

**PENGARUH PEMBELAJARAN PERBANKAN SYARIAH TERHADAP
MINAT MENABUNG MAHASISWA FKIP UNIVERSITAS MUSLIM
NUSANTARA (UMN) AL WASHLIYAH DI BANK SYARIAH**

Cita Ayni Putri Silalahi¹⁾, Dalmi Iskandar Sultani²⁾

Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah Medan

Citasilalahi944@gmail.com

ABSTRACT

The effect of Islamic banking learning on saving interest in FKIP students at Muslim Nusantara University (UMN) Al Washliyah in Syariah Bank was conducted to obtain empirical evidence regarding the effect of Islamic banking learning on saving interest in FKIP Muslim University Nusantara Al-Washliyah students in Islamic banks. From the results of the data processing output, it can be concluded that F_{count} is 10,023 and the value of F_{table} 3.17 so that together there is a significant effect between product variables, service variables on Interest in Saving students because $F_{count} > F_{table}$ is $10,023 > 3,17$. While partially can be drawn conclusions that Product Variables (X1) thitung 3,530 with a significant level $\alpha = 5\%$, where thitung $>$ t table is $3,530 > 1,669$ means that partially there is a significant effect of product variables on student saving interest in Islamic banks. Service Variable (X2) thitung 2,493 with a significant level of $\alpha = 5\%$, where $t_{count} >$ t table is $2,493 > 1,669$ means that partially there is a significant effect of service variables on student saving interest in Islamic banks

Key Words: Learning Islamic Banking, Islamic Banks, Interest in Saving

ABSTRAK

Pengaruh pembelajaran perbankan syariah terhadap minat menabung mahasiswa FKIP Universitas Muslim Nusantara (UMN) Al Washliyah di Bank Syariah ini dilaksanakan untuk memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh pembelajaran perbankan syariah terhadap minat menabung mahasiswa FKIP Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah di bank syariah. Dari hasil output pengolahan data, dapat disimpulkan bahwa F_{hitung} sebesar 10,023 dan nilai F_{tabel} 3,17 maka secara bersama-sama terdapat pengaruh yang signifikan antar variabel produk, variabel pelayanan terhadap Minat Menabung mahasiswa karena $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $10,023 > 3,17$. Sedangkan secara parsial dapat di tarik kesimpulan bahwa Variabel Produk (X1) t_{hitung} 3,530 dengan tingkat signifikan $\alpha=5\%$, dimana $t_{hitung} >$ t_{tabel} yaitu $3,530 > 1,669$ artinya secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari variable produk terhadap minat menabung mahasiswa pada bank syariah. Variabel Pelayanan (X2) t_{hitung} 2,493 dengan tingkat signifikan $\alpha=5\%$, dimana $t_{hitung} >$ t_{tabel} yaitu $2,493 > 1,669$ artinya secara parsial terdapat pengaruh

yang signifikan dari variable pelayanan terhadap minat menabung mahasiswa pada bank syariah

Kata Kunci : Pembelajaran Perbankan Syariah, Bank Syariah, Minat Menabung

I. PENDAHULUAN

Perkembangan bank syariah di Indonesia ditandai dengan pendirian Bank Muamalat pada tahun 1992. Selanjutnya pemerintah telah memberi kesempatan untuk pelaksanaan bank syariah melalui Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan dijabarkan dalam PP No. 72 tahun 1992, tetapi hingga tahun 1998 perkembangan bank syariah belum pesat karena baru ada 1 (satu) bank syariah dan 78 bank perkreditan rakyat syariah yang beroperasi. Tahun 1998, pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 yang memberi landasan hukum yang lebih kuat untuk perbankan syariah. Selanjutnya melalui Undang-Undang No. 23 tahun 1999 hingga disahkannya Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Dengan disahkannya undang-undang tentang perbankan syariah dapat memberikan peluang aktivitas usaha yang lebih banyak dan perkembangan perbankan syariah meningkat tajam terutama dilihat dari peningkatan jumlah bank atau kantor yang menggunakan prinsip syariah dan peningkatan jumlah aset yang di kelolanya. Perkembangan perbankan syariah tersebut tentunya harus didukung sumber daya manusia yang ahli baik kualitas dan kuantitasnya.

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muslim Nusantara (UMN) Al Washliyah khususnya Prodi Pendidikan Ekonomi merupakan prodi yang

memberikan pengetahuan tentang bank syariah dalam pembelajaran mata kuliah perbankan syariah. Mata kuliah tersebut diberikan untuk menyiapkan sumber daya manusia yang handal serta mampu bersaing dan menjawab tantangan dunia kerja perbankan syariah serta lembaga keuangan yang berbasis syariah lainnya.

Berdasarkan observasi yang dilakukan dari beberapa Mahasiswa prodi pendidikan ekonomi masih banyak yang menabung di bank konvensional, bahkan tidak menabung baik di bank konvensional maupun bank syariah. Alasan mereka menabung di bank konvensional dan tidak menabung di kedua bank tersebut, pertama adalah bank konvensional sama sama dengan bank syariah. Kedua, karena malas untuk mengurus pindah ke bank lain dan banyaknya berkas yang harus dipersiapkan untuk membuka rekening apalagi bagi mahasiswa yang berasal dari luar daerah. Ketiga kurangnya pemahaman tentang bank syariah dan minat untuk menabung.

Minat dapat diartikan sebagai rasa suka dan ketertarikan pada suatu hal tanpa ada yang mempengaruhinya. Selain itu menurut Alisuf Sabri (2007:84) minat menurut psikologi adalah kecenderungan untuk memperhatikan dan mengingat sesuatu secara terus menerus dengan diikuti rasa senang. Pemahaman yang dimiliki seseorang juga dapat mempengaruhi minat terhadap sesuatu hal, khususnya pemahaman tentang bank syariah

Salah satu upaya penting yang perlu dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan mahasiswa prodi pendidikan ekonomi terhadap perbankan syariah selain melihat dari defenisi perbankan syariah itu sendiri yaitu dengan meningkatkan kualitas produk perbankan syariah agar selalu peka dan lebih kreatif dalam menyajikan produk, untuk menjawab kebutuhan marketnya, dan manfaat apa saja yang diperoleh ketika seseorang memutuskan untuk menjadi pengguna salah satu jenis produk perbankan syariah serta memberi pelayanan yang terbaik kepada nasabah. Pelayanan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa untuk menabung di bank syariah, semakin tinggi tingkat pelayanan maka semakin tinggi keinginan mahasiswa untuk menabung di bank syariah. Pelayanan merupakan upaya yang harus dilakukan untuk memenuhi kepuasan nasabahnya. Pelayanan adalah upaya yang dilakukan secara langsung ataupun tidak langsung dalam menganalisis yang bersifat menyeluruh.

II. Tinjauan Pustaka

a. Pembelajaran

Pembelajaran menurut Kotler dan Armstrong (2011) merupakan perubahan perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Sebagian besar perilaku manusia adalah hasil dari belajar. Teori pembelajaran mengajarkan ke para pemasar bahwa mereka dapat membangun permintaan atas sebuah produk yang mengaitkannya pada dorongan yang kuat, dengan menggunakan petunjuk

yang memberikan dorongan atau motivasi dan penguatan yang positif.

b. Defenisi dan Produk Bank syariah

Menurut Ismail (2016:20) bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum islam, dan dalam kegiatannya tidak membebaskan bunga, maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank syariah, maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Menurut M. Syafi, Antonio (2001:32) Adapun produk perbankan syariah adalah sebagai berikut :

a. Prinsip Titipan atau Simpanan

1) (*Al-Wadiah*)

Al-Wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja ketika si penitip menghendaki. Secara umum terdapat dua jenis *al-wadiah*, yaitu:

a) *Wadiah Yad Al-Amanah (Trustee Depository)* adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan. Adapun aplikasinya dalam perbankan syariah berupa produk *safe deposit box*.

b) *Wadiah Yad adh-Dhamanah (Guarantee Depository)* adalah akad penitipan barang/uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang/uang dapat memanfaatkan barang/uang titipan dan harus

bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang/uang titipan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang/uang titipan menjadi hak penerima titipan. Prinsip ini diaplikasikan dalam produk giro dan tabungan

b. Prinsip Bagi Hasil (*Profit Sharing*)

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah:

1). *Al-Mudharabah*

Al-Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian ini diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Akad *mudharabah* secara umum terbagi menjadi dua jenis:

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.

b. *Mudharabah Muqayyadah*

Adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* dimana *mudharib* memberikan batasan kepada *shahibul maal* mengenai tempat, cara, dan obyek investasi.

2). *Al-Musyarakah*

Al-musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Dua jenis *al-musyarakah*:

a) *Musyarakah* pemilikan, tercipta karena warisan, wasiat, atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih.

b) *Musyarakah* akad, tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*.

c. Prinsip Jual Beli (*Al-Tijarah*)

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah Keuntungan (margin). Implikasinya berupa :

1. *Al-Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga

perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

2. *Salam*

Salam adalah akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai syarat-syarat tertentu. Bank dapat bertindak sebagai pembeli atau penjual dalam suatu transaksi *salam*. Jika bank bertindak sebagai penjual kemudian memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara *salam* maka hal ini disebut *salam paralel*.

3. *Istishna'*

Istishna' adalah akad jual beli antara pembeli dan produsen yang juga bertindak sebagai penjual. Cara pembayarannya dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan, atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu. Barang pesanan harus diketahui karakteristiknya secara umum yang meliputi: jenis, spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya. Bank dapat bertindak sebagai pembeli atau penjual. Jika bank bertindak sebagai penjual kemudian memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara *istishna* maka hal ini disebut *istishna paralel*.

d. Prinsip Sewa (*Al-Ijarah*)

Al-ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri. *Al-ijarah* terbagi kepada dua jenis

:(1)*Ijarah*, sewa murni. (2) *ijarah al muntahiya bit tamlik* merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa.

Produk *ijarah* terbaru perbankan syariah yang trend pada saat ini ***Ijarah Multijasa (IMJ)*** adalah akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dalam pembiayaan *Ijarah Multijasa* tersebut bank dapat memperoleh imbalan jasa/ujrah atau fee. Pembiayaan *Ijarah Multijasa* diperuntukan untuk biaya pendidikan, Wisata Ibadah (Umroh) dan kesehatan.

e. Prinsip Jasa (*Fee-Based Service*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain:

1) *Al-Wakalah*

Nasabah memberi kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti transfer.

2) *Al-Kafalah*

Jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.

3) *Al-Hawalah*

Adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Kontrak *hawalah* dalam perbankan bisaanya diterapkan pada *Factoring* (anjak piutang), *Post-dated check*, dimana bank

bertindak sebagai juru tagih tanpa membayarkan dulu piutang tersebut.

4) *Ar-Rahn*

Adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.

5) *Al-Qardh*

Al-qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Produk ini digunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluan sosial. Dana ini diperoleh dari dana *zakat*, *infaq* dan *shadaqah*.

6) *Pelayanan Jasa*

- a) Letter of credit (L/C) impor Syariah. Bank Syariah-Basis Bank Modern L/C adalah surat Pertanyaan akan membayar eksportir yang diterbitkan oleh bank atas permintaan imprtir dengan pemenuhan prasyarat tertentu.
- b) Bank Garansi Syariah Jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga penerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang di jamin kepada pihak ketiga dimaksud.

c) Penukaran Valuta Asing (sharf)

Transaksi penukaran mata uang yang berlainan jenis, baik membeli atau menjual kepada nasabah.

c. Pelayanan

Menurut Kotler pelayanan merupakan setiap tindakan atau kegiatan yang ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Kualitas pelayanan merupakan kepuasan pelanggan sepenuhnya. Menurut Handi Irawan (2005:57-58) salah satu studi mengenai dimensi dari kualitas pelayanan yang saat ini masih populer adalah konsep *servqual* yang dikembangkan oleh Velarie A. Zeithaml dan Leonard L. Berry sejak 15 tahun yang lalu. Adapun 5 dimensi dari kualitas pelayanan menurut konsep *Servqual* adalah sebagai berikut:

- a) Dimensi *Tangible*, yakni karena suatu service tidak bisa dilihat, tidak bisa dicium dan tidak bisa diraba, maka aspek *tangible* sangat penting sebagai ukuran.
- b) Dimensi *Reliability*, yaitu dimensi yang mengukur kehandalan dari perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggannya. Ada dua aspek dari dimensi ini.
- c) Dimensi *Responsiveness*, yakni dimensi kualitas pelayanan yang paling dinamis. Dimana terdapat hubungan yang berbeda antara mutu, pelayanan pelanggan, dan kepuasan pelanggan.
- d) Dimensi *Assurance*, yaitu dimensi kualitas yang berhubungan dengan kemampuan perusahaan dan perilaku *front-line* staf dalam menanamkan rasa percaya dan

keyakinan kepada para pelanggannya.
 e) Dimensi *Emphaty*, yaitu pelanggan mau egonya seperti gengsinya dijaga dan mereka mau statusnya di mata banyak orang dipertahankan. pelanggan, ternyata diberikan oleh perusahaan.

d. Minat

Minat merupakan suatu penangkap atau pemilihan terhadap sesuatu yang dapat mempengaruhi sikap seseorang. Menurut Abdul Rahman Shaleh (2004:263), Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, situasi atau aktivitas yang menjadi objek dari minat itu dengan didasari perasaan senang.

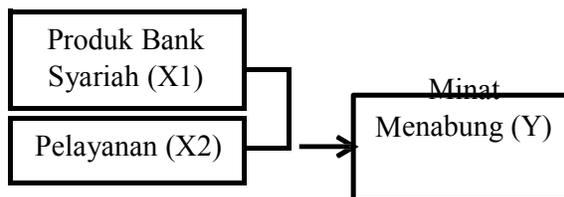
Sedangkan menurut Alisuf Sabri (2007:84) Minat (*interest*) menurut psikologi adalah kecenderungan untuk memperhatikan dan mengingat sesuatu secara terus menerus dengan diikuti rasa senang.

Dari beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa minat adalah adanya ketertarikan yang mendorong individu untuk melakukan kegiatan tertentu dengan diikuti perasaan senang.

III. METODELOGI PENELITIAN

Penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah pendekatan yang bersifat kuantitatif dan merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan data primer.

Adapun desain pada ini penelitian adalah:



Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berupa daftar pertanyaan (kuesioner) dan merupakan bahan penelitian yang utama. Daftar pertanyaan (kuesioner) ini untuk mengumpulkan data primer dengan cara disampaikan kepada subyek penelitian (responden). Pengelolaan data dalam pengujian hipotesis antara lain dengan uji regresi linier berganda dengan rumus :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

a = Konstanta

X₁ = Produk Bank Syariah

X₂ = Pelayanan

Y = Minat Menabung

b₁ = Koefisien Regresi X₁ terhadap Y

b₂ = Koefisien Regresi X₂ terhadap Y

e = Standar Error

selanjutnya dilakukan uji t dan uji F. Pada tahap penelitian ini dilaksanakan analisis terhadap seperangkat data yang telah dikumpulkan selama pelaksanaan penelitian berlangsung.

IV. HASIL PEMBAHASAN

Ada beberapa variabel yang digunakan dalam penelitian ini untuk melihat pengaruh pembelajaran perbankan syariah terhadap minat menabung mahasiswa yaitu variabel Produk, pelayanan dan minat menabung mahasiswa. Berdasarkan

data-data yang diperoleh maka hasil analisis data sebagai berikut:

a. Uji validitas dan realibilitas

Pengujian validitas dalam penelitian ini adalah pengujian terhadap item pertanyaan angket. Seluruh item pertanyaan dikatakan valid jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dari hasil yang data yang diolah semua pertanyaan setiap variabelnya dinyatakan valid. Hasil output uji validitas tiap variabel sebagai berikut:

1) Produk

Syariah

N o	Item	r- hitung	r- tabel	Kesimpulan
1	Pertanyaan 1	0.69	0.2	Valid
2	Pertanyaan 2	0.75	0.2	Valid
3	Pertanyaan 3	0.79	0.2	Valid
4	Pertanyaan 4	0.59	0.2	Valid
5	Pertanyaan 5	0.28	0.2	Valid

2) Pelayan

Tabel 2 Uji Validitas Pelayanan Bank Syariah

N o	Item	r- hitung	r- tabel	Kesimpulan
1	Pertanyaan 1	0.66	0.2	Valid
2	Pertanyaan 2	0.80	0.2	Valid
3	Pertanyaan 3	0.86	0.2	Valid
4	Pertanyaan 4	0.87	0.2	Valid
5	Pertanyaan 5	0.74	0.2	Valid

3) Minat Menabung

Tabel 3 Uji Validitas Minat Menabung

N o	Item	r- hitung	r- tabel	Kesimpulan
1	Pertanyaan 1	0.51	0.2	Valid
2	Pertanyaan 2	0.75	0.2	Valid
3	Pertanyaan 3	0.68	0.2	Valid
4	Pertanyaan 4	0.51	0.2	Valid
5	Pertanyaan 5	0.56	0.2	Valid

Sedangkan uji reliabilitas dilakukan dengan internal *consistency*. Hasil uji ini akan mencerminkan dapat atau tidaknya dipercaya suatu instrumen penelitian, berdasarkan pada tingkat ketepatan dan kemantapan suatu alat ukur. Adapun tingkat *reliabilitas* dengan *Alpha Cronbach* diukur dari skala 0 sampai 1, hasilnya:

Tabel 4 Uji Reliabilitas

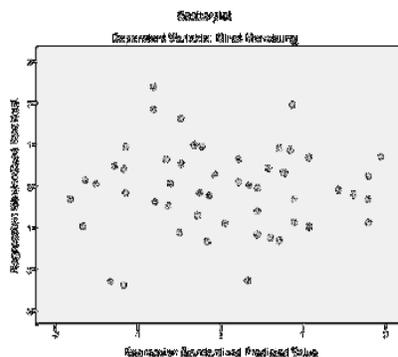
Item	Cronbach's Alpha	Alpha	Kesimpulan
Produk	0,644	0,60	Reliabel
Bank Syariah Pelayanan	0,848	0,80	Sangat Reliabel
Minat Menabung	0,581	0,40	Cukup Reliabel

b. Uji asumsi klasik

Uji asumsi klasik pada penelitian ini yaitu uji normalitas menggunakan uji klmogorov sminov, hasilnya menunjukkan nilai Asimp. Sig (2-Tiled) terdistribusi normal, karena nilai signifikansi $0,909 > 0,05$. Sedangkan uji

autokorelasinya angka Durbin Watson 1,747. Dimana angka 1,747 berada diantara du 1,6430 dan (4-du) 2,357 dan terletak di daerah *No Autocorelation* maka model tersebut terbebas dari autokorelasi.

Uji multikolinieritas bahwa di antara variabel independen tidak terjadi multikolinieritas karena memiliki nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak lebih dari 10 dan nilai *Tolerance* lebih dari 0,1. Tolerance 0,995 dan VIF nya 1,005 lebih kecil dari 0,1. Sedangkan uji heteroskedasitas menggunakan scatterplot, tampak diagram pancar residual tidak membentuk suatu pola tertentu. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam variabel produk, pelayanan dan minat menabung terbebas dari heteroskedasitas



c. Uji analisis regresi berganda
 Hasil pengolahan data variabel produk, variabel pelayanan dan variabel minat menabung dapat disimpulkan bahwa F_{hitung} sebesar 10,023 dan nilai F_{tabel} 3,17 maka secara bersama-sama terdapat pengaruh yang signifikan dari variable independent yaitu variabel produk, variable pelayanan terhadap minat menabung mahasiswa karena $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $10,023 > 3,17$.

Sedangkan secara parsial dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

- c. Variabel Produk (X1) t_{hitung} 3,530 dengan tingkat signifikan $\alpha=5\%$, dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,530 > 1,669$ artinya secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari variable produk terhadap minat menabung mahasiswa pada bank syariah
- d. Variabel Pelayanan (X2) t_{hitung} 2,493 dengan tingkat signifikan $\alpha=5\%$, dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $2,493 > 1,669$ artinya secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari variable pelayanan terhadap minat menabung mahasiswa pada bank syariah

V. KESIMPULAN

Berdasarkan beberapa variabel dalam penelitian ini yang digunakan untuk melihat Pengaruh Pembelajaran Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Mahasiswa FKIP Universitas Muslim Nusantara (UMN) Al Washliyah Di Bank Syariah yaitu: variabel produk, variabel pelayanan dan variabel minat menabung dapat disimpulkan bahwa F_{hitung} sebesar 10,023 dan nilai F_{tabel} 3,17 maka secara bersama-sama terdapat pengaruh yang signifikan dari variable independent yaitu variabel produk, variable pelayanan terhadap minat menabung mahasiswa karena $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $10,023 > 3,17$. Sedangkan secara parsial dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel Produk (X1) t_{hitung} 3,530 dengan tingkat signifikan $\alpha=5\%$, dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,530 > 1,669$ artinya

secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari variable produk terhadap minat menabung mahasiswa pada bank syariah

2. Variabel Pelayanan (X2) t_{hitung} 2,493 dengan tingkat signifikan $\alpha=5\%$, dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $2,493 > 1,669$ artinya secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari variable pelayanan terhadap minat menabung mahasiswa pada bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Wahab, Ahsin. 2017. *Hubungan Pengajaran Mata Kuliah Ekonomi Islam Terhadap Minat Mahasiswa Menabung di Bank Syariah*. STIE Ahmad Dahlan Jakarta. Hayula Indonesian Journal of Multidisciplinary studies Volumr 1No. 2 Juli.
- Andespa, Roni. 2017. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah*. Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Pa.dang. Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan Volume 2 Nomor 1 Januari-Juni
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Perss
- Dendawijaya, Lukman. 2006. *Manajemen Perbankan*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Ghozali, Imam. 2001. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Irawan, Handi dkk. 2005. *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Jakarta : PT. Gramedia.
- Ismail. 2016. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Nugroho, Bhuono Agung. 2005 *Stategi jitu memilih metode statistic penelitian dengan SPSS*. Yogyakarta: Andi.
- Nurhayati dan Wasilah. 2014. *Akuntansi Syariah Indonesia*. Jakarta; Salemba Empat.
- Rahman Shale, Abdul. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Prenada Media.
- Sabri, Alisuf. 2007. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Pedoman Ilmu Jaya.
- Slameto, 2010. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: Rineka Cipta
- Suharyadi dan Purwanto S.K. 2004. *Statistik untuk Ekonomi dan Keuangan Modern. Buku 2*. Jakarta: Salemba Empat
- Shohimin, Aris. 2014. *68 Model Pembelajaran Inovatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media

- Sugiono, 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Urmayanti, Siti. 2017. *Pengaruh Pembelajaran Ekonomi Islam Terhadap Minat Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Mahasiswa IPS UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)*. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
- Wibisono, Dermawan. 2003. *Riset Bisnis; Panduan Bagi Praktisi dan Akademis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.