

## ANALISIS KUALITAS PELAYANAN DAN PROMOSI TERHADAP MINAT MENJADI ANGGOTA SIMPANAN PADA KSPPS BERKAH MANDIRI TERPERCAYA BULUSULUR WONOGIRI

Vani Fitri Sardi, Esti Dwi Rahmawati, Indra Hastuti

Fakultas Hukum Dan Bisnis  
Universitas Duta Bangsa Surakarta  
Email: [vanisardi98@gmail.com](mailto:vanisardi98@gmail.com)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan dan promosi terhadap minat menjadi anggota simpanan pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur Wonogiri. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota simpanan yang aktif atau sudah memiliki tabungan di KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur Wonogiri dan jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 92 responden dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *Non-probability sampling* dengan metode purposive sampling atau sampling bertujuan. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitas pelayanan, promosi dan minat menjadi anggota simpanan. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner melalui *G-Form*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi anggota simpanan, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi anggota simpanan, serta kualitas pelayanan dan promosi secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap minat menjadi anggota simpanan.

**Kata kunci:** Kualitas Pelayanan, Promosi dan Minat Menjadi Anggota Simpanan

## ABSTRACT

*The purpose of this study is to determine the effect of service quality and promotion on interest in becoming a member of KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur Wonogiri. The study uses a quantitative research method. The study population consists of active savings members who have savings accounts at KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur Wonogiri. A total of 92 respondents were sampled. The sampling technique is non-probability with a purposive method. The variables in this study are service quality, promotions, and interest in becoming a savings member. This study uses primary data. Data were collected via a G-Form questionnaire. The results indicate that service quality and promotion both have positive and significant effects on interest in becoming a savings member. Additionally, service quality and promotion influence interest in becoming a savings member simultaneously.*

**Keywords:** Service Quality, Promotion, and Interest in Becoming a Savings Member

## Article History

Received: Agustus 2025  
Reviewed: Agustus 2025  
Published: Agustus 2025

Plagiarism Checker No  
234.54757h  
Prefix DOI : Prefix DOI :  
10.8734/CAUSA.v1i2.365  
**Copyright : Author**  
**Publish by : CAUSA**



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

## PENDAHULUAN

Bank adalah lembaga yang mengumpulkan dana dari masyarakat melalui simpanan dan kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan, kredit, atau bentuk lainnya. Dalam sistem perbankan di Indonesia terdapat dua macam sistem operasional perbankan, yaitu bank konvensional dan bank Syariah (Firmansyah, 2019) Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah merupakan lembaga keuangan bukan bank yang dalam kegiatan usahanya adalah menerima simpanan dan memberikan pinjaman kepada anggotanya. Pertumbuhan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah di Indonesia semakin lama semakin bertumbuh dengan cepat dan beragam. Menurut data dari Online Data System (ODS) Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) meningkat dari 3.905 unit pada tahun 2019 menjadi 4.011 unit pada tahun 2023 sehingga menuntut lembaga keuangan untuk meningkatkan profesionalitas dan daya saing supaya tidak tergeser oleh lembaga keuangan lainnya dalam mendapatkan nasabah untuk memasarkan produknya.

Perbankan melakukan berbagai upaya untuk menarik minat calon nasabah untuk menabung, salah satunya yaitu memberikan pelayanan yang berkualitas. Kualitas layanan yang diberikan perbankan dapat berpengaruh terhadap kepuasan nasabah, kualitas pelayanan itu sendiri dapat memberikan dorongan kepada nasabah untuk menjalin ikatan/hubungan yang kuat dengan perbankan (Nurdin & Yusuf, 2020). Kualitas pelayanan yang baik dapat meningkatkan kepuasan anggota dan dapat menarik calon anggota baru. Dalam Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan, pelayanan yang cepat, ramah, dan profesional akan menciptakan pengalaman positif bagi anggotanya. Penilaian terhadap kualitas pelayanan mencakup faktor-faktor seperti kecepatan layanan, kemudahan akses, dan kemampuan staf dalam memberikan informasi. Pelayanan yang baik diharapkan dapat diberikan untuk terciptanya loyalitas anggota.

Promosi sangat penting dilakukan dalam upaya untuk menarik nasabah. Beberapa faktor mendukung pelaksanaan kegiatan promosi. Keberhasilan promosi dipengaruhi oleh adanya tujuan yang jelas dari kegiatan tersebut. Promosi berhubungan dengan aktivitas yang mempengaruhi perilaku pembeli. Kegiatan promosi memainkan peran krusial dalam meningkatkan jumlah nasabah, karena melalui promosi, nasabah dapat memahami sifat dan karakteristik produk yang ditawarkan oleh bank (Fahrudin & Yulianti, 2015).

Minat masyarakat untuk menabung di perbankan syariah juga dipengaruhi oleh semakin maraknya penggunaan perbankan konvensional dibandingkan perbankan syariah. Untuk meningkatkan minat nasabah, bank harus berusaha meningkatkan kepercayaan nasabah untuk mendapatkan keuntungan. Tanpa kepercayaan nasabah, lembaga keuangan tidak akan dapat beroperasi dengan baik. Dalam situasi ini, kepercayaan penting untuk dibangun karena nasabah akan cenderung memilih produk yang lebih terkenal dengan kualitas pelayanan yang baik dimana akan memberikan keyakinan yang kuat pada nasabah serta memberikan kepuasan bahwa produk yang dibeli atau dipakai sesuai keinginannya (Sriyono et al., 2024).

Tabel 1 Perkembangan jumlah anggota simpanan

Tahun	Jumlah Anggota Simpanan	Jumlah Kenaikan/Penurunan
2022	739	-
2023	853	114
2024	992	139

Tabel 1 menunjukkan bahwa pertumbuhan jumlah anggota simpanan pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur Wonogiri masih cukup rendah. Hal ini mengindikasikan perlunya

evaluasi lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menjadi anggota simpanan, khususnya dari aspek kualitas pelayanan dan promosi. Dengan melakukan analisis terhadap variabel tersebut, diharapkan dapat ditemukan strategi yang tepat untuk meningkatkan minat masyarakat menjadi anggota simpanan pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Wonogiri. Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk mengambil penelitian dengan judul “Analisis Kualitas Pelayanan, Promosi, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan Pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur Wonogiri”

## LANDASAN TEORI

### Kualitas Pelayanan

Kualitas pelayanan merujuk pada tingkat keunggulan yang diharapkan untuk memenuhi harapan konsumen. Kualitas pelayanan dianggap baik dan memuaskan jika layanan yang diterima melebihi ekspektasi konsumen, sehingga dapat dikategorikan sebagai kualitas ideal. Sebaliknya, jika layanan yang diterima tidak memenuhi harapan, maka kualitasnya akan dianggap buruk. Oleh karena itu, kualitas pelayanan sangat bergantung pada kemampuan untuk secara konsisten dan dinamis memenuhi harapan konsumen sesuai dengan kebutuhan mereka (Fikri Wijaya et al., 2023). Indikator dari kualitas pelayanan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. *Tangibles* (hal-hal yang berwujud) adalah fasilitas fisik, peralatan, personil dan materi komunikasi.
2. *Reability* (kehandalan) adalah kemampuan untuk memberikan layanan jasa yang dijanjikan dengan terpercaya dan akurat.
3. *Responsiveness* (daya tanggap) adalah kemampuan untuk membantu pelanggan untuk memberikan jasa yang tepat.
4. *Assurance* (jaminan/kepastian) kemampuan karyawan untuk menimbulkan kepercayaan atau keyakinan pelanggan berdasarkan pengetahuan dan perilaku karyawan.
5. *Empathy* (empati) adalah sikap peduli atau memberi perhatian bagi pelanggan.

### Promosi

Promosi merupakan alat yang paling efektif untuk menarik dan mempertahankan nasabah, karena selain memberikan informasi tentang produk, juga berfungsi untuk mengingatkan nasabah dan calon nasabah tentang produk yang ditawarkan (Fadilla, Choiriyah, & Aravik, 2021). Menurut Kasmir indikator promosi terbagi menjadi 4 (empat) yaitu:

1. Periklanan (*Advertising*)
2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)
3. Publisitas (*Publicity*)
4. Penjualan pribadi (*Personal Selling*)

### Minat Menabung

Minat menabung merujuk pada suatu keadaan di mana seseorang menunjukkan perhatian terhadap produk perbankan, disertai dengan keinginan untuk memahami, mempelajari, dan membuktikan lebih lanjut dengan cara menabung di bank tersebut (Dwiantoro et al., 2021).

Keputusan seorang nasabah untuk menabung merupakan hasil dari penggunaan dalam sikap dan niat yang digunakan untuk menunjang masa depan. Hal ini tercermin dalam bentuk komitmen untuk menggunakan produk, berkomitmen memberikan rekomendasi kepada orang lain, niat untuk memberikan kontribusi positif bagi perusahaan, serta keinginan untuk meningkatkan jumlah tabungan (Nurkayati et al., 2023).

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan untuk mengukur variabel dalam studi ini adalah kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah metode yang berlandaskan pada filsafat positif, yang digunakan untuk menganalisis populasi atau sampel tertentu melalui pengumpulan data dengan instrument penelitian, serta analisis yang bersifat statistik atau numerik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2014). Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusur Wonogiri. Teknik pengambilan sampel menggunakan Non-probability sampling dengan metode purposive sampling atau sampling bertujuan. Jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 92 responden yang dihitung dengan menggunakan metode slovin. Pada penelitian ini, peneliti menyebarkan kuesioner secara langsung kepada anggota simpanan yang aktif atau sudah memiliki tabungan di KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusur Wonogiri. Analisis data diolah menggunakan bantuan program IBM SPSS 26.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Penelitian

#### a. Uji Instrumen Penelitian

##### 1) Uji Validitas

Hasil uji validitas dapat dilihat dari  $r$  hitung dibandingkan dengan  $r$  tabel dengan ketentuan signifikansi 0,05. Kriteria penilaian uji validitas yaitu apabila  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel, maka item kuesioner tersebut valid. Sebaliknya apabila  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel, maka item kuesioner tersebut dikatakan tidak valid. Berikut adalah tabel hasil pengujian validitas:

Tabel 2 Hasil Uji Validitas

Variabel	Indikator	Nilai $r$		Nilai Sig	Keterangan
		Hitung	Tabel		
Kualitas Pelayanan (X1)	X1.1	0,763	0,205	0,000	VALID
	X1.2	0,792	0,205	0,000	VALID
	X1.3	0,733	0,205	0,000	VALID
	X1.4	0,795	0,205	0,000	VALID
	X1.5	0,701	0,205	0,000	VALID
Promosi (X2)	X2.1	0,717	0,205	0,000	VALID
	X2.2	0,707	0,205	0,000	VALID
	X2.3	0,783	0,205	0,000	VALID
	X2.4	0,603	0,205	0,000	VALID
Minat Menjadi Anggota Simpanan (Y)	Y.1	0,696	0,205	0,000	VALID
	Y.2	0,685	0,205	0,000	VALID
	Y.3	0,782	0,205	0,000	VALID
	Y.4	0,615	0,205	0,000	VALID
	Y.5	0,738	0,205	0,000	VALID
	Y.6	0,597	0,205	0,000	VALID

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Hasil uji validitas pada tabel diatas semua variabel bebas X (Kualitas Pelayanan dan Promosi) dan variabel terikat Y (Minat Menjadi Anggota Simpanan) pada penelitian ini memiliki  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel yaitu pada taraf signifikan 5% ( $\alpha = 0,05$ ) dan  $n = 92$  ( $n = 92-2$ ) maka diperoleh  $r$  tabel sebesar 0,205. Maka dapat dilihat  $r$  hasil dari

masing-masing item  $> 0,205$  sehingga dapat dikatakan bahwa seluruh pernyataan yang berhubungan dengan kualitas pelayanan, promosi, dan minat menjadi anggota simpanan pada penelitian ini dinyatakan valid untuk digunakan sebagai instrumen dalam penelitian dan pernyataan yang diajukan dapat digunakan untuk mengukur apa yang harusnya diukur.

## 2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dapat digunakan untuk menguji sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2014). Suatu variabel dikatakan reliabel atau konsisten jika nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60. Hasil pengujian reliabilitas untuk masing-masing variabel dapat dilihat pada tabel 3:

Tabel 3 Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
<b>Variabel X</b>		
Kualitas Pelayanan	0,814	Reliabel
Promosi	0,655	Reliabel
<b>Variabel Y</b>		
Minat Menjadi Anggota Simpanan	0,763	Reliabel

*Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26*

Pada tabel di atas hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa semua variabel bebas X (Kualitas Pelayanan dan Promosi) dan variabel terikat Y (Minat Menjadi Anggota Simpanan) mempunyai koefisien *Alpha* yang cukup besar yaitu lebih dari 0,60 sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur masing-masing variabel dari kuesioner adalah reliabel sehingga untuk selanjutnya item-item pada masing-masing konsep variabel tersebut layak untuk digunakan sebagai alat ukur.

## b. Uji Asumsi Klasik

### 1) Uji Normalitas

Untuk mendapatkan hasil yang valid dari uji asumsi klasik, maka perlu diketahui apakah data tersebut sudah berdistribusi normal. Salah satu cara yang digunakan untuk mengetahui apakah data telah berdistribusi normal yaitu dengan uji Kolmogorov - Smirnov Test. Pada uji ini data dikatakan berdistribusi normal jika hasil pengujian didapat nilai *asyp.sig (2 - tailed) > 0,05*. Berikut hasil tabel uji normalitas pada penelitian ini:

Tabel 4 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		92
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.99291388
Most Extreme Differences	Absolute	.077
	Positive	.077
	Negative	-.075
Test Statistic		.077
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>
a Test distribution is Normal.		
b Calculated from data.		
c Lilliefors Significance Correction.		
d This is a lower bound of the true significance.		

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Berdasarkan hasil dari uji normalitas di atas diketahui nilai sig  $0.2 > 0.05$  maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual pada penelitian ini berdistribusi normal.

## 2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat gejala korelasi antara variabel - variabel bebas. Jika berdasarkan hasil uji multikolinearitas didapat nilai Tolerance  $> 0,1$  dan nilai Variance Inflation Factor (VIF)  $< 10$  maka model regresi terbebas dari gejala multikolinearitas. Hasil pengujian multikolinearitas untuk masing-masing variabel dapat dilihat dari pada tabel di bawah:

Tabel 5 Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Kualitas Pelayanan	0.147	6.819
Promosi	0.147	6.819

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa nilai VIF semua variabel bebas dalam penelitian ini lebih dari kecil dari 10, sedangkan nilai toleransi semua variabel bisa lebih besar dari 0,1. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas antar variabel bebas dalam model regresi.

## 3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteoskedastisitas dilakukan untuk megetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Pengujian ini dilakukan dengan cara uji scatter plot dan uji glesjer. Jika hasil uji glesjer didapat hasil nilai signifikansi variabel bebas lebih besar dari 0,05 maka

disimpulkan pada model regresi tidak terjadi kesamaan variance residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Berikut adalah hasil uji heteroskedastisitas pada tabel di bawah ini:

Tabel 6 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficientsa						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.873	.508		3.689	.000
	X1 Kualitas Pelayanan	-.008	.070	-.030	-.112	.911
	X2 Promosi	-.069	.096	-.196	-.726	.470

a Dependent Variable: ABS\_RESIDUAL

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Dari tabel diatas seluruh variabel X (Kualitas Pelayanan dan Promosi) memiliki nilai signifikan lebih dari 0,05 (nilai sig > 0,05) maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual sig. antara variabel *independen* tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

**c. Analisis Regresi Linier Berganda**

Analisis regresi linear berganda adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel-variabel bebas yang diuji terhadap variabel terikat. Hasil pengujian analisis regresi linear berganda dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 7 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficientsa						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.663	.862		4.249	.000
	X1 Kualitas Pelayanan	.574	.118	.553	4.849	.000
	X2 Promosi	.533	.162	.375	3.284	.001

a Dependent Variable: Y\_Minat Menjadi Anggota Simpanan

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Berdasarkan tabel di atas maka diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 3.663 + 0.553X_1 + 0.375X_2 + e$$

Interpretasi berdasarkan hasil diatas adalah :

- a) a = nilai konstanta bernilai positif sebesar 3.663 menunjukkan bahwa jika variabel X (Kualitas Pelayanan dan Promosi) dianggap konstan, maka Minat Menjadi Anggota Simpanan akan mengalami peningkatan sebesar 3.663.
- b) b1 = Nilai Koefisien Regresi variabel Kualitas Pelayanan (X1) sebesar 0.553 dengan tanda positif menyatakan apabila tingkat Kualitas Pelayanan naik satu unit satuan

maka Minat Menjadi Anggota Simpanan meningkat sebesar 0.553 dengan asumsi variabel Promosi adalah konstan atau tetap.

- c)  $b_2$  = Nilai Koefisien Regresi variabel Promosi ( $X_2$ ) sebesar 0,375 dengan tanda positif menyatakan apabila tingkat Promosi naik satu unit satuan maka Minat Menjadi Anggota Simpanan meningkat sebesar 0,375 dengan asumsi variabel Kualitas Pelayanan konstan atau tetap.

**d. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Koefisien korelasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengetahui seberapa besar keterkaitan antara variable independent ( $X$ ) dan variable dependen ( $Y$ ) secara simultan, sedangkan koefisien determinana ( $R^2$ ) digunakan untuk mengetahui seberapa besar hubungan variable independent dengan variable dependen secara parsial. Koefisien determinan ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan sebuah model menerangkan variasi variable dependen. Nilai koefisien determinasi ditentukan dengan nilai adjusted R square sebagaimana dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8 Uji Koefisien Determinasi (R Square)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.911a	.830	.826	1.00401
a Predictors: (Constant), $X_2$ _Promosi, $X_1$ _Kualitas Pelayanan				

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Interpretasi hasil uji  $R^2$  terdapat hubungan positif antara variabel  $X$  dan variabel  $Y$  0.911, dapat diartikan bahwa Kualitas Pelayanan dan Promosi memiliki hubungan dengan Minat Menjadi Anggota Simpanan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa nilai *adjusted R square* sebesar 0.826. Hal ini berarti seluruh variabel  $X$  (Kualitas Pelayanan dan Promosi) mempunyai kontribusi secara bersama-sama sebesar 82% terhadap variabel terikat ( $Y$ ) yaitu Minat Menjadi Anggota Simpanan sedangkan sisanya 18% dijelaskan faktor-faktor lain di luar dari penelitian ini.

**e. Uji F**

Uji F dilakukan untuk mengetahui tingkat signifikan pengaruh *variable* bebas terhadap *variabel* terikat secara bersama-sama atau simultan. Analisis ini didasarkan pada perbandingan antara nilai signifikansi  $t$  dengan nilai signifikansi (0,05), yang dapat disimpulkan dengan: Hipotesis diterima jika nilai probabilitas  $F$  (signifikansi  $F$ ) <  $\alpha$  (0,05) atau  $F_{hitung} > F_{tabel}$ . Hipotesis ditolak jika nilai probabilitas  $F$  (signifikansi  $F$ ) >  $\alpha$  (0,05) atau  $F_{hitung} < F_{tabel}$ . Untuk menentukan  $F_{tabel}$  dapat dilakukan dengan cara  $df_1 = k-1 = 4-1 = 3$  dan  $df_2 = n-k = 92-4 = 88$ , maka  $F_{tabel}$  yang diperoleh ialah sebesar 2,708 dengan tingkat alpha 0,05. Hasil Uji F dapat dibuktikan analisis sebagai berikut:

Tabel 9 Hasil Uji F

ANOVAa						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	438.024	2	219.012	217.267	,000b
	Residual	89.714	89	1.008		
	Total	527.739	91			
a Dependent Variable: Y_Minat Menjadi Anggota Simpanan						
b Predictors: (Constant), X2_Promosi, X1_Kualitas Pelayanan						

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Berdasarkan tabel di atas uji F diperoleh dari hasil pengolahan data menggunakan software SPSS maka diperoleh sig. sebesar 0,000 dengan F hitung 217,267 dan F tabel 2,708 ( $217,267 > 2,708$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen (Kualitas Pelayan dan Promosi) secara simultan berpengaruh terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan di KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur.

f. Uji t

Uji statistik t memiliki nilai signifikansi sebesar 5%. Uji signifikansi t dapat dilakukan dengan *quick look*, yaitu jika nilai signifikansi  $t < 0,05$  dan nilai t hitung  $> t$  tabel maka  $H_0$  ditolak. Kemudian jika  $sig > 0,05$  dan nilai t hitung  $< t$  tabel maka  $H_a$  diterima, yang berarti bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen. Di mana diketahui bahwa rumus t tabel adalah  $df = n - k$  dimana n merupakan jumlah responden dan k merupakan jumlah variabel. Maka dari itu, dapat diketahui bahwa  $df = 92 - 4 = 88$  dengan taraf signifikansi 2 sisi 0,05, maka t tabel sebesar 1,662. Berikut hasil pengujian dari uji t:

Tabel 10 Hasil Uji t

Coefficientsa						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.663	.862		4.249	.000
	X1_Kualitas Pelayanan	.574	.118	.553	4.849	.000
	X2_Promosi	.533	.162	.375	3.284	.001
a Dependent Variable: Y_Minat Menjadi Anggota Simpanan						

Sumber : Data Primer, 2025 diolah SPSS 26

Berdasarkan tabel di atas yang diperoleh dari pengolahan data menggunakan SPSS maka hasilnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Pengaruh Kualitas Pelayanan (X1) Terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan

Nilai t hitung Kualitas Pelayanan (X1)  $4,849 > 1,987$  (t tabel), signifikansi  $0,000 < 0,05$  maka kesimpulannya kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi anggota simpanan.

- b) Pengaruh Promosi (X2) Terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan  
Nilai t hitung Promosi (X2)  $3,284 > 1,987$  (t tabel), signifikansi  $0,001 < 0,05$  maka kesimpulannya promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi anggota simpanan.

## B. Pembahasan

1. Pengaruh Kualitas Pelayanan (X1) terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan (Y)  
Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kualitas pelayanan terhadap minat menjadi anggota simpanan pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur.  
Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan yang di berikan oleh petugas KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur mampu memenuhi kebutuhan dan ekspektasi anggota untuk menarik minat menjadi anggota simpanan di KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur. Ketersediaan fasilitas seperti tempat duduk, ruang tunggu dan kamar mandi yang memadai membuat anggota merasa nyaman saat melakukan transaksi. Memberikan pelayanan secara cepat dan tanggap menunjukkan bahwa Lembaga memiliki kepedulian dan perhatian yang tinggi kepada anggota. Pengetahuan pegawai tentang apa yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai kebutuhan dan keinginan dapat menawarkan produk atau layanan tabungan yang relevan kepada anggota.
2. Pengaruh Promosi (X2) terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan (Y)  
Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa promosi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi anggota simpanan pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur.  
Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur berhasil menarik perhatian dan mempengaruhi keputusan masyarakat untuk bergabung sebagai anggota simpanan di KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur. Melalui beberapa iklan media sosial sangat membantu anggota untuk mengenal produk simpanan yang ada di miliki Lembaga. Promosi secara langsung kepada anggota dapat membangun hubungan personal yang lebih kuat dengan anggota. Publisitas melalui kegiatan pameran, event, serta kegiatan lain merupakan salah satu bentuk promosi untuk membangun citra serta meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap keberadaan Lembaga.
3. Pengaruh Kualitas Pelayanan (X1) dan Promosi (X2) Terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan  
Berdasarkan hasil penelitian ini dapat di simpulkan bahwa kualitas pelayanan dan promosi secara bersama-sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat menjadi anggota simpanan di KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Secara parsial Kualitas Pelayanan (X1) berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan (Y) pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur.
2. Secara parsial Promosi (X2) berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan (Y) pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur.

3. Secara simultan Kualitas Pelayanan (X1), Promosi (X2), dan Kepercayaan (X3) berpengaruh signifikan terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan di KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur.

#### Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian dan pembahasan hasil yang telah dilakukan, maka saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Instansi

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Promosi Terhadap Minat Menjadi Anggota Simpanan Pada KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur, terdapat beberapa saran yang dapat peneliti berikan untuk meningkatkan minat menjadi anggota simpanan. Pertama, KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur perlu memastikan keandalan pegawai dalam memberikan pelayanan dengan memberikan pelatihan untuk meningkatkan kualitas pelayanannya. Kedua, KSPPS Berkah Mandiri Terpercaya Bulusulur perlu meningkatkan lagi kegiatan promosi serta lebih intens bekerjasama dengan lembaga kemasyarakatan agar lebih tercipta lingkungan sosial yang baik.

2. Bagi Akademisi

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti menyarankan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk penelitian dimasa mendatang dalam mengkaji minat menjadi anggota simpanan hendaknya mengembangkan berbagai unsur lain yang mempengaruhi minat nasabah diluar faktor kualitas pelayanan dan promosi atau menambah kuantitas factor - faktor tersebut sehingga pendalaman lebih lanjut akan lebih baik.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Dwiantoro, R. Z., Haryono, H., & Imamah, N. (2021). Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah di BANK JATIM KCP Driyorejo Gresik. *EkoBis: Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1(2), 55-63. <https://doi.org/10.46821/ekobis.v1i2.28>
- Fadilla, Choiriyah, & Aravik, H. (2021). *Islamic Marketing: Konsep, Filosofi dan Implementasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Fahrudin, M. F., & Yulianti, E. (2015). layanan terhadap keputusan pembelian nasabah Bank Mandiri Surabaya. *Pengaruh Promosi, Lokasi, Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Nasabah Bank Mandiri Surabaya*, 5(1), 1-14. <https://doi.org/10.14414/jbb.v5i1.385>
- Fikri Wijaya, Addiarrhman Addiarrhman, & M. Taufik Ridho. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Lokasi Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI) (Studi Pada Masyarakat Kecamatan Merlung). *Al Itmamiy Jurnal Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)*, 5(1), 01-16. <https://doi.org/10.55606/ai.v5i1.284>
- Firmansyah, A. dan A. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Teori dan Praktek)*. CV. Penerbit Qiara Media.
- Nuridin, N., & Yusuf, K. (2020). Knowledge management lifecycle in Islamic bank: The case of syariah banks in Indonesia. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 11(1), 59-80. <https://doi.org/10.1504/IJKMS.2020.105073>
- Nurkayati, K. K., Studi, P., Syariah, P., Ekonomi, F., Bisnis, D. A. N., Islam, U., Raden, N., & Said, M. A. S. (2023). *DI BANK JATENG SYARIAH ( Studi pada Mahasiswa Solo Raya )*.
- Sriyono, Tsuraya Zahira Najah, Samrotul Ilmi, Denny Machrus Aly, & Miftachul Faiz Muhadi. (2024). Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan, Kepercayaan dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung di Bank Syariah. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(5), 3536-

3544. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i5.1646>

Sugiyono. (2014). *Metode penelitian bisnis: pendekatan kuantitatif, kualitatif, kombinasi, dan R&D*. Alfabet.