

# **ANALISA FAKTOR-FAKTOR YANG MENJADI PERTIMBANGAN NASABAH UNTUK MENABUNG PADA BPR “ARTHA SAMUDRA” TULUNGAGUNG.**

**Tiwuk Puji Hariyanti**  
**Fakultas Ekonomi**  
[tiwuk\\_pujihariyanti@yahoo.co.id](mailto:tiwuk_pujihariyanti@yahoo.co.id)

## Abstrak

Bila sebelumnya persaingan terjadi antar sesama bank swasta maka sekarang terjadi juga pada bank pemerintah. Masing-masing bank pemerintah berusaha menarik nasabah dari bank swasta dengan memberikan pelayanan yang lebih memuaskan bagi setiap nasabahnya. Nasabah dalam memilih bank tidak hanya mempertimbangkan suku bunga tetapi juga mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti pelayanan, produk, promosi, lokasi dan keamanan. Kebutuhan dan keinginan nasabah berkaitan dengan sikap dan perilaku nasabah. Sikap dan perilaku nasabah akan mempunyai peranan yang cukup besar dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat. Oleh karena itu pihak bank harus mengetahui apa yang diinginkan nasabah dan faktor-faktor yang mendorong nasabah untuk melakukan semua transaksi khususnya menabung.

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari faktor-faktor yang menjadi pertimbangan nasabah, untuk menabung pada BPR "Artha Samudra" Tulungagung dan untuk mengetahui pengaruh dari faktor yang paling berpengaruh terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR "Artha Samudra" Tulungagung.

Sebagai subyek dalam penelitian adalah nasabah BPR "Artha Samudra" Tulungagung. Desain dan metode penelitian yang dipakai penulis dalam penelitian ini adalah studi kasus yaitu suatu penelitian yang memusatkan pada suatu kasus faktor-faktor yang menjadi pertimbangan nasabah untuk menabung, dan memecahkan kasus peningkatan jumlah penabung dengan memperhatikan faktor keluarga, kelompok referensi, tingkat suku bunga, status bank, pelayanan, dan lokasi.

Hasil penelitian menunjukkan Variabel yang menjadi pertimbangan masyarakat untuk menabung pada BPR "Artha Samudra" Tulungagung adalah keluarga, kelompok referensi, tingkat suku bunga, status bank, pelayanan, dan Lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan menabung di BPR "Artha Samudra" Tulungagung (Y). Ada bukti yang kuat untuk menerima hipotesis empirik bahwa keluarga, kelompok referensi, tingkat suku bunga, Status bank, pelayanan dan lokasi berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan pemilihan bank, dan keluarga merupakan variabel yang paling besar pengaruhnya. Untuk menjawab permasalahan di atas, diteliti sebanyak 68 responden, dan kuesioner yang dapat diolah sebanyak 68 kuesioner, ternyata usia mereka sebagian besar antara 36 tahun sampai 46 tahun dan ada kecenderungan mereka lebih mapan dalam hal pekerjaan dan masih aktif dalam bekerja.



**Kata Kunci:** Bank, Keputusan, Menabung

## Abstract

Whereas in the past the competition occurs between private banks then it happened also to the government banks. Each bank pemerintah trying to attract customers of private banks to provide more satisfactory service to every client. Customers in choosing a bank not only consider the interest rate but also consider other factors such as service, product, promotion, location and security. Customers' needs and desires with regard to attitudes and customer behavior. Attitudes and behavior of customers will have a significant role in determining the right marketing strategy. Therefore, the bank must know what the customer wants and the factors that encourage customers to conduct all transactions, especially savings.

The purpose of this research was to determine the effect of factors that are considered by customers to save money on BPR "Artha Samudra" Tulungagung and to determine the effect of the factors that most influence the consideration of customers to save on BPR "Artha Samudra" Tulungagung.

As subjects in research are customers of rural banks, "Artha Samudra" Tulungagung. Design and research methods that the author used in this study is a case study is a study that focuses on a case of factors into consideration customers to save, and solve the case of an increase in the number of depositors to take into account the family, reference groups, the interest rate, status banks, service, and location.

Results showed variable into consideration people to save on BPR "Artha Samudra" Tulungagung is family, reference groups, interest rates, bank status, service, and location significantly influence decision making savings in BP "Artha Samudra" Tulungagung (Y ). There is strong evidence to accept the hypothesis empirically that the family, reference groups, interest rates, bank status, service and location significantly influence the bank's decision-making election, and the family is the variables that most influence. To answer the above problems, researched many as 68 respondents, and questionnaires that can be processed as much as 68 questionnaires, it turns out they are mostly aged between 36 years to 46 years and there is a tendency of their more established in terms of work and is still active in the work.



Key word : Bank, Decision, Saving

## A.PENDAHULUAN

Situasi sosial dan politik Indonesia yang terus berkembang dan bahkan lebih menjurus kepada hal-hal yang memecah belah masyarakat dan bangsa Indonesia. Situasi sosial dan politik yang bergerak terus sampai sekarang, kalau dilihat dari kaca mata ekonomi akan mempengaruhi roda perekonomian, dan boleh dikatakan cenderung menghambat pertumbuhan perekonomian nasional.

Berdasarkan dari pemikiran di atas, maka diperlukan suatu penelitian dan pengkajian yang lebih mendalam tentang faktor-faktor apa sebenarnya yang menjadi pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung, sehingga peneliti terinspirasi untuk mengangkat judul penelitian adalah **Analisa Faktor-faktor Yang Menjadi Pertimbangan Nasabah Untuk Menabung Pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung.**

### Permasalahan

#### Identifikasi masalah

Dari gambaran latar belakang masalah di atas maka permasalahan yang ada pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung yang berkaitan dengan analisa terhadap beberapa faktor yang memengaruhi nasabah dalam pengambilan keputusan menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung guna meningkatkan jumlah nasabah penabung. Maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi, sebagai berikut :

- a. Apakah semua produk-produk BPR “Artha Samudra” Tulungagung sudah dikenal dan dipahami oleh nasabah ?
- b. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh BPR “Artha Samudra” Tulungagung dalam menarik nasabah untuk menabung ?
- c. Faktor-faktor apa yang menjadi pertimbangan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung ?
- d. Faktor apa yang paling dominan berpengaruh terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung ?

## Batasan Masalah

Pada penelitian ini penulis membatasi pada faktor intern dari responden maupun faktor ekstern responden, yang mempengaruhi nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung untuk jenis Tabungan.

## Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan uraian di atas dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor apa yang menjadi pertimbangan nasabah, untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung ?
2. Diantara beberapa faktor tersebut, faktor apa yang paling berpengaruh terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung ?

## Tujuan dan Kegunaan Penelitian

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dapat penulis kemukakan adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh dari faktor-faktor yang menjadi pertimbangan nasabah, untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung.
2. Untuk mengetahui pengaruh dari faktor yang paling berpengaruh terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung.

## B.TINJAUAN PUSTAKA

### Teori Pendukung

#### Pengertian Bank

Bank adalah suatu industri yang bergerak dibidang kepercayaan yang dalam hal ini adalah sebagai media perantara keuangan (*financial intermediary*) antara debitur dan kreditur dana. (Santoso, 1999 : 1). Dengan demikian fungsi bank mencakup tiga hal pokok, yaitu: sebagai pengumpul dana, sebagai penjamin kredit antara debitur dan kreditur. Sebagai penanggung resiko interest rate transformasi dana, dari tingkat suku bunga rendah ke tingkat suku bunga tinggi. Pengertian di atas merupakan pengertian umum yang menggambarkan fungsi bank secara

pokok sebagai pengumpul dan penyalur dana. Dengan demikian ada tiga bentuk tugas (operasi) yang dilakukan oleh bank yaitu :

1. Operasi perkreditan secara aktif, ialah tugas dalam rangka menciptakan atau memberikan kredit yang dilaksanakan oleh bank.

2. Operasi perkreditan pasif, ialah tugas menerima simpanan atau dana yang dipercaya oleh pihak ketiga. Dana yang dipercayakan tersebut dapat berupa Giro, Tabungan, Deposito berjangka, Sertifikat Deposito, pinjaman dari bank sentral, penarikan dana-dana dari pihak ketiga dengan agunan jaminan efek-efek.

3. Usaha bank sebagai perantara dalam perkreditan. Sebagai perantara maka bank memberikan jasa-jasa seperti :

a. Pengiriman uang/transfer yang merupakan salah satu pelayanan bank kepada masyarakat dimana bank bersedia melaksanakan amanat nasabah untuk mengirimkan uang baik dalam rupiah maupun dalam valuta asing dan ditujukan kepada pihak lain (perusahaan, lembaga atau perorangan) ditempat lain baik dalam negeri maupun diluar negeri.

b. Bertindak melakukan guachet yaitu hanya mengurus pendaftaran saja daripada emisi.

c. Menyelenggarakan emisi bagi perusahaan yang hendak memperbesar modalnya. Bank memberikan jasanya sebagai penerima dalam penjualan saham-saham atau obligasi perusahaan.

d. Menjamin penempatan efek-efek. Bank menjamin akan menanggung resiko mengenai efek-efek (saham, obligasi) yang tidak terjual dengan harga sedikit di bawah emisi sehingga dari selisih itu dapat ditutup biaya emisi dan termasuk semua biaya resiko bank.

e. Memberikan jaminan bank (bank garansi). Bank garansi yang diberikan bank kepada perorangan, perusahaan maupun badan lembaga dengan menyatakan bahwa bank akan memenuhi kewajiban-kewajiban dari pihak yang dijamin tersebut kepada pihak lainnya (penerima jaminan) apabila suatu waktu

yang telah ditentukan, pihak yang dijamin tidak dapat memenuhi kewajibannya.

f. Menyewakan tempat penyimpanan barang-barang berharga.

g. Memberikan penerangan. Bank dapat memberikan keterangan mengenai perusahaan kepada perorangan baik di dalam negeri maupun di luar negeri perihal bonafiditas ataupun watak seorang pengusaha.

h. Menginkasokan wesel-wesel atau tagihan-tagihan lainnya. Dari uraian di atas dapatlah dimengerti bahwa aktivitas bank itu sangatlah luas sekali dalam lalu lintas perekonomian.

### **Fungsi dan Usaha Bank Umum**

Bank umum adalah suatu badan usaha yang kegiatan utamanya menerima simpanan dari masyarakat dan atau pihak lainnya, kemudian mengalokasikannya kembali untuk memperoleh keuntungan serta menyediakan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran. (Subagyo, 2000:44).

Dari pengertian tersebut, bank menjalankan fungsi yang berkaitan dengan pengumpulan dana, pengalokasian dana serta penyediaan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Sedangkan fungsi khusus bank umum adalah :

#### **1. Fungsi Pengumpul Dana**

Yang dimaksud di sini ialah dana masyarakat yang disimpan di bank terutama dalam bentuk giro, deposito, dan tabungan. Ketiga unsur dana inilah yang merupakan sumber-sumber dana utama bank, selain sumber yang berasal dari modal sendiri bank (terdiri dari modal penyertaan dan laba yang tidak dibagikan).

#### **2. Fungsi Pemberian Kredit**

Dana yang dikumpulkan melalui penerimaan giro, deposito, dan tabungan oleh bank harus segera dijalankan, sebab terhadap dana yang dikumpulkan tersebut bank terkena beban biaya berupa jasa giro, bunga deposito, bunga tabungan, dan biaya operasional. Alternatif pemakaian dana yang menguntungkan pihak bank dan tidak banyak mengganggu likuiditas bank adalah pemberian kredit

jangka pendek kepada pihak ketiga.

### 3. Fungsi Penanaman Dana

Yang dimaksud investasi dalam manajemen bank adalah investasi finansial yaitu penanaman dana dalam bentuk surat-surat berharga, baik surat tanda pemilikan (saham) ataupun surat tanda utang (obligasi, surat wesel, SBI).

### 4. Fungsi Penciptaan Uang

Dari sudut ekonomi makro atau ekonomi moneter, fungsi penciptaan uang dipandang sebagai fungsi paling pokok bank umum dalam perekonomian.

### 5. Fungsi Pembayaran

Fungsi pembayaran ini tidak hanya dilakukan melalui cek atau bilyet giro melainkan juga melalui surat wesel, transfer, uang baik melalui surat ataupun telegram.

### 6. Fungsi Transfer

Dalam prakteknya kegiatan transfer ini dicampur dengan unsur-unsur kegiatan utama lainnya. Misalnya saja menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening koran, menjalankan perintah untuk pemindahan uang, menerima pembayaran dari tagihan atas kertas berharga dan melakukan perhitungan dengan atau antara pihak ketiga, semua ini dikategorikan ke dalam produk jasa perbankan yang biasa disebut jasa trust.

### **Pengertian, Jenis dan Manfaat Tabungan**

Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank dalam bentuk giro, deposito berjangka, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu (UU No. 7 tahun 1992).

Sedangkan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau alat yang dapat dipersamakan dengan itu (UU Np. 7 Tahun 1992).

Dengan menabung maka secara tidak langsung bank akan mendapatkan dana, dan dana tersebut oleh bank nantinya akan dioperasikan. Sebagai imbalannya maka nasabah mendapatkan bunga atas

tabungan tersebut dan dikembangkan dalam rangka kelancaran pembangunan secara keseluruhan serta peningkatan kesejahteraan masyarakat pada khususnya.

Pengertian konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan (Basu Swastha dan Irawan, 1999 : 10)

Sebagai falsafah bisnis, konsep pemasaran bertujuan untuk memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen atau berorientasi pada konsumen (*consumer oriented*). Hal ini secara mendasar jelas berbeda dengan falsafah bisnis terdahulu yang berorientasi pada produk (*produk concept*) dan penjualan (*financial concept*).

*Price* diartikan sebagai kebijaksanaan penetapan harga produk bank (terutama kredit) yang ditawarkan kepada masyarakat. Kebijakan penetapan harga produk bank jauh lebih kompleks disbanding kan penetapan harga untuk produk manufaktur. Dalam memantapkan harga produk, sebagian besar bank mempergunakan satu dari ketiga metode berikut atau kombinasinya. (Sutojo : 2001 : 138)

### **Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen adalah kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut (Swastha, 2000: 9)

Oleh karena itu besar kecilnya suatu pasar tergantung pada jumlah orang yang menunjukkan kebutuhan, mempunyai sumber daya yang menarik bagi orang lain dan mampu menyediakan sumber daya tersebut untuk memperoleh apa yang mereka inginkan.

Ada tiga variabel dalam mempelajari perilaku konsumen, yaitu variabel stimulus, variabel respons dan variabel intervening.

a. Variabel Stimulus

Variabel stimulus adalah yang berada diluar diri individu (faktor eksternal) yang sangat berpengaruh dalam proses pembelian contohnya; merk dan jenis barang, Man, pramuniaga.

b. Variabel respon

Variabel respon merupakan hasil aktivitas individu sebagai reaksi dan variabel stimulus. Variabel respon sangat tergantung pada faktor individu dan kekuatan stimulus. Contohnya : keputusan membeli barang, perubahan sikap terhadap suatu produk, pemberi penilaian terhadap barang.

c. Variabel intervening

Variabel intervening adalah variabel antara stimulus dan respon, Variabel ini merupakan faktor internal individu, termasuk motif untuk membeli, sikap terhadap satu peristiwa, dan persepsi terhadap suatu barang. Peranan variabel intervening adalah untuk memodifikasi respon.

**Model Perilaku konsumen**

Model perilaku konsumen adalah suatu skema atau kerangka kerja yang mewakili apa yang diyakini konsumen dan telah disederhanakan untuk menggambarkan aktivitas-aktivitas konsumen dalam mengambil keputusan membeli.

Ada dua tujuan utama dari suatu model, yaitu pertama ber-manfaat untuk mengembangkan teori dalam penelitian perilaku konsumen, kedua untuk mempermudah dalam mempelajari apa yang telah diketahui mengenai perilaku konsumen.

Sedangkan fungsi model perilaku konsumen adalah sebagai berikut :

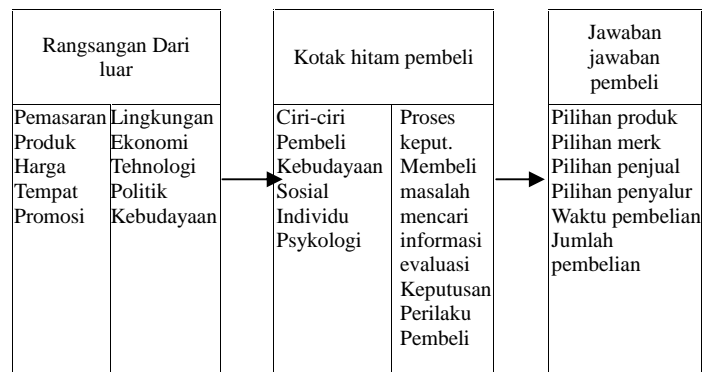
1. Deskriptif, yaitu berhubungan dengan pendalaman mengenai langkah diambil konsumen dalam memutuskan suatu penelitian membeli.
2. Prediksi, yaitu meramalkan kejadian-kejadian dari aktivitas konsumen pada waktu yang akan datang. Misalnya meramalkan merek produk yang paling mudah diingat oleh konsumen.
3. Explanation, yaitu mempelajari sebab-sebab dari beberapa aktivitas

pembelian, seperti mempelajari mengapa konsumen senang membeli barang dagangan dengan merek yang sama. Apakah itu merupakan kebiasaan ataukah karena mereka menyukai merek barang itu.

4. Pengendalian, yaitu mempengaruhi dan mengendalikan aktivitas-aktivitas konsumen pada masa yang akan datang.

Untuk memperjelas gambaran proses perilaku konsumen dalam memberikan jawaban dan tanggapan terhadap rangsangan yang diterimanya, Philip Kotler menyajikan sebuah model perilaku konsumen sebagai berikut :

**Gambar 2.1 :Model Perilaku Konsumen Philip Kotler**



(Philip Kotler : 2000 : 153)

Model perilaku konsumen dari Kotler ini merupakan model stimulus respon (rangsangan jawaban). Gambar di atas memperlihatkan pemasaran dan lingkungan yang merupakan rangsangan dari luar yang masuk kedalam “kotak hitam pembeli”, dan menghasilkan jawaban tertentu. Kotak hitam pembeli memuat ciri-ciri pembeli, disebut kotak hitam pembeli karena bagaimana rangsangan itu diproses dan tidak dapat dipahami secara jelas.

Kotak hitam pembeli mengandung dua komponen yaitu :

1. Ciri-ciri pembeli yang mempunyai pengaruh besar terhadap cara membeli, merasakan dan memberikan reaksi terhadap rangsangan pemasaran dan rangsangan lainnya.
2. Proses pengambilan keputusan membeli yang mempengaruhi hasil

keputusan membeli.

**Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah untuk Menabung**

Tentunya setiap bank ingin mengumpulkan dana dari masyarakat sebanyak mungkin. Usaha-usaha yang dilakukan oleh bank yang satu dengan bank yang lainnya, tentunya berbeda-beda. Dalam hal ini ada beberapa faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan menabung. Faktor-faktor ini dibagi menjadi faktor ektern (faktor yang tidak bisa dikontrol oleh bank) dan faktor intern (faktor yang dapat dikontrol oleh bank)

**1. Faktor-faktor ektern**

- a. Faktor kebudayaan
- b. Kelas social
- c. Kelompok referensi
- d. Keluarga

**2. Faktor-faktor intern**

- a. Tingkat suku bunga
- b. Satatus Bank
- c. Lokasi
- d. Pelayanan yang diberikan
- e. Jasa

**Pengambilan Keputusan**

Keputusan adalah salah satu kegiatan yang dilakukan oleh setiap orang, dalam setiap waktu dan disegala tempat. Keputusan yang sering terjadi adalah keputusan yang menyangkut individu.

Adapun langkah-langkah yang dapat ditempuh untuk dapat melakukan pengambilan keputusan adalah sebagai berikut :

- 1. Pengenalan dan perumusan masalah yang dihadapi dan hendak dipecahkan.
- 2. Pengumpulan data pendahuluan Penetapan kebijaksanaan umum untuk pemecahan masalah
- 3. Perkiraan serta pemahaman staff, meliputi 5 aspek yaitu :
  - a. Pengembangan alternatif-alternatif
  - b. Penilaian atas tiap alternatif
  - c. Perbandingan antara konsekuensi alternatif-alternatif.
  - d. Pemilihan altenatif yang nampaknya terbaik

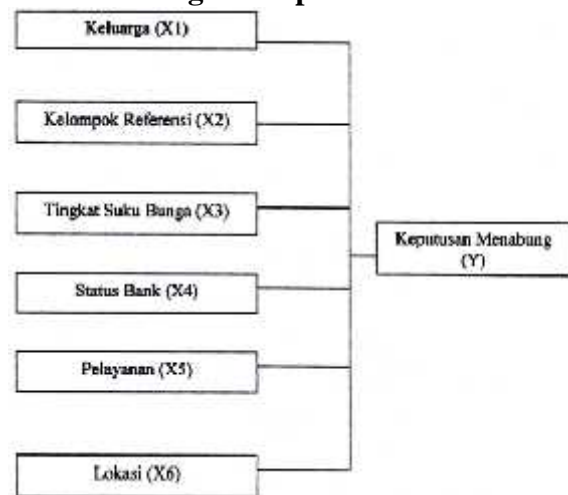
- e. Analisa cara bertindak yang
- 4. Pengajuan saran
- 5. Pertimbangan atas saran
- 6. Pemilihan alternatif terbaik
- 7. Implementasi keputusan

**Hasil Penelitian Terdahulu**

Sebagai bahan kajian dalam penulisan Penelitian ini penulis mengambil dari internet, dengan judul *Analisa Beberapa Variabel Yang Menjadi Pertimbangan Masyarakat Kota Malang Untuk Menabung Pada PT. Bank Central Asia Tbk. Cabang Malang* yang ditulis oleh Iwan tahun 2005, Universitas Brawijaya.

Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa masyarakat dalam menabung didorong atau dipengaruhi oleh tingginya tingkat bunga yang diberikan oleh perbankan, dengan demikian tingkat bunga mendominasi factor penentu masyarakat untuk menabung, demikian juga setelah keadaan sosial pollitik yang tidak menentu dan dilikuidasinya beberapa bank masyarakat secara tidak langsung terpengaruh untuk menabung di perbankan karena besarnya tingkat bunga akan tetapi mereka bertransaksi mengutamakan kesehatan perbankan.

**2.1. Kerangka Berpikir**



Memperhatikan gambar konsepsi kerangka berpikir di atas dapat dijelaskan bahwa beberapa faktor yang menjadi pertimbangan nasabah untuk mengambil keputusan menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung meliputi, faktor :

- 1. Keluarga (X1), interaksi didalam

keluarga sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan anggota keluarganya untuk menabung pada bank tertentu.

2. Kelompok referensi (X2) dapat mempengaruhi perilaku seseorang melalui interaksi untuk menabung pada bank tertentu.

3. Tingkat suku bunga (X3), tingginya tingkat suku bunga tabungan akan mendorong nasabah untuk menyimpannya pada bank tersebut.

4. Status BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebagai bank pemerintah akan dapat menumbuhkan kepercayaan nasabah untuk menyimpan uangnya pada bank tersebut.

5. Pelayanan (XS), semakin baiknya pelayanan dari bank kepada nasabahnya akan mendorong nasabah untuk menyimpan uangnya pada bank tersebut.

6. Lokasi bank (X6) secara langsung dapat merubah perilaku nasabah dalam pengambilan keputusan, semakin lokasi bank tersebut dekat dengan nasabah maka bank tersebut akan digunakan untuk menabung.

Dengan demikian diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung, khususnya dalam merebutkan nasabah yang akan menyimpan dananya dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut di atas.

### **C.Hipotesis**

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Diduga bahwa faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam menabung sangat berpengaruh terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung.

2. Diduga faktor pelayanan (x5) mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung diantara faktor-faktor; keluarga (x1), kelompok referensi (x2), tingkat suku bunga (x3), status bank (x4), dan lokasi (x6).

### **D. Metodologi Penelitian**

#### **Obyek Penelitian**

Sebagai tempat penelitian, penulis memilih BPR “Artha Samudra” Tulungagung. Adapun penulis memilih BPR “Artha Samudra” Tulungagung tersebut sebagai obyek penelitian dengan pertimbangan bahwa :

1. Lokasi perusahaan dapat ditempuh dengan berbagai macam jenis sarana transportasi umum.

2. Penulis mempunyai hubungan yang sangat dekat dengan perusahaan.

3. Pokok permasalahan yang ada dalam penelitian ada pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung.

#### **Metode dan Desain Penelitian**

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah studi kasus yaitu suatu penelitian yang memusatkan pada suatu kasus faktor-faktor yang menjadi pertimbangan nasabah untuk menabung, dan memecahkan kasus peningkatan jumlah penabung dengan memperhatikan faktor keluarga, kelompok referensi, tingkat suku bunga, status bank, pelayanan, dan lokasi.

Adapun desain riset yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain riset deskriptif dengan tujuan untuk menggambarkan sesuatu, biasanya karakteristik atau fungsi-fungsi tertentu. Hal ini untuk melihat kuatnya pengaruh faktor-faktor perilaku nasabah yang menjadikan pertimbangan nasabah dalam menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung, dan faktor mana yang paling kuat hubungan atau pengaruhnya terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung. Sedangkan metode penelitian merupakan cara pelaksanaan desain riset terutama dalam pengolahan dan analisis data. (Anandya : 2002 : 53)

#### **Teknik Pengambilan Sampel**

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian, apabila seorang ingin meneliti semua elemen yang ada di dalam wilayah penelitian, maka penelitian ini merupakan penelitian populasi. Studi atau penelitian juga disebut studi populasi atau studi



sensus.

Untuk sekedar perkiraan, apabila subyeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua, sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Dengan mengingat keterbatasan waktu, tenaga dan dana yang tersedia, maka dalam hal ini penulis mengambil 5% dari total populasi yaitu 68 responden.

#### **Tekhnik Pengumpulan Data**

Adapun tehnik-tehnik yang diperlukan untuk mengumpulkan data tersebut di atas dalam penelitian ini adalah :

- a. Quesioner, merupakan sekumpulan pertanyaan formal untuk mendapatkan informasi dari para responden.
- b. Wawancara, disamping melalui quesioner dalam penelitian ini digunakan juga tehnik wawancara langsung kepada nasabah, sebagai bahan tambahan dari daftar pertanyaan.
- c. Dokumentasi, pengumpulan data melalui dokumentasi didasarkan pada dokumen-dokumen dan catatan-catatan yang ada di BPR “Artha Samudra” Tulungagung, data yang diperlukan adalah kondisi umum BPR “Artha Samudra” Tulungagung.

#### **Variabel Penelitian**

Dalam penelitian ini, data dapat dikelompokkan berdasarkan jenis variabelnya, yaitu variabel independent dan variabel dependent. Variabel independen (bebas) dilambangkan dengan huruf X, terdiri dari : X1 (keluarga), X2 (kelompok referensi), X3 (tingkat suku bunga), X4 (status bank), X5 (pelayanan), dan X6 (lokasi). Sedangkan variabel dependent (terikat) adalah pertimbangan nasabah (Y).

#### **Analisa Data**

##### **Analisa Kualitatif**

Analisis kualitatif digunakan untuk menggambarkan dan menjelaskan data penelitian dan hasil perhitungan dari analisis kuantitatif.

##### **Analisa Kuantitatif**

##### **Analisis Regresi Linear Berganda**

Analisis ini digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh beberapa faktor yang terdiri dari keluarga (X1), kelompok

referensi (X2), tingkat suku bunga (X3), status bank (X4), pelayanan (X5), dan lokasi (X6) terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung, digunakan rumus :

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5 + b_6x_6$$

Dengan :

Y : Pertimbangan Nasabah

x1 : Keluarga

x2 : Kelompok Referensi

x3 : Tingkat Suku Bunga

x4 : Status Bank

x5 : Pelayanan

x6 : Lokasi

b<sub>0</sub> : Konstanta

b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub>, b<sub>3</sub>, b<sub>4</sub>, b<sub>5</sub>, b<sub>6</sub> : koefisien regresi

#### **1. Uji F**

Uji F digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh faktor keluarga (X1), kelompok referensi (X2), tingkat suku bunga (X3), status bank (X4), pelayanan (X5), dan lokasi (X6) terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung secara bersama-sama, dengan rumus :

$$F_{Reg} = \frac{R^2y(N-m-1)}{m(1-R^2y)}$$

Dengan :

F<sub>reg</sub>: Harga F garis regresi

n : Cacah Kasus

m : Cacah predictor

R : Koefisien antara kriteria dengan prediktor

#### **2. Uji t**

Uji t digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh faktor keluarga (X1), kelompok referensi (X2), tingkat suku bunga (X3), status bank (X4), pelayanan (XS), dan lokasi (X6) terhadap pertimbangan nasabah untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung secara parsial, dengan rumus :

$$t = \frac{b_i}{S_{b_i}}$$

dengan :

b<sub>i</sub> : Koefisien regresi parsial sampel

S<sub>b<sub>i</sub></sub>: Standart error dari koefisien regresi

### 3. SPSS

Untuk melakukan perhitungan di atas penulis menggunakan Program Bantu SPSS 20.00 for Windows. SPSS adalah merupakan salah satu program untuk pengolahan data statistik yang penggunaannya cukup mudah. (Wahana : 2005 : 1)

### E.Hasil Penelitian dan Pembahasan

#### Hasil Penelitian

#### Gambaran Umum Perusahaan

##### 1. Sejarah Singkat Perusahaan

Koperasi Bank Perkreditan Rakyat “Artha Samudera” atau disingkat BPR “Artha Samudera” (dahulu KBPR Kandat) mulai beroperasi pada tahun 1992 tepatnya tanggal 09 Maret 1992 didirikan atas dasar Akta Pendirian No.1631/NK.13/1990 tanggal 09 Juli 1990 yang disetujui oleh Menteri Keuangan dan telah mendapatkan pengesahan Kepala Kantor Wilayah Departemen Koperasi Propinsi Jawa Timur pada tanggal 21 Nopember 1990 dengan Badan Hukum Nomor 6788BH/11/1990. KBPR Artha Samudera bernaung (di bawah pengawasan) dua lembaga keuangan yaitu :

1. Dinas Pemasaran dan UKM Kabupaten Kediri karena Artha Samudera berbadan hukum koperasi.
2. Bank Indonesia (BI) karena Artha Samudera dalam menjalankan operasional berada dalam pembinaan dan pengawasannya murni Bank Konvensional (BPR) yang tunduk pada Undang-undang Perbankan No. 07 Tahun 1992 tentang perbankan yang telah diubah dengan Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan.

Dalam perjalanan sejarah BPR “Artha Samudera” terjadi perubahan Anggaran Dasar sebanyak 3 kali masing-masing dengan Akta Perubahan tanggal 20 Juli 1996, tanggal 07 Juni 2002 serta tanggal 26 Oktober 2004 dan telah mendapat pengesahan dari Kepala Kantor Departemen Koperasi Propinsi Jawa Timur No. 1708BH/PAD/KWK.13/5.1/XII/1996 pada tanggal 18 Desember 1996 dan pengesahan

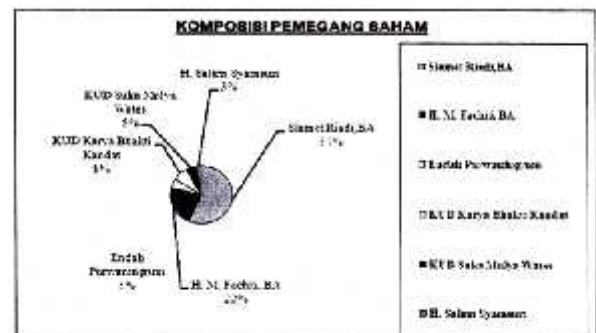
Kepala Kantor Dinas Pemasaran Kabupaten Kediri No. 518/PADBH/03/418.53/2002 pada tanggal 10 Oktober 2002 dan No. 518/PADBH/12/418.53/2004 pada tanggal 26 Oktober 2004. Pemilik atau pemegang saham pada awal berdirinya terdiri dari 6 (enam) koperasi sewilayah karesidenan Kediri antara lain :

1. KUD Karya Bhakti Kandat
2. KUD Suka Mulya Wates
3. KUD Rahayu Kras I
4. KUD Karya Bhakti Ngancar
5. KUD Ngadiluwih
6. KUD Sri Widodo Kras II

Dalam perjalanan waktu sebagian dari KUD tersebut tidak bisa beroperasi lagi dan digantikan pemegang saham perorangan sehingga saat ini susunan pemegang saham BPR “Artha Samudera” sebagai berikut :

1. Bpk. Slamet Riadi (Ds. Kandat Kee. Kandat Kab. Kediri)
2. Bpk. H. Mustofa Fachri, BA (Ds. Sambi Kec. Ringinrejo Kab. Kediri)
3. KUD Karya Bhakti Kandat
4. Ny. Endah Purwaningrum (Balowerti 1/37 Kediri)
5. KUD Suka Mulya Wates
6. Bpk. H. Salam Syamsuri (Ds. Blabak Kec. Kandat Kab. Kediri)

**Gambar 4.1. BPR “Artha Samudra” Tulungagung Susunan Pemegang Saham**



Sumber : Data Sekunder, 2014

### 2. Lokasi Perusahaan

Penentuan lokasi perusahaan yang strategis tidaklah mudah. Lokasi perusahaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha

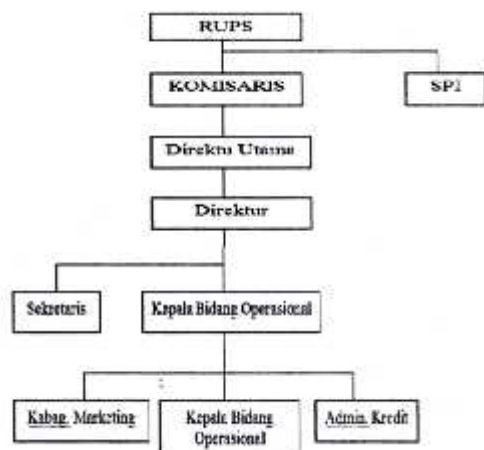
mencapai tujuan. Penetapan kegiatan perusahaan di Jl KH. Abdul Fatah No. 41 Tulungagung Telp/Fax (0355) 327567.

### 3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan alat terpenting bagi perusahaan dan diharapkan semua pekerjaan atau tugas dapat dikerjakan dan berjalan sesuai dengan tanggungjawab masing-masing. Dengan memahami alur wewenang dan tanggung serta koordinasi antar bagian atau departemen yang tergambar dalam struktur organisasi, kita dapat merencanakan alur informasi yang dihasilkan, prosedur-prosedur yang harus dilakukan serta pengendalian yang layak yang harus diterapkan.

Untuk mengetahui lebih jelas organisasi yang bersangkutan termasuk pembagian tugas dan tanggung jawab mulai dari RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) sampai ke bawah akan disajikan struktur organisasi BPR “Artha Samudera” Tulungagung yang dapat dilihat pada gambar 2 sebagai berikut :

Gambar 4.2 : **Struktur Organisasi BPR “Artha Samudera” Tulungagung Tahun 2104**



Sumber : Data Sekunder, 2014

### 4. Jumlah Karyawan dan Tenaga Kerja

Berikut susunan Sumber Daya Manusia BPR “Artha Samudera” per Desember 2014:

a. Pengurus PT. BPR Artha Samudra Tulungagung

- 1) Ketua : H. Salam Syamsuri
- 2) Sekretaris : Samudji, BA
- 3) Bendahara : Slamet Riadi, BA

b. Dewan Kormisaris:Ahmad Yudi, MAB

c. Dewan Direksi :

- 1) Direktur Utama : Nurkamdani
- 2) Direktur :Drs. Akhmad Royani

d. 34 orang tenaga staf terdiri dari :

- 1) Audit Internal : 1 orang
- 2) TPKB : 1 orang
- 3) Kepala Bagian : 3 orang
- 4) Kepala Kas : 5 orang
- 5) Staf marketing : 8 orang
- 6) Staf operasional : 5 orang

e. 6 orang tenaga dasar terdiri dari :

- 1) Tenaga Pramubakti: 5 orang
- 2) Tenaga Satpam : 1 orang

### Bidang Usaha Perbankan

Bidang usaha dari BPR “Artha Samudera” diarahkan kepada perbaikan taraf hidup rakyat dan pembangunan sistem ekonomi nasional. Tugas BPR adalah melayani masyarakat dengan cara melakukan penerimaan simpanan dari masyarakat dan menyalurkan kembali melalui usaha perkreditan.

Seperti pada umumnya bank, PT. BPR “Artha Samudera” mempunyai jasa layanan perbankan dengan kegiatan utarna adalah :

### 1. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana (sumber dana) terutama diperoleh dari simpanan masyarakat yang diwujudkan dalam Tabungan dan Deposito, hal ini dimaksudkan untuk membantu program pemer rintah dalam merangsang minat masyarakat untuk gemar menabung dan mendapat jaminan dari Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) milik pemerintah sehingga masyarakat merasa aman apabila dana tersebut disimpan di BPR “Artha Samudera”.

- a. Tabungan
- b. Deposito
- c. Perkreditan

**Penjualan dan Hasil Penjualan Produk**  
**1. Promosi Produk BPR “Artha Samudra” Tulungagung**

Promosi atas produk BPR “Artha Samudra” Tulungagung penting bagi perkembangan BPR itu sendiri. Tujuan promosi adalah agar setiap produk BPR “Artha Samudra” Tulungagung dapat dikenal masyarakat luas dan akhirnya tertarik untuk menggunakan produk tersebut sebagai nasabah.

Usaha yang dilakukan untuk memperkenalkan produk PT. BPR “Artha Samudra” Tulungagung dilakukan bersama-sama dengan PT. BPR “Artha Samudra” cabang lain dengan koordinasi kantor pusat di Kediri. Secara garis besar program promosi penjualan PT. BPR “Artha Samudra” Tulungagung yang ditujukan kepada nasabahnya di bedakan menjadi dua :

1) Kegiatan yang ditujukan untuk mendidik atau memberitahu nasabahnya antara lain :

- a) Menyediakan brosur di lobi kantor.
- b) Demonstrasi produk atau jasa

2) Kegiatan yang ditujukan untuk mendorong nasabah atau calon nasabah untuk membeli produk atau jasa. Dalam hal ini PT. BPR “Artha Samudra” Tulungagung mengeluarkan hadiah untuk nasabahnya, yang paling terkenal adalah pemberian hadiah bagi penabung produk Ta Masa Siswa dan melalui undian berhadiah tahunan.

Promosi penjualan lainnya yang sering dilakukan oleh PT. BPR “Artha Samudra” antara lain : memberi hadiah berupa kalender yang dikeluarkan oleh PT. BPR bagi penabung, deposit, alat tulis, gantungan kunci yang kesemuanya itu dengan simbol PT. BPR dengan harapan nasabah atau calon nasabah selalu mengingat akan PT. BPR “Artha Samudra” Tulungagung.

**2. Saingan dan Persaingan**

PT. BPR “Artha Samudra” Tulungagung di dalam memasarkan produknya menghadapi banyak persaingan, antara lain : Bank Nusuma, BPR Ngunut Arta, PT. BM 46, Bank Lippo, Bank

Danamond, BCA, Bank Mandiri.

**Personalia dan Hubungan Perburuhan**

- 1. Jumlah Karyawan
  - 2. Organisasi Perburuhan
  - 3. Pengembangan Karyawan
  - 4. Jam Kerja Karyawan
- Pembahasan DiPenelitian Responden**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap 68 orang nasabah yang menggunakan jasa BPR “Artha Samudra” Tulungagung dan mempunyai simpanan pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung melalui penyebaran kuisioner, maka dapat ditarik beberapa gambaran tentang karakteristik responden yang diteliti.

Dilihat dari jenis responden yang menabung berdasarkan hasil kuisioner dapat dilihat dalam tabel 3 sebagai berikut

**Tabel 4.3 : JENIS KELAMIN RESPONDEN**

Jenis	Frekuensi	Prosen
Wanita	40	59%
Laki-laki	28	41%

Sumber : Data primer, diolah, 2015

Berdasarkan tabel 4.3 di atas diketahui bahwa jumlah nasabah penabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung terdiri dari 40 berjenis kelamin wanita dan 28 berjenis kelamin laki-laki.

Dilihat dari segi umur responden yang menyimpan uang di bank berdasarkan hasil kuisioner dapat dilihat dari tabel 4.4 berikut:

**Tabel 4.4 : USIA RESPONDEN**

Usia tahun	Frekuensi	Prosen
< 25	5	7%
26 – 35	12	18%
36 – 45	35	51%
> 46	16	24%

Sumber : Data Primer, Diolah, 2015

Dari tabel 4.4 di atas dapat diketahui bahwa distribusi usia responden terbanyak berusia antara lebih 36. Hal ini karena para nasabah yang menjadi

responden yang berusia lebih 36 tahun lebih mapan sehingga mereka mempunyai pendapatan yang cukup dan mempunyai kelebihan uang untuk ditabung di bank.

Karakteristik yang lain dapat dilihat dari pekerjaan responden yaitu sebagai berikut  
**Tabel 4.5 : JUMLAH RESPONDEN BERDASARKAN ATAS PEKERJAAN**

Pekerjaan	Frekuensi	Prosen
Ta Masa Keluarga	45	66%
Ta Masa Siswa	23	34%

Sumber : Data Primer, Diolah, 2015

Dari tabel 4.5 di atas dapat diketahui bahwa pekerjaan responden yang paling banyak adalah pegawai negeri sedangkan untuk wiraswasta dan mahasiswa/pelajar persentasenya kecil, untuk pegawai swasta mereka kemungkinan menabung merupakan sesuatu pengalokasian dana yang disisi lain dikorbankan dan dana dialihkan ke tabungan.

Karakteristik yang lain dapat dilihat dari jenis tabungan yang sering digunakan responden yaitu sebagai berikut :

**Table 4.6 : JUMLAH RESPONDEN BERDASARKAN JENIS TABUNGAN**

Pekerjaan	Frekuensi	Prosen
Mahasiswa/Pelajar	8	12%
Wiraswasta	19	28%
Pegawai Negeri	25	37%
ABRI/Pensiunan	6	9%
Pegawai swasta	10	15%

Sumber : Data Primer, Diolah, 2015

Dari tabel 4.6 di atas diketahui bahwa tabungan yang dipilih responden yang paling banyak adalah Tabungan Masa Keluarga.

**Analisa Koefisien Determinasi**

Besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variable bebas keluarga ( $X_1$ ) kelompok referensi ( $X_2$ ), suku bunga ( $X_3$ ), status bank ( $X_4$ ), pelayanan ( $X_5$ ), lokasi ( $X_6$ ) pada pengambilan keputusan untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y).

**Tabel 4.7: HASIL PENGUJIAN KOEFISIEN DETERMINASI BERGANDA ANTARA VARIABEL INDEPENDEN DAN VARIABEL DEPENDEN**

Dependen	Independen	Koef. Korelasi Multiple (r)	R Squares	Adjusted R square	Std. Error Of The Estimate	Durbin Watson
Y	$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6$	.974 <sup>a</sup>	.949	.944	.30521	1,993

Sumber : Data primer, diolah, 2015

Berdasarkan tabel 4.7 di atas dapat dijelaskan bahwa koefisien determinansi ( $R^2$ ) sebesar 0,949, adjusted  $R^2 = 0,944$  dapat dikatakan bahwa 94,40% perubahan variabel Y disebabkan oleh perubahan keluarga ( $X_1$ ) kelompok referensi ( $X_2$ ), suku bunga ( $X_3$ ), status bank ( $X_4$ ), pelayanan ( $X_5$ ), lokasi ( $X_6$ ) dan sisanya 50,60% disebabkan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini.

**Pembentukan Model Persamaan Regresi**

Dengan analisis yang telah dilakukan terhadap data primer, menggunakan alat bantu komputer dengan program SPSS versi 20.00, dapat direkap seperti pada tabel 4.8 sebagai berikut :

**Tabel 4.8: Rekapitulasi Of Koefisien Korelasi Masing-Masing Variabel (  $t_{hitung}$  )**

Variabel Independen	B	t- hitung	T:0,05;78	Tingkat signifikansi	Keterangan
Constant (2.340)	0,194	4.118	1,76	0,000	Ho ditolak
1. Keluarga ( $X_1$ )	0,112	3.024	1,76	0,004	Ho ditolak
2. Kel.Referensi ( $X_2$ )	0,111	2.644	1,76	0,010	Ho ditolak
3. Suku Bunga ( $X_3$ )	0,171	3.207	1,76	0,002	Ho ditolak
4. Status bank ( $X_4$ )	0,116	2.242	1,76	0,029	Ho ditolak
5. Pelayanan ( $X_5$ )	0,216	3,394	1,76	0,001	Ho ditolak
6. Lokasi ( $X_6$ )					
$F_{hitung}$					190.332
$F_{tabel}$					40.23

Sumber : Data primer, diolah, 2015

Berdasarkan nilai-nilai yang ada pada tabel 4.8 di atas dapat disusun persamaan regresinya, adalah :

$$Y = 2.340 + 0.194X_1 + 0.112X_2 + 0.111X_3 + 0.171X_4 + 0.116X_5 + 0.216X_6$$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa :

$\beta_1 = 0,194$  Koefisien regresi (  $\beta_1$  ) sebesar 0,194 dengan tanda positif berarti bahwa perubahan keputusan menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebagai akibat variabel keluarga, dengan asumsi variabel bebas lainnya ( $X_2, X_3, X_4, X_5, X_6$ ) bersifat konstan. Sifat hubungan positif menunjukkan koefisien searah, yaitu peningkatan perubahan variabel keluarga akan berpengaruh pada peningkatan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebesar 19.40%.

$\beta_2 = 0.112$  Koefisien regresi (  $\beta_2$  ) sebesar 0.112 dengan tanda yang positif berarti bahwa perubahan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) sebagai akibat variabel kelompok referensi ( $X_2$ ), dengan asumsi variabel kelompok referensi ( $X_1, X_3, X_4, X_5, X_6$ ) bersifat konstan. Sifat hubungan yang positif menunjukkan koefisien yang searah yang berarti bahwa setiap terjadi kenaikan perubahan pada variabel kelompok referensi ( $X_2$ ) akan mengakibatkan kenaikan pula pada keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebesar 11.20%.

$\beta_3 = 0,111$  Koefisien regresi (  $\beta_3$  ) sebesar 0,111 dengan tanda yang positif berarti bahwa perubahan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) sebagai akibat variabel tingkat suku bunga ( $X_3$ ), dengan asumsi variabel bebas lainnya ( $X_1, X_2, X_4, X_5, X_6$ ) bersifat konstan. Sifat hubungan yang positif menunjukkan koefisien yang searah yang berarti bahwa setiap terjadi kenaikan pada variabel tingkat suku bunga ( $X_3$ ) akan menyebabkan meningkatnya keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) sebesar 11.10%.

$\beta_4 = 0,171$  Koefisien regresi (  $\beta_4$  ) sebesar 0,171 dengan tanda yang positif berarti

bahwa keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) akan berubah sebagai akibat variabel status bank ( $X_4$ ), dengan asumsi variabel bebas lainnya dalam keadaan konstan. Sifat hubungan yang positif menunjukkan koefisien yang searah yang berarti bahwa setiap terjadi peningkatan pada variabel status bank ( $X_4$ ) akan menyebabkan peningkatan pada pengambilan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) sebesar 17.10%.

$\beta_5 = 0,116$  Koefisien regresi (  $\beta_5$  ) sebesar 0.116 dengan tanda yang positif berarti bahwa keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) akan berubah sebagai akibat variabel pelayanan ( $X_5$ ), dengan asumsi variabel bebas lainnya ( $X_1, X_2, X_3, X_4, X_6$ ) bersifat konstan. Sifat hubungan yang positif menunjukkan koefisien yang searah yang berarti bahwa setiap terjadi perubahan peningkatan pada variabel pelayanan ( $X_5$ ) akan menyebabkan peningkatan pada pengambilan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) sebesar 11.60%.

$\beta_6 = 0,21.6$  Koefisien regresi (  $\beta_6$  ) sebesar 0,216 dengan tanda yang positif berarti bahwa keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) akan berubah sebagai akibat variabel lokasi ( $X_6$ ), dengan asumsi variabel bebas lainnya ( $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5$ ) bersifat konstan. Sifat hubungan yang positif menunjukkan koefisien yang searah yang berarti bahwa setiap terjadi perubahan peningkatan pada variabel lokasi ( $X_6$ ) akan menyebabkan peningkatan pada pengambilan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y) sebesar 21.60%.

### **Pengujian Hipotesa**

Pengujian terhadap variabel indenpenden secara simultan, dapat dilakukan dengan membandingkan nilai  $F_{hitung}$  dengan  $F_{tabel}$ . Nilai kritis dalam distribusi F dengan tingkat signifikansi (  $\alpha$  ) 5% dan DFI = 6,

DF<sub>2</sub>=61 adalah 190.332 dan F<sub>tabel</sub> = 40,23.

Pengambilan keputusan dilakukan berdasarkan perbandingan nilai F<sub>hitung</sub> dengan F<sub>tabel</sub>, sesuai dengan tingkat signifikansi yang digunakan. Berdasarkan hasil perhitungan, diperoleh nilai F<sub>hitung</sub> (190.332) lebih besar dari pada F<sub>tabel</sub> (40,23), maka keputusannya adalah menolak daerah penerimaan hipotesis nol (H<sub>0</sub>) dan menerima hipotesis alternatif (H<sub>a</sub>). Artinya secara statistik dapat dibuktikan bahwa semua variabel independen (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>) secara simultan berpengaruh terhadap perubahan nilai variabel dependen (Y).

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa variasi perubahan nilai variabel dependen (Y) dapat dijelaskan oleh variabel independen (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>) yang artinya semua variabel independen yaitu keluarga (X<sub>1</sub>) kelompok referensi (X<sub>2</sub>), suku bunga (X<sub>3</sub>), status bank (X<sub>4</sub>), pelayanan (X<sub>5</sub>), lokasi (X<sub>6</sub>) secara simultan dapat berpengaruh terhadap perubahan variabel dependen, yaitu keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y).

Disamping itu pengambilan keputusan dilakukan berdasarkan perbandingan tingkat signifikansi ( ) yang digunakan dengan tingkat signifikansi ( ) kritis yang disyaratkan.

Berdasarkan perhitungan dapat diketahui tingkat signifikansi ( ) kritis yang disyaratkan yaitu 0,000. Dengan demikian berarti bahwa pada tingkat signifikansi ( ) sebesar 5%, variabel keluarga (X<sub>1</sub>), kelompok referensi (X<sub>2</sub>), suku bunga (X<sub>3</sub>), status bank (X<sub>4</sub>), pelayanan (X<sub>5</sub>), lokasi (X<sub>6</sub>), secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengambilan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y). Pengujian terhadap koefisien regresi *partial* bertujuan untuk memastikan apakah variabel independen yang terdapat dalam persamaan regresi tersebut secara individu berpengaruh terhadap variabel dependen.

Pengambilan keputusan dilakukan berdasarkan perbandingan nilai t<sub>hitung</sub> masing-masing variabel independen dengan nilai t<sub>tabel</sub> sesuai dengan tingkat signifikansi yang digunakan.

Berdasarkan perhitungan dapat diketahui bahwa nilai t<sub>hitung</sub> untuk semua variabel independen (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>) lebih besar dari pada nilai t<sub>tabel</sub> pada tingkat signifikansi ( ) 5%, sehingga dapat diputuskan untuk menolak hipotesis nol (H<sub>0</sub>) dan menerima hipotesis alternatif (H<sub>a</sub>). Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel independen yang meliputi variabel keluarga (X<sub>1</sub>) kelompok referensi (X<sub>2</sub>), suku bunga (X<sub>3</sub>), status bank (X<sub>4</sub>), pelayanan (X<sub>5</sub>), lokasi (X<sub>6</sub>), secara individu berpengaruh secara nyata pada perubahan keputusan nasabah untuk menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y).

**Korelasi Masing-masing Variabel**

Besarnya pengaruh masing-masing variabel independen (X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, X<sub>4</sub>, X<sub>5</sub>, X<sub>6</sub>) terhadap variabel dependen, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.9. **Koefisien Korelasi Parsial**

Model	Correlations		Collinearity Statistics	
	Partial	Part	Tolerance	VIF
(Constant)				
x1	.466	.119	.206	4.844
x2	.361	.087	.288	3.469
x3	.321	.076	.267	3.747
x4	.380	.092	.291	3.439
x5	.276	.065	.268	3.734
x6	.399	.098	.212	4.724

Sumber : Data primer, diolah, 2015

Berdasarkan tabel 4.9 di atas maka dapat dijelaskan bahwa :

**1. Variabel keluarga (X<sub>1</sub>)**

Variabel keluarga secara parsial mempunyai nilai 0,466. Hal ini berarti bahwa peranan keluarga mampu memberikan sumbangan dalam mempengaruhi nasabah untuk mengambil keputusan menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebesar 0,446 atau 44,60%.

## 2. Variabel Kelompok Referensi ( $X_2$ )

Variabel kelompok referensi secara parsial mempunyai nilai 0,361. Hal ini berarti bahwa peranan kelompok referensi mampu memberikan sumbangan dalam mempengaruhi nasabah untuk mengambil keputusan menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebesar 0,361 atau 36.10%.

## 3. Variabel Suku Bunga ( $X_3$ )

Variabel tingkat suku bunga secara parsial mempunyai nilai 0,321. Hal ini berarti bahwa tingkat suku bunga mampu memberikan sumbangan dalam mempengaruhi nasabah untuk mengambil keputusan menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebesar 0,321 atau 32.10%.

## 4. Status Bank ( $X_4$ )

Variabel status bank secara parsial mempunyai nilai 0,380. Berarti variabel status bank mampu memberikan sumbangan dalam mempengaruhi nasabah untuk mengambil keputusan menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebesar 0,380 atau 38.00%.

## 5. Pelayanan ( $X_5$ )

Variabel pelayanan secara parsial mempunyai nilai 0,276. Hal ini berarti bahwa peranan variabel pelayanan mampu memberikan sumbangan dalam mempengaruhi nasabah untuk mengambil keputusan menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung sebesar 0,276 atau 27.60%.

## F.SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data maka dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut :

1. Variabel yang menjadi pertimbangan masyarakat untuk menabung pada BPR “Artha Samudra” Tulungagung adalah keluarga ( $X_1$ ), kelompok referensi ( $X_2$ ), tingkat suku bunga ( $X_3$ ), status bank ( $X_4$ ), pelayanan ( $X_5$ ), dan Lokasi ( $X_6$ ) berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan menabung di BPR “Artha Samudra” Tulungagung (Y)
2. Ada bukti yang kuat untuk menerima hipotesis empirik bahwa keluarga ( $X_1$ ,

kelompok referensi ( $X_2$ ), tingkat suku bunga ( $X_3$ ), Status bank ( $X_4$ ), pelayanan ( $X_5$ ) dan lokasi ( $X_6$ ) berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan pemilihan bank (Y), dan keluarga ( $X_1$ ) merupakan variabel yang paling besar pengaruhnya.

3. Untuk menjawab permasalahan di atas, diteliti sebanyak 68 responden, dan kuesioner yang dapat diolah sebanyak 68 kuesioner, ternyata usia mereka sebagian besar antara 36 tahun sampai 46 tahun dan ada kecenderungan mereka lebih mapan dalam hal pekerjaan dan masih aktif dalam bekerja.

### Saran-saran

Memperhatikan beberapa simpulan di atas maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Pelayanan terhadap nasabah perlu ditingkatkan, mengingat sebagian besar masyarakat di kota ini masih relatif belum familier dengan produk jasa layanan BPR “Artha Samudra” Tulungagung, dan terlihat masih adanya rasa senang dengan BPR “Artha Samudra” Tulungagung.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel tingkat suku bunga mempunyai pengaruh yang signifikan, dengan demikian semua bentuk promosi atau hubungan antara bank dan nasabah perlu kebijaksanaan pada tingkat suku bunga dan kalau dalam bentuk iklan juga perlu periklanan yang bernuansa tingkat suku bunga.
3. Bagi pihak BPR “Artha Samudra” Tulungagung pemahaman dan pengeluaran tentang kelompok referensi yang ada di masyarakat dapat digunakan sebagai salah satu strategi dalam menarik nasabah melalui promosi.
4. Koefisien status bank ( $X_4$ ) bukan merupakan variabel yang mempengaruhi konsumen untuk menabung. Setelah pemerintah mengeluarkan peraturan yang mengatakan uang nasabah dijamin sepenuhnya oleh pemerintah sehingga masyarakat kurang memperhatikan variabel status ini menduduki urutan ketiga sebagai variabel yang berpengaruh secara signifikan, maka harus mendapat



perhatian yang sungguh-sungguh agar nasabah BPR “Artha Samudra” Tulungagung tidak pindah ke bank lain dan masyarakat semakin banyak menjadi nasabah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anto Ps., 2006, Mengenal Beberapa Uji Statistik Dalam Penelitian, Cetakan Ke-empat, Liberty, Yogyakarta
- Draper, Norman dan Smith, Harry, 2002, Analisis Regresi Terapan, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Dudi, Anandya, 2002, Riset Pemasaran Prospektif & Terapan, Bayumedia, Malang
- Fatmawati, Sri, dkk, 2007, Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Pertama, Cetakan Ke-empat, STIE YKPN, Yogyakarta
- Hadi, Sutrisno, 1997, Metodologi Research, Jilid Satu, Edisi Pertama Cetakan 29, Andi Offset, Yogyakarta
- Kerlinger, Fred, N. Elazer J. Pedhazir, 2003, Korelasi Dan Analisa Regresi Gnada, Terjemahan : A. Taufiq, Nur Cahaya, Yogyakarta
- Kotler, Philip, 2005, Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian, Terjemahan : Hendra Teguh dan Ronny Rusli Jilid I, Edisi Revisi, Prenhallindo, Jakarta
- Nazir, Moh, 2004, Metode Penelitian, Cetakan Ketiga, Ghalia Indonesia
- Ni Made Ratnadi, 2003, Faktor-faktor Apa yang Mempengaruhi Nasabah Menabung di Bank-Bank Pemerintah di Mataram
- Radford, K.J., 2004, Analisis Kepuasan Konsumen, Erlangga, Jakarta
- Santoso, Ruddy, Tri, 2004, Mengenal Dunia Perbankan, Cetakan Pertama, Andi Offset, Yogyakarta
- Swastha, Basu, dan Irawan, 2006, Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Kedua, Cetakan Keempat, Liberty, Yogyakarta
- Sumodiningrat, Gunawan, 2006, Ekonometrika, Cetakan Keempat, BPFE, Yogyakarta
- Suyadono, Thomas, dkk, 2006, Kelembagaan Perbankan, Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan, PT. Gramedia Pustaka, Jakarta
- Wahana Komputer, 2005, Pengolahan Data Statistik dengan SPSS 14, Penerbit Andi, Yogyakarta