

## PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT MENABUNG MASYARAKAT DIBMT SURYA RAHARJA

Vera Melinda Agustina<sup>1</sup>, Niniek Widiarochmawati<sup>2</sup>

Universitas PGRI Ronggolawe Tuban<sup>1,2</sup>

Email: [veramelinda123567@gmail.com](mailto:veramelinda123567@gmail.com)

Informasi	Abstract
Volume : 2 Nomor : 9 Bulan : September Tahun : 2025 E-ISSN : 3062-9624	<p><i>Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh motivasi dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung masyarakat di BMT Surya Raharja. Lembaga keuangan syariah seperti BMT memiliki peran penting dalam membentuk kebiasaan menabung, terutama melalui pendekatan pelayanan yang baik. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan sampel sebanyak 54 responden yang merupakan nasabah aktif BMT Surya Raharja. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, dengan bantuan perangkat lunak SPSS. Variabel independen dalam penelitian ini adalah motivasi dan kualitas pelayanan, sedangkan variabel dependennya adalah minat menabung. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,503, yang berarti motivasi dan kualitas pelayanan secara bersama-sama mampu menjelaskan minat menabung sebesar 50,3%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian. Uji parsial (uji t) menunjukkan bahwa variabel motivasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menabung, dengan nilai signifikansi 0,957 (<math>&gt; 0,05</math>). Sebaliknya, kualitas pelayanan memiliki pengaruh signifikan terhadap minat menabung, dengan nilai signifikansi 0,000 (<math>&lt; 0,05</math>). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dalam model ini, motivasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menabung, sedangkan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung masyarakat di BMT Surya Raharja.</i></p> <p><b>Kata Kunci:</b> <i>motivasi, kualitas pelayanan, minat menabung, BMT, Lembaga keuangan syariah</i></p>

### A. PENDAHULUAN

Menabung merupakan kebiasaan penting dalam perencanaan keuangan yang tidak hanya berguna untuk menyimpan uang, tetapi juga sebagai langkah antisipatif terhadap kebutuhan masa depan seperti pendidikan, kesehatan, atau investasi. Dalam konteks masyarakat Indonesia, lembaga keuangan syariah seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT) memiliki peran strategis dalam mendorong kebiasaan menabung, terutama di kalangan pelaku usaha kecil. BMT Surya Raharja adalah salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang menyediakan layanan simpanan dan pembiayaan untuk mendukung kesejahteraan masyarakat. Namun, untuk menarik minat masyarakat agar bersedia menabung, dibutuhkan

pemahaman tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan mereka, terutama motivasi dan kualitas pelayanan yang diberikan oleh lembaga tersebut.

Motivasi menjadi salah satu faktor psikologis utama yang memengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan untuk menabung. Motivasi ini dapat muncul dari berbagai latar belakang, seperti kebutuhan mendesak, keinginan untuk mempersiapkan masa depan, atau dorongan spiritual untuk bertransaksi secara syariah. Menurut teori ekspektansi Victor Vroom, individu akan lebih termotivasi untuk melakukan suatu tindakan jika mereka yakin bahwa hasil yang diperoleh akan memuaskan. Hal ini menjelaskan bahwa semakin kuat motivasi yang dirasakan seseorang, maka semakin besar pula minatnya untuk menabung. Di sisi lain, kualitas pelayanan juga memainkan peran penting dalam membentuk pengalaman dan persepsi nasabah. Pelayanan yang baik, ramah, cepat, dan profesional dapat meningkatkan kepuasan, loyalitas, dan minat masyarakat untuk terus menabung. Sebaliknya, jika pelayanan dinilai buruk, hal tersebut bisa mengurangi kepercayaan dan membuat masyarakat enggan bertransaksi di lembaga tersebut.

BMT Surya Raharja perlu meningkatkan kedua aspek tersebut yaitu motivasi dan kualitas pelayanan untuk memperkuat posisinya di tengah persaingan yang semakin ketat di sektor keuangan. Meski telah menawarkan berbagai produk tabungan yang menarik dan kemudahan akses, masih banyak masyarakat yang belum berpartisipasi secara aktif dalam program tabungan. Faktor-faktor seperti kurangnya pemahaman manfaat menabung, pelayanan yang belum optimal, keterbatasan fasilitas, dan kualitas sumber daya manusia menjadi tantangan nyata bagi lembaga ini. Oleh karena itu, penelitian mengenai pengaruh motivasi dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung menjadi sangat penting. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi BMT Surya Raharja dalam merumuskan strategi peningkatan layanan dan pendekatan terhadap nasabah, guna memperkuat perannya sebagai lembaga keuangan syariah yang tidak hanya terpercaya, tetapi juga relevan dan adaptif terhadap kebutuhan masyarakat saat ini

## **B. METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Metodologi penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu metode yang mengumpulkan dan menganalisis data berbentuk angka. Penelitian dilakukan di lapangan dan bersifat objektif dengan tujuan menguji hipotesis. Pengambilan sampel menggunakan teknik purposive sampling, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang dianggap relevan. Data dikumpulkan melalui instrumen penelitian dan dianalisis secara statistik untuk

mendapatkan kesimpulan yang valid dan terukur.

### **Subjek penelitian**

Penulis ingin melakukan penelitian di KSPPS BMT Surya Raharja Cabang Jatirogo. Yang beralamat di Jl. Panglima Sudirman Desa Sadang Kec. Jatirogo, Kabupaten Tuban, Jawa Timur 62362. Pelaksanaan penelitian dilakukan pada semester genap pada bulan Februari- Juli setelah diadakan seminar proposal.

### **Populasi dan sampel**

**Populasi** adalah keseluruhan anggota dengan karakteristik tertentu yang menjadi objek penelitian, dalam hal ini adalah masyarakat yang menjadi nasabah BMT Surya Raharja.

**Sampel** adalah sebagian dari populasi yang dipilih untuk diteliti. Penelitian ini menggunakan teknik Purposive Sampling, di mana sampel dipilih secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu. Sampel yang diambil adalah 54 nasabah yang menabung di BMT Surya Raharja.

### **Jenis Data**

#### **Data Kuantitatif**

- Berbentuk angka dan dapat dihitung secara statistik.
- Dikumpulkan melalui survei, seperti jumlah penabung, jumlah uang yang ditabung, serta kuesioner tentang motivasi dan kualitas pelayanan.
- Digunakan untuk menganalisis pengaruh terhadap minat menabung masyarakat.

#### **Data Kualitatif**

- Berupa kata-kata, kalimat, gambar, atau deskripsi.
- Dikumpulkan lewat wawancara narasumber, observasi, catatan lapangan, dan dokumentasi foto.
- Memberikan informasi mendalam tentang minat menabung, struktur organisasi, dan aspek lain terkait.

### **Sumber Data**

#### **Data Primer**

- Data yang diperoleh langsung dari sumber asli, yaitu nasabah BMT Surya Raharja.
- Dikumpulkan melalui wawancara dan kuesioner dengan skala Likert 1-5.
- Data ini digunakan untuk mendapatkan informasi langsung dari responden terkait motivasi, kualitas pelayanan, dan minat menabung.

#### **Data Sekunder**

- Data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada, seperti profil lembaga, situs web,

jurnal, dan artikel ilmiah.

- Digunakan untuk mendukung dan memperkuat analisis penelitian.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data yang diperlukan sebagai landasan dalam penelitian penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan angket atau kuesioner. Kuesioner adalah instrumen pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan informasi dari responden dengan memberikan serangkaian pertanyaan.

### **Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data sesuai dengan tujuan dan metode penelitian. Pada penelitian ini, instrumen yang dipakai adalah Dokumentasi, yaitu pengumpulan data dari catatan atau dokumen yang relevan. Dan Kuesioner, berisi pertanyaan mengenai motivasi, kualitas pelayanan, dan minat menabung. Kuesioner menggunakan skala Likert dengan opsi jawaban Sangat Setuju, Setuju, Netral, Kurang Setuju, Sangat Tidak Setuju untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi responden secara akurat.

### **Teknik Analisis Data**

- **Pengolahan Data:** Menggunakan SPSS untuk analisis kuantitatif.
- **Uji Validitas:** Memastikan kuesioner sah dengan membandingkan nilai  $r$  hitung dan  $r$  tabel.
- **Uji Reliabilitas:** Mengukur konsistensi kuesioner menggunakan Cronbach Alpha ( $>0,6$  dianggap reliabel).
- **Analisis Regresi Berganda:** Menguji hubungan antara dua variabel independen (motivasi dan kualitas pelayanan) dengan variabel dependen (minat menabung). Menggunakan model :  $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$
- **Uji Hipotesis:**
  - Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) mengukur seberapa baik model menjelaskan variabilitas data.
  - Uji-t untuk menguji pengaruh masing-masing variabel independen terhadap dependen (signifikan jika  $p\text{-value} < 0,05$ ).
  - Uji F untuk menguji pengaruh simultan variabel independen terhadap variabel dependen secara keseluruhan.
  - **Software:** Analisis data dilakukan dengan SPSS, bisa juga menggunakan R atau Python.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Sejarah Berdirinya BMT Surya Raharja

KSPPS BMT Surya Raharja didirikan pada 28 Mei 2000 dan resmi berbadan hukum pada 15 Juli 2000. Kantor pusatnya berada di Gesikharjo, Palang, Tuban, Jawa Timur. Didirikan oleh Imam Rosyidi, Fatkur Rohman, dan Titik Muhayatin, koperasi ini telah berkembang selama 25 tahun dan memiliki sekitar 100 kantor cabang, termasuk Cabang Jatirogo.

Cabang Jatirogo mulai beroperasi pada 2020 di Desa Sadang, Jatirogo, Tuban. Cabang ini melayani produk tabungan, pembiayaan, dan jasa lainnya, serta telah mengalami kemajuan signifikan, termasuk pemanfaatan teknologi informasi (IT) dalam sistem transaksi.

- Visi

Menjadi koperasi terbaik di Indonesia

- Misi
  - Menciptakan kesejahteraan bagi para anggota yang berkesinambungan
  - Berdaya guna sebagai mitra strategis dan terpercaya bagi anggota
  - Berkontribusi dalam perkembangan perkoperasian di Indonesia
  - Mengelola koperasi dan unit usaha secara profesional dengan menerapkan prinsip "Good Coporate Governance"

#### Hasil Pengujian Instrumen

##### Uji validitas

#### Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi (X1)

No. Item	r tabel	r hitung	Keterangan
X1.1	0,361	0,997	Valid
X1.2	0,361	0,997	Valid
X1.3	0,361	0,997	Valid
X1.4	0,361	0,994	Valid
X1.5	0,361	0,997	Valid

Berdasarkan data tabel Instrumen Motivasi terdiri dari 5 item pertanyaan. Setelah dilakukan analisis validitas 5 item pertanyaan dinyatakan valid karena memiliki nilai r hitung >r tabel dengan nilai koefisien validitas terendah 0,994 dan tertinggi 0,997 maka 5 item pertanyaan tersebut dapat digunakan sebagai kuesioner penelitian yang sebenarnya untuk variabel motivasi.

**Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan (X2)**

No. Item	r tabel	r hitung	Keterangan
X2.1	0,361	0,998	Valid
X2.2	0,361	0,967	Valid
X2.3	0,361	0,996	Valid
X2.4	0,361	0,998	Valid
X2.5	0,361	0,998	Valid

Berdasarkan data tabel Instrumen Kualitas Pelayanan terdiri dari 5 item pertanyaan. Setelah dilakukan analisis validitas 5 item pertanyaan dinyatakan valid karena memiliki nilai r hitung > r tabel dengan nilai koefisien validitas terendah 0,996 dan tertinggi 0,998 maka 5 item pertanyaan tersebut dapat digunakan sebagai kuesioner penelitian yang sebenarnya untuk variabel motivasi.

**Hasil Uji Validitas Variabel Minat Menabung (Y)**

No. Item	r tabel	r hitung	Keterangan
Y1.1	0,361	0,712	Valid
Y1.2	0,361	0,889	Valid
Y1.3	0,361	0,891	Valid
Y1.4	0,361	0,742	Valid
Y1.5	0,361	0,762	Valid

Berdasarkan data tabel Instrumen Kualitas Pelayanan terdiri dari 5 item pertanyaan. Setelah dilakukan analisis validitas 5 item pertanyaan dinyatakan valid karena memiliki nilai r hitung > r tabel dengan nilai koefisien validitas terendah 0,712 dan tertinggi 0,891 maka 5 item pertanyaan tersebut dapat digunakan sebagai kuesioner penelitian yang sebenarnya untuk variabel motivasi.

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Motivasi (X1)	0,993	Reliabel
Kualitas Pelayanan (X2)	0,996	Reliabel
Minat Menabung (Y)	0,832	Reliabel

**Uji Reabilitas**

Berdasarkan Tabel 4.8, diketahui bahwa nilai *Cronbach's Alpha* untuk variabel X1 adalah 0,993, untuk X2 sebesar 0,996, dan untuk Y sebesar 0,832. Karena semua nilai *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,60, maka bisa disimpulkan bahwa pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner pada penelitian ini tergolong reliabel atau layak digunakan

**Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**  
**JENIS KELAMIN**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	8	14.8	14.8	14.8
	Perempuan	46	85.2	85.2	100.0
	Total	54	100.0	100.0	

**Hasil Pengujian Deskriptif**

Dari tabel menunjukkan jika nasabah BMT Surya Raharja yang diambil sebagai responden dapat diketahui berdasarkan jenis kelaminnya bahwa sebanyak 8 orang atau 14,8% laki-laki dan sebanyak 46 orang atau 85.2% perempuan. Berdasarkan keterangan tersebut dapat diketahui responden perempuan lebih besar dari pada laki-laki

Pada tabel menunjukkan jika nasabah BMT Surya Raharja yang diambil sebagai responden dapat diketahui berdasarkan usia bawa terdapat 37% responden yang berusia antara 21-30 tahun dengan jumlah 20 orang, 9,3% responden yang berusia antara 31-40 tahun dengan jumlah 5 orang, 22,2% responden berusia antara 41-50 tahun dengan jumlah 12 orang, 25,9% responden berusia 51-60 tahun dengan jumlah 14 orang, dan sisanya 3 responden yang berusia 61-70 tahun atau sebesar 5,6%. berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden yang diambil berusia antara 21-30 tahun.

**Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan**  
**PEKERJAAN**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mahasiswa	2	3.7	3.7	3.7
	Wirausaha	33	61.1	61.1	64.8
	Petani	4	7.4	7.4	72.2
	IRT	12	22.2	22.2	94.4
	Buruh	2	3.7	3.7	98.1
	BUMN	1	1.9	1.9	100.0
	Total	54	100.0	100.0	

Dari tabel jika nasabah BMT Surya Raharja yang diambil sebagai responden dapat diketahui berdasarkan pekerjaannya. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa 3,7% atau 2 orang masih menjadi pelajar/mahasiswa, responden yang berkerja sebagai wirausaha

sebesar 61,1% atau 33 orang, 7,4% atau 4 orang bekerja sebagai petani, 22,2% atau 12 orang sebagai IRT, 3,7% atau 2 orang bekerja sebagai buruh, dan 1,9% atau 1 orang bekerja sebagai pegawai BUMN. berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkam bahwa sebagain besar responden yang diambil pekerjaannya sebagai wirausaha.

**Klasifikasi Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah**

**LAMA MENJADI NASABAH**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6 Bulan	2	3.7	3.7	3.7
	1 Tahun	1	1.9	1.9	5.6
	2 Tahun	13	24.1	24.1	29.6
	3 Tahun	19	35.2	35.2	64.8
	4 Tahun	14	25.9	25.9	90.7
	5 Tahun	5	9.3	9.3	100.0
	Total	54	100.0	100.0	

Data tabel di atas menunjukan jika nasabah BMT Surya Raharja yang diambil sebagai responden dapat diketahui berdasarkan lamanya menjadi nasabah.terdapat nasabah yang baru 6 bulan bergabung yaitu 3,7% atau berjumlah 2 orang, 1,9% atau 1 orang sudah menjadi nasabah 1 tahun, 24,1% atau berjumlah 13 orang sudah menjadi nasabah selama 2 tahun, 35,2% atau 19 orang sudah menjadi nasabah selama 3 tahun, 25,9% atau 14 orang sudah menjadi nasabah selama 4 tahun, dan terakhir 9,3% atau 5 orang suda menjadi nasabah selama 5 tahun. berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkam bahwa sebagain besar responden yang diambil lamanya menjadi nasabah yaitu selama 3 tahun.

### Hasil Pengujian Hipotesis

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Total X2, Total X1 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Total Y

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.709 <sup>a</sup>	.503	.483	1.101

a. Predictors: (Constant), Total X2, Total X1

b. Dependent Variable: Total Y

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	19.71	22.30	20.35	1.086	54
Std. Predicted Value	-.589	1.792	.000	1.000	54
Standard Error of Predicted Value	.178	.678	.234	.113	54
Adjusted Predicted Value	19.54	22.49	20.35	1.090	54
Residual	-2.297	2.703	.000	1.080	54
Std. Residual	-2.086	2.454	.000	.981	54
Stud. Residual	-2.174	2.557	.001	1.018	54
Deleted Residual	-2.495	2.935	.003	1.165	54
Stud. Deleted Residual	-2.260	2.712	.006	1.057	54
Mahal. Distance	.411	19.099	1.963	3.876	54
Cook's Distance	.000	.187	.027	.054	54
Centered Leverage Value	.008	.360	.037	.073	54

a. Dependent Variable: Minat Menabung

### Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

##### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		54
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.08020553
Most Extreme Differences	Absolute	.302
	Positive	.302
	Negative	-.295
Test Statistic		.302
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Hasil uji normalitas bisa dilihat pada Pengujian dilakukan dengan metode One Sample Kolmogorov-Smirnov. Dari pengujian tersebut, nilai residual untuk data sebanyak 54 sampel adalah 0,000. Karena nilai ini lebih kecil dari batas signifikansi 0,05. maka dapat disimpulkan

bahwa data dianggap tidak berdistribusi normal. Artinya ada bukti yang cukup untuk menolak hipotesis bahwa data berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

**Uji Multikoleniaritas**

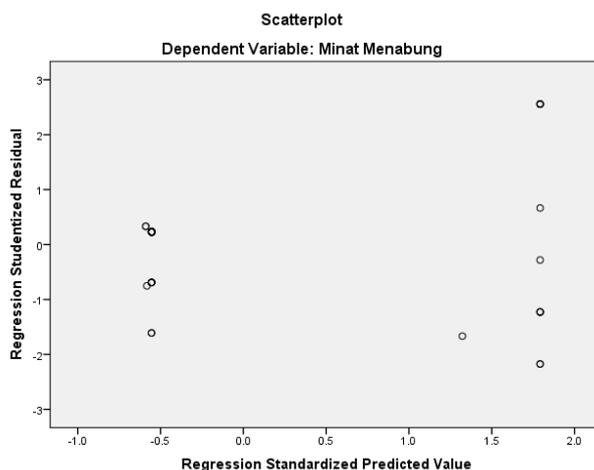
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9.560	1.532		6.240	.000		
	Motivasi	-.008	.141	-.011	-.054	.957	.227	4.399
	Kualitas Pelayanan	.517	.149	.719	3.469	.001	.227	4.399

a. Dependent Variable: Minat Menabung

Berdasarkan hasil tabel bahwa nilai VIF variabel motivasi (X1) dan variabel Kualitas Pelayanan (X2) adalah  $4,399 < 10$  dan nilai tolerance value  $0,227 > 0,1$  model regresi tidak terjadi multikoleniaritas. Ini artinya variabel independen (Motivasi dan Kualitas Pelayanan) tidak memiliki hubungan linier yang terlalu tinggi satu sama lain, dan dapat digunakan bersama dalam analisis regresi. Hasil ini sudah benar dan sesuai dengan kriteria.

**Uji Heteroskedastisitas**



- Pola titik-titik menyebar di sekitar angka 0 pada sumbu Y.
- Penyebaran titik-titik terlihat acak, tidak membentuk pola tertentu seperti kerucut (melebar atau menyempit) atau pola gelombang.
- Tidak ada heteroskedastisitas jika titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk pola tertentu, dan menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y.

- Kesimpulan Uji Heteroskedastisitas: Dari observasi *scatterplot*, diasumsikan tidak ada masalah heteroskedastisitas dalam model regresi ini. Varians residual terlihat konstan di seluruh rentang nilai prediksi. Hasil ini sudah sesuai dengan kriteria.

Result analys :

Normalitas: Residual berdistribusi normal.

Multikolinearitas: Tidak ada masalah multikolinearitas antar variabel independen

Heteroskedastisitas: Tidak ada masalah heteroskedastisitas (varians residual konstan)

### Uji Hipotesis

#### Analisis Regresi Berganda

$$Y = 9,560 + (-0,008)X_1 + 0,517X_2$$

Interpretasi:

- a) Konstanta ( $a = 9,560$ ) Artinya, jika motivasi ( $X_1$ ) dan kualitas pelayanan ( $X_2$ ) dianggap nol, maka minat menabung nasabah bernilai 9,560.
- b) Koefisien Motivasi ( $b_1 = -0,008$ ) Koefisien negatif menunjukkan hubungan tidak searah. Artinya, setiap kenaikan 1 satuan motivasi justru menurunkan minat menabung sebesar 0,008, dengan asumsi kualitas pelayanan tetap. Namun karena nilainya sangat kecil dan negatif, motivasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap minat menabung.
- c) Koefisien Kualitas Pelayanan ( $b_2 = 0,517$ ) Koefisien positif menunjukkan hubungan searah. Artinya, setiap kenaikan 1 satuan kualitas pelayanan akan meningkatkan minat menabung sebesar 0,517, dengan asumsi motivasi tetap. Ini berarti kualitas pelayanan berpengaruh signifikan dan positif terhadap minat menabung.

#### Interpretasi Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh motivasi ( $X_1$ ) dan kualitas pelayanan ( $X_2$ ) secara parsial terhadap minat menabung ( $Y$ ) dengan 54 responden dan  $df = 51$ ,  $t$  tabel = 2,008. Hasilnya, motivasi memiliki  $t$  hitung -0,054 dan signifikansi  $0,957 > 0,05$ , sehingga tidak berpengaruh signifikan. Sementara kualitas pelayanan memiliki  $t$  hitung 3,469 dan signifikansi  $0,000 < 0,05$ , sehingga berpengaruh signifikan terhadap minat menabung masyarakat di BMT Surya Raharja.

#### Interpretasi Uji Signifikansi Model Regresi Secara Keseluruhan (Uji F)

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh motivasi ( $X_1$ ) dan kualitas pelayanan ( $X_2$ ) secara simultan terhadap minat menabung ( $Y$ ). Hasil menunjukkan  $F$  hitung sebesar  $25,760 > F$  tabel 3,17, dengan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Karena  $F$  hitung lebih besar dari  $F$  tabel dan signifikansi  $< 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak. Artinya, motivasi dan kualitas pelayanan secara

bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap minat menabung masyarakat di BMT Surya Raharja.

### **Interprestasi Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Dari tabel 'Model Summary', nilai Adjusted R Square adalah 0,483 Ini berarti bahwa 48,3% variasi Minat Menabung (Y) dapat dijelaskan oleh Motivasi (X1) dan Kualitas Pelayanan (X2). Sisanya ( $100\% - 48,3\% = 51,7\%$ ) dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian ini.

### **Pembahasan Hasil Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh motivasi dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung masyarakat di BMT Surya Raharja. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh negatif dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung. Motivasi, seperti kesadaran finansial dan dorongan masa depan, mendorong perilaku menabung. Sementara itu, kualitas pelayanan yang baik seperti keramahan, kecepatan, dan transparansi meningkatkan kepercayaan nasabah.

### **D. KESIMPULAN**

Motivasi ( $X_1$ ) tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menabung di BMT Surya Raharja, dengan nilai t hitung  $-0,054 < t$  tabel 2,008 dan sig.  $0,957 > 0,05$ . Koefisien regresi sebesar  $-0,008$  menunjukkan pengaruh motivasi sangat kecil, yaitu hanya  $-0,8\%$ , karena motivasi yang diberikan belum sesuai harapan nasabah. Kualitas pelayanan ( $X_2$ ) berpengaruh signifikan terhadap minat menabung, dengan t hitung  $3,469 > t$  tabel 2,008 dan sig.  $0,000 < 0,05$ . Koefisien regresi  $0,517$  menunjukkan pengaruh sebesar  $51,7\%$ , karena pelayanan karyawan sesuai dengan harapan nasabah. Motivasi dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung, dengan F hitung  $25,760 > F$  tabel 3,17 dan sig.  $0,000 < 0,05$ . Nilai Adjusted  $R^2$  sebesar  $0,503$  menunjukkan kedua variabel menjelaskan  $50,3\%$  variasi minat menabung masyarakat.

### **E. DAFTAR PUSTAKA**

- MS, Abd Hanan Asrawi. 2020. "Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung Masyarakat di BMT Trans Mukti Tama Syariah Masamba (Studi pada Pedagang Pasar Sentral Masamba)." Repository.lainpalopo.Ac.Id.
- Wandira, A. (2018). Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syari'ah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung) (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).

- Japlani, A., Fitriani, F., & Mudawamah, S. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Cabang BMT Fajar Metro Pusat. *Fidusia: Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 3(1).
- Tyas, R. R., & Setiawan, A. (2012). Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 3(2), 277-297.
- Nurmalasari, A. (2019). Pengaruh pengetahuan dan motivasi terhadap minat menabung mahasiswa perbankan syariah angkatan 2016 iain ponorogo di bank bri syariah kcp ponorogo (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).
- Tiyas, A. S. (2021). Pengaruh Motivasi Menabung dan Pengetahuan Tentang Produk Perbankan Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah Indonesia KCP MT. Haryono Magetan (Studi Pada Masyarakat Desa Setren Bendo Magetan) (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).
- Amani, A. Z. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Lokasi Terhadap Minat Menabung di BMT (Baitul Maal Wa Tamwil) Klaten (Doctoral dissertation, Universitas Islam Indonesia).
- Khairan, K. K. K. (2024). Strategi Sistem Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 6(1), 90-113.
- Muchlisin Riadi, "Baitul Maal Wat Tamwil", 16 februari 2014. <http://www.kajianpustaka.com/2014/02/baitul-maal-wat-tamwil-bmt.html>
- Huda, N., & Heykal, M. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Kencana.
- Aris . 2021. Teori Motivasi: Pengertian, Sejarah, dan Cara Membangun Motivasi Diri. ([https://www.gramedia.com/literasi/teori-motivasi/?srsltid=AfmBOoo3oDGmYsgQgDtJZU\\_411IgVo-xa9nnDR1h9fuovqkYvbQUqXN](https://www.gramedia.com/literasi/teori-motivasi/?srsltid=AfmBOoo3oDGmYsgQgDtJZU_411IgVo-xa9nnDR1h9fuovqkYvbQUqXN)), diakses 26 Desember 2024.
- Prassetio, E. (2017). Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan) (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Said, A. (2016). Pengaruh Brand Image, Word of Mouth, Dan Iklan, Terhadap Minat Menabung Di Bmt Se-Kabupaten Demak (Doctoral dissertation, STAIN Kudus).

- Guntara A. 2020. BAB II URAIAN TEORITIS DAN HIPOTESIS MINAT MENABUNG. ([https://www.google.com/url?sa=i&url=http%3A%2F%2Frepository.dharmawangsa.ac.id%2F183%2F5%2FBAB%2520II\\_15510333.pdf&psig=AOvVaw2eBdv1zDyO9W\\_WtKG7tYlQ&ust=1735382171189000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CAYQrpoMahcKEwi4z4vA4MeKAXUAAAAAHQAAAAAQDQ](https://www.google.com/url?sa=i&url=http%3A%2F%2Frepository.dharmawangsa.ac.id%2F183%2F5%2FBAB%2520II_15510333.pdf&psig=AOvVaw2eBdv1zDyO9W_WtKG7tYlQ&ust=1735382171189000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CAYQrpoMahcKEwi4z4vA4MeKAXUAAAAAHQAAAAAQDQ)), diakses pada 26 Desember 2024
- Nurmalasari, D. (2020). Pengaruh Motivasi, Kualitas Pelayanan, dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Muzakki Pada Lembaga Amil Zakat (LAZ) Yatim Mandiri (Bachelor's thesis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis uin jakarta).
- Prassetio, E. (2017). Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan) (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Nuryanti, S. F. T., & Husaen, F. D. (2024). "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, dan Tingkat Pendapatan Mahasiswa Muslim terhadap Minat Menabung di BMT." *el-Amwal*, 7(1).
- Yesi, R., & Harliana. (2022). "Analisis Pengaruh Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung di BMT Syariah Riyal KCP Karang Satria Kabupaten Bekasi." *Mulia Pratama Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(1), 1-11.
- Mauludia, Z., & Mulyani, S. (2023). Pengaruh Pelayanan Dan Fasilitas Terhadap Minat Anggota Untuk Menabung:(Studi Pada BMT Al-Hijrah KAN Jabung Syari'ah Jatim). *An-Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah*, 4(1), 20-38.
- Hasan, N. I., & Sari, D. N. (2021). Pengaruh Motivasi, Kualitas Pelayanan, Dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Muzakki Pada Laz Yatim Mandiri. *Jurnal Adz-Dzahab: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6(2), 141-155.
- Kotler, P. (2002) "Manajemen Pemasaran: Analisis Perencanaan dan Implementasi Kontrol". Jakarta: Salemba Empat.
- Ma"ruf, S. (2024) "Non Probability Sampling Adalah : Teknik Sampel dan Contoh ". Non Probability Sampling Adalah : Teknik Sampel dan Contoh(Online). diakses pada 5 januari 2025
- Alfath, Jamal. 2021. "TEORI HARAPAN Menurut Victor H.vroom." scribd. <https://www.scribd.com/document/531786203/TEORI-HARAPAN-Menurut-Victor-H-vroom>
- Wardiningsih, E., & Mayasari, H. (2017). Pengaruh Motivasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap

Keputusan Menabung di Bank Sinarmas Syariah Padang. *Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(2), 40-51.

Syahrizal, D. (2020). Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah Di BRI Syariah KCP Ponorogo (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).