

ABSTRAKSI

Bank merupakan lembaga intermediasi keuangan yang mempunyai peran sangat vital bagi perekonomian. Sejak dikeluarkannya UU no 7 tahun 1992, bank dengan sistem syariah mulai hadir di Indonesia mendampingi bank dengan sistem konvensional yang telah ada sebelumnya. Diantaranya adalah Bank BNI Syariah cabang Jogjakarta.

Penelitian yang dilakukan ini didasarkan pada *the theory of planned behavior*, yaitu mencari pengaruh sikap, norma subjektif dan kontrol berperilaku terhadap niat menabung di Bank BNI Syariah cabang Jogjakarta. Populasi penelitian meliputi masyarakat Jogjakarta dan pengambilan sampel dilakukan dengan metode *purposive convenience sampling*. Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah sebanyak 140 orang.

Persamaan regresi yang diperoleh adalah:

$$Y = 1,609 + 0,0009179X_1 + 0,07345X_2 + 0,128X_3$$

dengan nilai adjusted $R^2 = 0,428$. Dari uji t diketahui bahwa variabel sikap (A_b) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap niat. Diduga hal ini disebabkan tekanan dari variabel independen lain yang mempunyai pengaruh lebih besar terhadap variabel dependen. sedangkan variabel norma subjektif (SN) dan kontrol berperilaku (PC) berpengaruh secara signifikan terhadap niat. Uji F menghasilkan kesimpulan bahwa ketiga variabel secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap niat.

Kata kunci: BNI Syariah, sikap

ABSTRACTION

Bank is an intermediary financial institution that has important role in economic activities. Since UU no 7, 1992 released by the government of Republic Indonesia, syariah bank operated in Indonesia beside of the former conventional bank. One of them is Bank BNI Syariah, Jogjakarta.

This research is based on the theory of planned behavior that tries to explain the effect of attitude, subjective norm and perceived behavioral control in the intention to buy. The research takes place in Jogjakarta and uses purposive convenience sampling method for 140 respondents.

The multiple linear regression:

$$Y = 1,609 + 0,0009179X_1 + 0,07345X_2 + 0,128X_3$$

with adjusted $R^2 = 0.428$. The t test shows that the attitude variable (A_b) does not significantly affect the dependent variable, intention to buy. Meanwhile, the subjective norm variable (SN) and the perceived behavioral control variable (PC) significantly affect the dependent variable. The F test shows that all variables significantly affect the dependent variable.

Key word: BNI Syariah, Attitude