

Analisis preferensi nasabah BSM terhadap tabungan Mabrur : studi kasus PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Warung Buncit

Mohamad Rizky, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=108794&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab mengapa penghimpunan Dana Pihak Ketiga untuk produk Tabungan Mabrur sangat kecil dan faktor-faktor apa yang mempengaruhi preferensi terhadap produk tabungan ini secara signifikan. Haji merupakan salah satu kewajiban dalam Islam. Islam juga mengajarkan umatnya agar memiliki perencanaan terhadap kehidupan seperti yang termaktub dalam surat Al Hasyr ayat 18 Al Qur'an Al Kariim.

Pendistribusian questionnaire adalah cara untuk memperoleh data yang dibutuhkan bagi penelitian ini. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data-data yang terkait dengan tingkat pendidikan nasabah BSM, tingkat penghasilan per bulan, jenis lapangan pekerjaan yang digeluti, pemahaman keagamaan nasabah, informasi mengenai Tabungan Mabrur yang diterima oleh nasabah, kepemilikan rekening sejenis di bank lain dan status pernikahan nasabah. Metode yang digunakan untuk mengolah data adalah Factor Analysis dan Binary Logistic Regression Analysis. Factor Analysis digunakan untuk menilai variabel-variabel apa yang layak untuk dianalisis lebih lanjut. Setelah itu, penyelesaian akhirnya adalah dengan menggunakan Binary Logistic Regression.

Hasilnya, tingkat penghasilan per bulan Rp 1 juta - Rp 2 juta dan Rp 2 juta - Rp 4 juta mempengaruhi preferensi terhadap Tabungan Mabrur secara signifikan pada signifikansi 5%. Namun, pada signifikansi 7%, variabel-variabel tambahan seperti tingkat pendapatan per bulan Rp 4 juta - Rp 6 juta dan informasi yang diperoleh nasabah mengenai Tabungan Mabrur mempengaruhi preferensi nasabah terhadap Tabungan Mabrur.

This research is conducted to answer why funding of Tabungan Mabrur is so small and what factors which influence to this product significantly. Pilgrimage is one of obligations in Islam. Islam also suggests its adherent to have planning on their live which is written in .surat Al Hasyr verse 18 of Al Qur'an Al Karlim.

Distributing questionnaire to customers of BSM is the method to raise data. It is done to obtain data about educational level of customers, income level of customers monthly, kind of customers' work field, sense of religion, product knowledge on Tabungan Mabrur which customers accept, proprietorship of same account in other bank and marital status of customers. The methods that used to proceed data are factor analysis and binary logistic regression analysis. Factor analysis is used to judge variables which properly through next analysis process. Then, analysis use binary logistic regression.

The result is income level monthly Rp 1 million - Rp 2 million and income level Rp 2 million - Rp 4 million influence the preference on Tabungan Mabrur significantly in level of significance 5%. But in level of

significance 7%, additional variables, level of income monthly Rp 4 million - Rp 6 million and customers' knowledge of product, effect significantly for customers to prefer Tabungan Mabrur.</i>