

**PENGARUH KUALITAS LAYANAN, KUALITAS PRODUK TABUNGAN,
DAN BAGI HASIL TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH PADA
BANK BCA SYARIAH DI SIDOARJO**

Nafisa Rismayanti

Ilmu Ekonomi / Perbankan dan Jasa Keuangan

Dr. H. Sugeng Hariadi, SE., M.Si dan Dra.ec. Hj. Mintarti Ariani, M.Si

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh faktor-faktor penting tertentu untuk memutuskan menabung ataupun berinvestasi. Nasabah juga memperhatikan pelayanan dan produk tabungan yang ditawarkan oleh bank sehingga nasabah berminat untuk menggunakannya. Nasabah senantiasa menginginkan produk yang dapat memenuhi kebutuhan mereka, dan meminta bank untuk memberikan layanan terbaik. Faktor-faktor tersebut merupakan salah satu hal yang mempengaruhi minat dan perilaku kebutuhan dari para nasabahnya. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan, kualitas produk tabungan, dan bagi hasil terhadap minat menabung nasabah pada Bank BCA Syariah di Sidoarjo.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dengan metode *survey*. Jumlah sampel sebanyak 100 responden, instrumen penelitian ini berupa kuesioner *online*. Uji coba instrumen, uji asumsi klasik, dan uji analisis data dalam penelitian ini menggunakan *SPSS 20.00*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas layanan (X_1), kualitas produk tabungan (X_2), dan bagi hasil (X_3) secara bersama-sama mempunyai hubungan dan pengaruh yang signifikan terhadap minat menabung nasabah (Y) dengan nilai F sebesar 106,989 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 serta koefisien determinasi (R^2) bernilai 0,763 (76,3%).

Kata Kunci : Kualitas Layanan, Kualitas Produk Tabungan, Bagi Hasil, Minat

Menabung Nasabah

**PENGARUH KUALITAS LAYANAN, KUALITAS PRODUK TABUNGAN,
DAN BAGI HASIL TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH PADA
BANK BCA SYARIAH DI SIDOARJO**

Nafisa Rismayanti

Ilmu Ekonomi / Perbankan dan Jasa Keuangan

Dr. H. Sugeng Hariadi, SE., M.Si and Dra.ec. Hj. Mintarti Ariani, M.Si

ABSTRACT

The research was distributed by certain important factors to decide to save or invest. Clients also pay attention to service and savings products offered by the bank so that the customer would like to use it. Clients always want products that can meet their needs, and asked the bank to provide the best service. Those factors is one of the things that affects the interests and needs of the behavior of customers. The purpose of this research is to know the influence of the quality of service, product quality, and profit sharing the results against the interest of saving the customer at BCA Bank Syariah in Sidoarjo.

This research is quantitative descriptive research with survey method. The number of samples as many as 100 respondents, this research instrument in the form of an online questionnaire. Test instruments, test the classical assumptions, and test data analysis in this research using SPSS 20.00.

The results of this study showed that the quality of service (X_1), quality savings products (X_2), and profit sharing (X_3) jointly have a significant influence on relations and against the interest of saving the customer (Y) with the value F of 106.989 with the value significance of determination coefficients and 0.000 (R^2) worth 0.763 (76.3%).

Keyword : Service Quality, Saving Product Quality, Profit Sharing, Saving Interest Customer