu konteks tertentu (Ajzen, 1991). Menurut Ajzen, faktor utama dari teori perilaku terencana yakni keinginan pada seseorang dalam melakukan suatu tindakan tertentu. Niat individu diasumsikan untuk menangkap faktor motivasi yang memengaruhi perilaku, faktor motivasi merupakan indikasi seberapa keras orang untuk mau melakukan, mencoba, dan merencanakan perilaku tersebut.

Ajzen, (1991) menjelaskan teori perilaku terencana ini mengendalikan tiga penentu niat yang mandiri secara konseptual. Yang pertama yakni perilaku yang mengacu sampai sejauh mana seseorang mampu mengevaluasi aktivitas yang dilakukan itu, kedua yakni faktor sosial atau norma subjektif yang mengarah pada tekanan sosial yang dialami dalam menjalankan suatu Tindakan atau perilaku, ketiga yakni adanya level dalam mengontrol perilaku yang dirasakan, mengarah pada kemudahan atau kesulitan yang dialami dalam menjalankan perilaku dan

diasumsikan menunjukkan adanya pengalaman di masa lalu dan adanya hambatan yang dapat diantisipasi. Oleh karena itu, adanya niat diharapkan mampu mempengaruhi kinerja seseorang selama orang tersebut mempunyai kontrol perilaku. Selain itu, kinerja juga seharusnya mengalami peningkatan seiring dengan adanya kontrol perilaku yang diimbangi dengan motivasi untuk mencoba.

### **Teori Keagenan**

Teori keagenan mengacu pada relasi keagenan, dimana satu pihak dengan fungsi *agen* (manajer) dan satu pihak dengan fungsi *principal* (pemegang saham) yang menjalankan pekerjaan itu. Teori keagenan ini mendeskripsikan korelasi dengan mengaplikasikan metafora kontrak (Eisenhardt, 1989). Teori keagenan ini dikaitkan dengan penyelesaian masalah- masalah yang mungkin terjadi pada relasi keagenan yakni yang pertama adanya pertentangan yang terjadi antara tujuan dan keinginan agen dengan principal, yang kedua ialah adanya respon berbeda antara agen dan principal dalam mengambil Tindakan saat terjadinya risiko.

### **Bank Syariah**

Bank syariah adalah perbankan yang suatu pengaturannya menerapkan prinsip-prinsip syariah. Prinsip-prinsip syariah yaitu meliputi nilai-nilai keadilan, kemanfaatan, keseimbangan, dan keuniversalan (Undang-undang No 21 Tahun, 2008). Secara umum, bank syariah memiliki ketidaksamaan dengan bank konvensional terutama pada landasan operasi yang diaplikasikan. Jika bank syariah menerapkan sistem bagi hasil, dan ditambah dengan jual beli atau sewa, tetapi jika bank konvensional menerapkan sistem bunga.

### **Minat Menabung**

Ketertarikan atau minat ialah suatu keinginan yang mengikat seorang individu untuk memperhatikan suatu objek tertentu seperti orang, benda, pekerjaan dan pelajaran. Ketertarikan atau minat juga dikaitkan dengan konsep afektif, motorik dan kognitif serta memotivasi untuk melaksanakan apa yang diinginkan. Ketertarikan memiliki kaitan yang erat pada suatu hal yang dapat memberi untung dan kepuasan untuk dirinya (Jahja, 2011: 63).

Brigita Fitri, (2020) menjelaskan jika Ketertarikan menabung merupakan perilaku seseorang yang dilakukan tanpa adanya paksaan atau sukarela dan tertarik untuk memakai fasilitas koperasi maupun jasa layanan, baik sebagai penabung atau pengguna modal.

## **Religiusitas**

Dalam Bahasa latin religiusitas berasal dari bahasa religius yang artinya agama. Religiusitas yaitu sebagai penghayatan nilai agama yang telah diyakini bisa diaplikasikan dan sejalan dengan pemikiran yang telah dinyatakan dalam kehidupan sosial bermasyarakat (Tripuspitorini, 2019). Religiusitas juga dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni internal dan eksternal. Faktor internal biasanya berasal dari dalam diri sendiri yang meliputi emosi keagamaan, seperti kebutuhan seseorang yang mendesak untuk dipenuhi yaitu dapat berupa cinta kasih, harga diri, ancaman, dan lain-lain. Faktor eksternal dapat berasal dari pendidikan agama dalam keluarga, lingkungan seseorang, dan tradisi-tradisi yang berlaku.

## **Pengetahuan**

Pengetahuan ialah suatu informasi yang sudah diproses untuk mendapatkan pemahaman, pembelajaran, dan pengalaman agar bisa digunakan pada suatu masalah atau proses suatu bisnis tertentu. Pengetahuan bisa dikatakan sebagai gejala yang didapati seseorang melalui pengamatan akal (Maskur Rosyid, 2016). Sehingga pengetahuan dapat disimpulkan sebagai hasil proses seseorang dalam membentuk rasa keingintahuan seseorang dalam situasi tertentu. Pengetahuan nasabah tentang bank syariah juga menjadi pertimbangan bagi calon nasabah untuk memilih menabung pada bank konvensional maupun bank syariah.

## **Lokasi**

Lokasi termasuk sebuah perbankan yakni sebuah jaringan yang mana nasabah mampu menggunakan produk serta dari perbankan tersebut. penentuan lokasi Bank seharusnya dipilih yang lebih strategis untuk menarik minat konsumen atau nasabah agar mau berkontribusi, serta tidak boleh ditinggalkan yakni mempertimbangkan banyak aspek untuk lebih menguntungkan pihak bank maupun nasabah (Putribasutami, 2018).

## **Bagi Hasil**

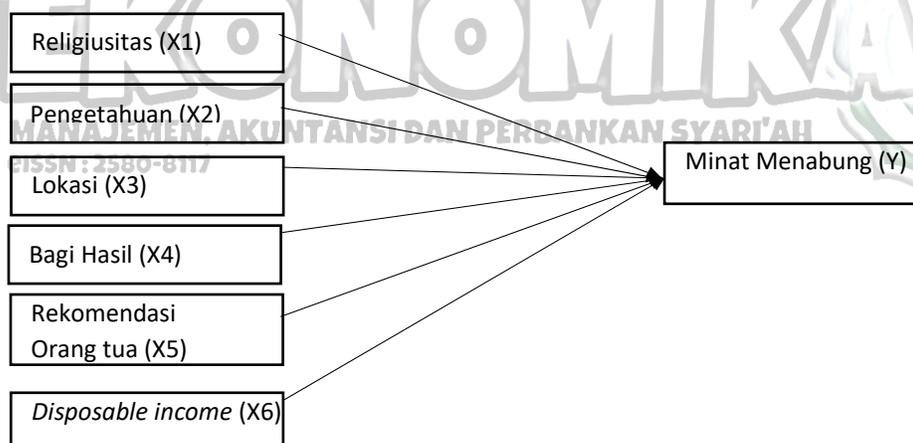
Bagi hasil yaitu sistem dimana telah dilaksanakannya perikatan bersama di untuk menjalankan usaha (Wahab, 2016). Bagi hasil pada sistem perbankan Syariah ialah ciri khas yang ditawarkan perbankan Syariah pada nasabah, dalam peraturannya, bagi hasil antara pihak nasabah dan pihak perbankan Syariah dilakukan di awal perjanjian atau akad.

## Rekomendasi Orang Tua

Orang tua dan keluarga ialah agen yang membantu sosialisasi dalam mengajarkan anak agar lebih memahami masalah keuangan, pengembangan dan pengelolaannya yang akan dilakukan oleh anak tersebut. Adanya pendidikan dari orang tua mengenai pengelolaan keuangan anak dapat mengelola keuangannya dengan baik, namun terkadang tak jarang juga anak tidak dapat memajemen keuangan dengan baik (Chotimah & Rohayati, 2015).

### *Disposable Income*

Menurut Keynes, pendapatan adalah tabungan yang ditambah dengan konsumsi yang jika besar tabungannya dikerjakan oleh rumah tangga dan bukan bergantung pada tinggi atau rendahnya suku bunga, tetapi bergantung pada besaran pendapatan rumah tangga, jika pendapatan semakin besar akan meningkatkan jumlah tabungannya, namun jika pendapatannya kecil maka akan kecil pula jumlah tabungannya (Harhap, 2016). Sehingga dapat disimpulkan bahwa disposable income adalah jumlah pendapatan yang telah dikurangi dengan pajak, dan disposable income ialah gambaran posisi perekonomian keluarga dalam menentukan jumlah tabungannya



**Gambar 1**

### **Kerangka Konseptual Penelitian**

1. Penelitian yang dilakukan oleh (Nugraheni & Widyani, 2020) yang menguji religiusitas terhadap keinginan menabung pada bank syariah. Adapun hasil penelitiannya menyatakan adanya pengaruh positif dan signifikan pada religiusitas terhadap keinginan menabung di bank syariah.

**H1: Religiusitas mempengaruhi keinginan menabung di bank syariah.**

2. Penelitian dari (Nugraheni & Widyani, 2020) yang melakukan uji pengetahuan mahasiswa

terhadap ketertarikan menabung di bank syariah. Hasilnya menyatakan adanya pengaruh positif dan signifikan pada pengetahuan mahasiswa terhadap ketertarikan menabung di bank syariah.

**H2: Pengetahuan mempengaruhi Ketertarikan menabung di bank syariah.**

3. Penelitian dari (Nugraheni & Widyani, 2020) yang menguji lokasi terhadap ketertarikan menabung di bank syariah, menyatakan bahwa penting bagi bank syariah untuk mempertimbangkan lokasi kantor cabang dan mesin ATM untuk para nasabah. Jika yang ditargetkan adalah nasabah pelajar atau mahasiswa maka, lokasi cabang ATM di daerah kampus atau universitas harus dipertimbangkan. Karena pada umumnya, mahasiswa akan memilih untuk menyimpan dan menabung uang mereka di bank yang dekat dengan kampus atau lokasi mereka. Hasil dari studi ini menyatakan adanya pengaruh positif yang signifikan pada lokasi terhadap ketertarikan menabung di bank syariah.

**H3: Lokasi mempengaruhi ketertarikan menabung di bank syariah.**

4. Penelitian dari (Nugraheni & Widyani, 2020) yang menguji pengaruh bagi hasil terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah, yang menyatakan bahwa bagi konsumen semakin tinggi distribusi nisbah berarti akan semakin banyak uang yang didapat dari perjanjian atau transaksi dengan bank. Oleh karena itu, laba atas bagi hasil menjadi perhatian rasional dalam Ketertarikan mahasiswa untuk menabung di bank syariah. Karena semua mahasiswa dengan atau tanpa latar belakang pendidikan ekonomi islam di perguruan tinggi, akan mempertimbangan keuntungan yang akan mereka peroleh.

**H4: Bagi Hasil mempengaruhi Ketertarikan menabung di bank syariah.**

5. Penelitian dari (Nugraheni & Widyani, 2020) yang menguji rekomendasi orang tua terhadap Ketertarikan mahasiswa menabung di bank syariah, yang menyatakan ketika orang tua sudah mengetahui tentang kinerja dan layanan bank, maka orang tua akan merekomendasikan bank tersebut kepada anaknya. Karena uang mahasiswa berasal dari orang tua maka, orang tua akan mengarahkan dan memberikan nasihat kepada anaknya agar dapat menggunakan dan menyimpan uang dengan benar. Hasil penelitiannya menyatakan jika terdapat pengaruh positif yang signifikan pada rekomendasi orang tua terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah.

**H5: Rekomendasi Orang Tua mempengaruhi Ketertarikan menabung di bank syariah.**

6. Penelitian dari (Nugraheni & Widyani, 2020) yang menguji *disposable income* terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah, yang menyatakan bahwa mahasiswa sebagai nasabah memerlukan informasi tentang keuangan banknya untuk memastikan bahwa keuangan bank dalam kondisi sehat. Mahasiswa kemungkinan akan mencari informasi melalui web, brosur, dan laporan tahunan. Mahasiswa dengan latar pendidikan ekonomi islam biasanya memiliki akses informasi mengenai laporan keuangan pada bank syariah, dan ini memudahkan mereka untuk mencari dan memahami informasi tersebut. Namun sebaliknya, dengan mahasiswa yang tidak memiliki latar belakang pendidikan ekonomi islam biasanya akan mendapatkan informasi dari sumber periklanan, pemasaran, atau rekomendasi dari lingkungan yang mengetahui mengenai bank syariah. Hasil dari studi ini menyatakan jika terdapat pengaruh positif yang signifikan pada *disposable income* terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah.

**H6: Disposable Income mempengaruhi Ketertarikan menabung di bank syariah.**

**METODE PENELITIAN**

**Jenis Penelitian**

Studi ini mengaplikasikan metode penelitian kuantitatif dengan objek *Religiusitas, Pengetahuan, Lokasi, Bagi Hasil, Rekomendasi Orang Tua, Disposable Income*. Populasi dari studi ini yakni 281 mahasiswa aktif S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “VETERAN” Jawa Timur Angkatan 2017 dan 79 mahasiswa aktif S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017. Dengan jumlah mahasiswa dari UPN “VETERAN” Jawa Timur dan UIN Sunan Ampel Surabaya yang berjumlah 360 mahasiswa.

**Jenis dan Sumber Data**

Data dalam studi ini merupakan data primer yakni data yang sumbernya diperoleh langsung dari responden dengan melakukan pengisian kuesioner yang telah disediakan oleh peneliti. Jenis kuesioner yang diaplikasikan pada studi ini ialah kuesioner tertutup, yakni kuesioner dengan jawaban yang telah tersedia sehingga responden hanya memilih (Sugiyono, 2019: 199). Kuesioner ini akan dibagikan kepada seluruh responden melalui google form yang

memiliki dua bagian yaitu data responden di bagian pertama dan yang kedua bagian pertanyaan. Analisis dilakukan dengan pendekatan *Partial Least Square* (PLS) dengan software WarpPLS 7.0.

### Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Operasionalisasi ialah definisi dari konsep penelitian menjadi macam-macam variabel yang ditujukan untuk memberikan batasan dan meminimalisir persepsi yang berbeda pada makna variabel. Adapun variabel serta definisi operasional dalam studi yaitu Variabel independent atau secara umum bisa disebut variabel bebas ialah variabel yang menyebabkan perubahan atau terjadinya variabel dependen. Istilah lain dari variabel ini yakni variabel *stimulus*, *predictor*, *antecedent* (Sugiyono, 2019: 69). Variabel dependen ialah variabel yang keberadaannya bergantung oleh variabel independent (Sugiyono, 2019:69).

**Tabel 1**  
**Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel**

No.	Variabel	Definisi	Skala
1.	<b>Religiusitas (X1)</b>	Tripuspitorini, (2019) menyatakan bahwa religiusitas yaitu sebagai penghayatan dari nilai agama yang dapat diwujudkan dan tidak melanggar logika yang telah dinyatakan pada kehidupan masyarakat sosial.	Skala Likert 1-5
2.	<b>Pengetahuan (X2)</b>	Ramadhani dkk, (2019) Pengetahuan ialah hasil dari perasaan ingin tahu melalui teknik sensoris terutama telinga dan mata pada suatu objek tertentu.	Skala Likert 1-5
3.	<b>Lokasi (X3)</b>	Lokasi adalah letak dimana sebuah perusahaan atau usaha yang dianggap memiliki nilai penting yang berpengaruh pada penjualan dan pencarian laba baik jangka panjang maupun jangka pendek (Abubakar, 2018: 60)	Skala Likert 1-5
4.	<b>Bagi Hasil (X4)</b>	Bagi hasil ialah pendapatan fundamental di aktivitas syariah karena pada umumnya aktivitas Syariah harus memiliki manfaat yang adil untuk semua anggota dengan tetap menjaga prinsip Syariah. Bagi hasil dalam perbankan Syariah termasuk karakteristik yang diunggulkan sebagai tawaran untuk nasabah yang ketentuan bagi hasil akan dilakukan di awal perjanjian atau kontrak (Akad) (Ismail, 2011: 95)	Skala Likert 1-5
5.	<b>Rekomendasi Orang Tua (X5)</b>	Rekomendasi orang tua merupakan salah satu faktor yang dibutuhkan dalam mendorong anak untuk menabung, karena peran sebagai orang tua juga termasuk peran yang sangat dominan dalam pendidikan dan pengetahuan anak dalam masalah keuangan (Nugraheni & Widyani, 2020).	Skala Likert 1-5
6.	<b>Disposable Income (X6)</b>	Menurut (Kurniawan, 2020) pendapatan yang telah siap dipakai untuk memenuhi kebutuhan konsumsi maupun di tabung setelah pengurangan kebutuhan wajib seperti: zakat, pajak dan lain-lain.	Skala Likert 1-5

7.	<b>Ketertarikan Menabung (Y)</b>	Ketertarikan menabung adalah suatu tindakan seseorang secara sadar yang menimbulkan keinginan tanpa adanya paksaan dari orang tua maupun lingkungan untuk melakukan tindakan menabung dengan menggunakan layanan jasa atau fasilitas dari koperasi atau perbankan (Fitriya & Yani, 2020).	Skala Likert 1-5
----	----------------------------------	---	------------------

### Teknik Analisis

Berbagai pengujian data dilakukan dalam studi ini yaitu meliputi uji reliabilitas, uji validitas, dan uji hipotesis.

#### Uji Reliabilitas

Pengukuran reliabilitas sebuah konstruk yang memiliki indikator reflektif bisa dikerjakan dengan *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability* atau sering disebut dengan *Dillon-Goldstein's*. Uji reliabilitas suatu konstruk dengan melihat nilai *composite reliability* yang memakai uji statistik *Cronbach's alpha* dengan menggunakan karakteristik variabel harus  $> 0.7$  untuk studi yang memiliki sifat *confirmatory*, dan nilai  $0.6 - 0.7$  untuk *exploratory* (Ghozali, 2015: 75).

#### Uji Validitas

Adapun ketentuan yang diterapkan dalam studi ini adalah data mampu dinyatakan valid jika *convergent validity* dari indikator reflektif bisa diamati berdasarkan nilai *loading factor* telah memiliki nilai  $> 0,7$ , untuk penelitian *confirmatory* sedangkan bernilai antara  $0,6 - 0,7$ , untuk penelitian *explanatory* yang masih bisa diterima jika memiliki nilai *Average Variance Extracted (AVE)*  $> 0,5$ . Namun, menurut (Chin, 1998) untuk penelitian permulaan dari skala yang masih bisa dikembangkan cukup dengan nilai *loading faktor* antara  $0,5 - 0,6$  untuk menilai kevalidan tiap instrumen (Ghozali, 2015: 73).

#### R-Square

Penilaian model struktural dengan menggunakan PLS (*Partial Least Squares*) dengan program WarpPLS 7.0, maka dapat dimulai dengan melihat nilai R-Squares untuk tiap variabel laten endogen sebagai kevalidan prediksi dari model struktural, perubahan nilai R-Square bisa dipakai untuk mengetahui dan menjelaskan adanya pengaruh substantive dari laten eksogen pada laten endogen (Ghozali, 2015: 78).  $R^2$  ialah R-Squares dari variabel laten endogen saat predictor laten dipakai untuk persamaan struktural. Nilai R-Squares 0.75, 0.50, 0.25 dapat disimpulkan bahwa model kuat, moderate dan lemah.

### *Uji Hipotesis*

hal yang harus dikerjakan pada uji hipotesis yakni melihat nilai signifikansi dari T-value untuk melihat pengaruh antar variabel berlandaskan hipotesis yang ditentukan oleh prosedur pengulangan sampling. Nilai signifikan yang dipakai yakni Two-tailed, dengan nilai T-value 1.65 (significance level = 10%), 1.96 (significance level = 5%), dan 2.58 (significance level = 1%).

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Banyaknya responden dalam studi ini mahasiswa aktif S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “VETERAN” Jawa Timur Angkatan 2017 dan mahasiswa aktif S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017. Dengan jumlah laki-laki sebanyak 21 atau sebesar 18%, dan jumlah perempuan sebanyak 97 atau sebesar 82%.

### **Analisis dan Hipotesis**

Pengolahan data pada studi ini mengaplikasikan metode penelitian SEM berbasis PLS (*Partial Least Square*). Terdapat tiga set hubungan dari model analisis variabel laten dalam PLS yakni:

- (1) inner model yang memiliki spesifikasi hubungan antar variabel laten atau *structural model*,
- (2) outer model yang memiliki spesifikasi hubungan antara variabel laten dengan indikator atau *measurement model* (variabel manifest), dan
- (3) *weight relation* nilai dari kasus variabel laten yang dapat dieliminasi.

Tahap-tahap tersebut sebagai berikut:

### **Uji Outer Model:**

#### *Uji Convergent Validity dan Reliability*

*Convergent validity* memiliki tujuan guna menguji validitas tiap korelasi antara variabel indikator dengan konstruk atau variabel lainnya. Untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran cukup dengan nilai loading faktor 0,5 – 0,6 masih dianggap cukup untuk menilai kevalidan tiap instrumen (Ghozali, 2015:73). Dalam studi ini peneliti menggunakan batas *Loading Factor* Sebesar 0,6.

Sedangkan Dalam menguji reliabilitas suatu konstruk dengan melihat nilai *composite reliability* dengan menggunakan uji statistik *Cronbach's alpha* dengan menggunakan ketentuan bahwa variabel yang diteliti harus lebih besar dari 0.7 untuk penelitian yang bersifat *confirmatory*, dan nilai 0.6 – 0.7 untuk penelitian yang bersifat *exploratory* dan nilai AVE berada di atas 0.50 (Ghozali, 2015: 75).

**Tabel 2**  
**Hasil Uji Convergent Validity dan Reliability**

Variabel	Nilai Loading	AVE	Composite Reliability
<b>Religiusitas</b>	0.620-0.665	0.591	0.852
<b>Pengetahuan</b>	0.715-0.876	0.688	0.898
<b>Lokasi</b>	0.802-0.838	0.716	0.910
<b>Bagi Hasil</b>	0.746-0.862	0.696	0.932
<b>Rekomendasi Orang Tua</b>	0.964	0.930	0.964
<i>Disposable Income</i>	0.809-0.841	0.722	0.836
<i>Ketertarikan Menabung</i>	0.652-0.826	0.562	0.836

Sumber: Olah data menggunakan WarpPLS 7.0

Hasil Uji *convergent validity* menyatakan jika nilai AVE telah memenuhi syarat yaitu lebih dari 0,5 yang berarti data tersebut sudah dapat dikatakan valid. Hasil uji *reliability* sudah memenuhi syarat yaitu > 0,7 atau bisa disampaikan jika data tersebut reliabel.

#### Uji Discriminant Validity

untuk mengevaluasi *discriminant validity* dapat dilihat dengan menggunakan akar kuadrat dari AVE di tiap konstruk. Model memiliki *discriminant validity* yang baik jika akar kuadrat AVE di tiap-tiap konstruk lebih besar dari hubungan atau korelasi antar dua konstruk pada model.

**Tabel 3**  
**Hasil Uji Discriminant Validity**

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
<b>X1</b>	0.768	0.166	0.388	0.254	0.228	0.299	0.237
<b>X2</b>	0.166	0.830	0.413	0.538	0.221	0.362	0.896
<b>X3</b>	0.388	0.413	0.846	0.574	0.455	0.770	0.521
<b>X4</b>	0.254	0.538	0.574	0.835	0.561	0.611	0.724
<b>X5</b>	0.228	0.221	0.455	0.561	0.964	0.819	0.348
<b>X6</b>	0.299	0.362	0.770	0.611	0.819	0.850	0.473
<b>Y</b>	0.237	0.896	0.521	0.724	0.348	0.473	0.749

Sumber: Data Diolah dengan WarpPLS 7.0

Hasil dari uji *discriminant validity* didapati nilai akar kuadrat AVE di tiap konstruk lebih besar dari nilai korelasinya sehingga dapat disampaikan bahwa konstruk pada model studi ini mempunyai *discriminant validity* yang baik.

### Uji Inner Model:

#### Uji R-Square

Uji model struktural dilaksanakan untuk mengamati korelasi antar konstruk, nilai signifikan dan R-square pada penelitian.

**Tabel 4**  
**Hasil R-Square**

Variabel	R-Square	R-Square Adjusted
Ketertarikan Menabung	0.953	0.951

Sumber: Data olah menggunakan WarpPLS 7.0

Berdasarkan hasil R-Square sebesar 0.953 menunjukkan variabilitas Ketertarikan menabung (Y), Religiusitas (X1), Pengetahuan (X2), Lokasi (X3), Bagi Hasil (X4), Rekomendasi Orang tua (X5), Disposable Income (X6) interaksinya sebesar 95,3% dan sisanya sebesar 4,7% dijelaskan oleh variabel lain diluar.

#### Uji Q-Square

Teknik dari *predictive relevance* bisa menunjukkan *synthesis* dari *cross-validation* dan fungsi *fitting* dengan prediksi dari *observed* variabel dan estimasi dari parameter konstruk.

**Tabel 5**  
**Hasil Q-Square**

Variabel	Q <sup>2</sup> Predictive relevance
Ketertarikan Menabung	0.901

Sumber: Data olah menggunakan WarpPLS 7.0

Berdasarkan hasil *predictive relevance* sebesar 0.901 hal tersebut menunjukkan model penelitian telah memenuhi syarat dari *predictive relevance* sebesar  $Q^2 > 0$  atau  $> 0.35$ .

### Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis ini dilakukan dengan *Partial Least Square* (PLS), dan software WarpPLS7.0. Pengujian hipotesis dapat dilihat melalui nilai P-Value dengan tingkat signifikan 5%.

**Tabel 6**  
**Hasil P-Value**

	<b>Path coefficients</b>	<b>P-Value</b>	<b>Hasil</b>
<b>Religiusitas*Ketertarikan Menabung (X1 →Y)</b>	-0.001	0.494	H1 Ditolak
<b>Pengetahuan*Ketertarikan Menabung (X2 →Y)</b>	0.710	0.001	H2 Diterima
<b>Lokasi*Ketertarikan Menabung (X3 →Y)</b>	0.045	0.311	H3 Ditolak
<b>Bagi Hasil*Ketertarikan Menabung (X4 →Y)</b>	0.359	0.001	H4 Diterima
<b>Rekomendasi Orang Tua*Ketertarikan Menabung (X5 →Y)</b>	0.001	0.494	H5 Ditolak
<b>Disposable Income* Ketertarikan Menabung (X6→Y)</b>	0.053	0.280	H6 Ditolak

Sumber: Data olah menggunakan WarpPLS 7.0

Hasil uji p-value terdapat 2 hipotesis yang diterima dari 6 hipotesis dengan syarat diterima untuk hipotesis yaitu dengan *path coefficients* bernilai positif dan P-value sebesar <0.05.

### 1. Pengaruh religiusitas terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah

Berdasarkan uji hipotesis 1 menyatakan jika religiusitas yang dimiliki oleh mahasiswa UPN “Veteran Jawa Timur angkatan 2017 dan mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017 tidak mempengaruhi Ketertarikan menabung. Hal ini menyatakan jika religiusitas 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.

Hasil dari studi ini selaras dengan penelitian yang dilakukan Safaruddin Munthe, (2020) dan Maghfiroh, (2018) yang menyatakan bahwa religiusitas tidak mempengaruhi Ketertarikan menabung di bank syariah. Rata-rata responden dalam studi ini memilih sangat setuju mengenai indikator religiusitas. Maka dari itu dengan tingginya religiusitas yang dimiliki oleh individu namun jika tidak memengaruhi Ketertarikan menabung di perbankan syariah, maka Ketertarikan menabung di perbankan syariah tidak akan dilaksanakan..

### 2. Pengaruh Pengetahuan Terhadap Ketertarikan Menabung

Berdasarkan uji hipotesis 2 menyatakan jika pengetahuan terhadap produk bank syariah yang dimiliki oleh mahasiswa UPN “Veteran Jawa Timur angkatan 2017 dan mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017 memiliki

pengaruh positif pada Ketertarikan menabung di perbankan syariah. Studi ini didukung *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang menunjukkan jika pengetahuan termasuk suatu *knowledge* yang dapat berpengaruh pada Tindakan individu. Pengetahuan sebagai suatu ilmu atau pemahaman seseorang yang didapat setelah seseorang melakukan tindakan atau penelitian.

Hal ini seiring dengan penelitian Nugraheni & Widyani, (2020) yang melakukan uji pada pengetahuan mahasiswa terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah. Adapun hasil penelitiannya menyatakan jika adanya pengaruh positif pada pengetahuan mahasiswa dalam Ketertarikannya untuk menabung di bank syariah. Dan hasil dari penelitian terdahulu Ramadhani dkk., (2019) yang menyatakan jika tingginya pengetahuan terhadap produk bank syariah yang diketahui mahasiswa maka meningkatkan Ketertarikan menabung mahasiswa di bank Syariah.

### **3. Pengaruh lokasi terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah**

Berlandaskan uji hipotesis 3 menyatakan jika mahasiswa UPN “Veteran Jawa Timur angkatan 2017 dan mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017 setuju jika lokasi yang strategis akan menambah atau meningkatkan ketertarikan mahasiswa dalam menabung di bank syariah. Dalam uji hipotesis ke 3 ini lokasi dinyatakan ditolak, yang menyatakan bahwa lokasi tidak mempengaruhi ketertarikan menabung. Hal ini menyatakan jika lokasi yang strategis tidak mempengaruhi Ketertarikan mahasiswa untuk menabung di bank, dikarenakan dengan semakin canggihnya sistem perbankan saat ini dengan adanya *Internet Banking* ataupun *Mobile Banking* membuat mahasiswa tidak terlalu memikirkan lokasi bank syariah karena dimanapun mahasiswa tetap dapat melakukan transaksi. Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang menyampaikan jika tindakan individu berdasarkan niat. Niat ini dianalogikan untuk memperoleh motivasi yang mampu berpengaruh pada Tindakan seseorang. Dari teori ini terdapat tiga hal penentu dalam niat yaitu sikap pada suatu Tindakan, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Salah satu faktor tekanan sosial ini didapat dari lingkungan, jika dalam lingkungan seseorang melihat bahwa banyak yang menabung di bank syariah maka seorang individu akan mempunyai Ketertarikan untuk menabung di bank tersebut karena lokasinya yang strategis, dan mudah dijangkau.

Hasil dari studi ini seiring dengan penelitian Putribasutami, (2018) yang menyebutkan jika lokasi tidak mempengaruhi Ketertarikan menabung. Rata-rata responden dalam studi ini memilih setuju dengan indikator lokasi yang strategis. Tetapi dengan keberadaan lokasi yang strategis tidak dijadikan alasan untuk mahasiswa atau calon nasabah memutuskan untuk menabung di bank syariah. Kondisi ini dikarenakan banyaknya mesin ATM yang tersebar luas serta menghindarkan dari antrian Panjang dalam bank untuk bertransaksi.

#### **4. Pengaruh bagi hasil terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah**

Berdasarkan uji hipotesis ke 4 bahwa bagi hasil berpengaruh positif pada Ketertarikan menabung di bank syariah diterima. Mahasiswa UPN “Veteran Jawa Timur angkatan 2017 dan mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017 setuju bahwa pemberian bagi hasil dari bank syariah sudah sesuai dan jelas. Studi ini didukung dengan Teori Keagenan yang mendefinisikan tentang korelasi keagenan sebagai kontrak yang mana principal melibatkan agen untuk memberikan layanan sesuai nama melalui delegasi beberapa otoritas dari pengumpulan keputusan pada agen. Hal ini berhubungan dengan sistem bagi hasil yang menerapkan perjanjian antara dua pihak antara nasabah dan pihak manajemen bank syariah.

**MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN PERBANKAN SYARIAH**  
EISSN Hasil dari studi ini sejalan dengan penelitian Wahab, (2016) dan Sari dkk., (2017) yang menyebutkan bagi hasil mempunyai pengaruh terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah. Responden rata-rata memilih setuju dengan indikator bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak bank syariah. Hal ini dikarenakan level bagi hasil yang menonjol sehingga mahasiswa atau calon nasabah tergerak untuk membuka rekening tabungan di perbankan syariah.

#### **5. Pengaruh rekomendasi orang tua terhadap Ketertarikan menabung**

Berdasarkan uji hipotesis ke 5 dinyatakan ditolak, yang menyatakan bahwa rekomendasi orang tua tidak memengaruhi Ketertarikan menabung mahasiswa UPN “Veteran Jawa Timur angkatan 2017 dan mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Angkatan 2017. Rata-rata responden dalam studi ini memilih netral dalam indikator rekomendasi orang tua. Hal ini dikarenakan beberapa faktor salah satunya ketika mahasiswa dengan status sosial yang yang berbeda maka akan membawa perbedaan juga

dalam pendidikan keuangan dalam keluarga. Hal ini menyatakan jika rekomendasi orang tua bukan salah satu faktor yang bisa memengaruhi Ketertarikan mahasiswa dalam menabung di bank syariah. *Theory of Planned Behavior* (TPB) menjelaskan bahwa dalam TPB terdapat tiga konsep yaitu sikap pada perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Pada norma subjektif, seseorang mengacu pada tekanan sosial. Tekanan sosial ini biasa muncul dari dalam orang terdekat seperti orang tua, teman sebaya, dan lingkungan. Hal ini sama seperti ketika orang tua menyarankan seorang anak guna menabung di perbankan syariah, dikarenakan adanya norma subjektif pada keluarga yang selalu memberikan rekomendasi yang terbaik untuk keluarga.

Studi ini tidak seiring dengan penelitian Yusvitasari, (2019) dan Amilia dkk., (2018) yang menyebutkan bahwa rekomendasi orang tua berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Ketergantungan siswa pada orang tua dalam masalah keuangan akan memengaruhi pemilihan bank mereka karena penting untuk kelancaran transfer dana dari orang tua kepada siswa. Siswa memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap rekomendasi orang tuanya dalam memilih bank. Apalagi jika orang tua sudah memiliki rekening di bank syariah, kecenderungan ingin berpindah antar bank sejenis akan mendorong siswa untuk membuka rekening di bank syariah tersebut.

#### 6. Pengaruh *disposable income* terhadap Ketertarikan menabung di bank syariah

Berlandaskan uji hipotesis ke 6 ditolak, yang menyatakan jika *disposable income* tidak memengaruhi Ketertarikan menabung. Rata-rata Mahasiswa UPN “Veteran” Jawa Timur dan Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya setuju dengan indikator *disposable income* atau uang saku dari orang tua. Hal ini dikarenakan uang saku yang diperoleh dari orang tua banyak digunakan untuk keperluan pribadi dan menabung hanya akan dilaksanakan ketika keperluan pribadi telah dipenuhi. Hal ini menyatakan jika *disposable income* tidak memengaruhi Ketertarikan mahasiswa untuk menabung di bank syariah. Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang menjelaskan tentang perilaku manusia yang didasari oleh niat. Niat dari seseorang inilah yang melatarbelakangi beberapa faktor, salah satunya ialah faktor tentang *disposable income* atau pendapatan dari sebagian penghasilan yang telah diperoleh dari hasil pekerjaannya.

Hasil dari studi ini selaras dengan penelitian Yuliatin, (2020) dan Kurniawan, (2020) yang menyatakan bahwa *disposable income* tidak memengaruhi Ketertarikan menabung. Hal tersebut diduga karena Mahasiswa dengan latar pendidikan ekonomi islam biasanya memiliki akses informasi mengenai laporan keuangan pada bank syariah, dan ini memudahkan mereka untuk mencari dan memahami informasi tersebut. Namun sebaliknya, dengan mahasiswa tanpa latar belakang pendidikan ekonomi islam biasanya akan mendapatkan informasi dari sumber periklanan, pemasaran, atau rekomendasi dari lingkungan yang mengetahui mengenai bank syariah. Dikarenakan *disposable income* yang dimiliki oleh sebagian besar Mahasiswa UPN “Veteran” Jawa Timur dan Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya dipakai untuk mencukupi keperluan mahasiswa dan menyisakan sedikit pendapatan untuk disimpan di bank syariah.

## SIMPULAN

Berlandaskan pembahasan dan hasil penelitian mengenai pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, Lokasi, Bagi Hasil, Rekomendasi Orang Tua, dan *Disposable Income* (Studi Empiris Mahasiswa Di UPN “Veteran” Jawa Timur Dan Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya), maka diperoleh simpulan berikut ini:

1. Religiusitas tidak mempengaruhi minat menabung di bank syariah.
2. Pengetahuan memiliki pengaruh positif terhadap ketertarikan menabung di bank syariah.
3. Lokasi tidak mempengaruhi ketertarikan menabung di bank syariah.
4. Bagi hasil memiliki pengaruh positif pada ketertarikan menabung di bank syariah.
5. Rekomendasi orang tua tidak memengaruhi pada ketertarikan menabung di bank syariah.
6. *Disposable income* tidak memengaruhi ketertarikan menabung di bank syariah.

Hasil studi ini diimplikasikan untuk bank Syariah untuk lebih memahami faktor yang memengaruhi Ketertarikan mahasiswa untuk menabung di bank Syariah dan diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan untuk bank Syariah untuk lebih meningkatkan pelayanan perbankannya. Keterbatasan studi ini yakni pengisian kuesioner dilakukan secara online studi ini karena adanya pandemi Covid-19.

Berdasarkan hasil uji dan analisis yang dilaksanakan pada studi ini, studi ini maka saran yang bisa digunakan untuk acuan dalam penelitian yang akan datang yakni:

1. Studi berikutnya sebaiknya menambahkan variabel independent lain untuk memperluas cakupan faktor yang berpengaruh pada Ketertarikan menabung di bank Syariah.
2. Penelitian sejenis ini harus lebih di kembangkan guna membantu mahasiswa atau calon nasabah untuk memperoleh pengetahuan terkait faktor yang berpengaruh pada Ketertarikan menabung, dan sebaiknya ruang lingkup penelitian lebih diperluas agar dapat melihat pengaruh mahasiswa secara keseluruhan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, R. (2018). Manajemen Pemasaran. In *Manajemen Pemasaran* (pp. 60–61). Jakarta: Alfabeta.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Amilia, S., Bulan, T. P. L., & Rizal, M. (2018). Pengaruh Melek Finansial , Sosialisasi Orang Tua , dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ekonomi Universitas Samudra. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 2(2), 96–107.
- Ardiana, M. (2016). Kontrol Diri, Pendidikan Pengelolaan Keuangan Keluarga, Pengetahuan Inklusi Keuangan Siswa Pengaruhnya Terhadap Perilaku Menabung Siswa SMK se Kota Kediri. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 4(1), 59–75.
- Brigita Fitri, D. T. R. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Koperasi Terhadap Minat Menabung Anggota Koperasi Kredit Bina Masyarakat Cabang Sintang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 5, 137–147.
- Chotimah, C., & Rohayati, S. (2015). Pengaruh Pendidikan Keuangan di Keluarga, Sosial Ekonomi Orang Tua, Pengetahuan Keuangan, Kecerdasan Spiritual, dan Teman Sebaya Terhadap Manajemen Keuangan Pribadi Mahasiswa S1 Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 3(2), 3.

- Damayanti, S. (2017). Pengaruh Pandangan Islam, Pelayanan Dan Keamanan Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang X. *Jurnal Manajemen Dan Pemasaran Jasa*, 9(1), 17. <https://doi.org/10.25105/jmpj.v9i1.1412>
- Darmawan, A., Indahsari, N. D., Rejeki, S., Aris, M. R., & Yasin, R. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Jateng Syariah. *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi*, 18(1), 43–52. <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v18i1.296>
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57–74.
- Fitriya, H., & Yani, E. A. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Memilih Perguruan Tinggi Ekonomi Islam (Studi Kasus : Stei Sebi). *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(1), 99–130. <https://doi.org/10.46899/jeps.v2i1.144>
- Ghozali, I. (2015). *Partial Least Squares Konsep, Teknik dan Aplikasi menggunakan Program SmartPLS 3.0* (Edisi 2, pp. 73–81). Semarang: Universitas Diponegoro.
- Harhap, R. S. P. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah di Bank Muallamat Cabang Balai Kota Medan. *Jurnal Al-Qasid*, 1(1), 21–39.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah* (Pertama, pp. 83, 95, 98). Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Jahja, Y. (2011). *Psikologi Perkembangan* (p. 63). Jakarta: Prenadamedia Group. [pustaka-indo.blogspot.com](http://pustaka-indo.blogspot.com)
- Kurniawan, M. (2020). Pengaruh Financial Knowledge, Persepsi, Religiusitas Dan Disposable Income Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Pelaku Umkm Di Kecamatan Terbanggi Besar Lampung Tengah). *Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 01, 55–67. [https://doi.org/10.1253/circj1947.12.11-12\\_202](https://doi.org/10.1253/circj1947.12.11-12_202)
- Maghfiroh, S. (2018). Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah pada Santri Pesantren Mahasiswi Darush Shalihah. *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi*, 7(2), 213–222.

- Maskur Rosyid, H. S. (2016). Pengetahuan Perbankan Syariah Dan Pengaruhnya Terhadap Minat Menabung Santri dan Guru. *Jurnal of Islamic Economics, Business and Finance*, 7(2). <http://library1.nida.ac.th/termpaper6/sd/2554/19755.pdf>
- Nugraheni, P., & Widyani, F. N. (2020). A study of intention to save in Islamic banks: the perspective of Muslim students. *Journal of Islamic Marketing*. <https://doi.org/10.1108/JIMA-11-2019-0233>
- Putribasutami, cindhy A. (2018). Pengaruh Pelayanan, Lokasi, Pengetahuan, Dan Sosial Terhadap Keputusan Menabung Di Ponorogo. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 6(3), 157–172.
- Ramadhani, N. Ik., Susyanti, J., & ABS, M. K. (2019). Analisis Pengaruh Tingkat Religiusitas, Pengetahuan dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Bank Syariah Kota Malang. *E-Jurnal Riset Manajemen*, h. 81. [www.fe.unisma.ac.idemail:e.jrm.feunisma@gmail.com](http://www.fe.unisma.ac.idemail:e.jrm.feunisma@gmail.com)
- Safaruddin Munthe. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 9(1), 64–74. <https://doi.org/10.9744/jak.9.1.pp.18-28>
- Sari, N. E., Amah, N., & Wirawan, Y. R. (2017). Penerapan prinsip bagi hasil dan pengaruhnya terhadap keputusan menabung pada nasabah bank muamalat kantor cabang madiun. *Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro*, 5(2), 60–67.
- Sugiarti, I. L., Amelia, E., & Terminanto, A. A. (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.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (pp. 99, 126, 129). Bandung: Alfabeta.
- Tripuspitorini, F. A. (2019). Pengaruh Religiusitas Terhadap Negeri Bandung Untuk Menabung Di Bank Syariah. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 4(2), 54–69.
- Undang-undang No 21 Tahun. (2008). *UU\_No 21\_Tahun 2008*.

- Wahab, W. (2016). Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(2), 167–184.
- Yuliatin. (2020). Pengaruh Tingkat Religiusitas dan Disposable Income terhadap Minat Menabung Anggota di KBMT Al Ikhlas Lumajang. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam*, 1(1), 107–124.
- Yumanita, D., & Ascarya. (2005). Bank Syariah: Gambaran Umum. In Bank Indonesia (Vol. 14, Issue 14).[http://www.bi.go.id/id/tentang-bi/bi-dan-publik/kebanksentralan/Documents/14.Bank Syariah Gambaran Umum. pdf](http://www.bi.go.id/id/tentang-bi/bi-dan-publik/kebanksentralan/Documents/14.Bank%20Syariah%20Gambaran%20Umum.pdf)
- Yusvitasari, A. (2019). Pengaruh Financial Knowledge dan Peran Orang Tua Terhadap Perilaku Menabung Generasi Z Dengan Locus Of Control Sebagai Variabel Mediasi. *Artikel Ilmia*

