

PENGARUH THEORY OF PLANNED BEHAVIOR TERHADAP MINAT MENABUNG MAHASISWA UIN RMS DI BANK SYARIAH

Janah Dita Nisma Rawi¹, Yona Luthfianti², Meilana Widyaningsih³

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

email: ¹ditanisma@gmail.com, ²jonaluthfianti@gmail.com, ³nanawidya18@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of Theory of Planned Behavior on the interest of UIN RMS students to save in Islamic banks. In this study, researchers used the Theory of Planned Behavior to explain how attitudes toward behavior, subjective norms, and behavioral control can affect the intention to save. The data for this study were obtained from questionnaires distributed via social media using purposive sampling techniques with the respondent criteria being UIN RMS students from 5 faculties. The data collected were 126 respondents and used multiple regression analysis as a test tool. The results showed that the variable attitudes towards behavior, subjective norms, and behavioral control had a significant effect on the intention to save at UIN RMS students in Islamic banks. The results of this study have an impact on educational institutions, financial institutions, and government parties to continue to educate so that potential UIN RMS students can save in Islamic banks and avoid usury.

Keywords: *Attitudes Toward Behavior; Subjective Norms; Behavior Control; Interest in Saving.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Theory of Planned Behavior terhadap minat mahasiswa UIN RMS menabung di bank syariah. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan Theory of Planned Behavior untuk menjelaskan bagaimana sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku dapat mempengaruhi minat menabung. Data penelitian ini diperoleh dari kuisioner yang disebar melalui media sosial dengan teknik purpose sampling dengan kriteria responden adalah mahasiswa UIN RMS dari 5 fakultas. Data yang terkumpul sejumlah 126 responden dan menggunakan analisis regresi berganda sebagai alat ujinya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah. Hasil dari penelitian ini berdampak pada instansi pendidikan, lembaga keuangan, dan pihak-pihak pemerintah untuk terus mengedukasi agar potensi mahasiswa UIN RMS dapat menabung di bank syariah dan menghindari riba.

Kata Kunci: *Sikap Terhadap Perilaku; Norma Subjektif; Kontrol Perilaku; Minat Menabung*

PENDAHULUAN

(A.bduurrachman, 2014) Bank adalah suatu jenis lembaga keuangan yang melaksanakan berbagai macam jasa, seperti memberikan pinjaman, mengedarkan mata uang, pengawasan terhadap mata uang, bertindak sebagai tempat penyimpanan benda-benda berharga, membiayai usaha perusahaan-perusahaan. Bank memainkan peran penting dalam perekonomian suatu Negara sebagai perantara keuangan. Di Indonesia saat ini bank syariah berkembang sangat pesat, ada beberapa faktor yang menyebabkan bank tersebut pesat diantaranya memiliki penduduk muslim terbanyak (Belakang, n.d.). Berdasarkan sejarah ekonomi umat Islam sejak masa Rasulullah SAW, kegiatan muamalah yang menggunakan akad-akad sesuai dengan syariah merupakan hal yang sudah lazim. Selain itu konsep dasar perbankan syariah seperti kerjasama kemitraan, deposit, penyaluran dana, transfer dana juga sudah ada selama berabad-abad ini. Menurut (Soemitra, 2004) bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip Islam. Pada tahun 1991 Sejarah Perbankan Syariah di Indonesia dimulai, yaitu dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia.

Bank di Indonesia perkembangannya sangat signifikan. Berdasarkan tabel data Perbankan Syariah 2017-2019, 2020 dapat dilihat bahwa jumlah pelanggan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2017 terdapat 17.955.556 nasabah dana pihak ketiga (DPK) dan 3.543.254 nasabah keuangan, tahun 2018 terdapat 19.996.197 nasabah dana pihak ketiga (DPK) dan 3.722.263 nasabah keuangan (DPK) dan cash register nomor 2, 190 dan 90. Pelanggan keuangan adalah 4.113.683. Dan Pertumbuhan Bank syariah mulai terlihat dari waktu ke waktu, namun *market share* nya masih sangat kecil jika dibandingkan dengan perbankan konvensional. Untuk mendorong perkembangan tersebut, salah satu bank syariah menerapkan strategi memberikan pelayanan, promosi, informasi dan lokasi yang berkualitas kepada masyarakat untuk menabung di bank syariah. Perilaku nasabah terhadap produk perbankan (bank konvensional dan bank syariah) dapat dipengaruhi oleh sikap dan persepsi masyarakat terhadap karakteristik perbankan itu sendiri (Astuti & Mustikawati, 2013). Meningkatnya jumlah nasabah perbankan syariah di Indonesia menunjukkan bahwa bank syariah memiliki tabungan yang semakin banyak. Sehingga banyak orang yang tertarik untuk menabung di bank syariah. Selain banyak produk bank syariah, bank syariah juga memberikan faktor kualitas layanan dan penawaran kepada masyarakat.

Pandangan mahasiswa terhadap sistem perbankan syariah memberikan kesan bahwa perbankan syariah mempunyai banyak produk dan layanan yang tidak dimiliki bank konvensional. Prinsip perbankan syariah meliputi Wadiah, Mudharabah, Musyarakah, Ijarah, Istishna, tidak ada bunga tetapi bagi hasil. Kehadiran bank syariah yang menawarkan produk unik menjadi pilihan berdasarkan kebutuhan yang diinginkan mahasiswa UIN RMS. Faktor pertimbangan agama merupakan motivator penting yang mendorong penggunaan layanan, dan ada juga bias yang sangat kuat dalam produk perbankan syariah (Oktanto & Amin, 2014). Melalui pengetahuan mereka tentang perbankan syariah, siswa mengenal bank syariah ini dan percaya bahwa mereka lebih baik, dan mereka lebih cenderung menggunakan bank syariah. Untuk membangkitkan keinginan masyarakat khususnya mahasiswa UIN RMS

memiliki kesadaran untuk menggunakan produk. Bank syariah menggunakan berbagai strategi untuk menampung dana dari masyarakat. Ada sejumlah strategi yang ditawarkan oleh bank. Artinya, untuk memperluas produk bank yang sudah ada. Melihat banyaknya penawaran dari bank lain, mahasiswa selalu membandingkan bank syariah dengan bank tradisional. Untuk itu, bank senantiasa berupaya meningkatkan kualitas layanannya untuk memenuhi animo masyarakat dalam memilih bank syariah.

Menurut Lucas dan Brit dalam Nurpratama (2014: 21) mengemukakan bahwa aspek minat terdiri dari perhatian, perhatian, dan keinginan. Perilaku mahasiswa terhadap perbankan syariah pada dasarnya sama dengan perilaku konsumen lainnya, namun konsumen yang berprofesi sebagai mahasiswa masih muda dan memiliki rasa ingin tahu yang tinggi sehingga memiliki kecenderungan yang jauh lebih tinggi untuk menabung. Oleh karena itu, untuk memfasilitasi pertumbuhan perbankan syariah secara signifikan, semua lini terkait harus dioptimalkan, salah satunya lewat lembaga pendidikan. Berkaitan pada hal tersebut, beberapa universitas nasional mulai membuka lebih banyak kelas dan mata kuliah perbankan syariah. Karena mahasiswa dapat memahami sepenuhnya perbedaan dari perbankan tradisional, termasuk larangan riba, akhirnya Mahasiswa menjadi berminat untuk menggunakan sistem Syariah dibandingkan dengan bank konvensional. Mahasiswa adalah target yang tepat bagi bank syariah untuk meningkatkan tabungan mereka. Tabungan bulanan adalah salah satu layanan tabungan yang dibutuhkan oleh pelajar dan masyarakat.

Berdasarkan hasil observasi dengan beberapa mahasiswa UIN Raden Mas Said terdapat berbagai alasan mengapa mereka berminat untuk menabung di bank syariah. Para mahasiswa ini berminat menabung di bank syariah karena mereka sudah mendapat informasi positif mengenai bank syariah dan juga sudah mendapat review baik mengenai bank syariah dari teman mereka. Selain itu Mereka menabung karena untuk bekal masa depan dan mengantisipasi jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan diluar kendali mahasiswa. Berdasarkan beberapa aspek dan masalah di atas, peneliti tertarik melaksanakan studi kasus yang berjudul pengaruh theory of planned behavior terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di Bank Syariah ,tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa UIN RMS dengan menggunakan pendekatan *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 2011).

METODE PENELITIAN

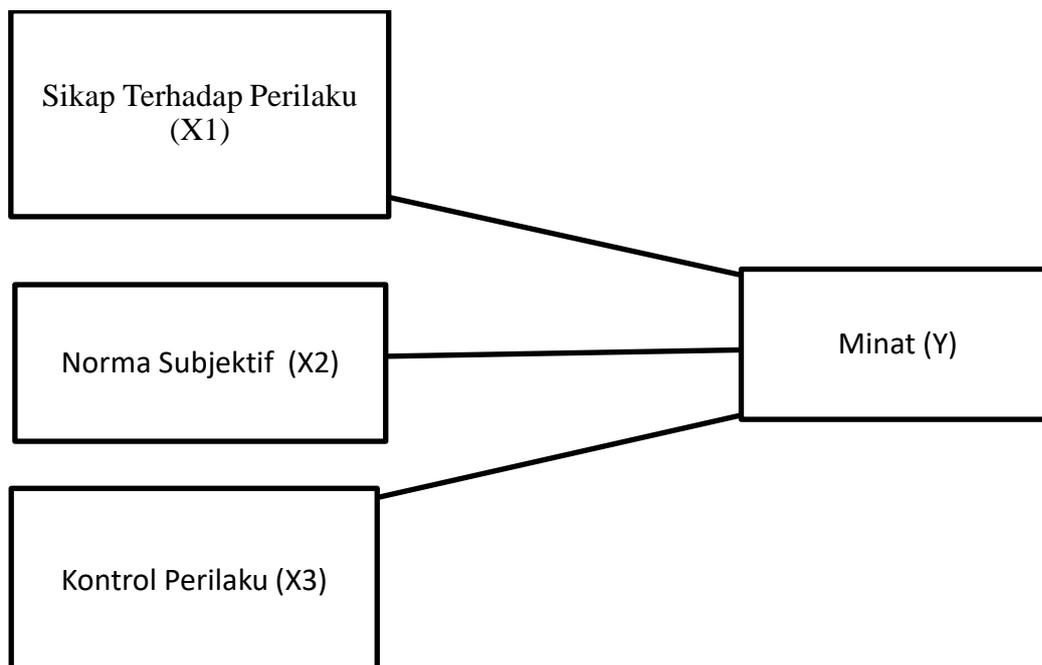
Theory of Planned Behavior

Theory of Reasoned Action (Ajzen, 2011) adalah cara untuk memperhitungkan afinitas serta karakteristik individu. Menurut teori tindakan beralasan, perilaku seseorang bergantung pada minat (niat) mereka, sedangkan niat perilaku sangat bergantung pada sikap dan norma subyektif perilaku. Di sisi lain, keyakinan tentang konsekuensi perilaku sangat mempengaruhi sikap dan norma subyektif. minat dan perilaku pada pengaruh faktor internal individu dan faktor eksternal (lingkungan sosial). Faktor internal individu tercermin dalam sikap seseorang, sedangkan faktor eksternal tercermin dalam pengaruh orang lain (norma subyektif) terhadap perilaku. Diperlukan sebuah model untuk menganalisis sikap dan norma subyektif, salah satunya adalah model multiatribut Fishbein.

Teori tindakan beralasan berpendapat bahwa hampir semua perilaku didorong oleh kemajuan seseorang dalam melakukan tindakan tertentu. Namun kenyataannya, masih banyak perilaku yang berada di luar kendali penuh seseorang. Beberapa perilaku di mana defisit terjadi adalah mis. B. Dengan keterampilan, kemampuan, pengetahuan dan perencanaan yang baik. Dalam bentuk perilaku lain, mungkin terdapat hambatan eksternal, seperti waktu atau kesempatan, yang dapat membatasi pencapaian tujuan. Untuk memperhitungkan faktor-faktor penghambat tersebut, model teori tindakan beralasan menjadi teori perilaku terencana. Theory of Reasoned Action (TRA) dikembangkan pada tahun 1967, setelah itu *Icek Ajzen dan Martin Fishbein* terus merevisi dan memperluas teori tersebut. Pada tahun 1980, teori tersebut digunakan untuk mempelajari perilaku manusia dan merancang intervensi yang lebih tepat. Pada tahun 1988, model tindakan beralasan yang ada diperluas untuk memasukkan manajemen perilaku, yang kemudian disebut The Theory of Planned Behavior (TPB). Para ahli membuat prediksi akurat tentang perilaku konsumen dengan berbagai cara untuk mempelajari Theory of Planned Behavior adalah Theory of Based Action yang bertujuan untuk mengatasi masalah yang tidak sepenuhnya berada dalam kendali teoritis dari orang yang tidak sempurna. tindakan yang dibenarkan.

Inti dari teori perilaku terencana masih faktor niat perilaku, tetapi penentu niat tidak hanya sikap dan norma subyektif, tetapi juga aspek kontrol perilaku yang dirasakan. Namun, saran perilaku yang diuji memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap prediksi perilaku konsumen. Tiga komponen yaitu sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku yang diamati berinteraksi dan menjadi penentu minat, yang pada gilirannya menentukan dilakukan atau tidaknya perilaku itu.

Gambar 1. Kerangka Penelitian



Kerangka Penelitian

Menurut Achmat (2008:5)

komponen dalam theory planned behavior adalah:

1. Sikap Terhadap Perilaku.

Sikap terhadap perilaku adalah reaksi atau penilaian seseorang terhadap sesuatu pertanyaan perilaku (setuju-tidak setuju atau suka- tidak suka). Jika seseorang memiliki minat tertentu, percaya, dan mengikuti sikapnya, maka tingkah laku tersebut sesuai. (Fishbein, 2021) Sikap dianggap sebagai variabel pertama dari perilaku. Sikap adalah keyakinan positif atau negatif tentang menunjukkan perilaku tertentu. Keyakinan ini disebut keyakinan perilaku. Seorang individu akan bermaksud untuk menunjukkan suatu perilaku tertentu, jika seseorang menilainya secara positif. Sikap ditentukan berdasarkan keyakinan individu tentang konsekuensi dari menampilkan suatu perilaku (behavioral beliefs), yang dibobotkan berdasarkan hasil evaluasi konsekuensinya (outcome evaluation). Sikap ini dianggap memiliki efek langsung pada perilaku dan terkait dengan norma subjektif dan perceived behavioral control.

Indikator variabel sikap terhadap perilaku :

1. Menabung di bank syariah adalah pilihan yang bijak
2. Pengenalan bank syariah
3. Persetujuan ide untuk menabung di bank syariah
4. Menabung di bank syariah merupakan ide yang bagus
5. Memiliki kendali penuh

2. Norma Subjektif.

(Munandar, 2014) norma subjektif adalah perasaan atau prediksi seseorang tentang harapan orang dalam hidupnya mengenai dilakukan atau tidak dilakukan perilaku tertentu. Norma subjektif adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku yang sedang dipertimbangkan (Priambodo & Prabawani, 2015)

(Sikap & Subyektif, 2012) menyatakan bahwa sikap adalah perasaan positif atau negatif seseorang terhadap suatu perilaku atau suatu obyek. Norma subyektif (*subjective norms*) adalah pengaruh sosial yang mempengaruhi perilaku manusia. Seseorang mengembangkan keinginan akan suatu obyek atau perilaku ketika orang-orang di sekitarnya mempengaruhinya atau ia percaya bahwa lingkungan atau orang-orang disekitarnya mendukung apa yang ia lakukan. Kontrol perilaku yang dirasakan mengacu pada sumber daya dan peluang seseorang untuk melakukan sesuatu (Thomson & Tan, 2000)

Norma subyektif membentuk perilaku individu, jika orang lain setuju dengan perilaku individu tersebut, maka perilaku tersebut berlanjut karena individu merasa bahwa perilakunya dapat diterima di masyarakat. Norma subyektif juga dianggap sebagai fungsi dari keyakinan tertentu yang disetujui atau tidak disetujui seseorang untuk berperilaku. Keyakinan terkandung dalam norma subyektif (normative belief). Seseorang bermaksud untuk

berperilaku dengan cara tertentu ketika dia merasa bahwa orang lain berpikir mereka harus melakukannya

Indikator variabel norma subjektif :

1. Lingkungan sekitar yang menabung di bank syariah
2. Pengaruh orang terdekat
3. Adanya edukasi
4. Adanya review menabung di bank syariah
5. Adanya trend menabung

3. Kontrol Perilaku.

Persepsi kontrol perilaku merupakan perasaan seorang tentang gampang atau sulitnya mewujudkan suatu perilaku tertentu (Ajzen, 2005). Ajzen mengungkapkan mengenai perasaan yang berkaitan kontrol perilaku membedakannya menggunakan cara locus of control atau sentra kendali yg dikemukakan sang Rotter's. Pusat kendali berkaitan menggunakan keyakinan seorang yang stabil pada segala situasi. Persepsi kontrol perilaku bisa berubah tergantung situasi dan jenis perilaku yang akan dilakukan. Pusat kendali berkaitan menggunakan keyakinan individu bahwa keberhasilannya melakukan segala sesuatu tergantung dalam usahanya sendiri (Rotter, 1966) Sedangkan keyakinan berperilaku (behavioral intention) merupakan suatu proposisi yang menghubungkan diri menggunakan tindakan yang akan tiba. (Muchlis H Masud, 2012) Memperkirakan perilaku yang akan tiba menurut seseorang konsumen, khususnya perilaku pembelian merupakan aspek yang sangat krusial pada peramalan & perencanaan pemasaran. Ketika merencanakan strategi, para pemasar perlu memprediksi perilaku pembelian & konduite penggunaan konsumen beberapa minggu, bulan, atau kadangkala beberapa tahun sebelumnya

Seseorang memegang kendali penuh ketika tidak ada hambatan untuk menunjukkan perilakunya. Di sisi lain, mungkin tidak ada cara untuk mengontrol perilaku hanya karena tidak ada cara karena kurangnya sumber daya atau keterampilan. Kontrol perilaku yang dirasakan mengacu pada sejauh mana seseorang merasa bahwa suatu perilaku berada atau tidak berada di bawah kendali mereka. Orang biasanya tidak mengembangkan niat yang kuat untuk terlibat dalam suatu perilaku ketika mereka tidak memiliki kesempatan, bahkan jika mereka memiliki sikap positif dan percaya bahwa orang lain yang penting bagi mereka akan menyetujuinya. Jalur langsung dari kontrol perilaku yang dirasakan ke perilaku yang diharapkan terjadi ketika ada kecocokan antara persepsi seseorang tentang kontrol dan kontrol yang sebenarnya

Indikator variabel control perilaku :

1. Kemampuan menabung di bank syariah
2. Pengetahuan menabung / literasi ekonomi
3. Kendali penuh
4. Ketersediaan waktu dalam menabung di bank syariah

5. Memiliki kesempatan untuk memilih jenis tabungan di bank syariah

4. Minat

Sederhananya, minat berarti kecenderungan dan gairah besar atau keinginan untuk sesuatu. objek yang diminati tidak termasuk adalah istilah populer dalam psikologi karena ketergantungannya banyak faktor internal lainnya seperti: konsentrasi Minat, rasa ingin tahu, motivasi dan kebutuhan. (Muhibbin, 2012) Minat secara umum dapat diartikan sebagai perasaan tertarik individu menunjukkan objek, baik objek berupa objek benda hidup dan benda mati. Meskipun minat belajar bisa diartikan sebagai minat siswa Melakukan kegiatan belajar di rumah, di sekolah dan di masyarakat (Abdul Hadis dan Nurhayati, 2010)

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008:916) Arti kata minat adalah kecenderungan hati yang kuat terhadap sesuatu, nafsu, keinginan. Minat adalah motivasi internal seperti kekuatan Belajar adalah kekuatan pendorong seseorang melakukan sesuatu Aktivitas adalah proses belajar yang dilakukan dengan kesadaran penuh dan membawa kegembiraan, cinta dan kegembiraan.

Minat dapat dicirikan sebagai faktor pendorong yang mempengaruhi perilaku. Ini menunjukkan seberapa banyak usaha yang dilakukan seseorang dan seberapa banyak usaha yang mereka coba untuk menahan untuk membentuk perilaku mereka (Siqueira et al., 2022)(Ajzen, 1991: 181) . Minat merupakan tahapan kecenderungan perilaku seseorang sebelum keputusan tindakan benar-benar dilakukan (Ahmar & Kurniawan, 2007). Minat dipengaruhi oleh sikap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku (PBC) (Dumetrescu, 2011: 369; Lee, 2010: 152; Omer, 2010: 97).

Indikator variabel minat :

1. Keinginan untuk menabung di bank syariah
2. Frekuensi menabung di bank syariah
3. Dorongan kepada teman dan keluarga untuk menabung di bank syariah
4. Kesadaran akan menabung di bank syariah
5. Perasaan

Hipotesis

Menurut Rohmatul Umah, Rio Kartika Supriyatna, dan Musa Hubeis Persepsi mahasiswa FEBI INAIS berpengaruh nyata dan positif terhadap minat menabung mahasiswa di bank syariah. Hal ini membuktikan bahwa pengetahuan, pengamatan, pemahaman dan penilaian terhadap perbankan syariah yang didapatkan oleh mahasiswa FEBI INAIS memengaruhi persepsi terhadap perbankan syariah, yaitu mengambil keputusan untuk menabung di perbankan syariah. Persepsi mahasiswa FEBI INAIS tentang perbankan syariah memberikan sumbangan pengaruh terhadap minat menabung di bank syariah 22,9% dan sisanya (77,1%) merupakan pengaruh dari faktor-faktor lain

H1 : Sikap Terhadap Perilaku berpengaruh positif terhadap minat menabung Mahasiswa UIN RMS di bank syariah

H2 : Norma Subjektif berpengaruh positif terhadap minat menabung Mahasiswa UIN RMS di bank syariah

H3 : Kontrol Perilaku berpengaruh positif terhadap minat menabung Mahasiswa UIN RMS di bank syariah

H4 : Minat berpengaruh positif terhadap minat menabung Mahasiswa UIN RMS di bank syariah

DATA DAN METODOLOGI

Lokasi penelitian ini dilakukan di kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah dengan populasi mahasiswa UIN RMS Surakarta sebagai objek penelitiannya. Dan penelitian ini dilakukan pada bulan November, 2002. Teknik pengambilan sampel ini adalah purposive sampling yaitu acak tetapi memiliki target tertentu pengambilannya melalui kuisioner dan bertatap muka. Jumlah sampel yang didapatkan sebanyak 126 responden dari lima fakultas UIN RMS Surakarta

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif data primer. Untuk metode pengumpulan data menggunakan metode survei. Pengumpulan data peneliti di laksanakan dengan menyebarkan kuisioner secara daring memakai google form dan juga secara face to face atau bertatap muka yang isinya pertanyaan mengenai penelitian.

Metode Analisis Data

Data dalam penelitian ini di olah menggunakan bantuan aplikasi SPSS versi 25 , dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif . Di bawah ini adalah cara mengkaji hasil data peneliti:

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah uji untuk menunjukkan seberapa baik alat ukur yang digunakan dalam pengukuran mengukur apa yang diukur. (Imam, 2009) membuktikan bahwa uji validitas digunakan untuk mengukur keabsahan atau validitas dari butir pernyataan pada kuisioner.

2. Uji Reliabilitas

Ghozali (2009) menyatakan bahwa reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan indikator dari suatu variabel atau konstruk. Sebuah survei dianggap andal atau dapat dipercaya ketika respons terhadap pernyataan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang bertujuan untuk mengevaluasi sebaran data dalam sekumpulan data atau variabel, terlepas apakah sebaran data tersebut berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas berguna untuk menentukan apakah data yang terkumpul berdistribusi normal atau berasal dari populasi normal.

4. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat interkorelasi atau kolinearitas antar variabel independen dalam model regresi.

5. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas adalah uji yang menilai apakah varians dari residual semua pengamatan dalam model regresi linier tidak sama. Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya dalam suatu model regresi (Ghozali, 2018: 120). Uji heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat scatterplot antara SRESID dan ZPRED, yaitu apakah terdapat pola tertentu.

6. Uji regresi linear berganda

Regresi linier berganda adalah model regresi yang mencakup lebih dari satu variabel independen. Analisis regresi linier sering digunakan untuk mengetahui ke arah mana pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018)

7. Uji koefisien regresi secara parsial (uji t)

Uji parsial (uji statistik t) pada dasarnya menunjukkan pengaruh suatu variabel bebas yang secara individual menjelaskan variasi variabel terikat (Ghozali, 2013: 98). Dalam hal ini, hipotesis nol (H_0) yang akan diuji adalah apakah parameter (β_i) sama dengan nol. Uji ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan t-score dengan t-tabel atau melihat kolom signifikansi setiap t-score, proses uji t identik dengan Uji F.

8. Uji koefisien regresi secara parsial (uji F)

Uji F dikenal dengan uji simultan atau uji model/tes Anova, yaitu uji untuk melihat bagaimana semua variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara bersama-sama. Atau untuk menguji apakah model regresi kita baik/signifikan atau tidak baik/tidak signifikan. Artikel ini menjelaskan uji-F dan uji-T dalam penelitian. Jika model signifikan maka model dapat digunakan untuk memprediksi/memprediksi, sebaliknya jika tidak/tidak signifikan maka model regresi tidak dapat digunakan untuk memprediksi. Model dikatakan signifikan selama kolom signifikansi (%) $<$; Alpha (kemauan untuk melakukan kesalahan tipe 1, yang didefinisikan oleh peneliti sendiri, ilmu sosial biasanya paling banyak alpha 10% atau 5% atau 1%). Begitu pula sebaliknya, jika f-number $<$; F tabel maka model tidak signifikan juga ditandai dengan nilai kolom signifikansi (%) lebih besar dari alpha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Variabel	Item Pertanyaan	Signifikansi	Pearson Correlations	Keterangan
SIKAP (X1)	X1.1	0,01	0,639	Valid
	X1.2	0,01	0,757	Valid
	X1.3	0,01	0,710	Valid
	X1.4	0,01	0,697	Valid
	X1.5	0,01	0,623	Valid
NORMA (X2)	X2.1	0,01	0,712	Valid
	X2.2	0,01	0,778	Valid
	X2.3	0,01	0,761	Valid
	X2.4	0,01	0,779	Valid
	X2.5	0,01	0,749	Valid
KONTROL(X3)	X3.1	0,01	0,776	Valid
	X3.2	0,01	0,734	Valid
	X3.3	0,01	0,640	Valid
	X3.4	0,01	0,481	Valid
	X3.5	0,01	0,833	Valid
MINAT (Y)	Y1.1	0,01	0,667	Valid
	Y1.2	0,01	0,756	Valid
	Y1.3	0,01	0,723	Valid
	Y1.4	0,01	0,695	Valid
	Y1.5	0,01	0,779	Valid

Pengujian validitas dimanfaatkan untuk melihat sejauh mana suatu alat pengukur benar-benar dapat digunakan untuk mengukur tingkat kevalidan suatu indikator penelitian. Uji validitas dilakukan dengan cara membandingkan antara r hitung (pearson correlations) dengan r tabel. Pernyataan atau instrumen dalam kuesioner baru dikatakan valid jika r hitung $>$ r tabel. Hasil uji selengkapnya pada tabel diatas :

Maka r tabel diperoleh dari nilai $df = n-2$ dengan alfa 5% dengan jumlah sampel sebanyak 126 responden maka df nya $(126 - 2) = 124$ dengan alfa 5% maka besarnya r tabel 0,2071. Sehingga berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa setiap pernyataan dalam instrument variabel nilai yang didapatkan dinyatakan valid. Hal ini dapat diketahui dengan membandingkan setiap nilai r hitung lebih besar dari r tabel dan hasilnya menunjukkan r hitung lebih besar dari r tabel sehingga hasilnya adalah valid.

**Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas
Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.875	4

Uji reliabilitas berkaitan dengan keterandalan dan konsistensi suatu indikator. Reliabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan. Suatu variabel dikatakan reliabel jika nilai coefficients cronbach's alpha > 0,60. Berdasarkan hasil uji reliabilitas seluruh pernyataan diatas 0,60 dengan nilai cronbach's alpha = 0,875 sehingga seluruh butir pernyataan pada semua variabel dikatakan reliabel.

**Tabel 3. Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

			Unstandardized Residual
N			126
Normal Parameters ^{a,b}		Mean	.0000000
		Std. Deviation	1.44126251
		Absolute	.079
Most Extreme Differences	Positive		.079
	Negative		-.040
	Test Statistic		.079
Asymp. Sig. (2-tailed)			.054 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Setelah didapatkan hasil validitas dan reliabilitas yang hasil perhitungannya valid dan reliabel maka kuisioner yang digunakan dapat dipakai untuk memperoleh data. Hal ini mengindikasikan semua responden menjawab semua pernyataan dalam kuisioner dengan konsisten. Kemudian dilakukan uji normalitas yang bertujuan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh terdistribusi secara normal atau tidak. Dari tabel diatas pengujian dilakukan dengan menggunakan Kolmogorov-Smirnov Test. Nilai Asymp.Sig (2-tailed) yaitu 0.054 berada diatas 0,05 sehingga data yang diperoleh terdistribusi secara normal.

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

VARIABEL	NILAI TOLERANCE	NILAI VIF
SIKAP	0,564	1,772
NORMA	0,556	1,800
KONTROL	0,392	2,552

Uji multikolinearitas dimanfaatkan sebagai alat untuk mengetahui apakah dalam model ditemukan ada atau tidaknya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik yaitu tidak terjadi korelasi antara variabel independen. Hasil dari uji multikol nilai VIF < 10,00 dan nilai Tolerance > 0,10 berarti pernyataan tidak terjadi gejala multikolinearitas.

Tabel 5. Hasil Uji Heteroskedastisitas

VARIABEL	NILAI Sig
SIKAP	0,066
NORMA	0,810
KONTROL	0,506

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari suatu residual pengamatan ke pengamatan yang lain, dan juga untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik dalam pengujian ini pengambilan keputusan dilihat pada nilai sig > 0,05 berarti pernyataan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Hasil dari uji menyebutkan bahwa semua variabel nilai sig > 0,05 yang berarti bebas heteroskedastisitas.

Tabel 6. Hasil Uji T

VARIABEL	T	Sig
SIKAP	7,910	0,000
NORMA	3,695	0,000
KONTROL	3,304	0,001

PENGARUH SIKAP TERHADAP PERILAKU PADA MINAT MENABUNG MAHASISWA UIN RMS DI BANK SYARIAH

Berdasarkan uji dari t-hitung dapat dilihat bahwa nilai t-hitung = 7,910. Untuk melihat apakah variabel sikap terhadap perilaku berpengaruh terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah, maka dilihat dari nilai t-hitung > t-tabel dan nilai sig < 0,05. Menghitung t-tabel yaitu dengan rumus ($df = n - k$). Maka df nya ($126 - 4$) = 122 dengan taraf signifikansi 5% maka nilai t-tabel adalah 1,657. Dengan begitu nilai t-hitung $7,910 > 1,657$ t-tabel. Nilai sig $0,000 < 0,05$ maka diterima.

PENGARUH NORMA SUBJEKTIF PADA MINAT MENABUNG MAHASISWA UIN RMS DI BANK SYARIAH

Berdasarkan uji dari t-hitung dapat dilihat bahwa nilai t-hitung = 3,695. Untuk melihat apakah variabel norma subjektif berpengaruh terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah, maka dilihat dari t-hitung > t-tabel dan nilai sig < 0,05. Menghitung t-tabel yaitu dengan rumus (df = n – k). Maka df nya (126 – 4) = 122 dengan taraf signifikansi 5% maka nilai t-tabel adalah 1,657. Dengan begitu nilai t-hitung 3,695 > 1,657 t-tabel. Nilai sig 0,000 < 0,05 maka diterima.

PENGARUH KONTROL PERILAKU PADA MINAT MENABUNG MAHASISWA UIN RMS DI BANK SYARIAH

Berdasarkan uji dari t-hitung dapat dilihat bahwa nilai t-hitung 3,304. Untuk melihat apakah variabel kontrol perilaku berpengaruh terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah, maka dilihat dari nilai t-hitung > t-tabel dan nilai sig < 0,05. Menghitung t-tabel yaitu dengan rumus (df = n – k). Maka df nya (126 – 4) = 122 dengan taraf signifikansi 5% maka nilai t-tabel 1,657. Dengan begitu nilai t-hitung 3,304 > 1,657 t-tabel. Nilai sig 0,001 < 0,05 maka diterima.

Tabel 7. Hasil Uji F

F	Sig
106.062	0,000

Dari tabel diatas, dapat dilihat nilai dari F hitung sebesar 106.062, dengan tingkat signifikansi 0,000 yang nilainya lebih kecil dari 0,05 atau 0,000 < 0,05. Dengan menggunakan F tabel sebesar 2,68. Maka dengan hasil uji F hitung = 106.062 > 2,68 F tabel, sehingga diterima.

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.850 ^a	.723	.716	1.45888

a. Predictors: (Constant), KONTROL, SIKAP, NORMA

Uji koefisien determinasi koefisien dimanfaatkan untuk melihat peranan dari setiap variabel independen secara signifikan terhadap variabel dependen. Karena penelitian ini menggunakan regresi berganda maka yang menjadi acuan adalah adjusted R square. Berdasarkan tabel diatas diperoleh R square sebesar 0,716. Nilai adjusted R square menunjukkan variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, kontrol perilaku, dan minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah. Bisa dikatakan sikap terhadap perilaku,

norma subjektif, kontrol perilaku secara bersama-sama mampu mempengaruhi variabel minat perilaku sebesar 71,6% dan 28,4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model penelitian ini.

SIMPULAN

Maksud dari hasil penelitian ini ialah agar dapat mengerti pengaruh Theory of Planned Behavior terhadap minat menabung Mahasiswa UIN RMS di Bank Syariah dengan menggunakan variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, kontrol perilaku dan minat. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan terdapat beberapa variabel yang berpengaruh dan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah.

Dari hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa untuk uji t pada variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung. Dalam pengujian uji f dapat disimpulkan bahwa variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, control perilaku berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di Bank Syariah. Sehingga semakin banyak review positif dari teman mengenai Bank Syariah maka semakin banyak yang berminat menabung di bank syariah.

Pengujian hipotesis 1 atau variabel sikap terhadap perilaku terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah. Pengetahuan terhadap produk tabungan bank syariah yang tinggi menjadi kecenderungan seseorang/individu tertarik menabung di bank syariah. Secara umum mahasiswa UIN RMS mengetahui adanya tabungan di bank syariah dan dapat melakukan perilaku menabung. Keyakinan akan pentingnya menabung untuk masa depan dapat membuat seseorang/individu tertarik secara langsung untuk menabung di bank syariah.

Pengujian hipotesis 2 atau variabel norma subjektif terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung di bank syariah. Hal ini karena secara umum responden memiliki kecenderungan mengamati dan melihat aktivitas atau tindakan di lingkungan sekitar. Informasi tentang orang-orang di lingkungan sekitar dalam berperilaku dan keyakinan tentang perilaku menabung menjadi faktor dorongan dari keluarga dekat, pasangan, dan teman yang kemudian dapat mempengaruhi seseorang/individu untuk menabung di bank syariah.

Pengujian hipotesis 3 atau variabel kontrol perilaku terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung mahasiswa UIN RMS di bank syariah. Kontrol perilaku merupakan keyakinan atau persepsi individu dalam hal ketertarikannya terkait kemudahan atau kesulitan dalam melakukan perilaku menabung. Adanya pengetahuan yang tinggi sehingga mendorong tingkat keyakinan seseorang yang mempunyai kendali untuk memutuskan pilihan dalam menabung.

Secara bersama-sama variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku dapat mempengaruhi minat mahasiswa UIN RMS menabung di bank syariah sebesar 71,6% dan 28,4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- A.bduurrachman. (2014). No Title. In *Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan* (p. 6). PT. Pradnya Paramita.
- Abdul Hadis dan Nurhayati. (2010). No Title. *Psikologi Pendidikan*.
- Ahmar, & Kurniawan. (2007). No Title. “*Analisis Profitabilitas Sebelum Dan Sesudah Pemenuhan Corporate Governance Pada Perusahaan Manufaktur Yang Go Public Di Bursa Efek Jakarta, Vol 7, 30.*
- Ajzen. (2005). No Title. *Attitudes, Personality, and Behavior*.
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology and Health, 26*(9), 1113–1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Astuti, T., & Mustikawati, R. I. (2013). Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah. *Nominal, Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen, 2*(1), 182–198. <https://doi.org/10.21831/nominal.v2i1.1655>
- Ayu Lestari, A. Pengaruh Daya Tarik Wisata, Aksesibilitas , dan Kepuasan Wisatawan terhadap Minat Berkunjung Kembali (Study Kasus pada Objek Wisata Budaya Taman Tujuh Desa Hiang Sakti). *J Adm Kantor. 2022;10*(2):153-166.
- Belakang, A. L. (n.d.). *Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul Maal Watamwil (BMT), UII Pres Yogyakarta, 2004, hlm . 08 1 1. 1–9.*
- Fishbein, M. (2021). The Influence of Attitudes on Behavior. *The Handbook of Attitudes, January 2005*, 187–236. <https://doi.org/10.4324/9781410612823-13>
- Edia Satria. 2020. Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian. *Al-Dzahab, Vol. 1* (2) - NOVEMBER 2020: h: 117-126
- Imam, G. (2009). No Title. “*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*”, Semarang :
- Indra, I. B. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Salon Feri Pelaminan. *Jurnal Administrasi Nusantara, 2*(2), 1-19. Pelaminan. *Jurnal Administrasi Nusantara, 2*(2), 1-19.
- Liantifa, M., & Siswadi, F. 2019. Shopping Lifestyle As a Mediation Variable in the Effect of Hedonic Shopping Value on Buying Impulse in Online Shop. *Jurnal Apresiasi Ekonomi*,
- Muhibbin, S. (2012). No Title. *Psikologi Belajar, jakarta*, 152.
- Munandar. (2014). Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah di Kota Lhokseumawe. *Jurnal Visioner & Strategis, 3*(September), 2.
- Oktanto, D., & Amin, M. N. (2014). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Tahun 2008-2011. *Jurnal Akuntansi Trisakti, 1*(1), 60–77. <https://doi.org/10.25105/jat.v1i1.4802>
- Priambodo, S., & Prabawani, B. (2015). Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan Layanan Uang Elektronik (Studi Kasus Pada Masyarakat Di Kota Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi*

Bisnis, 5(2), 127–135.

Rotter. (1966). No Title. “*Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement*”, *Psychological*, Vol. 80, 1-28.

Sikap, P., & Subyektif, N. (2012). (*structural equation model*). 1, 13–28.

Siqueira, M. S. S., Nascimento, P. O., & Freire, A. P. (2022). Reporting Behaviour of People with Disabilities in relation to the Lack of Accessibility on Government Websites: Analysis in the light of the Theory of Planned Behaviour. *Disability, CBR and Inclusive Development*, 33(1), 52–68. <https://doi.org/10.47985/dcidj.475>

Soemitra, A. (2004). No Title. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, Edisi Pert*(jakarta).

Thomson, & Tan. (2000). *No Title*.