

## ABSTRAK

### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN KONSUMEN MENABUNG DI BANK SYARIAH

*Studi kasus pada Bank Syariah Mandiri Jl. Cik Di Tiro No.1 Yogyakarta*

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui karakteristik konsumen yang menabung di bank syariah; 2) untuk mengetahui apakah orientasi agama mempengaruhi permintaan konsumen menabung di bank syariah; 3) untuk mengetahui apakah penilaian rasional mempengaruhi permintaan konsumen menabung di bank syariah; 4) untuk mengetahui apakah lokasi mempengaruhi permintaan konsumen menabung di bank syariah; 5) untuk mengetahui apakah service mempengaruhi permintaan konsumen menabung di bank syariah; 6) untuk mengetahui apakah orientasi agama, penilaian rasional, lokasi, dan *service* secara bersama-sama mempengaruhi permintaan konsumen menabung di bank syariah; 7) untuk mengetahui faktor yang paling mempengaruhi permintaan konsumen menabung di bank syariah.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan kuesioner. Metode analisis data yang digunakan adalah 1) Analisi regresi sederhana dan korelasi *product-moment* untuk mengetahui besarnya pengaruh tiap variabel terhadap permintaan konsumen menabung di bank syariah; 2) Analisis Regresi Berganda dan Korelasi Linear Berganda untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel secara bersama-sama terhadap permintaan konsumen menabung di bank syariah

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa 1) sebagian besar responden (64%) adalah laki-laki; 64% responden bereusia antara 17 tahun – 29 tahun; 26% memiliki penadapan per bulan Rp. 501.000 – Rp.750.000 ; 59 % berpendidikan terakhir tamat perguruan tinggi; dan 37% memiliki pekerjaan sebagai pegawai swasta. 2) Variabel orientasi agama, penilaian rasional, lokasi, dan *service* masing-masing memiliki pengaruh yang positif, kuat dan signifikan terhadap permintaan konsumen menabung di bank syariah; 3) Jika diuji bersama-sama variabel orientasi agama, penilaian rasional, lokasi, dan *service* memiliki pengaruh yang positif, kuat dan signifikan terhadap permintaan konsumen menabung di bank syariah; 4) faktor yang paling mempengaruhi permintaan konsumen menabung di bank syariah adalah faktor *service*.

## **ABSTRACT**

### **AN ANALYSIS ON FACTORS INFLUENCING PREFERENCE IN SAVING ACCOUNTS OF SYARIAH BANKS**

#### **A Case study at Mandiri Syariah Bank at Cik Di Tiro No.1 Yogyakarta**

The purpose of this research are: 1) to know syariah bank customer characteristics; 2) to know the influence of religion orientation on consumer preference; 3) to know the influence of rational motives on cunsomer preference; 4) to know the influence of location preference; 5) to know the influence of service consumer preference; 6) to know the influence of those factors simultaneously; 7) to know the most influencing factor of consumer preference.

The data collecting technique used are observation, interview, and questionaires. Methods of data analysis are: 1) analysis of simple regresian and product moment correlation to know the influence of each variable consumer preference; 2) analisis of multiple regression and multiple linear correlation to know the influence of those factors simultaneously.

Result of research indicate that :1) most of respondents ( 64%) are man; 64% are17 – 29 years old; 26 % earn Rp.501.000 - Rp.750.000 per month; 59 % obtain college degree; and 37% work at private sector. 2) Religion orientation, rational assessment, and location of service individually has a positive and significant influence; 3) Religion orientation, rational assessment, and location of service simultaneously have a positive influence on customer preference; 4)the most influencing factor is service.