

APLIKASI THEORY OF PLANNED BEHAVIOR TERHADAP MINAT NASABAH DALAM MEMILIH TABUNGAN EASY WADIAH BSI

(Studi Kasus : Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta)

Jeni Istiaji¹ M. E. Gymnstiar Leksono², MeilanaWidyaningsih³

Abstrak

Penelitian ini menggunakan metode Theory Planned Behavior dalam meneliti minat nasabah dalam memilih Tabungan Easy Wadiah. Penelitian dilakukan kepada responden di Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Penelitian ini dapat dilihat sikap terhadap perilaku dalam memilih tabungan easy wadiah, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam memilih tabungan easy wadiah. Minat dan kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku dalam memilih tabungan easy wadiah. Implikasi managerial dari penelitian ini adalah pentingnya untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah dan mempermudah masyarakat dalam penerapan perbankan syariah serta memudahkan masyarakat dalam menabung di bank syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sikap perilaku, norma subjektif, dan control perilaku berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam memilih tabungan easy wadiah.

Kata Kunci : Minat; TPB; Perbankan Syariah

Abstract

This study uses the Theory Planned Behavior method in examining customer interest in choosing Easy Wadiah Savings. The research was conducted on respondents at Raden Mas Said State Islamic University Surakarta. In this study, it can be seen that attitudes toward behavior in choosing easy wadiah savings, subjective norms and perceptions of behavioral control have a positive effect on customer interest in choosing easy wadiah savings. Interest and behavioral control have a positive effect on behavior in choosing easy wadiah savings. The managerial implication of this research is the importance of increasing public understanding of Islamic banking and making it easier for people to implement Islamic banking and making it easier for people to save in Islamic banks. This study aims to determine whether attitudes, subjective norms, and behavioral control have a positive effect on customer interest in choosing easy wadiah savings.

Keyword : Interest; TPB; Islamic Banking

¹ UIN Raden Mas Said, Surakarta, Indonesia

² UIN Raden Mas Said, Surakarta, Indonesia

³ UIN Raden Mas Said, Surakarta, Indonesia

jeniistiaji804@gmail.com

PENDAHULUAN

Bank syariah Indonesia adalah penggabungan antara Bank BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri, dan Bank BNI Syariah. pada 27 Januari 2021 Otoritas Jasa Keuangan secara resmi mengeluarkan izin penggabungan tiga usaha bank syariah dalam surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Kemudian pada 1 Februari, Presiden Joko Widodo meresmikan BSI.(Bank Syariah Indonesia, 2021)

Hasil merger ini memberikan keuntungan penuh dari tiga bank syariah utama untuk mencapai layanan yang lebih baik, cakupan yang lebih luas, dan kemampuan modal yang lebih terorganisir. Didukung oleh aktivitas kegiatan oleh perusahaan dan komitmen pemerintah kepada Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN), BSI diharapkan untuk dapat bersaing di tingkat global sehingga keberadaan BSI menjadi sangat penting. Tidak hanya berperan penting sebagai promotor kegiatan ekonomi dalam ekosistem industri halal, namun juga usaha untuk merealisasikan harapan negeri.(Bank Syariah Indonesia, 2021)

Salah satu produk yang dimiliki oleh BSI yaitu tabungan easy wadiah. Tabungan easy wadiah adalah simpanan berupa uang titipan bagi nasabah dengan prinsip wadiah yad dhamanah, dimana uang simpanan tersebut dapat ditarik dan disetor setiap saat.. Semua keuntungan dari deposito menjadi milik bank. Sebagai imbalannya, nasabah menerima keamanan untuk aset mereka.(Bank Syariah Indonesia, n.d.)

Berdasarkan hasil dari wawancara dengan beberapa mahasiswa UIN Raden Mas Said terdapat berbagai permasalahan yaitu begitu minimnya pengetahuan mahasiswa terhadap produk-produk BSI. Mahasiswa memiliki minat menabung tetapi terhalang oleh pengetahuannya yang minim.

Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa UIN Raden Mas Said untuk memilih produk tabungan easy wadiah BSI dengan menggunakan pendekatan *Theory of Planned Behavior*.

KAJIAN LITERATUR

A. Theory of Planned Behavior

Teori ini mempunyai dasar sudut pandang keyakinan yang sanggup mempengaruhi seseorang dalam melakukan tingkah laku yang spesifik. Sudut pandang kepercayaan dilaksanakan dengan menggabungkan berbagai karakteristik, kualitas dan atribut informasi tertentu sehingga menghasilkan kemauan untuk bertingkah

laku (Yuliana, 2004). Intensi merupakan keputusan untuk bertindak dengan cara yang diinginkan atau stimulus untuk melakukan perbuatan secara sadar atau tidak sadar (Corsini, 2002). Intensi ini merupakan awal terciptanya perilaku seseorang. Teori planned behavior cocok digunakan untuk menjelaskan perilaku yang memerlukan perencanaan (Ajzen, 2005).

Theory of planned behavior yaitu pengembangan dari teori perilaku rasional yang memiliki bukti ilmiah bahwa niat untuk berperilaku disebabkan oleh dua sebab, yaitu norma subjektif dan sikap terhadap perilaku (Fishbein & Ajzen, 1975)..

Theory of Planned Behavior menjelaskan bahwa sikap terhadap perilaku mampu memprediksi suatu perbuatan, meskipun sikap seseorang harus diperhitungkan untuk menguji norma subyektif dan mengukur kontrol perilaku persepsian seseorang. Jika terdapat sikap yang positif, didukung oleh orang-orang sekitar serta adanya persepsi kemudahan karena tidak ada halangan untuk berperilaku maka niat untuk melakukan perilaku tersebut akan semakin tinggi (Ajzen, 2005).

B. Sikap terhadap Perilaku

Sikap terhadap perilaku adalah kecenderungan untuk bereaksi terhadap sesuatu hal yang disukai ataupun yang tidak disukai pada suatu objek, orang, organisasi atau peristiwa (Ajzen, 1991). Sikap terhadap perilaku dipengaruhi oleh kepercayaan perilaku (*behavioral belief*) yaitu kepercayaan tentang hasil perilaku dan mengevaluasi hasil dari perilaku tersebut (Hidayat & Nugroho, 2010)

Perspektif tentang perilaku yang dipengaruhi kepercayaan (*behavioral beliefs*) sebagai akibat dari perilaku mereka. Kepercayaan individu mencakup beliefs strength dan outcome evaluation. Perspektif dalam perilaku yang diyakini memiliki dampak langsung pada kesiapan untuk berperilaku yang kemudian akan dikaitkan dengan kontrol perilaku persepsian dan norma subjektif (Ajzen, 1991). Sebagai bagian dari penelitian ini maka generasi muda akan berkeinginan untuk menabung di BSI jika mereka memiliki keyakinan positif bahwa menabung merupakan kegiatan yang menguntungkan bagi mereka, sebaliknya niat generasi muda akan melemah jika mereka menganggap menabung di BSI akan menyebabkan mereka merugi.

Berikut adalah indicator variabel sikap terhadap perilaku

- a. Pengenalan produk tabungan easy wadiah

- b. Kemudahan dalam bertransaksi
- c. Perilaku nasabah
- d. Pengetahuan masyarakat tentang tabungan wadiah
- e. Manfaat produk tabungan

H1 = Sikap berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan easy wadiah di BSI

C. Norma Subjektif

Norma subjektif adalah pengakuan tekanan sosial untuk menunjukkan perilaku tertentu (Kreitner & Kinicki, 2001). Norma subjektif adalah keyakinan yang didasarkan pada kepentingan dengan istilah normative belief (Ajzen, 2005). Normative belief merupakan keyakinan terhadap kesepahaman atau ketidaksepahaman seseorang atau kelompok untuk mempengaruhi individu dalam suatu perilaku. Keluarga, pasangan hidup, kerabat, rekan kerja, dan lainnya yang berkaitan dengan suatu perilaku menjadi pengaruh sosial yang penting dari beberapa perilaku (Ajzen, 2010).

Fishbein & Ajzen (1975) menyebutkan bahwa kekuatan sosial adalah bagian dari norma subjektif. Kekuatan sosial yang disebutkan sebelumnya meliputi penghargaan atau hukuman yang disampaikan oleh individu terhadap individu lain, rasa senang individu terhadap individu tersebut, seberapa besar dianggap seseorang yang berpengalaman serta keinginan individu tersebut. Menurut Ajzen (2005) kecenderungan individu untuk memahami bahwa individu tersebut menyarankan untuk melaksanakan suatu perilaku, maka tekanan sosial yang dirasakan semakin kuat, sebaliknya apabila memberikan sugesti untuk tidak melaksanakan suatu perilaku maka tekanan sosial yang dirasakan cenderung menurun. Berikut indicator norma subjektif:

- a. Pengaruh orang lain
- b. Adanya trend produk tabungan wadiah
- c. Adanya pengaruh reputasi bank
- d. Keyakinan terhadap tabungan
- e. Motivasi produk tabungan

H2 = Norma Subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan easy wadiah di BSI

D. Kontrol Perilaku Persepsian

Kontrol perilaku persepsian adalah persepsi seseorang terhadap kontrol perilaku yang didefinisikan sebagai kemudahan atau sulitnya dalam melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Hal ini dipengaruhi oleh control belief, yaitu keyakinan terhadap individu tentang adanya hal yang membantu atau menghambat perilaku, dan persepsi individu tentang berapa besar pengaruh hal tersebut terhadap perilaku (Hidayat & Nugroho, 2010). Dukungan yang kuat terhadap perilaku seseorang memudahkan seseorang untuk melakukan sesuatu. Dukungan ini mencakup sumber daya, kemauan, waktu, kesempatan, dan sebaliknya. Semakin kuat persetujuan sikap seseorang terhadap perilaku dan norma subyektif, serta kontrol perilaku, maka semakin kuat niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku tertentu. (Ajzen, 1991)

Timbulnya faktor pendukung memegang peran penting dalam mengendalikan perilaku. Suatu individu akan merasakan kesulitan untuk memahami perilakunya ketika hanya sedikit faktor pendukung yang dirasakannya. (Ajzen, 2005). Seseorang akan memiliki niat yang kuat apabila memiliki sikap yang positif, didukung oleh lingkungan sekitarnya, dan beberapa hambatan untuk melakukan perilaku tertentu. Berikut indicator control perilaku persepsian:

- a. Melakukan control penuh terhadap produk tabungan wadiah
- b. Lebih memilih produk tabungan pada bank syariah daripada konvensional
- c. Memiliki kemampuan dalam transaksi yang ada pada produk tabungan bank syariah
- d. Ketersediaan waktu untuk membuka tabungan pada produk bank syariah
- e. Memiliki kesempatan untuk memilih tabungan bank syariah

H3 = Kontrol Perilaku Persepsian berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan easy wadiah di BSI.

E. Minat Menabung

Dalam KBBI, Minat yaitu preferensi, perhatian, minat, atau kesenangan terhadap sesuatu atau keinginan akan sesuatu. Manfaat tersebut dapat diwujudkan dengan cara menyesuaikan potensi yang ada dengan merespon sendiri bagian-bagian tertentu. Reaksi ini bisa berupa internal atau eksternal. Ketika kita memiliki gambaran atau pendapat tentang sesuatu atau sesuatu yang dapat

disentuh oleh perasaan tertentu atau berasal dari pemikiran pribadi, kita akan tertarik. Bunga tabungan adalah keinginan untuk menyimpan uang atau barang berharga lainnya dalam bentuk aset di bank dengan maksud tertentu untuk kepentingan sendiri. Berikut indicator variabel minat:

- a. Rencana untuk menabung pada bank syariah
- b. Lebih memilih produk pada bank syariah di kemudian hari
- c. Mengajak untuk menabung di bank syariah
- d. Memberikan pendapat yang baik tentang bank syariah
- e. Mencari informasi tentang produk tabungan lain dari BSI

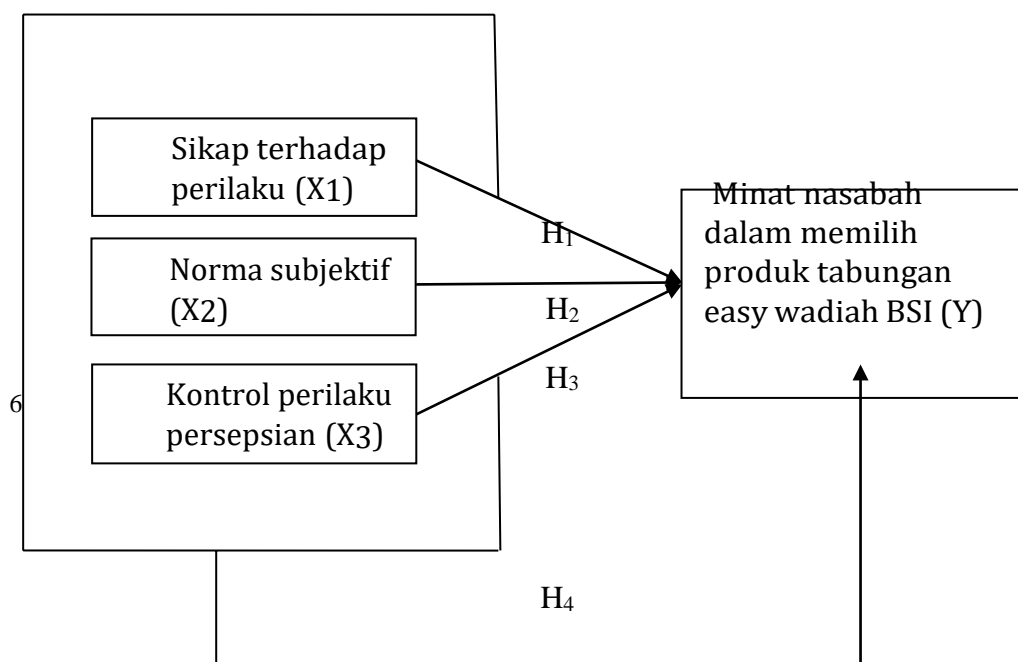
H4 = Sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku persepsian berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan easy wadiah di BSI.

METODE PENELITIAN

Populasi penelitian ini merupakan mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Penelitian ini menggunakan data primer sedangkan dalam mengumpulkan data menggunakan teknik kuesioner. Metode pengambilan sampel ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang memperhitungkan tujuan peneliti (Barlian, 2016).

Sampel penelitian ini dipurposive-kan untuk mahasiswa dengan rentang umur 18-25 tahun dan menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI). Sedangkan untuk sampel responden ialah mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Penentuan jumlah sampel penelitian ini ditentukan dengan menggunakan rumus *Cochran*. Rumus *Cochran* ialah rumus yang digunakan untuk menentukan banyaknya sampel dimana jumlah dari populasi belum diketahui (Sugiyono, 2017).

Model penelitian dalam studi ini sebagai berikut :



HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini data diperoleh dari 124 responden yang telah mengisi kuesioner dengan lengkap. Hasil dari demografi responden dikelompokkan beberapa kategori seperti usia, jenis kelamin, dan fakultas. Adapun responden didominasi oleh perempuan sebanyak 84% kemudian mayoritas responden ber usia 18-22 tahun. Kuesioner yang disebarakan telah memenuhi syarat uji validitas dan uji reliabilitas dengan hasil sebagai berikut.

A. Uji Validitas

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	Validitas		
		R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
Sikap (X1)	X1.1	0,826	0,1764	Valid
	X1.2	0,803	0,1764	Valid
	X1.3	0,658	0,1764	Valid
	X1.4	0,793	0,1764	Valid
	X1.5	0,847	0,1764	Valid
Norma (X2)	X2.1	0,769	0,1764	Valid
	X2.2	0,823	0,1764	Valid
	X2.3	0,749	0,1764	Valid
	X2.4	0,780	0,1764	Valid
	X2.5	0,777	0,1764	Valid
Kontrol (X3)	X3.1	0,830	0,1764	Valid
	X3.2	0,818	0,1764	Valid
	X3.3	0,884	0,1764	Valid
	X3.4	0,849	0,1764	Valid
	X3.5	0,825	0,1764	Valid
Minat (Y)	Y1	0,817	0,1764	Valid
	Y2	0,847	0,1764	Valid
	Y3	0,838	0,1764	Valid
	Y4	0,847	0,1764	Valid
	Y5	0,759	0,1764	Valid

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Hasil dari $df=124-2 = 122$ dengan $\alpha 5\%$ maka besarnya r-tabel 0,1764, jika dibandingkan dengan r-statistik maka hasilnya seperti pada tabel diatas.

B. Uji Reliabilitas

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpa	Reliability
Sikap (X1)	0,845	Reliabel
Norma (X2)	0,835	Reliabel
Kontrol (X3)	0,894	Reliabel
Minat (Y)	0,879	Reliabel

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Hasil uji reliabilitas pada kuesioner yang telah disebarkan, dapat dikatakan reliabel jika angka cronbach Alpa diatas 0,07. Dari hasil kuesioner dapat diperoleh nilai masing-masing variable sikap 0,845 , variable norma 0,835 , variable control 0,894 , variable minat 0,879 sehingga data tersebut dipastikan reliable.

C. Hasil Uji Normalitas

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas

Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^{c,d}
------------------------	---------------------

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Tabel diatas merupakan hasil uji normalitas melalui uji statistic yaitu uji kolmogrov-Smirnov Test. Hasil yang didapatkan dari uji normalitas ini adalah sebesar $0,200 > 0,05$. Sehingga uji pada tabel diatas dapat dikatakan normal atau memenuhi persyaratan asumsi normalitas.

D. Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
SIKAP	.399	2.508
SUBNOR M	.327	3.058
PERCV	.253	3.954

Aplikasi Theory Of Planned Behavior terhadap Minat Nasabah dalam Memilih Tabungan Easy Wadiah BSI

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Tabel diatas merupakan hasil uji multikolinearitas. Hasil uji multikolinearitas dapat dikatakan bebas jika nilai tolerance diatas 0,10. Dari hasil uji diatas, variabel sikap terhadap perilaku (X1) memiliki nilai tolerance 0,399 > 0,10, untuk variabel norma subjektif (X2) memiliki nilai tolerance 0,327 > 0,10 dan untuk variabel control perilaku persepsian (X3) memiliki nilai tolerance 0,253 > 0,10. Sehingga hasil uji diatas, semua variabel bebas dari masalah multikolinearitas.

E. Hasil Uji Heterokedastisitas

Tabel 5. Hasil Uji Heterokedastisitas

Model	T	Sig.
SIKAP	1.623	.107
SUBNOR M	-1.650	.102
PERCV	-.101	.919
PERCV	-.101	.919

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Heterokedastisitas diatas menggunakan uji glejser ditunjukkan dengan nilai semua variabel memiliki nilai yang signifikan lebih dari 0,05, yang dapat dilihat dari nilai signifikansi (Sig.) pada tabel. Pada variabel sikap terhadap variabel perilaku (X1) memiliki nilai sebesar 0,107 > 0,05, untuk variabel norma subjektif (X2) memiliki nilai sebesar 0,102 > 0,05 dan untuk variabel control perilaku persepsian (X3) memiliki nilai sebesar 0,919 > 0,05. Sehingga data ini bebas dari masalah heterokedastisitas.

F. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 6. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model	B
SIKAP	.309
SUBNOR M	.267
PERCV	.415

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Hasil regresi linier berganda memiliki fungsi untuk mengukur seberapa besar hubungan antara variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Dari tabel diatas menunjukkan bahwa variabel kontrol perilaku persepsian dominan berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan wadiah BSI karena memiliki nilai coefisien tertinggi yaitu 0,415. Sedangkan pada variabel sikap terhadap perilaku memiliki nilai determinasi 0,309 dan pada variabel norma subjektif memiliki nilai determinasi sebesar 0,267. Variabel kontrol perilaku persepsian menjadi yang paling dominan karena minat nasabah untuk menabung lebih mudah timbul ketika memiliki sikap positif, lingkungan yang mendukung, dan hambatan yang sedikit menabung di BSI.

G. Hasil Uji T

Tabel 7. Hasil Uji T

Model	t	Sig.
SIKAP	4.065	.000
SUBNOR M	3.933	.000
PERCV	4.980	.000

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Dari output yang diolah dari SPSS diatas, menunjukkan bahwa setiap variabel memiliki nilai T hitung yang lebih besar dari T tabel, dengan nilai signifikan dibawah 0,05.

Pada variabel sikap terhadap perilaku (X1) memiliki nilai T hitung sebesar 4,065 dan nilai signifikansi 0,000 sehingga disimpulkan bahwa Sikap berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan easy wadiah di BSI sesuai dengan penelitian sebelumnya oleh Irawan et al., (2020) dengan variabel yang mirip. Para nasabah mahasiswa ini memiliki keyakinan positif bahwa memilih tabungan easy wadiah di BSI merupakan kegiatan yang menguntungkan bagi mereka

Pada variabel norma subjektif (X2) memiliki nilai T hitung sebesar 3,933 dan nilai signifikansi 0,000 sehingga disimpulkan bahwa Norma Subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan easy wadiah di BSI sesuai dengan penelitian sebelumnya oleh Irawan et al., (2020) dengan variabel yang

mirip. Nasabah mahasiswa ini menabung di BSI karena cerita dari teman-temannya yang mendapatkan manfaat dan keuntungan ketika menabung di BSI.

Pada variabel kontrol perilaku persepsian (X3) memiliki nilai T hitung sebesar 4,980 dan nilai signifikansi 0,000 sehingga dapat disimpulkan bahwa Kontrol Perilaku Persepsian berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan easy wadiah di BSI sesuai dengan penelitian sebelumnya oleh Irawan et al., (2020) dengan variabel yang mirip. Nasabah mahasiswa memiliki niat yang kuat sikap yang positif dan dukungan dari teman-temannya untuk menabung di BSI serta sedikitnya hambatan untuk melakukannya.

H. Hasil Uji F

Tabel 8. Hasil Uji F

Model	F	Sig.
Regression	152.181	.000b

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Data output SPSS diatas, diperoleh nilai F hitung sebesar 152,181 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi 0,000 < 0,05, artinya H4 diterima. Sehingga dapat di katakan bahwa variabel Sikap Terhadap Perilaku (X1), Norma Subjektif (X2) dan persepsi kontrol perilaku (X3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel minat nasabah dalam memilih tabungan wadiah (Y).

I. Hasil Uji Determinasi

Tabel 9. Hasil Uji Determinasi

Model	Adjusted R Square
1	.787

Sumber: Output SPSS Versi 25 hasil modifikasi

Dalam penelitian yang dilakukan menunjukkan hasil nilai adjusted R Square sebesar 0,787, artinya variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku persepsian mampu memprediksi minat nasabah dalam memilih tabungan easy wadiah sebesar 78,7 % adapun 21,3 % dipengaruhi oleh faktor diluar variabel yang tidak diteliti. Minat nasabah mahasiswa untuk menabung di BSI

bisa juga karena faktor lain seperti pendidikan dan teknologi meskipun termasuk factor yang berpengaruh kecil.

KESIMPULAN

Theory Planned Behavior terhadap minat nasabah dalam memilih tabungan easy wadiah pada Bank Syariah Indonesia telah dilakukan pada responden di Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Dari 4 (empat) hipotesa yang dibuat untuk penelitian ini, disimpulkan bahwa sikap terhadap perilaku dalam memilih tabungan easy wadiah berpengaruh positif terhadap intensi dalam memilih tabungan easy wadiah, demikian juga dengan norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku. Intensi bersama dengan persepsi kontrol perilaku mempengaruhi secara positif terhadap minat dalam memilih tabungan easy wadiah.

Implikasi managerial dari temuan ini adalah pentingnya memberikan pengetahuan atau edukasi yang baik kepada masyarakat untuk memasarkan dan meningkatkan nasabah dalam memilih tabungan easy wadiah sehingga masyarakat mengetahui berbagai keunggulan pada perbankan syariah khususnya menabung dengan tabungan easy wadiah. Pengaruh sosial juga bermanfaat bagi pertumbuhan perbankan syariah. Bank syariah juga harus memberikan dan menyediakan berbagai kemudahan kepada masyarakat dalam menabung di bank syariah.

SARAN

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan, yaitu penelitian ini tidak mengkaji perilaku yang berhubungan dengan kepercayaan. Dalam model TPB, behavioral, control beliefs, dan normative digunakan untuk mengukur dari sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku persepsian. Studi dilakukan juga terhadap responden mahasiswa UIN Raden Mas Said sehingga lingkungannya terhitung kecil.(Setiawan & Santosa, 2020)

Untuk peneliti kedepannya dan pihak yang berkepentingan, peneliti memiliki saran yaitu : Hasil penelitian menunjukkan 78,7% pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku persepsian terhadap variable minat memilih tabungan easy wadiah di BSI. hal ini menunjukkan bahwa masih ada faktor lain yang bisa mempengaruhi minat mahasiswa menabung di BSI. Penelitian selanjutnya sebaiknya menambahkan variabel independen lain seperti pendidikan dan budaya. Sebaiknya penelitian yang akan datang menggunakan responden mahasiswa karena responden dalam penelitian ini juga dari mahasiswa sehingga nanti hasilnya lebih terarah (Seni & Ratnadi, 2017).

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ajzen, I. (2005). Attitudes, Personality and Behavior. In *International Journal of Strategic Innovative Marketing* (Vol. 3, pp. 117–191).
- Ajzen, I. (2010). Constructing a theory of planned behavior questionnaire. *Biofeedback and Selfregulation*, 17(January 2006), 1–7.
[https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Bank Syariah Indonesia. (n.d.). *Tabungan Wadiah Beri Banyak Keringanan Biaya-Biaya*. Bank Syariah Indonesia.
- Bank Syariah Indonesia. (2021). *Sejarah Perseroan*. Bank Syariah Indonesia.
- Barlian, E. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Sukabina Press.
- Corsini, R. (2002). *The Dictionary of Psychology*. Routledge.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behaviour: An Introduction Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Hidayat, W., & Nugroho, A. A. (2010). Studi Empiris Theory of Planned Behavior dan Pengaruh Kewajiban Moral pada Perilaku Ketidapatuhan Pajak Wajib Pajak Orang Pribadi. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 12(2), 82–93.
- Irawan, D., N, P. W., Sagiman, R., & Nugroho, S. (2020). Pengaruh Theory Planned Behavior terhadap Keputusan Menabung di Rekening Syariah. *Indonesia Business Review*, 3(1), 1–14.
- Kreitner, R., & Kinicki, A. (2001). *Organizational Behaviour*. Irwin/Mcgraw Hill.
- Maulana, R. (2020). Perilaku Individu dalam Berzakat: Pengaruh Income dan Elastisitasnya. *EQUILIBRIUM : Jurnal Ekonomi Syariah*, 8, 1–24.
- Seni, N. N. A., & Ratnadi, N. M. D. (2017). Theory of Planned Behavior untuk Memprediksi Niat Berinvestasi. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 12, 4043–4068.
- Setiawan, O. A., & Santosa, E. (2020). *Bekerjanya Efek Kualitas Produk, Persepsi Harga, dan Desain Produk pada Sikap dan Niat Beli KONsumen*. 17(2), 1–19.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Alfabeta.
- Yuliana. (2004). Pengaruh sikap terhadap pindah kerja, Norma subjektif, perceived behavioral control terhadap intensi pindah kerja pada pekerja teknologi informasi. *Phronesis: Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 6, 1–18.