Kelola : *Jurnal Bisnis Dan Manajemen* **ISSN : 2337-5965 (cetak)**
Vol 12, No 1 (2025) ; p. 123-141 http://e-journal.stie-aub.ac.id

Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, Dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Anggota Menabung Di KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar

The Influence Of Service Quality, Product Knowledge, And Profit Sharing System On Members' Interest In Saving AT KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar

Angga Yudi Santoso[1], Yenni Khristiana[2], Heriyanta Budi Utama3
E-mail: anggayudi29103@gmail.com
Universitas Dharma AUB Surakarta

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji bagaimana minat anggota dalam menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar, dipengaruhi oleh kualitas layanan, pemahaman produk, dan skema bagi hasil. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, dan kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data. Formula Slovin digunakan untuk menentukan sampel penelitian, yang terdiri dari 100 responden secara total. Regresi linier berganda, pengujian hipotesis, dan uji asumsi tradisional adalah beberapa metode analisis data yang digunakan. Dengan nilai signifikansi sebesar 0,155, yang lebih tinggi dari kriteria signifikansi sebesar 0,05, temuan studi menunjukkan bahwa minat anggota untuk menabung tidak dipengaruhi secara signifikan oleh kualitas layanan. Sementara itu, nilai t sebesar 4,375 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 menunjukkan bahwa pemahaman produk secara signifikan mempengaruhi keinginan untuk menabung. Demikian pula, dengan nilai t sebesar 2,639 dan nilai signifikansi sebesar 0,010, sistem bagi hasil secara signifikan mempengaruhi keinginan untuk menabung. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa rencana bagi hasil yang adil dan pemahaman yang lebih baik tentang produk dapat memotivasi anggota untuk menabung. Diharapkan bahwa studi ini akan membantu KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar, meningkatkan kualitas layanan dan menetapkan strategi pemasaran.

Kata Kunci: Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, Sistem Bagi Hasil, Minat Anggota Menabung

ABSTRACT

The purpose of this research is to examine how members' interest in saving at KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar, is influenced by service quality, product understanding, and profit-sharing schemes. The methodology used in this research is quantitative, and a questionnaire is used to collect data. The Slovin formula was used to determine the research sample, which consisted of a total of 100 respondents. Multiple linear regression, hypothesis testing, and traditional assumption tests are some of the data analysis methods used. With a significance value of 0.155, which is higher than the significance criterion of 0.05, the study findings indicate that members' interest in saving is not significantly influenced by service quality. Meanwhile, the t-value of 4.375 and the significance value of 0.000 indicate that product understanding significantly affects the desire to save. Similarly, with a t-value of 2.639 and a significance value of 0.010, the profit-sharing system significantly influences the desire to save. Therefore, it can be said that a fair profit-sharing plan and a better understanding of the product can motivate members to save. It is hoped that this study will help KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar, improve service quality and establish marketing strategies.

Keywords: Service Quality, Product Knowledge, Profit Sharing System, Member Interest in Saving

PENDAHULUAN

Kebutuhan akan entitas yang mampu mengelola tabungan anggota koperasi muncul seiring dengan perkembangan operasi ekonomi mereka. Akibatnya, lembaga

keuangan yang menyediakan forum bagi anggota koperasi untuk berpartisipasi dalam operasi ekonomi yang lebih rumit telah didirikan. Lembaga keuangan adalah organisasi komersial yang beroperasi di industri jasa keuangan. Semua operasi mereka, termasuk pembiayaan, layanan keuangan lainnya, dan pengumpulan pembayaran dari anggota koperasi, selalu terkait dengan masalah keuangan. Sebuah organisasi yang dapat menangani dan menyimpan uang anggota koperasi diperlukan untuk kegiatan menabung; salah satu organisasi tersebut adalah koperasi. (Syifa, 2021).

Mengingat prevalensi lembaga keuangan tradisional, koperasi syariah didirikan untuk memberikan pilihan kepada umat Muslim yang ingin menggunakan layanan perbankan tanpa melanggar larangan riba. Ketika tidak ada transaksi pengganti yang jelas, riba itu sendiri adalah tambahan yang dibuat pada jumlah utama dalam beberapa transaksi deposito. (Ghofur, 2017)

Jika dibandingkan dengan jenis lembaga keuangan mikro syariah lainnya, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) termasuk yang paling dasar. KSPPS didirikan sebagai organisasi bisnis yang berfokus pada pemberdayaan rakyat kecil sekaligus memiliki peran dalam aspek sosial, lembaga bisnis yang bersaing pada pasar bebas. Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompleks saat ini, setiap perusahaan atau lembaga (dalam hal ini koperasi simpan pinjam) perlu terus meningkatkan kemampuan, kompetensi dan pengalamannya agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan dan eksistensi usahanya. Artinya, setiap institusi harus menjalankan bisnis sehari-hari setiap saat.

KSPPS adalah salah satu cara untuk mengatasi masalah tersebut. Diharapkan bahwa KSPPS akan membantu mikroekonomi negara melalui prosedur operasional seperti koperasi. Berbeda dengan KSPPS, yang berfungsi di tingkat desa, kecamatan, dan yang paling penting, tingkat kabupaten, di mana KSPPS harus lebih aktif dalam menjalankan tugasnya sebagai lembaga keuangan, keberadaan bank-bank Islam yang diakui secara nasional menambah nilai dengan memperkenalkannya kepada masyarakat. Organisasi ini beroperasi dengan cara yang inovatif dan adaptif. Pengembangan bisnis yang menguntungkan dan investasi dalam usaha yang meningkatkan aktivitas ekonomi pengusaha kecil dan mikro, seperti mendorong praktik tabungan dan pinjaman serta membantu pendanaan dari aktivitas ekonomi

mereka, adalah fokus utama KSPPS, sebuah pusat bisnis independen yang komprehensif. Selain itu, KSPPS mampu menerima setoran untuk zakat, infaq, dan sadaqah serta menyalurkannya sesuai dengan mandat dan aturan yang berlaku.

Akibatnya, KSPPS dapat dilihat sebagai melayani dua tujuan utama: pertama, sebagai platform untuk pemanfaatan sumber daya keagamaan seperti zakat, infaq, sedekah, dan waqf; kedua, sebagai organisasi yang terlibat dalam produksi. melakukan investasi seperti bank. Jelas dari fungsi kedua bahwa KSPPS memiliki peran institusional selain perannya sebagai lembaga keuangan. perekonomian. Sebagai organisasi keuangan, KSPPS bertanggung jawab untuk menyimpan uang yang akan dipertahankan oleh organisasi, mengumpulkan uang dari masyarakat (anggota KSPPS), dan menyalurkan uang kepada masyarakat (anggota KSPPS) yang diberi pinjaman oleh KSPPS. Sebagai organisasi ekonomi, KSPPS mampu mengorganisir kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian, di antara kegiatan ekonomi lainnya. Andri (2009)

Keberlangsungan suatu KSPPS sangat dipengaruhi oleh peran aktif para anggotanya. Bank mengawasi uang yang dikumpulkan dari anggota, yang berfungsi sebagai sumber utama pendanaan KSPPS untuk komunitas yang kurang terlayani. Proses pengumpulan uang dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan penyebarannya sebagai pembiayaan disebut sebagai fungsi intermediasi.

Fenomena di situasi seperti ini, kebutuhan untuk memiliki simpanan yang aman dan terjamin menjadi semakin penting. Ini memberi lembaga keuangan syariah seperti KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar kesempatan untuk memenuhi permintaan masyarakat akan layanan tabungan yang sesuai syariah, aman, dan menyenangkan. Dana milik masyarakat biasanya disimpan di lembaga keuangan syariah, yang mencakup baik bank maupun non-bank. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah contoh lembaga keuangan syariah non-bank. Dengan mengumpulkan dan mengalokasikan dana masyarakat, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) telah berkontribusi dalam pengurangan kemiskinan dan pengembangan usaha kecil dan menengah.

Misalnya, tujuan dan misi KSPPS Bina Insan Mandiri di Karanganyar telah terpenuhi dengan efektif. Organisasi ini berfungsi sebagai jembatan keuangan yang menghubungkan mereka yang membutuhkan dengan mereka yang memiliki uang

lebih. Roda ekonomi akan berputar dengan lancar jika lembaga keuangan dikelola dengan cara yang efisien, andal, dan profesional, yang pada akhirnya akan mempromosikan kesejahteraan masyarakat.Dana yang terkumpul dari pihak yang memiliki kelebihan dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan, seperti produksi, investasi, atau konsumsi. KSPPS menawarkan berbagai jenis produk simpanan untuk menghimpun dana, di antaranya Tabungan Insan Mandiri, Tabungan Pendidikan Anak, Tabungan Qurban, Tabungan Wadi'ah, dan Deposito Berjangka hanyalah beberapa pilihan tabungan yang disediakan oleh KSPPS untuk membantu orang menabung. Seperti deposito dalam sistem perbankan tradisional, deposito berjangka memiliki waktu penyimpanan yang ditentukan. Di KSPPS Bina Insan Mandiri, terdapat pilihan simpanan berjangka dengan jangka waktu tiga bulan, enam bulan, dan dua belas bulan. Anggota dapat memilih jangka waktu penyimpanan sesuai dengan kebutuhannya.

Minat anggota untuk menabung merupakan salah satu indikator penting dalam keberhasilan operasional sebuah KSPPS. Minat ini mencerminkan sejauh mana anggota merasa tertarik dan percaya untuk menyimpan dana mereka di lembaga tersebut. Dalam konteks KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar, minat menabung tidak hanya menjadi faktor utama yang memengaruhi pertumbuhan aset koperasi, tetapi juga menjadi tolak ukur keberhasilan dalam memberikan manfaat ekonomi dan sosial bagi anggotanya.

Fluktuasi aset KSPPS Bina Insan Mandiri dari tahun 2020 hingga 2024 memberikan gambaran tentang dinamika minat anggota dalam menabung. Perubahan ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti situasi ekonomi, kepercayaan terhadap pengelolaan dana, hingga daya saing koperasi di tengah keberadaan lembaga keuangan lainnya. Faktor internal, seperti kualitas pelayanan, pengetahuan anggota tentang produk simpanan, dan sistem bagi hasil, juga berperan signifikan dalam membentuk minat anggota.

Minat menabung pada KSPPS tidak hanya dipengaruhi oleh pertimbangan finansial semata, tetapi juga aspek emosional dan kepercayaan terhadap prinsip syariah yang diusung oleh koperasi. Sistem bagi hasil yang adil, transparansi pengelolaan, dan kemudahan akses menjadi daya tarik tersendiri bagi anggota. Namun, tantangan

muncul ketika koperasi menghadapi persaingan dari bank syariah dan fintech berbasis syariah yang menawarkan produk simpanan serupa dengan kemudahan teknologi.

Dalam beberapa tahun terakhir, KSPPS Bina Insan Mandiri telah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan minat anggota, seperti meningkatkan kualitas layanan, memberikan edukasi tentang produk syariah, serta menawarkan sistem bagi hasil yang kompetitif. Meskipun demikian, fluktuasi aset yang terjadi menunjukkan bahwa minat anggota masih memerlukan penguatan dan pengelolaan yang lebih strategis.

Penelitian mengenai minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar menjadi penting untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan anggota. Pemahaman yang mendalam tentang variabel ini diharapkan dapat membantu koperasi merumuskan strategi yang efektif untuk menarik dan mempertahankan minat anggota, sehingga dapat mendukung pertumbuhan aset koperasi secara berkelanjutan.

Dalam perkembangannya KSPPS Bina Insan Mandiri mendapati naik turunnya perekonomian pada Masyarakat dalam minat anggota untuk menabung. Sejak pandemi COVID-19 melanda pada akhir tahun 2020, banyak aspek kehidupan Masyarakat yang berubah drastis, termasuk kebiasaan dalam mengelola keuangan. Pandemi membawa dampak negative pada ekonomi global, menimbulkan ketidakpastian pendapatan, dan mendorong individu untuk lebih cermat dalam menyisihkan data untuk kebutuhan darurat. Data yang kami terima pada saat pandemi 2020 sampai 2023 asset keseluruhan dari tahun ke tahun KSPPS Bina Insan Mandiri yaitu :

Tabel 1.1 Asset KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar

Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023
Rp. 91.495.891.772	Rp. 97.065.333.804	Rp. 99.481.276.106	Rp. 108.305.500.308

Sumber: BIM, K. B. (2023). *Rapat Anggota Tahun 2023*

Pada awal pandemi, terjadi penurunan aktivitas ekonomi yang mengakibatkan penurunan pendapatan anggota koperasi dan Masyarakat umumnya. Namun, KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar beradaptasi dengan kondisi tersebut melalui berbagai program yang inovatif untuk mendorong minat menabung, seperti memberikan

kemudahan akses layanan digital dna menyediakan berbagai produk Tabungan yang flaksibel sesuai kebutuhan anggotanya. Upaya ini mungkin menunjukkan hasil dengan adanya peningkatan minat Masyarakat untuk menabung.

Pada tahun 2024 saat ini, Lima tahun setelah pandemi, KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar terus berkembang dan memperluas jangkauan layanannya. Angka partisipasi Masyarakat dalam program menabung terus meningkat seiring dengan pemulihan ekonomi, stabilitas pendapatan, dan kepercayaan yang semakin tinggi terhadap Lembaga keuangan syariah. Kedapat asset keseluruhan saat ini pada bulan Desember sebesar Rp. 118.234.280.002. (BIM, Rapat Anggota Tahun 2023, 2023)

Pertumbuhan minat menabung ini menjadi fenomena penting yang patut diperhatikan, mengingat keberlanjutan keuangan syariah dan koperasi tergantung pada partisipasi anggota dan kepercayaan Masyarakat. KSPPS Bina Insan Mandiri hadir dengan menonjolkan sistem bagi hasil yang adil dan produk Tabungan yang aman. Minat anggota untuk menabung dipengaruhi oleh beberapa factor, termasuk kualitas pelayanan. Pengetahuan tentang produk yang disediakan, juga sistem bagi hasil yang transparan dan kompetitif.

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan produk keuangan syariah, kualitas pelayanan yang baik, pengetahuan anggota terhadap produk yang disediakan, dan bagi hasil sesuai dengan hukum syariah menjadi faktor penting dalam menarik anggota untuk menabung. Dengan demikian, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar minat anggota dalam menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar dapat dipengaruhi oleh kualitas layanan, pengetahuan produk, dan skema bagi hasil.

Mengingat konteks di atas, penulis akan memilih judul proyek akhir karena mereka penasaran dengan analisis minat anggota terhadap tabungan yang telah dibuat. **"Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, dan Sistem Bagi Hasil Simpanan terhadap Minat Anggota Menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar."**

Dalam konteks yang telah dijelaskan di atas, perumusan masalah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Apakah tingkat kualitas layanan mempengaruhi keinginan anggota untuk menabung

di KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar?

2. Apakah keinginan anggota untuk menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar, berubah berdasarkan pengetahuan produk mereka?
3. Apakah keinginan anggota untuk menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar, berubah akibat skema bagi hasil?

TINJAUAN PUSTAKA

1. Kualitas pelayanan

Menurut Syifa', (2021) Kualitas layanan adalah nilai yang perlu dijunjung tinggi, dilindungi, dan ditingkatkan untuk memperbaiki reputasi perusahaan dan meningkatkan nilai internalnya. Dalam hal ini, permintaan adalah permintaan atau harapan yang jelas, biasanya yang tersirat atau diperlukan. (Davis, 2016)

2. Sistem bagi hasil

Menurut istilah bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi Pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana dikenal dengan istilah profit sharing atau bagi hasil. Dalam istilah ekonomi, profit sharing didefinisikan sebagai pembagian laba, yaitu distribusi sebagian keuntungan kepada karyawan di suatu perusahaan. Bentuk pembagian ini dapat berupa bonus tahunan berdasarkan keuntungan dari tahun sebelumnya atau dalam bentuk pembayaran berkala, baik mingguan maupun bulanan. (Azhar, 2023)

3. Pengetahuan Produk

Secara umum, KSPPS Bina Insan Mandiri berfungsi sebagai perantara untuk menghubungkan kebutuhan anggota saat ini dan calon anggota, mirip dengan koperasi simpan pinjam lainnya. Organisasi ini mengumpulkan uang dari simpanan dan menggunakan fasilitas pembiayaan untuk memberikannya kepada anggota atau calon anggota yang membutuhkan. Di antara pilihan tabungan adalah Tabungan TAJAKA, Tabungan Pendidikan Anak, Tabungan Idul Fitri, Tabungan Qurban, Tabungan Insan Mandiri, dan Tabungan Wadi'ah.Minat Anggota Menabung

Minat menabung adalah keinginan atau kecenderungan individu untuk menyimpan dana di lembaga keuangan, seperti bank. Menurut Darmawan (2019), minat menabung konsumen ditunjukkan melalui perilaku menyimpan dana di perusahaan perbankan. Setyawan dan Japarianto (2014) menambahkan bahwa minat

menabung melibatkan serangkaian proses yang dipengaruhi oleh berbagai stimulus atau daya tarik bank untuk memengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan jasa perbankan tertentu. Ulya (2020) menyatakan minat menabung adalah keinginan internal anggota untuk menggunakan produk atau jasa bank dengan tujuan tertentu. Nurrohmah dan

Purbayati (2020) mendefinisikan minat menabung sebagai keinginan masyarakat untuk menempatkan dananya di lembaga keuangan berbentuk bank. Menurut Dwiantoro (2021), minat menabung adalah keadaan di mana seseorang tertarik pada produk perbankan tertentu dan termotivasi untuk mempelajari lebih lanjut tentang produk tersebut serta menunjukkan nilainya dengan menabung di bank tersebut.

METODE

Studi ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Koperasi Simpan Pinjam Syariah Bina Insan Mandiri dan Kantor Pembiayaan (KSPPS) menjadi lokasi penelitian ini. Ada 21.900 responden anggota dalam populasi. Rumus Slovin digunakan untuk melakukan pendekatan sampel, menghasilkan 100 responden. Kuesioner, dokumentasi, dan observasi adalah metode yang digunakan untuk mengumpulkan data. Uji validitas, uji reliabilitas, uji analisis linier berganda, uji hipotesis, uji R2 (koefisien determinasi), dan uji asumsi klasik adalah contoh prosedur analisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Uji Reliabilitas Data

Tabel 4.1 Uji Realibilitas Variabel (X_1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,880	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1_1	22,09	4,406	,700	,857
X1_2	22,26	4,235	,748	,849
X1_3	22,30	4,535	,598	,873
X1_4	22,32	4,442	,622	,870
X1_5	22,26	4,215	,690	,859
X1_6	22,22	4,173	,774	,844

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Jelas dari tabel sebelumnya bahwa terdapat enam item (N) dan nilai Cronbach's Alpha adalah 0,880. Menurut kriteria pengambilan keputusan uji reliabilitas, semua karakteristik kualitas layanan dianggap dapat diandalkan atau konsisten karena skor Cronbach's Alpha sebesar 0,880 > 0,60.

Tabel 4.2 Uji Realibilitas Variabel (X_2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,899	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2_1	21,61	5,432	,696	,888
X2_2	21,56	5,825	,755	,878
X2_3	21,48	5,606	,736	,880
X2_4	21,57	5,439	,771	,874
X2_5	21,44	5,744	,691	,887
X2_6	21,49	5,707	,727	,881

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Jelas dari tabel sebelumnya bahwa ada enam item (N) dan nilai Cronbach's Alpha adalah 0,899. Menurut kriteria pengambilan keputusan uji reliabilitas, semua variabel Pengetahuan Produk dianggap dapat dipercaya atau konsisten karena skor Cronbach's Alpha sebesar 0,899 > 0,60.

Tabel 4.3 Uji Realibilitas Variabel (X_3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,914	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3_1	21,48	5,828	,707	,907
X3_2	21,46	5,685	,799	,893
X3_3	21,42	6,145	,755	,899
X3_4	21,29	6,026	,789	,895
X3_5	21,32	6,119	,763	,898
X3_6	21,33	5,920	,758	,899

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Jelas dari tabel sebelumnya bahwa ada enam item (N) dan nilai Cronbach's Alpha adalah 0,914. Menurut kriteria pengambilan keputusan uji reliabilitas, semua

variabel Pengetahuan Produk dianggap dapat dipercaya atau konsisten karena skor Cronbach's Alpha sebesar 0,914 > 0,60.

Tabel 4.4 Uji Realibilitas Variabel (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,920	7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y_1	25,92	8,822	,720	,912
Y_2	25,89	9,028	,754	,909
Y_3	26,05	8,674	,781	,905
Y_4	25,93	8,611	,765	,907
Y_5	26,07	8,450	,815	,902
Y_6	25,97	9,100	,703	,913
Y_7	25,91	8,931	,734	,910

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Jelas dari tabel sebelumnya bahwa ada enam item (N) dan nilai Cronbach's Alpha adalah 0,920. Menurut kriteria pengambilan keputusan uji reliabilitas, semua variabel Pengetahuan Produk dianggap dapat dipercaya atau konsisten karena skor Cronbach's Alpha sebesar 0,920 > 0,60.

2. Uji Validitas Data

Tabel 4.5 Uji Validitas Data Antar Variabel

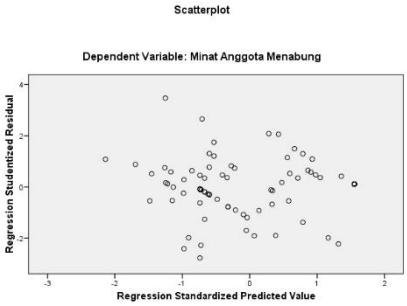
Minat Anggota Menabung (Y)	1	0,720	0,4227	Valid
	2	0,754	0,4227	Valid
	3	0,781	0,4227	Valid
	4	0,765	0,4227	Valid
	5	0,815	0,4227	Valid
	6	0,703	0,4227	Valid
	7	0,734	0,4227	Valid
Pengetahuan Produk (X_2)	1	0,696	0,4227	Valid
	2	0,755	0,4227	Valid
	3	0,736	0,4227	Valid
	4	0,771	0,4227	Valid
	5	0,691	0,4227	Valid
	6	0,727	0,4227	Valid
Sistem Bagi Hasil (X_3)	1	0,707	0,4227	Valid
	2	0,799	0,4227	Valid
	3	0,755	0,4227	Valid
	4	0,789	0,4227	Valid
	5	0,763	0,4227	Valid
	6	0,758	0,4227	Valid
Minat Anggota Menabung (Y)	1	0,720	0,4227	Valid
	2	0,754	0,4227	Valid
	3	0,781	0,4227	Valid
	4	0,765	0,4227	Valid
	5	0,815	0,4227	Valid
	6	0,703	0,4227	Valid
	7	0,734	0,4227	Valid

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Jelas dari tabel sebelumnya bahwa nilai rhitung untuk setiap pertanyaan dari empat variabel lebih tinggi daripada rtabel pada tingkat signifikansi 0,05%, atau 0,4227. Kita dapat menyimpulkan bahwa semua pertanyaan pendukung dalam studi ini adalah sah.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Heteroskedastisitas

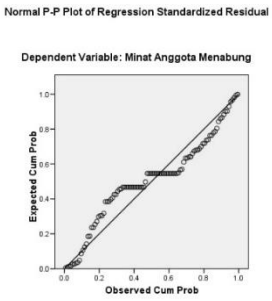


Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Diagram sebar yang disebutkan di atas tidak memiliki pola gelombang yang jelas, pelebaran, dan penyempitan dalam distribusi yang terjadi pada diagram sebar, dan titik-titik yang terbentuk tersebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa tidak ada Uji Heteroskedastisitas dalam data penelitian.

b. Uji Normalitas



Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Berdasarkan output "Chart" di atas, bahwasanya kita dapat melihat bahwa titik-titik ploting yang terdapat pada gambar "Normal P-Plot of Regression standarized Residual" selalu mengikuti dan mendekati garis diagonalnya. Oleh karena itu, maka sebagaimana dasar ketentuan pedoman pengambilan keputusan

dalm uji normalitas P-Plot dapat disimpulkan bahwa nilai residual terdistribusi dengan normal. Dengan demikian maka asumsi normalitas untuk nilau residual pada analisis regresi linear dalam penelitian dapat terpenuhi.

c. Uji Multikolinieritas

Tabel 4.6 Hasil Uji Multikolineritas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,633	2,068		,790	,432		
	Kualitas Pelayanan	,201	,140	,144	1,433	,155	,300	3,331
	Pengetahuan Produk	,562	,128	,460	4,375	,000	,275	3,642
	Sistem Bagi Hasil	,343	,130	,289	2,639	,010	,253	3,956

a. Dependent Variable: Minat Anggota Menabung

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Pada tabel diatas menunjukkan hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada nilai VIF dan *Tolerance*. Dapat dikatakan memenuhi uji asumsi klasik multikolinieritas apabila pada nilai VIF dari semua variabel independen (Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, Sistem Bagi Hasil) >10 dan nilai tolerance < 0,1. Nilai VIF dari variabel pertama yaitu kualitas pelayanan sebesar 3,331, variabel kedua pengetahuan produk sebesar 3,642 dan variabel ketiga yaitu sistem bagi hasil sebesar 3,956 sehingga dapat disimpulkan dari ketiga variabel mempunya nilai VIF > 0,1, maka dapat dinyatakan terbebas dari uji multikolinieritas.

4. Uji Hipotesis

a. Uji t

Tabel 4.7 Hasil Uji t

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,633	2,068		,790	,432		
	Kualitas Pelayanan	,201	,140	,144	1,433	,155	,300	3,331
	Pengetahuan Produk	,562	,128	,460	4,375	,000	,275	3,642
	Sistem Bagi Hasil	,343	,130	,289	2,639	,010	,253	3,956

a. Dependent Variable: Minat Anggota Menabung

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Analisis hasil uji t adalah sebagai berikut:

1) Dari hasil perhitungan variable kualitas pelayanan (X_1) menunjukkan nilai sig. sebesar 0.155 dengan tingkat signifikansi 0.05, maka ini menyatakan bahwa nilai sig. sebesar 0.363 > 0.05, sehingga H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya variabel kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat anggota menabung secara statistik.
2) Dari hasil perhitungan variabel pengetahuan produk (X_2) menunjukkan nilai sig. sebesar 0.000 dengan tingkat signifikansi 0.05, maka ini menyatakan bahwa nilai

sig. sebesar 0.000 < 0.05, sehingga H_0 ditolak dan H_2 diterima, artinya variabel pengetahuan produk berpengaruh signifikan terhadap minat anggota menabung secara statistik.

3) Dari hasil perhitungan variabel sistem bagi hasil (X_3) menunjukkan nilai sig. sebesar 0.010 dengan tingkat signifikansi 0.05, maka ini menyatakan bahwa nilai sig. sebesar 0.000 < 0.05, sehingga H_0 ditolak dan H_3 diterima, artinya variabel sistem bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat anggota menabung secara statistik.

b. Uji F

Tabel 4.8 Hasil Uji F

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	829,254	3	276,418	77,742	,000[a]
	Residual	341,336	96	3,556		
	Total	1170,590	99			

a. Predictors: (Constant), Sistem Bagi Hasil, Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk

b. Dependent Variable: Minat Anggota Menabung

Sumber: Data Primer Penelitian yangdDiolah (2025)

Berdasarkan Tabel 4.8, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0.000 yang lebih kecil dari 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama, Variabel kualitas pelayanan, Pengetahuan Produk, dan Sistem Bagi Hasil memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

5. Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 4.9 Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,633	2,068		,790	,432		
	Kualitas Pelayanan	,201	,140	,144	1,433	,155	,300	3,331
	Pengetahuan Produk	,562	,128	,460	4,375	,000	,275	3,642
	Sistem Bagi Hasil	,343	,130	,289	2,639	,010	,253	3,956

a. Dependent Variable: Minat Anggota Menabung

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Uji regresi linear berganda secara keseluruhan, variabel kualitas pelayanan, pengetahuan produk, sistem bagi hasil ditujukan dengan nilai $\alpha = 1{,}633$, $\beta_1 = 0{,}201$, $\beta_2 = 0{,}562$, $\beta_3 = 0{,}343$

$$Y = 1{,}633 + 0{,}201X_1 + 0{,}562X_2 + 0{,}343X_3 + e$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas maka dapat disimpulkan bahwa:

a. Nilai konstanta untuk Y (minat anggota menabung) adalah α= 1,633. Apabila tidak ada pengaruh dari variabel independen (kualitas pelayanan, pengetahuan produk, dan sistem bagi hasil) maka nilai Y (minat anggota menabung) adalah 1,633.

b. Variabel kualitas pelayanan bertanda positif yang ditunjukkan dengan nilai β_1 = 0,201, sehingga variabel kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif terhadap minat anggota menabung. Hal ini menunjukkan bahwa, setiap variabel kualitas pelayanan mengalami kenaikan 1 (satu) satuan, maka minat anggota menabung akan mengalami kenaikan sebesar 0,201.

c. Variabel pengetahuan produk bertanda positif yang ditunjukkan dengan nilai β_2 = 0,562, sehingga variable pengetahuan produk memiliki pengaruh positif terhadap minat anggota menabung. Hal ini menunjukkan bahwa, setiap variabel pengetahuan produk mengalami kenaikan 1 (satu) satuan, maka minat anggota menabung akan mengalami kenaikan sebesar 0,562.

d. Variabel sistem bagi hasil bertanda positif yang ditunjukkan dengan nilai β_3 = 0,343, sehingga variabel sistem bagi hasil memiliki pengaruh positif terhadap minat anggota menabung, Hal ini menunjukkan bahwa, setiap variabel pengetahuan produk mengalami kenaikan sebesar 1 (satu) satuan maka minat anggota menabung akan mengalami kenaikan sebesar 0,343.

6. Uji Determinasi (R^2)

Tabel 4.10 Hasil Uji Determinasi (R2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,842[a]	,708	,699	1,886	2,103

a. Predictors: (Constant), Sistem Bagi Hasil, Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk

b. Dependent Variable: Minat Anggota Menabung

Sumber: Data Primer Penelitian yang diolah (2025)

Tabel diatas merupakan hasil pengujian koefisien determinasi yaitu dengan melihat nilai pada *Adjusted R Square* bernilai 0,699 yang setara dengan 69,9%. Hal ini berarti bahwa harga saham pada perusahaan dapat dijelaskan oleh Variabel Kualitas Pelayanan, Variabel Sistem Bagi Hasil, Dan Variabel Pengetahuan Produk sebesar 69,9% dan sisanya (100% - 69,9%) 30,1% dipengaruhi oleh Variabel Bebas

lainnya seperti Hadiah/Undian Tabungan, Keuntungan Menabung, Parcel Lebaran, Fasilitas Kantor Pelayanan, dan sebagainya, yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Modal regresi ini layak untuk dipakai dalam penelitian ini karena nilai *Adjusted R Square* bernilai 0,699 yang berkisar antara nol dan satu.

Berdasarkan hasil di atas, pembahasan yang dapat peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

1. Hubungan variabel kualitas pelayanan terhadap minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

   Berdasarkan hasil analisis uji regresi dan uji t. Variabel kualitas pelayanan bernilai positif (0.201) tetapi tidak berpengaruh signifikan (sign. 0.155) terhadap minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

   Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat anggota untuk menabung. Hal ini dapat diartikan bahwa meskipun pelayanan yang diberikan oleh KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar baik, hal tersebut bukan faktor utama yang memengaruhi keputusan anggota dalam menabung. Kemungkinan besar, anggota lebih mempertimbangkan faktor lain seperti keuntungan simpanan, keamanan dana, atau faktor ekonomi pribadi. Selain itu, loyalitas anggota terhadap koperasi dan aksesibilitas yang mudah juga bisa menjadi alasan mengapa kualitas pelayanan tidak menjadi faktor dominan dalam meningkatkan minat menabung.

   Penelitian ini tidak sejalan oleh Luthfi Nur Syifa' (2021), Naili Wahidah (2019), dan Ida Ambarwati (2020) dari variable kualitas pelayanan menunjukkan berpengaruh signifikan terhadap minat anggota untuk menabung.

2. Hubungan variabel pengetahuan produk terhadap minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

   Berdasarkan hasil analisis uji regresi dan uji t. Variabel pengetahuan produk bernilai positif (0.562) dan berpengaruh signifikan (sign. 0.000) terhadap minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

   Hal ini berarti semakin baik pemahaman anggota tentang produk simpanan yang ditawarkan, semakin tinggi minat mereka untuk menabung. Informasi yang jelas mengenai fitur produk, manfaat, risiko, dan prosedur transaksi dapat meningkatkan kepercayaan anggota dalam menggunakan layanan simpanan di

koperasi. Oleh karena itu, edukasi keuangan dan sosialisasi produk kepada anggota menjadi strategi penting dalam meningkatkan jumlah tabungan di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

Penelitian ini sejalan dengan Syifa', L. N. (2021). Pengaruh sistem pemasaran, kualitas pelayanan, dan pengetahuan produk terhadap minat anggota koperasi pada produk simpanan wadi'ah (Studi pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Swadaya Pribumi Klapanunggal).

3. Hubungan variable sistem bagi hasil terhadap minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

   Berdasarkan hasil analisis uji regresi dan uji t. Variabel pengetahuan produk bernilai positif (0.343) dan berpengaruh signifikan (sign. 0.010) terhadap minat anggota menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

   Sistem bagi hasil juga memiliki pengaruh signifikan positif terhadap minat anggota menabung. Hal ini menunjukkan bahwa anggota memperhatikan bagaimana keuntungan dari simpanan mereka dibagikan. Jika sistem bagi hasil yang diterapkan adil, kompetitif, dan transparan, maka anggota akan lebih tertarik untuk menyimpan dananya di koperasi dibandingkan di tempat lain. Keberhasilan koperasi dalam menawarkan skema bagi hasil yang menguntungkan dan sesuai dengan prinsip syariah menjadi faktor kunci dalam menarik lebih banyak anggota untuk menabung.

   Penelitian ini sejalan dengan Wahidah, N. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Dengan Minat Sebagai Variabel Intervening.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan dengan judul "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, dan Sistem Bagi Hasil terhadap Minat Anggota Menabung di KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar" dapat penulis simpulkan bahwa:

a. Kualitas Pelayanan tidak mempunyai pengaruh signifikan minat anggota menabung. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0.155 lebih

besar dari tingkat signifikansi sebesar 0.05. Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun kualitas pelayanan yang diberikan oleh KSPPS Bina Insan Mandiri Karanganyar baik, hal tersebut bukan faktor utama yang memengaruhi keputusan anggota dalam menabung. Kemungkinan besar, anggota lebih mempertimbangkan faktor lain seperti keuntungan simpanan, keamanan dana, atau faktor ekonomi pribadi. Selain itu, loyalitas anggota terhadap koperasi dan aksesibilitas yang mudah juga bisa menjadi alasan mengapa kualitas pelayanan tidak menjadi faktor dominan dalam meningkatkan minat menabung.

b. Pengetahuan Produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat anggota menabung dengan nilai signifikansi sebesar 0.000 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Hal ini berarti semakin baik pemahaman anggota tentang produk simpanan yang ditawarkan, semakin tinggi minat mereka untuk menabung. Informasi yang jelas mengenai fitur produk, manfaat, risiko, dan prosedur transaksi dapat meningkatkan kepercayaan anggota dalam menggunakan layanan simpanan di koperasi. Oleh karena itu, edukasi keuangan dan sosialisasi produk kepada anggota menjadi strategi penting dalam meningkatkan jumlah tabungan di KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar.

c. Sistem Bagi Hasil mempunyai pengaruh signifikan terhadap Minat Anggota Menabung dengan nilai signifikansi sebesar 0.010 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa anggota memperhatikan bagaimana keuntungan dari simpanan mereka dibagikan. Jika sistem bagi hasil yang diterapkan adil, kompetitif, dan transparan, maka anggota akan lebih tertarik untuk menyimpan dananya di koperasi dibandingkan di tempat lain. Keberhasilan KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar dalam menawarkan skema bagi hasil yang menguntungkan dan sesuai dengan prinsip syariah menjadi faktor kunci dalam menarik lebih banyak anggota untuk menabung.

2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka saran peneliti yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

a. Untuk KSPPS Bina Insan Mandiri, Karanganyar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, pemahaman terhadap produk, serta sistem bagi hasil memiliki pengaruh terhadap keputusan anggota, dengan minat sebagai faktor perantara. Oleh karena itu, KSPPS Bina Insan Mandiri di Karanganyar disarankan untuk terus meningkatkan kualitas layanannya, memberikan edukasi mengenai produk yang ditawarkan, serta mengoptimalkan sistem bagi hasil yang saling menguntungkan. Dengan upaya tersebut, diharapkan anggota akan lebih yakin dalam mengambil keputusan untuk bertransaksi di koperasi ini.
b. Untuk penelitian selanjutnya. Penelitian ini berfokus pada empat variabel utama, yaitu variabel dependen (minat anggota dalam menabung) serta tiga variabel independen (kualitas pelayanan, pemahaman produk, dan sistem bagi hasil). Untuk penelitian mendatang, disarankan agar dilakukan penambahan variabel baru guna memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai topik yang diteliti. Selain itu, peningkatan jumlah sampel juga dianjurkan agar hasil analisis yang diperoleh lebih akurat dan dapat menggambarkan kondisi secara lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

Ambarwati, I. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Pemahaman Pengetahuan Produk Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Terhadap Minat Menabung di Bank Mini Iain Ponorogo (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo). *etheses.iainponorogo.ac.id*, 1-74.

Andri, S. (2009). Bank dan lembaga keuangan syariah. *Jakarta: kencana*, 6063.

Ascarya Ascarya, D. Y. (2008). Comparing The Efficiency Of Islamic Banks In Malaysia And Indonesia. *Bulletin of Monetary Economics and Banking*, 95-119. doi:https://doi.org/10.21098/bemp.v11i2.237

Azhar, I. A. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Pada Nasabah Di Bank Syariah Indonesia Cabang Rogojampi. *Jurnal perbankan syariah Darussalam* (Vol. 3 No. 1 (2023): Januari 2023), 61-73.

doi:https://doi.org/10.30739/jpsda.v3i1.1943

BIM, K. B. (2006). *Buku Pedoman KSPPS Bina Insan Mandiri.* Karanganyar: KSPPS Bina Insan Mandiri.

BIM, K. B. (2020). *Rapat Anggota Tahun 2020.* Karanganyar: KSPPS Bina Insan Mandiri.

BIM, K. B. (2021). *Rapat Anggota Tahun 2021.* Karanganyar: KSPPS Bina Insan Mandiri.

BIM, K. B. (2022). *Rapat Anggota Tahun 2022.* Karanganyar: KSPPS Bina Insan Mandiri.

BIM, K. B. (2023). *Rapat Anggota Tahun 2023.* Karanganyar: KSPPS Bina Insan Mandiri.

Davis, S. J. (2016). *An Index of Global Economic Policy Uncertainty.* China: national bureau of economic research. doi:10.3386/w22740

Ghofur, M. A. (2017). Pengaruh Harga, Kualitas Pelayanan, Penataan Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 6-10.

Syifa', L. N. (2021). Pengaruh Sistem Pemasaran, Kualitas Pelayanan Dan Pengetahuan Produk Terhadap Minat Anggota Koperasi Pada Produk Simpanan Wadi'ah (Studi Pada Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Swadaya Pribumi Klapanunggal). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, Vol. 9 No. 2*, 9. Diambil kembali dari https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/7318

Wahidah, N. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Produk, Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Dengan Minat Sebagai Variabel Intervening. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam > Ekonomi Syariah*, 22-35. Diambil kembali dari http://erepository.perpus.uinsalatiga.ac.id/id/eprint/5604