

## Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih Tabungan Wadiah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis Periode 2020-2021

Sri Aprilianti

Program Studi Perbankan Syariah, Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Ar-Risalah, Kabupaten Ciamis, Provinsi Jawa Barat, Indonesia

### Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis :1) Pengetahuan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, 2) Kualitas pelayanan terhadap BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, 3) Fasilitas terhadap BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, dan 4) Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan dan Fasilitas secara parsial dan simultan terhadap Minat Menabung Tabungan Wadiah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif, dan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Tempat yang menjadi objek penelitian yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) HIK Parahyangan Cabang Ciamis yang beralamat di Jl. Jendral Sudirman No.357 Ciamis Kec. Ciamis Kab. Ciamis Jawa Barat. Hasil dari analisis menunjukkan bahwa secara parsial variabel Pengetahuan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, Kualitas pelayanan dan Fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung, di buktikan dengan nilai signifikansi variabel Pengetahuan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis  $0.000 < \alpha 0,05$ , nilai signifikansi variabel Kualitas Pelayanan  $0.000 < \alpha 0,05$ , dan nilai signifikansi variabel Fasilitas  $0.000 < \alpha 0,05$ . Sehingga keputusannya  $H_3$  diterima dan  $H_0$  di tolak. Secara simultan variabel Pengetahuan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, Kualitas Pelayanan dan Fasilitas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat menabung. Hal ini di buktikan dengan nilai signifikansi F statistik  $0.000$  yang lebih kecil  $0,05$ . Kemudian variabel Pengetahuan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, Kualitas pelayanan dan Fasilitas mempunyai kontribusi menjelaskan minat menabung sebesar  $84,8\%$  ( $100\% - 84,8\% = 15,2\%$ ). Sedangkan sisanya yaitu  $15,2\%$  dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

**Kata Kunci:** Minat Nasabah, Tabungan Wadiah, BPRS



This work is licensed under a [Lisensi Creative Commons Atribusi-BerbagiSerupa 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

### PENDAHULUAN

Dalam industri perbankan nasabah atau pelanggan merupakan salah satu faktor terpenting bagi perkembangan suatu perusahaan, karena tanpa pelanggan suatu perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan usahanya. Calon pelanggan atau di industri perbankan sering disebut calon nasabah dalam memilih bank untuk membuka tabungan baru memiliki kriteria masing-masing sesuai dengan pemahamannya yang dimiliki khususnya pemahaman terkait bank syariah. Beberapa alasan yang mendasari calon nasabah lebih memilih tabungan di bank syariah berdasarkan pemahamannya yaitu perbankan syariah berbeda dengan bank konvensional karena bank syariah menerapkan prinsip-prinsip syariah (hukum Islam) yang diambil dari sumber utama hukum Islam yaitu Al-Quran dan Hadis ataupun sumber hukum Islam kedua yakni Ijma (kesepakatan para ulama) dan Qiyas (analogi) (Sultan, 2021).

Perbankan syariah memberikan layanan dengan sistem bebas bunga kepada nasabahnya. Bunga (riba) jelas dilarang dalam Islam, pihak perbankan tidak diperbolehkan melakukan pembayaran maupun penarikan bunga dalam semua bentuk transaksi. Sehingga munculah sebuah fitur unik yang ditawarkan oleh perbankan syariah yakni sistem *profit-and-loss-sharing* (bagi untung-dan-rugi). Bank syariah dalam peranannya memberikan fasilitas sebagai manajer investasi dapat mengelola investasi dana nasabah, juga dapat menjadi investor yang

menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya. Selain sebagai manejer investasi bank *syariah* juga sebagai penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank *syariah* dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa layanan perbankan seperti mengumpulkan tabungan masyarakat dan mengembangkannya.

Dalam melaksanakan kegiatan operasional jasa layanan perbankan sangat didukung oleh peningkatan jumlah nasabah. Nasabah itu ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu bank. Oleh karena itu bank harus dapat menarik minat nasabah sebanyak-banyaknya agar dana yang terkumpul dari nasabah tersebut dapat diputar oleh bank yang nantinya disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan dana. Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu, atau dapat juga dikatakan bahwa minat adalah rasa suka atau senang dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh atau biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut (Sultan, 2021).

Di Indonesia bank *syariah* terbagi menjadi beberapa bank yaitu bank umum *syariah*, unit usaha *syariah*, dan bank pembiayaan rakyat *syariah*. Bank Umum *Syariah* (BUS) adalah bank *syariah* yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Unit Usaha *Syariah* (UUS) adalah untuk kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha yang berdasarkan prinsip *syariah*. Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) adalah bank *syariah* yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Salah satu Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) yang masih eksis adalah Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) Harta Insan Karimah (HIK) Parahyangan. Dalam meningkatkan efektifitas lembaganya BPRS HIK Parahyangan memiliki dua produk *funding* yang digunakan yaitu produk tabungan *mudharabah* dan tabungan *wadiah*. Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang sifatnya bagi hasil, dimana nasabah berperan sebagai (shahibul maal) sementara bank sebagai pengelola dana (mudharib). Sedangkan tabungan *wadiah* adalah tabungan yang dapat diambil kapan saja, tidak ada imbalan yang di syaratkan kecuali dalam bentuk pemberian sukarela dari pihak bank.

Dari hasil laporan tahunan yang di terbitkan oleh BPRS HIK Parahyangan bahwa nasabah yang telah membuka tabungan di BPRS HIK Parahyangan pada tahun 2015 mencapai 46.371 kemudian tahun 2016 mencapai 64.601 selanjutnya pada tahun 2017 mencapai 115,416 dan pada tahun 2018 mengalami kenaikan mencapai 146,046 puncaknya pada tahun 2019 mencapai 175,045. Dari grafik diatas, bahwa produk tabungan BPRS HIK Parahyangan dari tahun 2015-2019 mengalami kenaikan sebesar 19% (Laporan Tahunan BPRS HIK Parahyangan, 2019). Hasil laporan tahunan yang di terbitkan oleh BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis bahwa tabungan wadiah pada tahun 2020 mencapai 42.973 kemudian tahun 2021 mengalami kenaikan mencapai 60,275. Secara presentase dari grafik diatas, bahwa produk tabungan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis dari tahun 2020-2021 mengalami kenaikan sebesar 27%. (Laporan Tahunan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, 2021).

Untuk tabungan *mudharabah* pada tahun 2020 mencapai 12,241 kemudian tahun 2021 mengalami kenaikan mencapai 15,601. Secara presentase dari grafik diatas, bahwa produk tabungan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis dari tahun 2020-2021 mengalami kenaikan sebesar 40%. (Laporan Tahunan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, 2021). Sehingga dalam hal ini, peneliti ingin mengkaji lebih dalam lagi tentang faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah memilih tabungan di BPRS HIK Parahyangan. Oleh karena itu penulis mengambil judul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadiah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis Tahun 2020-2021".

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan di gunakan peneliti adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan metode survei. Penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut untuk menemukan kejadian-kejadian *relative, distributive* dan hubungan-hubungan antar *variabel* sosiologis maupun psikologis (Sugiyono, 2016). Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian berupa angka-angka dan analisisnya menggunakan statistik (Sugiyono, 2016). Untuk mencari hubungan satu variabel dengan variabel lain yaitu analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih tabungan *Wadi'ah* di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis.

Data yang didapatkan dalam penelitian ini menggunakan data *Primer* dan *Sekunder*. Pada data *primer* didapatkan dari kuisisioner para nasabah BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis yang tercatat sebagai nasabah yang mempunyai tabungan *Wadi'ah* dengan memberikan angket. Sedangkan untuk data *sekunder* sendiri didapat dari lembaga terkait yaitu dari BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis. Populasi adalah keseluruhan objek yang di teliti (Arikunto, 2013). Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas : Objek / subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiono, 2016). Untuk populasi dalam penelitian ini yaitu nasabah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis yang memiliki tabungan *wadi'ah*. Adapun jumlah nasabah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis yang memiliki tabungan *wadi'ah* sebanyak 702 nasabah per tanggal 1 Januari 2020 sampai dengan 31 Desember 2021.

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Dalam menentukan sampel peneliti menggunakan rumus dari Taro Yaname (Riduwan, 2015) yang didasarkan pada presisi estimasi statistik (tingkat ketelitian dan tingkat kepercayaan) dengan menggunakan tingkat kepercayaan 90% dan tingkat kekeliruan 10%. Dalam penelitian ini, ditetapkan batas tingkat kesalahan adalah 10% jumlah populasi dalam penelitian ini 702 nasabah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis yang memiliki tabungan *wadi'ah*.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari kuisisioner dan wawancara langsung kepada responden. Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh nasabah BPRS HIK Parahyangan yang berjumlah 702 orang. Berdasarkan perhitungan maka sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 83 responden. Dengan demikian dari seluruh populasi nasabah BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis yang berjumlah 702 nasabah, maka yang dijadikan sampel adalah sebanyak 88 orang nasabah. Berikut profil responden berdasarkan jenis kelamin, usia, dan pendidikan.

### Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari variabel pengetahuan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis, kualitas pelayanan dan fasilitas terhadap minat nasabah menabung tabungan wadi'ah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis. Pembahasan masing-masing variabel sebagai berikut:

#### 1. Pengaruh Pengetahuan BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis Terhadap Minat Menabung

Besarnya pengaruh pengetahuan BPRS terhadap minat menabung adalah sebesar 0,871 atau 87,1%. Artinya kualitas pengetahuan BPRS berpengaruh signifikan terhadap minat menabung. Dari uji parsial (uji t), variabel pengetahuan BPRS memiliki nilai t hitung sebesar

2.641 > t tabel sebesar 0,1662 dengan nilai signifikansi  $0.000 < \alpha 0,05$ . Sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial pengetahuan BPRS berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung tabungan wadiah di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Irwan (2018) yang menyatakan bahwa pengetahuan berpengaruh terhadap minat menabung. Artinya, semakin mengetahui BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis maka akan semakin meningkat minat menabung di BPRS HIK Parahyangan. Pengetahuan merupakan hasil dari tahu seseorang terhadap objek melalui indera yang dimilikinya yakni indra pendengaran, indra penciuman, indra penglihatan, indra peraba (Notoatmojo, 2012). Pengetahuan *konsumen* sebagai sejumlah pengalaman dan informasi yang orang tahu tentang barang atau jasa tertentu. Menggambarkan pengetahuan sebagai informasi yang tersimpan dalam ingatan seseorang di otaknya, sebagian besar dari informasi ini melayani *konsumen* untuk mengenali pasar, dan ini disebut sebagai pengetahuan *konsumen*. Meski kehadiran lembaga keuangan *syariah*, khususnya perbankan *syariah* menjadi kebutuhan masyarakat, fakta di lapangan menunjukkan bahwa masih ada beberapa kelompok masyarakat muslim yang masih tidak mengerti dan keterbatasan pengetahuan yang tak jarang timbul sesat pada bank *syariah*.

## 2. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung

Besarnya pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat menabung adalah sebesar 0,973 atau 97,3%. Artinya kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung. Begitupun Variabel Pelayanan menunjukkan dengan nilai t hitung 3.940 > t tabel sebesar 0,1662 dengan nilai signifikan  $0.000 < \alpha 0,05$ . Sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Ade Muharam (2018) yang menyatakan bahwa Pelayanan berpengaruh terhadap minat menabung. Artinya, semakin baik pelayanan yang di berikan oleh BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis maka akan semakin meningkat minat menabung di BPRS HIK Parahyangan. Pelayanan adalah penampilan tak berwujud dan cepat lenyap, bisa dirasakan ketimbang dimiliki, dan pelanggan bisa berpartisipasi lebih aktif dalam proses mengkonsumsi layanan ini. Dengan demikian, organisasi jasa harus selalu mampu untuk memenuhi kebutuhan dan tuntutan pelanggan canggih tersebut secara *efektif* dan *efisien* untuk mempertahankannya pelanggan setia cenderung menghabiskan lebih banyak, membeli lebih banyak dan bertindak sebagai pendukung antusias untuk organisasi (Putra, 2014). Salah satu hal terpenting dalam bisnis adalah memberikan layanan maksimal agar *konsumen* bisa puas jika layanan yang diberikan sangat bagus. Pelayanan merupakan bentuk administrasi disediakan oleh pabrikan baik untuk jasa yang menghasilkan barang dan jasa yang ditawarkan untuk mendapatkan *konsumen*, sehingga layanan tersebut mempengaruhi kepentingan *konsumen* terhadap produk atau layanan dari perusahaan yang ditawarkan sebuah produk atau layanan.

## 3. Pengaruh Fasilitas Terhadap Minat Menabung

Besarnya pengaruh fasilitas terhadap minat menabung adalah sebesar 0,865 atau 86,5%. Artinya kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung. Sedangkan Variabel Fasilitas menunjukkan dengan nilai t hitung 7.716 > t tabel sebesar 0,1662 dengan nilai signifikan  $0.000 < \alpha 0,05$ . Sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_3$  diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Irwan (2018) yang menyatakan bahwa fasilitas berpengaruh terhadap minat menabung. Artinya, semakin lengkap fasilitas di BPRS HIK Parahyangan Cabang Ciamis maka akan semakin meningkat minat



menabung di BPRS HIK Parahyangan. Fasilitas merupakan segala sesuatu yang bersifat peralatan fisik yang di sediakan oleh pihak penjual jasa untuk mendukung kenyamanan konsumen. Fasilitas juga dapat didefinisikan sebagai sarana dan prasarana yang disertakan perusahaan untuk diberikan kepada nasabah. Biasanya fasilitas disertakan pada produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada nasabah mereka. Seperti halnya standar kualitas pelayanan, fasilitas yang tersedia berada pada fungsi yang maksimal, dimana dalam hal ini adalah untuk kepuasan nasabah. Segala fasilitas yang disediakan diharapkan mampu memenuhi semua kebutuhan nasabah yang akan bertransaksi keuangan mereka di bank. Sehingga bank mampu melaksanakan fungsi sebagai lembaga penyedia jasa dibidang keuangan tersebut. Fasilitas merupakan sarana prasarana yang penting dalam usaha meningkatkan kepuasan seperti memberi kemudahan dan kenyamanan bagi pengguna jasa.

Apabila fasilitas yang disediakan sesuai dengan kebutuhan, maka nasabah akan merasa puas. Perusahaan yang memberikan suasana menyenangkan dengan desain fasilitas yang menarik akan mempengaruhi nasabah dalam melakukan transaksi. Fasilitas merupakan faktor penunjang utama dalam kegiatan suatu produk, karena suatu perusahaan jasa harus memiliki mesin-mesin produksi, alat-alat kantor dan tenaga kerja. Mengingat pentingnya fasilitas ini perusahaan rela mengeluarkan modal yang besar untuk membeli peralatan atau mesin-mesin canggih yang harganya mahal asalkan perusahaan bisa berproduksi secara optimal. Demikian halnya dengan fasilitas yang diberikan dalam suatu produk perbankan, fasilitas yang diberikan pihak bank semakin beragam, semuanya memberikan kemudahan yang diberikan oleh pihak bank, misalnya fasilitas ATM, pembayaran telepon, listrik dan PAM (Sultan, 2021).

## KESIMPULAN

Besarnya pengaruh pengetahuan BPRS, kualitas pelayanan dan fasilitas terhadap minat menabung adalah sebesar 0,848 atau 84,8%. Artinya, variabel pengetahuan BPRS HIK Parahyangan cabang Ciamis, kualitas pelayanan dan fasilitas mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap minat nasabah menabung tabungan wadiah di BPRS HIK Parahyangan cabang Ciamis. Sementara sisanya 15,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini. Dari hasil uji simultan (uji  $f$ ) di atas diketahui bahwa nilai  $f$  hitung sebesar 67,925 >  $f$  tabel 2,175 dengan nilai signifikansi  $0.000 < \alpha 0,05$ . Sehingga keputusannya  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan pengetahuan BPRS HIK Parahyangan cabang Ciamis, kualitas pelayanan dan fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung tabungan wadiah di BPRS HIK Parahyangan cabang Ciamis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto. 2010. *Dasar-dasar pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Al Arif, M. Nur Rianto. 2012. *Dasar-dasar pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Andri, Soemitra. 2017. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Pranada Grup.
- Arikunto, Suharsini. 2013. *Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsini. 2016. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ascary. 2011. *Akad dan Produk Bank Syariah*, Cetakan ketiga. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ascary. 2012. *Akad dan Produk Bank Syariah*, Cetakan ketiga. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- BPRS HIK Parahyangan. 2019. *Laporan Tahunan PT.BPRS HIK Parahyangan Tahun 2019*. Di akses pada 24 Maret 2022 dari KONTENKEUANGAN\_BPRS\_HIKP\_20200513050733.pdf (hikparahyangan.co.id).
- Ghozali, Imam. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IMB SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Ponorogo:Semarang.

- Goggle Inc. 2022. Goggle Map: Peta Lokasi Penelitian. Di akses pada 07 April 2022 dari <https://g.co/kgs/5aS1C3>.
- Ichan, Nurul Hasan. 2014. *Perbankan Syariah (Sebuah Pengantar)*. Ciputat : GP Press Grup.
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI). 2014. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta :Pt. Granmedia Putra Utama.
- Jusuff, Rashid Kamaruzaman. 2009. *Service Quality in Health Care Setting*, Jurnal Internasional. Vol 22 Iss:5 pp 471-482.
- Kotler, P. dan Armstrong, G. 2018. *Principles of Marketing*. Edisi 15 Global Edition. London: Peason.
- Notoatmojo, Soekidjo. 2012. *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Nurtanto, Ade rawan. 2018. *Analisis Faktor- Fator yang mempengaruhi Minat Warga Pasar Menabung Di BMT (Studi Kasus Di KSPPS Al – Uswah Indonesia Cabang Ciamis), Skripsi*. Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Al- Ma'Arif Ciamis.
- Putra, Risky Pratama. 2014. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Banj BRI Syariah Surabaya*, Jurnal Ekonomi Syariah. Vol 1 ISS 9. Doi : 10. 20473.
- Riduwan. 2015. *Dasar-dasar Statistika*. Bandung: Ghalia Indonesia.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Cetakan Kelima. Bandung: Alfabeta.
- Sultan, Sulpiani. 2021. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Simpatik Pada Bank Syariah Indonesia*. Institut Agama Islam Negri (IAIN) Palopo.
- Suparman, Abdul Fatah. 2010. *Pengaruh Pelayanan Bank Syariah Mandiri Cabang Tasikmalaya*, Skripsi. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Suryabrata, Sumadi. 2010. *Psikolog Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Susanto, Ahmad. 2013. *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar*, Edisi kedua. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Suwiknyo, Dwi. 2010. *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Strategi Pemasaran*, Edisi 2, Yogyakarta : Andi Offset.