

ABSTRAK

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Membuka Rekening Tabungan Si Mantab di BMT UGT Sidogiri Cabang Blega

Pada zaman modern seperti sekarang ini, banyak masyarakat yang sudah mulai menyadari akan pentingnya menabung. Apalagi dari tahun ke tahun banyak lembaga bank maupun non bank yang sudah berdiri dan mulai beroperasi, sehingga juga banyak berbagai produk yang diluncurkan dengan berbagai macam keinovatifan dan kekreatifan. Seperti produk yang ada pada BMT UGT Sidogiri yaitu tabungan si mantab yang banyak diminati oleh masyarakat. Dalam proses menabung pada suatu produk tentunya ada beberapa pertimbangan dari para nasabah meliputi: produk, harga, tempat/lokasi, promosi, pelayanan, budaya, sosial, pribadi, dan psikologi. Karena dari beberapa hal tersebut dapat mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada suatu produk, terutama dalam produk tabungan si mantab di BMT UGT Sidogiri cabang Blega.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan jumlah responden sebanyak 79. Teknik yang digunakan yaitu teknik *non-probability sampling* dengan menggunakan metode *sampling* jenuh. Dan melakukan uji validitas dan reliabilitas yang diolah dengan menggunakan program komputer *IBM SPSS Statistic 20* juga dibantu dengan menggunakan program *Microsoft Excell 2010* dan juga menggunakan uji analisis faktor (*R factory Analysis*) dengan melakukan uji kelayakan menggunakan uji KMO (*Kaiser Mayer Olkin*), Uji *Bartlett of Sphericity* dan MSA (*Measure of Sampling Adequacy*).

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dapat ditarik kesimpulan dari sembilan indikator membentuk tiga faktor yang dapat mempengaruhi minat nasabah dalam membuka rekening tabungan si mantab di BMT UGT Sidogiri cabang Blega. Yang mana tiga faktor tersebut memiliki korelasi, korelasi yang paling besar terdapat pada faktor pribadi dengan korelasi sebesar 0,954; faktor lokasi dengan korelasi sebesar 0,889 dan faktor psikologi dengan korelasi sebesar 0,835.

Kata Kunci: Tabungan Si Mantab dan Minat Nasabah

ABSTRACT

Factors That Affect Customer's Interest Opening a Si Mantab Savings Account at BMT UGT Sidogiri Blega Branch

In modern times like today, many people have begun to realize the importance of saving money. Moreover, from year to year, there are many bank and non-bank institutions that have been established and are starting to operate, so there are also many products that are launched with a variety of innovations and creativities. As a product that is in BMT UGT Sidogiri namely savings mantab which is much in demand by the community. In the process of saving on a product, there are certainly several considerations from customers including: product, price, location, promotion, service, cultural, social, personal and psychological. Because of some of these things can affect customer interest in saving on a product, especially in the savings products of the mantab at BMT UGT Sidogiri Blega branch.

The method used in this study is a quantitative research method with data collection techniques using a questionnaire with a total of 79 respondents. The technique used is non-probability sampling technique using saturated sampling method. And testing the validity and reliability that is processed using the IBM SPSS Statistics 20 computer program is also assisted by using the Microsoft Excel 2010 program and also using the factor analysis test (R factory Analysis) by conducting a feasibility test using the KMO (Kaiser Mayer Olkin) test, Test Bartlett of Sphericity and MSA (Measure of Sampling Adequacy).

The results of this study indicate that the conclusions drawn from nine indicators form three factors that can influence the customer's interest in opening a savings account of the mantab at BMT UGT Sidogiri Blega branch. Which of these three factors has a correlation, the greatest correlation is found in the personal factors with a correlation of 0.954; location factors with a correlation of 0.889 and psychological factors with a correlation of 0.835.

Keywords: Si Mantab Savings and Customer Interest