

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT DEPOSITO MUDHARABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) DI JAWA TIMUR

Akhlis Fatikhul Islam

Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Negeri Surabaya, Indonesia
Email: akhlis.21030@mhs.unesa.ac.id

Ach Yasin

Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Negeri Surabaya, Indonesia
Email: ach.yasin@unesa.ac.id

Abstrak

Perbankan syariah di Indonesia, khususnya di Jawa Timur memiliki potensi yang sangat besar dengan populasi Muslim yang dominan dapat berkontribusi ekonomi regional yang signifikan. Namun tingkat partisipasi masyarakat dalam menggunakan layanan bank syariah khususnya tabungan mudharabah masih rendah, sehingga diperlukan kajian mendalam untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan deposito mudharabah bank Syariah Indonesia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang dapat memengaruhi minat masyarakat Jawa Timur menggunakan deposito mudharabah Bank Syariah Indonesia (BSI). Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan analisis SEM-PLS. Data diperoleh melalui kuesioner yang disebarakan pada masyarakat Jawa Timur, sehingga diperoleh 289 sampel untuk dianalisis. Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa minat deposito mudharabah BSI dapat dipengaruhi signifikan melalui variabel attitude toward behavior, religiusitas, dan persepsi risiko. Di sisi lain, variabel subjective norm, dan perceived behavioral control belum mampu memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat deposito mudharabah BSI.

Kata kunci: Deposito mudharabah BSI; Attitude toward behavior; Subjective norm; Perceived behavioral control; Religiusitas; Persepsi risiko

Abstract

Islamic banking in Indonesia, especially in East Java, has enormous potential due to the dominant Muslim population that can contribute significantly to the regional economy. However, the level of public participation in using Islamic banking services, especially mudharabah savings, remains low. Therefore, an in-depth study is needed to understand the factors that influence the decision to choose mudharabah deposits in Bank Syariah Indonesia. The purpose of this study is to analyze the factors that can influence the interest of the people of East Java in using mudharabah deposits at Bank Syariah Indonesia (BSI). The method used is a quantitative approach with SEM-PLS analysis. Data was obtained through questionnaires distributed to the people of East Java, resulting in 289 samples for analysis. The results of the analysis indicate that interest in BSI mudharabah deposits is significantly influenced by the variables of attitude toward behavior, religiosity, and risk perception. On the other hand, the variables of subjective norm and perceived behavioral control have not been able to exert a significant influence on interest in BSI mudharabah deposits.

Keywords: BSI mudharabah deposits; Attitude toward behavior; Subjective norm; Perceived behavioral control; Religiosity; Perceived risk

1. Pendahuluan

Perbankan di Indonesia telah menjadi sektor utama selama bertahun-tahun sejak berdirinya Bank Negara Indonesia (BNI) pada tahun 1946, sebelum akhirnya menjadi bank komersial pada tahun 1952, peran yang kemudian digantikan oleh Bank Indonesia (BI) (bi.go.id). Berdasarkan prinsip-prinsipnya, bank komersial di Indonesia dibagi

menjadi dua jenis: bank konvensional dan bank syariah. Sementara bank konvensional menerapkan suku bunga untuk menghasilkan keuntungan dalam operasinya, bank syariah beroperasi berdasarkan akad atau perjanjian (Ibrahim, 2022). Prinsip-prinsip ini didasarkan pada fatwa Dewan Ulama Indonesia, yang mencakup nilai-nilai seperti keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kepentingan umum (*maslahah*), universalitas (*'alamiyah*), serta penolakan terhadap unsur-unsur seperti ketidakpastian (*gharar*), perjudian (*maysir*), *riba*, praktik-praktik yang menindas, dan transaksi yang melibatkan barang-barang terlarang.

Keberadaan bank syariah dapat menjadi alternatif bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan ekonomi syariah mereka, sehingga berdampak pada pangsa pasar perbankan nasional, yang sebelumnya hanya mencakup perbankan konvensional, namun kini juga mencakup perbankan syariah. Pangsa pasar perbankan Islam di Indonesia saat ini mencapai 7,72% (per Desember 2024), dengan total aset sebesar Rp980,20 triliun atau sekitar USD58,101 miliar, dan tingkat pertumbuhan 9,89% (year-on-year) (OJK, 2024). Kontribusi komunitas Muslim di Indonesia merupakan indikator kunci untuk meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah nasional. Populasi muslim yang besar, ditambah dengan pemenuhan kebutuhan masyarakat untuk menggunakan bank syariah di Indonesia yang masih belum memadai saat ini, menjadi perhatian pemerintah dan menjadi bukti bahwa peluang untuk pengembangan ekonomi syariah di Indonesia masih ada dan terbuka lebar.

Meskipun bank syariah terus tumbuh setiap tahun, minat masyarakat dalam melakukan aktivitas di bank syariah tetap rendah (Khairunnisa & Cahyono, 2020). Pada tahun 2021, pemerintah Indonesia, melalui Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN), mengambil langkah strategis dengan menggabungkan tiga bank syariah BUMN, yaitu BNI Syariah, BRI Syariah, dan Bank Syariah Mandiri, menjadi entitas baru bernama Bank Syariah Indonesia (BSI). Proses penggabungan ini dilakukan sebagai bagian dari strategi pemerintah untuk meningkatkan kinerja perbankan, memperkuat kepercayaan publik, mengurangi biaya operasional, dan memaksimalkan keuntungan (Noegroho, 2017). Sejak pendirian BSI, perkembangan pangsa pasar perbankan syariah menunjukkan tren positif.

Fenomena di Jawa Timur, di mana mayoritas penduduknya beragama Islam, adalah bahwa masyarakat belum sepenuhnya dapat memaksimalkan minat mereka dalam menggunakan layanan perbankan syariah (Setiawan & Aini, 2023). Hal ini dapat dibuktikan melalui pernyataan (Kemas Erwan, CEO BSI Wilayah Surabaya), bahwa meskipun BSI saat ini memiliki 130 kantor cabang di setiap kabupaten/kota di Jawa Timur, BSI baru memaksimalkan langkah ini untuk 2 juta pelanggan di wilayah Jawa Timur. Angka ini masih jauh dari optimal jika mempertimbangkan populasi Jawa Timur yang mencapai 41.814.000 orang, dengan 40.512.073 di antaranya beragama Islam (96,88% dari total populasi provinsi) (BPS, 2024).

Pertumbuhan ekonomi nasional erat kaitannya dengan kontribusi ekonomi regional, termasuk dari Provinsi Jawa Timur. Menurut data (BPS, 2024), Jawa Timur menempati peringkat ke-2 sebagai provinsi dengan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) terbesar dan peringkat ke-15 sebagai provinsi dengan PDRB per kapita tertinggi di Indonesia. Angka ini didukung oleh tenaga kerja yang besar di Jawa Timur, yang mencapai 24.381.761 (58,31% dari total populasi) (BPS, 2025). Pertumbuhan pesat sektor ekonomi di Jawa Timur dipengaruhi oleh 58,31% populasi yang secara langsung berkontribusi pada PDB Daerah (GRDP) dan PDB nasional.

Produktivitas dan kesejahteraan penduduk tidak cukup jika diukur hanya berdasarkan pendapatan per kapita; keduanya harus seimbang dengan aktivitas lain yang berorientasi pada keuntungan, seperti berinvestasi dalam produk perbankan (Trimulato, 2015). Populasi Muslim dan tenaga kerja yang besar di Jawa Timur menunjukkan bahwa wilayah ini memiliki permintaan tinggi terhadap layanan perbankan syariah, namun jumlah pelanggan BSI Jawa Timur yang saat ini mencapai 2 juta belum cukup. Mengakui potensi besar pengembangan ekonomi Islam di Jawa Timur, BSI dan Bank Indonesia telah menunjuk provinsi ini sebagai pusat nasional untuk ekonomi Islam.

Meskipun kontribusi ekonomi Jawa Timur (GRDP) terhadap perekonomian nasional termasuk yang terbesar, hal ini tidak semata-mata karena ukurannya. Selain GRDP, DPK juga memainkan peran penting sebagai instrumen pengembangan ekonomi regional. Semakin banyak DPK yang berhasil dikumpulkan, semakin besar kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi regional (Ibrahim, 2015). Secara keseluruhan, instrumen DPK dalam perbankan syariah memiliki komposisi proporsional, termasuk deposito sebesar Rp329,023 miliar (46,2%), tabungan sebesar Rp170,603 miliar (34,7%), dan giro sebesar Rp82,991 miliar (19,1%) (OJK, 2025). Menurut (OJK, 2025), Provinsi Jawa Timur mencatat DPK perbankan syariah sebesar Rp24,433 miliar, yang sepenuhnya diperoleh melalui berbagai sumber kegiatan seperti tabungan, simpanan, dan rekening koran.

Potensi pengembangan deposito *mudharabah* di Bank Syariah Indonesia (BSI) masih cukup besar. Pemahaman yang lebih baik tentang perilaku individu diperlukan untuk meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan deposito *mudharabah* di Jawa Timur (Trimulato, 2017). *Theory of Planned Behavior* (TPB) dapat digunakan untuk menjelaskan hubungan antara perilaku individu dan pengaruh lingkungan sosial dalam pengambilan keputusan. TPB mencakup tiga dimensi utama yang mempengaruhi minat masyarakat dalam menempatkan dana pada produk deposito *mudharabah*: *attitude toward behavior* (sikap terhadap perilaku), *subjective norm* (norma subjektif), dan *perceived behavioral control* (persepsi kendali perilaku).

Religiusitas menjadi penting mengingat populasi muslim yang besar di Jawa Timur. Religiusitas sering terlihat dalam cara individu berpikir, berperilaku, dan bertindak sesuai dengan prinsip-prinsip spiritual yang mereka yakini. Tidak hanya dimensi TPB dan Religiusitas, tetapi persepsi risiko juga dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan deposito *mudharabah*. Akibat negatif memiliki dampak negatif pada pelanggan dan mengurangi niat serta minat individu untuk membeli (Stone dan Grønhaug, 1993). Oleh karena itu, pelanggan yang cenderung tidak memiliki aset keuangan berisiko akan mengurangi niat mereka untuk menabung atau berinvestasi di bank (Jawad & Larbi, 2023).

2. Literatur Review

Bank Syariah

Menurut Sudarsono (2015) menyatakan bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan yang berperan dalam menyediakan pembiayaan serta layanan lainnya dalam sistem pembayaran yang sepenuhnya didasarkan pada prinsip syariah. Definisi ini menekankan fungsi bank syariah sebagai penyedia layanan keuangan sekaligus instrumen pembayaran yang tidak terlepas dari aturan syariah. Sementara itu, Perwataatmadja dan Antonio (1992) menegaskan bahwa perbankan syariah merupakan lembaga perbankan yang beroperasi dengan berlandaskan nilai-nilai syariah yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis, sehingga fungsi bank syariah tidak hanya sebatas institusi keuangan, tetapi

juga memiliki peran ideologis dan normatif dalam mengimplementasikan ajaran Islam dalam aktivitas ekonomi. Dengan demikian, kedua definisi tersebut saling melengkapi, di mana Sudarsono lebih menitikberatkan pada aspek operasional dan fungsi bank syariah dalam praktik keuangan modern, sedangkan Perwataatmadja dan Antonio menekankan pada basis nilai dan sumber hukum yang menjadi landasan operasional perbankan syariah. Keduanya memperlihatkan bahwa perbankan syariah tidak hanya bertujuan memenuhi kebutuhan ekonomi masyarakat, tetapi juga mengedepankan prinsip keadilan, kemaslahatan, dan keberkahan dalam setiap transaksinya.

Deposito Mudharabah

Deposito pada umumnya merupakan bentuk tabungan nasabah yang ditempatkan di bank dan hanya dapat dicairkan setelah memenuhi syarat serta ketentuan tertentu yang telah disepakati. Instrumen ini dipandang sebagai produk perbankan yang memberikan kepastian dalam hal pengelolaan dana, namun tidak didasarkan pada prinsip syariah. Sebaliknya, deposito mudharabah merupakan produk simpanan nasabah yang berlandaskan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah, di mana dana nasabah diinvestasikan oleh bank untuk memperoleh keuntungan yang kemudian dibagikan sesuai rasio yang telah disepakati (Andrianto & Firmansyah, 2019). Karakteristik utama dari simpanan mudharabah adalah adanya periode tertentu yang membatasi pencairan dana, sehingga produk ini memiliki risiko lebih rendah bagi bank sekaligus memberikan tingkat bagi hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk mudharabah lainnya. Dengan demikian, deposito mudharabah tidak hanya menjadi instrumen investasi yang sesuai dengan prinsip syariah, tetapi juga menawarkan daya tarik berupa potensi keuntungan yang lebih besar bagi nasabah dibandingkan bentuk simpanan syariah lainnya. *Attitude Toward Behavior*

Attitude atau sikap terhadap suatu perilaku merupakan faktor penting dalam memengaruhi keputusan individu. Menurut Wati dan Haris (2024), konsep ini dipahami sebagai evaluasi yang dilakukan seseorang, baik dalam bentuk respon positif maupun negatif, terhadap suatu objek atau tindakan. Evaluasi ini pada gilirannya menentukan kecenderungan perilaku seseorang dalam mengambil keputusan, termasuk dalam ranah keuangan syariah. Handayani et al. (2019) menegaskan bahwa sikap ini memiliki kontribusi besar dalam membentuk minat masyarakat terhadap layanan perbankan syariah, karena persepsi positif terhadap sistem syariah dapat meningkatkan rasa percaya dan minat untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Salah satu produk yang menjadi fokus adalah deposito mudharabah di Bank Syariah Indonesia (BSI), yang menekankan prinsip bagi hasil sesuai syariat. Maka dapat dipahami bahwa semakin positif sikap masyarakat terhadap perbankan syariah, maka semakin tinggi pula kecenderungan mereka untuk menempatkan dananya dalam deposito mudharabah bank BSI. Hal ini menegaskan pentingnya membangun sikap positif melalui edukasi, transparansi, dan inovasi produk agar masyarakat lebih tertarik menggunakan layanan keuangan syariah.

Subjective Norm

Norma subjektif merupakan salah satu determinan penting dalam teori perilaku terencana (Theory of Planned Behavior) yang menekankan bahwa perilaku individu tidak hanya dipengaruhi oleh niat pribadi, tetapi juga oleh tekanan sosial yang dirasakan dari lingkungan sekitarnya. Ajzen (1991) menjelaskan bahwa norma subjektif mengacu pada persepsi individu mengenai harapan orang lain yang signifikan terhadap dirinya untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan tertentu. Dalam hal ini, individu akan lebih cenderung berperilaku sesuai dengan dorongan sosial apabila mereka merasa bahwa

orang-orang yang penting baginya mengharapkan hal tersebut. Lebih lanjut, Machrus dan Purwono (2010) menegaskan bahwa norma subjektif sering kali dipahami sebagai keyakinan normatif, yaitu kepercayaan individu mengenai sejauh mana pihak-pihak signifikan seperti keluarga, teman, atau rekan kerja mendukung atau menolak suatu tindakan. Maka norma subjektif berperan sebagai faktor eksternal yang memengaruhi niat dan keputusan individu dalam bertindak, terutama dalam konteks perilaku yang melibatkan interaksi sosial atau kepatuhan terhadap nilai dan aturan yang berlaku.

Perceived Behavioral Control

Perceived behavioral control dipahami sebagai persepsi individu mengenai tingkat kesulitan atau kemudahan dalam melakukan suatu perilaku tertentu (Ajzen, 2005). Konsep ini menekankan bahwa perilaku seseorang tidak hanya ditentukan oleh niat, tetapi juga oleh keyakinan bahwa dirinya mampu melakukannya dengan dukungan faktor internal maupun eksternal. Dengan kata lain, individu akan lebih yakin dapat merealisasikan suatu tindakan apabila mereka merasa memiliki sumber daya, keterampilan, dan kesempatan yang memadai untuk melakukannya. Menurut Machrus dan Purwono (2010), persepsi tersebut terbentuk dari keyakinan bahwa individu dapat menjalankan perilaku tertentu karena adanya dukungan dari sumber daya yang tersedia, baik berupa waktu, pengetahuan, maupun lingkungan yang kondusif. Dengan demikian, semakin tinggi keyakinan individu atas ketersediaan sumber daya pendukung, semakin besar pula tingkat kendali perilaku yang dirasakannya, yang pada akhirnya memengaruhi sejauh mana intensi tersebut diwujudkan dalam tindakan nyata.

Minat

Minat merupakan aspek psikologis penting yang berperan dalam mengarahkan perhatian serta perilaku individu terhadap suatu objek atau aktivitas tertentu. Suharyat (2009) menjelaskan bahwa minat merupakan dorongan internal yang menggerakkan individu untuk tertarik pada orang lain, objek, kegiatan, atau pengalaman yang muncul dari keterlibatan dalam aktivitas tersebut. Dengan kata lain, minat berfungsi sebagai energi motivasional yang menstimulasi seseorang untuk melakukan sesuatu secara berulang dan konsisten. Sementara itu, Islamuddin (2012) menekankan bahwa minat dapat dipahami sebagai bentuk kesadaran individu terhadap relevansi suatu objek, orang, persoalan, atau situasi dengan dirinya sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa minat bukan hanya sekadar ketertarikan pasif, melainkan juga kesadaran aktif yang menumbuhkan keterikatan antara individu dengan hal yang diminatinya. Dari dua pandangan tersebut, dapat disimpulkan bahwa minat memiliki dimensi ganda: pertama, sebagai dorongan psikologis yang lahir dari dalam diri individu; kedua, sebagai kesadaran kognitif yang menghubungkan individu dengan objek yang dianggap bermakna bagi kehidupannya.

Religiusitas

Religiusitas dipahami sebagai keteraturan individu dalam menjalankan ibadah keagamaan, baik yang secara langsung berdampak pada perilaku maupun hanya sebatas ritual (Fernander et al., 2006). Konsep ini menegaskan bahwa religiusitas tidak hanya terbatas pada aktivitas lahiriah seperti ibadah formal, tetapi juga mencakup sikap batin dan orientasi hidup yang berlandaskan nilai-nilai agama. Glock dan Stark (1965) mengembangkan kerangka konseptual untuk mengukur religiusitas melalui beberapa dimensi, yaitu pengetahuan agama (dimensi intelektual), keyakinan (dimensi ideologis), praktik ibadah (dimensi ritualistik), serta penghayatan spiritual (dimensi pengalaman). Dengan demikian, religiusitas menjadi indikator penting yang mencerminkan integrasi nilai, pemahaman, dan praktik keagamaan dalam kehidupan sehari-hari. Religiusitas

bersifat multidimensional, sehingga tidak dapat dipandang hanya dari frekuensi pelaksanaan ibadah, melainkan juga dari sejauh mana individu memahami, meyakini, dan menginternalisasi ajaran agama dalam sikap dan perilaku mereka.

Persepsi Risiko

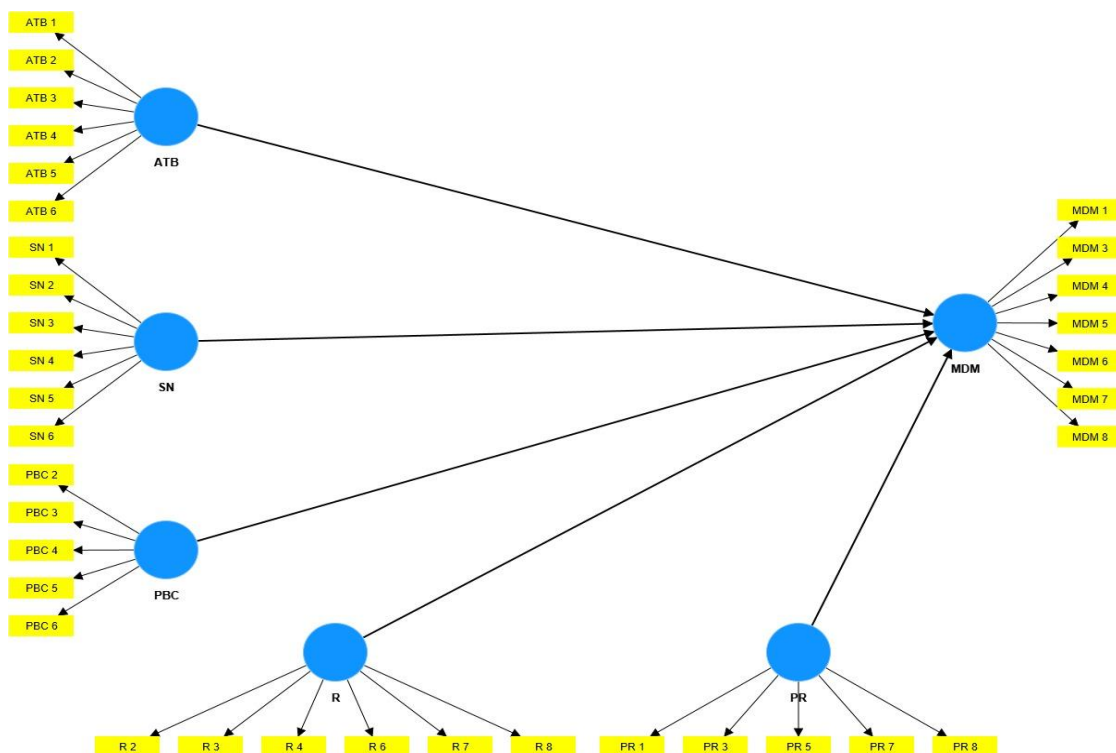
Persepsi risiko menunjukkan bahwa konsep ini memiliki dimensi subjektif yang sangat kuat dalam memengaruhi perilaku individu. Masoud (2013) menegaskan bahwa persepsi risiko dipahami sebagai tingkat penilaian seseorang terhadap kemungkinan munculnya konsekuensi negatif dalam suatu transaksi, sehingga risiko tidak hanya dipandang sebagai fakta objektif, melainkan juga sebagai hasil interpretasi kognitif individu. Sejalan dengan itu, Palm (1999) menyatakan bahwa persepsi risiko mencakup evaluasi subjektif mengenai besarnya kemungkinan terjadinya suatu insiden serta tingkat kekhawatiran terhadap dampak yang ditimbulkan. Kedua pandangan ini menekankan bahwa risiko tidak semata-mata diukur melalui probabilitas matematis, melainkan melalui cara individu menilai dan merasakan potensi kerugian. Dengan demikian, persepsi risiko merupakan konstruksi psikologis yang dipengaruhi oleh pengalaman, pengetahuan, dan konteks sosial, yang pada akhirnya akan menentukan kecenderungan seseorang dalam mengambil keputusan ketika berhadapan dengan ketidakpastian.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian empiris yang datanya berbentuk angka-angka dan penelitian kualitatif adalah datanya tidak berbentuk angka (Syahrudin & Salim, 2014). Penelitian asosiatif adalah formulasi masalah penelitian yang menanyakan hubungan antara dua atau lebih variabel (Sugiyono, 2019). Tujuannya adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Jawa Timur terhadap deposito *mudharabah*. Variabel independen (X) dalam penelitian ini terdiri dari *Attitude Toward Behavior* (X1), *Subjective Norm* (X2), *Perceived Behavioral Control* (X3), Religiusitas (X4), dan Persepsi Risiko (X5). Sementara itu, variabel dependen (Y) dalam penelitian ini adalah minat terhadap deposito BSI *Mudharabah*.

Dalam penelitian ini menggunakan data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber aslinya melalui proses pengumpulan yang dilakukan oleh peneliti, seperti wawancara, observasi, atau survei, untuk menjawab pertanyaan penelitian yang spesifik. Data primer yang didapatkan adalah melalui kuesioner, yang didistribusikan kepada masyarakat Jawa Timur melalui sosial media (*Facebook, Twitter, Instagram, Whatsapp, dan Telegram*). Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Jawa Timur. Dalam penelitian ini, metode *purposive sample* digunakan untuk pertimbangan tertentu. Jumlah responden yang teridentifikasi sebanyak 289 orang, namun hanya 200 orang yang memenuhi kriteria : memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP), berdomisili sebagai penduduk Jawa Timur, berusia antara 18 hingga 65 tahun, dan memiliki rekening di Bank Syariah Indonesia (BSI).

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah Structural Equation Modeling (SEM) dengan Partial Least Squares (PLS). Dalam penelitian ini digunakan Outer Model Test, Uji Inner Model Test, dan Uji Hipotesis. Pada Outer Model Test, terdapat Uji Validitas dan Uji Reliabilitas. Uji Validitas meliputi Indicator Loading Test, Convergent Validity Test, and Discriminant Test. Selain itu, terdapat Composite Reliability Test and Cronbach's Alpha Test. Sementara itu, Inner Model Test meliputi Uji R^2 Value, Uji f^2 Value, dan Uji Q^2 Value. Adapun model struktural adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Indicator Loading Test Results
 Sumber : Data Primer, diolah PLS-SEM (2025)

4. Hasil dan Pembahasan

Hasil

PT. Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) merupakan bank syariah yang lahir dari hasil merger tiga bank syariah BUMN (BRI Syariah, BNI Syariah, dan Mandiri Syariah) pada tahun 2021. Langkah merger ini dinilai berhasil, mengingat nilai aset yang dikelola BSI semakin besar nilainya seiring bertambahnya tahun. Hal tersebut mampu membuktikan bahwa BSI pantas untuk meraih predikat bank syariah nomor satu di Indonesia. Tepatnya pada tahun 2023, BSI sempat mengalami masalah kebocoran sistem yang menyebabkan ketidaknyamanan nasabah dalam menggunakan layanan BSI. Rasa ragu-ragu serta ketidaknyamanan untuk menggunakan BSI akan selalu tumbuh di benak masyarakat.

Respons positif dari setiap individu dalam masyarakat memainkan peran krusial dalam pertumbuhan dan perkembangan ekonomi Islam di Indonesia, khususnya bagi industri perbankan Islam. Minat masyarakat untuk berinvestasi dana mereka sebagai pihak ketiga merupakan faktor kunci dalam pengembangan bank Islam, salah satunya adalah deposito mudharabah (Amanda et al., 2024). Setiap individu memiliki karakteristik khusus terkait aktivitas pengelolaan keuangan. Demikian pula, perilaku masyarakat Jawa Timur belum mampu menumbuhkan atau membentuk minat terhadap deposito mudharabah BSI. Bagi BSI, memahami perilaku anggota masyarakat sangat penting, mengingat dana yang dikelola bank juga berasal dari dana publik.

Outer Model Test (Validity Test & Reliability Test)

Indicator Loading

Menurut (Hair et al., 2019), nilai loading yang baik adalah di atas 0,708, yang menunjukkan bahwa konstruk yang ada dapat menjelaskan lebih dari 50 persen varians indikator, sehingga memberikan reliabilitas item yang dapat diterima. Berdasarkan hasil

uji *indicator loading* sebelumnya, menunjukkan bahwa hampir seluruh instrumen pertanyaan pada tiap variabel dinyatakan valid. Variabel *attitude toward behavior*, *subjective norm*, dan persepsi risiko mendapatkan nilai *indicator loading* > 0,708, sehingga dapat dinyatakan bahwa pada 4 variabel tersebut sudah menjelaskan 50% atau lebih dari varian indikatornya dan dinyatakan valid (Hair et al., 2022). Sementara itu terdapat 4 item indikator pada 5 variabel yang masing-masing mendapatkan nilai *indicator loading* <0,708, diantaranya PBC1, R1, R9, R10 dan MDM2. Langkah yang harus dilakukan untuk dapat dikatakan memenuhi syarat validitas konvergen adalah menghapus item indikator yang memiliki nilai < 0,708, secara bertahap. Penghapusan item pada variabel yang dianggap lemah dan tidak valid (< 0,708) dapat dilakukan jika menyebabkan peningkatan consistency reliability atau convergent validity (Hair et al., 2022). Maka hasil penghapusan item yang sudah dilakukan dengan benar sebagai berikut :

Tabel 1 Hasil Uji *Indicator Loading* Setelah Penghapusan Item

Variabel	Item	Loading	Keterangan
<i>Attitude Toward Behavior</i>	ATB1	0,904	Valid
	ATB2	0,849	Valid
	ATB3	0,856	Valid
	ATB4	0,916	Valid
	ATB5	0,829	Valid
	ATB6	0,912	Valid
<i>Subjective Norm</i>	SN1	0,936	Valid
	SN2	0,887	Valid
	SN3	0,881	Valid
	SN4	0,854	Valid
	SN5	0,923	Valid
	SN6	0,900	Valid
<i>Perceive Behavioral Control</i>	PBC2	0,932	Valid
	PBC3	0,842	Valid
	PBC4	0,761	Valid
	PBC5	0,872	Valid
	PBC6	0,913	Valid
	Religiusitas	R2	0,784
R3		0,752	Valid
R4		0,853	Valid
R6		0,846	Valid
R7		0,773	Valid
R8		0,879	Valid
PR1		0,926	Valid
PR3		0,760	Valid
Persepsi Risiko	PR5	0,913	Valid
	PR7	0,843	Valid
	PR8	0,852	Valid
	Minat Deposito <i>Mudharabah</i> BSI	MDM1	0,846
MDM3		0,836	Valid
MDM4		0,854	Valid
MDM5		0,782	Valid
MDM6		0,725	Valid
MDM7		0,845	Valid
MDM8		0,829	Valid

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan hasil uji *loading factor* pada tabel 1, menunjukkan bahwa setiap item mendapatkan nilai *loading factor* yang memenuhi kriteria ($>0,708$), sehingga dapat dinyatakan bahwa 35 item dari 7 variabel tersebut dinyatakan valid (Hair et al., 2022).

Convergent Validity

Kriteria penilaian pada AVE ini yaitu korelasinya dianggap terpenuhi apabila memiliki nilai *average variance extracted* 0,50 atau lebih dari ($> 0,5$) untuk menunjukkan bahwa konstruk menjelaskan 50 persen atau lebih dari varians indikator yang membentuk konstruk (Hair et al., 2019). Berikut hasil uji *average variance extracted* :

Tabel 2 Nilai Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	Nilai AVE	Keterangan
<i>Attitude Toward Behavior</i>	0,771	Valid
<i>Subjective Norm</i>	0,805	Valid
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,750	Valid
Religiusitas	0,666	Valid
Persepsi Risiko	0,741	Valid
Minat Deposito Mudharabah BSI	0,669	Valid

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan hasil uji pada tabel 16, menunjukkan bahwa nilai AVE pada penelitian terdapat pada rentang nilai 0,6 hingga 0,7. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel pada penelitian ini menunjukkan konstruk variabel melebihi 50% ($> 0,5$) indikator yang berarti dapat dinyatakan valid dan reliabel (Hair et al., 2022).

Discriminant Validity

Discriminant validity dilakukan untuk menilai seberapa baik konstruk yang diuji berbeda dari konstruk lainnya. Pengujian ini menggunakan analisis uji *Heterotrait-Monotrait* (HTMT). Diperlukan setidaknya nilai $> 0,90$ agar suatu korelasi dari konstruk dapat dikatakan memiliki validitas diskriminan, sehingga suatu model dikatakan layak untuk diteliti (Hair, 2019). Berikut merupakan hasil uji *discriminant validity*:

Tabel 3 Hasil Uji Discriminant Validity

	ATB	SN	PBC	R	PR	MDM
<i>Attitude Toward Behavior</i>						
<i>Subjective Norm</i>	0,187					
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,226	0,179				
Religiusitas	0,498	0,276	0,165			
Persepsi Risiko	0,256	0,166	0,356	0,089		
Minat Deposito Mudharabah BSI	0,289	0,087	0,175	0,350	0,267	

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan hasil uji pada tabel 4, terlihat bahwa setiap korelasi variabel konstruk pada model penelitian memiliki nilai $< 0,90$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kriteria *discriminant validity* pada model penelitian ini sangat baik dan telah terpenuhi.

Composite Reliability

Menurut (Hair et al., 2019) nilai *composite reliability* dikatakan baik apabila bernilai 0,70 secara minimum dan maksimum 0,90 ($> 0,70$). Hal ini dimaksudkan agar terhindar dari redundansi indikator yang membahayakan validitas konten Merujuk pada tabel 5 nilai *composite reliability* sudah memenuhi syarat yaitu ($> 0,70$). Berikut merupakan hasil uji *composite reliability* :

Tabel 5 Hasil Uji Composite Reliability

Variabel	Composite Reliability
<i>Attitude Toward Behavior</i>	0,953
<i>Subjective Norm</i>	0,961
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,937
Religiusitas	0,923
Persepsi Risiko	0,934
Minat Deposito <i>Mudharabah</i> BSI	0,934

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan hasil uji pada tabel 5, terlihat bahwa nilai composite reliability pada penelitian ini memiliki nilai 0,8 hingga 0,9. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel pada penelitian ini dapat dinyatakan valid dan reliabel.

Cronbach's Alpha

Menurut (Hair et al., 2019) nilai *Cronbach's alpha* dikatakan baik apabila bernilai 0,70 secara minimum dan maksimum 0,90 (> 0,70). Hal ini dimaksudkan agar terhindar dari redundansi indikator yang membahayakan validitas konten. Berikut merupakan hasil uji *cronbach's alpha* :

Tabel 6 Hasil Uji Cronbach's Alpha

Variabel	Composite Reliability
<i>Attitude Toward Behavior</i>	0,942
<i>Subjective Norm</i>	0,956
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,916
Religiusitas	0,899
Persepsi Risiko	0,914
Minat Deposito <i>Mudharabah</i> BSI	0,917

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan uji pada tabel 6, terlihat bahwa nilai *cronbach's alpha* pada penelitian terdapat pada nilai 0,9. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel pada penelitian ini dapat dinyatakan memenuhi kriteria dan reliabel.

Uji Inner Model

Nilai R^2

Menurut (Hair et al., 2019) terdapat beberapa penilaian untuk mengetahui kriteria *R-Square* yang diuji. Jika didapati nilai 0,75 maka nilai tersebut memiliki kriteria kuat, jika didapati nilai 0,50 maka nilai tersebut memiliki kriteria sedang, dan jika didapati nilai 0,25 atau dibawahnya maka nilai tersebut memiliki kriteria lemah. Berikut merupakan hasil uji nilai *R-Square* :

Tabel 7 Hasil Uji R-Square

Variabel	<i>R-Square</i>	<i>R-Square Adjusted</i>
Minat Deposito <i>Mudharabah</i> (MDM)	0,227	0,207

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan uji pada tabel 7, menunjukkan bahwa nilai *R-Square* pada variabel Minat Deposito *Mudharabah* sebesar 0,227. Artinya, pada variabel *Attitude Toward Behavior* (X1), *Subjective Norm* (X2), *Perceived Behavioral Control* (X3), Religiusitas (X4), Persepsi Risiko (X5) sebagai variabel independen mampu menjelaskan pada

variabel dependen Minat Deposito *Mudharabah* (Y) sebesar 22,8%. Maka pengaruh keseluruhan variabel independen terhadap variabel dependen termasuk lemah.

Nilai f²

Menurut (Cohen, 1988) terdapat beberapa penilaian untuk mengetahui kriteria *f-Square* yang diuji. Jika didapati nilai 0,35 maka nilai tersebut memiliki kriteria tinggi, jika didapati nilai 0,15 maka nilai tersebut memiliki kriteria sedang, dan jika didapati nilai 0,02 atau dibawahnya maka nilai tersebut memiliki kriteria rendah. Berikut merupakan hasil uji *f-Square* :

Tabel 8 Hasil Uji f-Square

Variabel	<i>F Square</i>
ATB → MDM	0,010
SN → MDM	0,059
PBC → MDM	0,002
R → MDM	0,096
PR → MDM	0,070

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan uji pada tabel 8, diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa nilai *f Square* pada variabel *Attitude Toward Behavior* (X1), *Subjective Norm* (X2), Religiusitas (X4), dan Persepsi Risiko (X5) termasuk dalam kriteria tinggi dan berpengaruh secara langsung terhadap Minat Deposito *Mudharabah* (Y). Sedangkan pada variabel *Perceived Behavioral Control* (X3) diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa nilai *f Square* termasuk dalam kriteria rendah sehingga variabel ini secara langsung dinyatakan berpengaruh secara rendah terhadap variabel Minat Deposito *Mudharabah* (Y).

Nilai Q²

Pada pengujian *Q-Square*, Menurut (Hair et al. 2019) terdapat kriteria penilaian, diantaranya (nilai > 0) dianggap sebagai skala kecil, (nilai > 0,25) dianggap sebagai skala sedang, dan (nilai > 0,50) dianggap sebagai skala besar. Berikut merupakan hasil uji *Q-Square* :

Tabel 9 Hasil Uji Q-Square

Variabel	<i>Q²</i>	Keterangan	Skala
Minat Deposito <i>Mudharabah</i>	0,143	Baik	Kecil

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Berdasarkan uji pada tabel 9, menunjukkan bahwa model konstruk yang memengaruhi variabel minat deposito *mudharabah* memiliki nilai relevansi prediktif *Q²* sebesar 0,143. Sehingga dapat dikatakan kemampuan variabel *attitude toward behavior*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, religiusitas, dan persepsi risiko dalam memprediksi minat deposito *mudharabah* tergolong baik dengan skala kecil.

Uji Hipotesis

Pada uji hipotesis terdapat kriteria yang dapat dikatakan korelasi antar variabel diterima. Uji hipotesis dapat dinyatakan diterima jika *T Statistic* memiliki nilai > 1,96 dan *P Value* memiliki nilai < 0,05, dengan tingkat signifikansi 0,05 (nilai 1-95%) (Hair et al., 2022). Berikut merupakan hasil uji hipotesis :

Tabel 10 Hasil Uji Hipotesis

Korelasi	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDV)	P Value	Keterangan
ATB → MDM	0,102	0,100	0,059	1,733	0,083	Tidak Berpengaruh
SN → MDM	-0,222	-0,202	0,123	1,811	0,070	Tidak Berpengaruh
PBC → MDM	0,043	0,050	0,070	0,618	0,536	Tidak Berpengaruh
R → MDM	0,314	0,318	0,069	4,586	0,000	Berpengaruh
PR → MDM	0,253	0,253	0,068	3,708	0,000	Berpengaruh

Sumber : Data Primer, diolah (2025)

Pengaruh Attitude Toward Behavior Terhadap Minat Deposito Mudharabah Bank Syariah Indonesia (BSI) Pada Masyarakat Jawa Timur

Pengaruh attitude toward behavior terhadap minat deposito mudharabah menunjukkan nilai t statistic sebesar 1,733 ($< 1,96$) dengan p value 0,83 ($> 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa attitude toward behavior tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa H1 ditolak. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa *Attitude Toward Behavior* tidak berpengaruh terhadap Minat Deposito Mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Penelitian ini memberikan hasil yang tidak sejalan dengan hasil penelitian Priyadi et al., (2024) yang menunjukkan hasil bahwa attitude toward behavior berpengaruh terhadap minat berinvestasi pada produk investasi mudharabah muqayyadah. Namun, terdapat hasil penelitian lain yang sejalan dengan penelitian ini seperti penelitian yang dilakukan oleh Sakti (2020) yang menunjukkan bahwa variabel attitude toward behavior tidak berpengaruh terhadap minat nasabah memilih produk tabungan iB Amanah di NTB Syariah. Terdapat penelitian lainnya diantaranya Lestari et al., (2023), Kaakeh et al., (2019) dan Lujja et al., (2016) yang menyatakan bahwa attitude toward behavior memiliki peran penting dalam sebagai prediktor hipotesis namun tidak berpengaruh untuk memengaruhi keputusan masyarakat/individu terhadap keputusan menggunakan produk dan layanan bank syariah/Islam.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa, minat masyarakat Jawa Timur terhadap deposito mudharabah BSI menjadi kuat ketika mengetahui suatu sikap individu yang spesifik menjelaskan tindakan atas perilaku untuk melakukan sesuatu. Terdapat indikator attitude toward behavior yang mampu menjelaskan bahwa individu/masyarakat Jawa Timur tidak memiliki atau memiliki perilaku attitude toward behavior yang masih kurang kuat, seperti misalnya nyaman, ide bijak, dan menyenangkan untuk menggunakan. Sehingga individu/masyarakat Jawa Timur belum mampu mendorong terbentuknya minat deposito mudharabah BSI.

Pengaruh Subjective Norm Terhadap Minat Deposito Mudharabah Bank Syariah Indonesia (BSI) Pada Masyarakat Jawa Timur

Pengaruh subjective norm terhadap minat deposito mudharabah menunjukkan nilai t statistic sebesar 1,811 ($< 1,96$) dengan p value 0,070 ($> 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa subjective norm tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa H2 ditolak. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa subjective norm tidak berpengaruh terhadap minat deposito

mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Penelitian ini memberikan hasil yang tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Pitchay et al., (2019) yang menyatakan bahwa subjective norm berpengaruh terhadap minat individu melakukan deposito pada bank Islam. Namun, terdapat hasil penelitian lain yang sejalan dengan hasil penelitian ini seperti penelitian yang dilakukan oleh Andriansyah & Salafiyah (2023) yang menyatakan bahwa tidak dapat berpengaruh terhadap minat menempatkan dana masjid pada bank Islam. Terdapat penelitian lainnya seperti Abdullah et al.,(2016), Lestari et al., (2023), dan Lujja et al., (2017) yang menyatakan bahwa subjective norm tidak berpengaruh terhadap perilaku individu untuk menumbuhkan atau membentuk minat atau niat.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa minat masyarakat Jawa Timur terhadap deposito mudharabah BSI tidak dapat dipengaruhi oleh perilaku atau sikap atau referen individu lain baik kerabat, keluarga atau teman juga iklan promosi. Individu pada masyarakat Jawa Timur lebih percaya bahwa dirinya mampu berperilaku dan menumbuhkan minat terhadap deposito mudharabah BSI dengan sendiri ataupun dengan cara lain sehingga subjective norm tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI.

Pengaruh Perceived Behavioral Control Terhadap Minat Deposito Mudharabah Bank Syariah Indonesia (BSI) Pada Masyarakat Jawa Timur

Pengaruh perceived behavioral control terhadap minat deposito mudharabah menunjukkan nilai t statistic sebesar 0,618 ($< 1,96$) dengan p value 0,536 ($> 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa perceived behavioral control tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa H_3 ditolak. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa perceived behavioral control tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Penelitian ini memberikan hasil yang tidak sejalan dengan Priyadi et al., (2024) yang menunjukkan hasil bahwa attitude toward behavior berpengaruh terhadap minat berinvestasi pada produk investasi mudharabah muqayyadah. Namun, terdapat hasil penelitian lain yang sejalan dengan hasil penelitian ini seperti penelitian yang dilakukan oleh Shith et al., (2021) yang menyatakan bahwa tidak dapat berpengaruh terhadap minat masyarakat menggunakan layanan bank Islam di Malaysia. Terdapat penelitian lainnya seperti Padungraksart & Fisol, (2021), Andriyani et al, (2023), dan Maulana & Adeyemi (2017) yang menyatakan bahwa perceived behavioral control berpengaruh terhadap perilaku individu untuk membentuk minat atau niat.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa minat masyarakat Jawa Timur terhadap deposito mudharabah BSI tidak dapat dipengaruhi oleh perceived behavioral control karena adanya pemahaman individu mengenai persepsi kendali perilaku yang belum mampu mempengaruhi perilaku individu terhadap minat menggunakan layanan bank Islam. Terdapat persepsi yang tidak benar pada beberapa individu tertentu yang mengarah kepada ketidakmampuan melakukan deposito mudharabah atau/dan menggunakan BSI. Minat untuk melakukan sesuatu dapat tumbuh melalui perilaku individu, persepsi yang baik akan mendorong individu tersebut.

Pengaruh Religiusitas Terhadap Minat Deposito Mudharabah Bank Syariah Indonesia (BSI) Pada Masyarakat Jawa Timur

Pengaruh religiusitas terhadap minat deposito mudharabah menunjukkan nilai t statistic 4,586 ($> 1,96$) dan p value 0,000 ($< 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa religiusitas berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah. Dengan demikian dapat

dinyatakan bahwa H4 diterima. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa religiusitas berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Penelitian ini memberikan hasil yang tidak sejalan dengan Khairunnisa & Cahyono (2020) yang menunjukkan hasil bahwa religiusitas tidak berpengaruh terhadap minat menabung menggunakan bank syariah. Namun, terdapat hasil penelitian lain yang sejalan dengan hasil penelitian ini seperti penelitian yang dilakukan oleh Rhoudri & Benazzou (2024) yang menyatakan bahwa religiusitas berpengaruh terhadap minat masyarakat menggunakan layanan bank Islam di Maroko. Terdapat penelitian lainnya seperti Fauzi et al., (2021), Prastiwi & Zuhdi (2021), dan Aziz (2025) yang menyatakan bahwa religiusitas berpengaruh terhadap perilaku individu untuk membentuk minat atau niat. Dengan adanya agama, menjadikan individu membentuk perilaku yang baik berdasarkan ajaran yang dianut.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa minat masyarakat Jawa Timur terhadap deposito mudharabah BSI dapat dipengaruhi oleh religiusitas. Religiusitas merupakan aspek penting untuk menarik minat pada penggunaan bank syariah. Religiusitas memiliki makna luas sebagai keyakinan agama yang dianut individu, tingkat religiusitas masyarakat memiliki pengaruh besar dan penting terhadap keyakinan etis deposan dan tercermin dalam perilaku dan komitmen sehari-hari. Tumbuhnya minat individu dengan faktor religiusitas dapat diketahui melalui keyakinan dan kepercayaan agama. Tumbuhnya religiusitas individu juga dapat diketahui melalui persepsi religiusitas individu lain. Dalam hal ini, religiusitas masyarakat Jawa Timur dapat dikatakan sebagai religiusitas yang tinggi karena dapat memengaruhi secara langsung untuk mengadopsi bank Islam.

Pengaruh Persepsi Risiko Terhadap Minat Deposito Mudharabah Bank Syariah Indonesia (BSI) Pada Masyarakat Jawa Timur

Pengaruh persepsi risiko terhadap minat deposito mudharabah menunjukkan nilai t statistic 3,708 ($> 1,96$) dan p value 0,000 ($< 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa persepsi risiko berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa H5 diterima. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa religiusitas berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Penelitian ini memberikan hasil yang tidak sejalan dengan Jawad & Larbi (2023) yang menunjukkan hasil bahwa persepsi risiko tidak berpengaruh terhadap deposito pada bank Islam. Namun, terdapat hasil penelitian lain yang sejalan dengan hasil penelitian ini seperti penelitian yang dilakukan oleh Halim et al., (2022) yang menyatakan bahwa persepsi risiko berpengaruh terhadap minat nasabah BSI kcp Jember menggunakan mobile banking. Terdapat penelitian lainnya seperti Aulia & Wazdi, (2022), Azhara & Rozza, (2024), dan Yani et al., (2024) yang menyatakan bahwa persepsi risiko berpengaruh terhadap perilaku individu untuk membentuk minat atau niat. Dalam penelitian ini, menunjukkan bahwa persepsi risiko yang tinggi tidak menjadi masalah bagi nasabah dan masyarakat terhadap minat menggunakan BSI.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa minat masyarakat Jawa Timur terhadap deposito mudharabah BSI dapat dipengaruhi oleh persepsi risiko. Persepsi risiko dalam konteks perilaku keuangan adalah gambaran besar mengenai pemikiran individu sebagai konsumen tentang produk, citra perusahaan, dan kondisi ekonomi global (moneter) yang akan diperoleh ketika melakukan kegiatan keuangan. Perilaku ini seringkali juga digunakan individu pada kegiatan lain untuk mempertimbangkan keputusan dan sejauh mana individu tersebut berperilaku dengan

atau tanpa risiko. Dengan memiliki persepsi risiko, individu sebagai konsumen merasa dirinya waspada dan berhati-hati atas tindakan yang ditentukan terutama pada kegiatan keuangan. Hasil ini menunjukkan bahwa apabila masyarakat Jawa Timur memiliki persepsi risiko atas kelola keuangan yang baik, terlebih lagi pada kelola keuangan syariah, maka secara bersamaan dapat memengaruhi minat deposito mudharabah BSI.

5. Kesimpulan

Didasarkan pada rumusan masalah pada studi ini, didapatkan beberapa kesimpulan, yaitu attitude toward behavior tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Perilaku kelola keuangan syariah dapat tumbuh ketika individu masyarakat Jawa Timur merasa senang, nyaman dan bijak terhadap produk perbankan syariah. Dalam hal ini, masyarakat Jawa Timur merasa bahwa adanya ketidaksesuaian antara diri individu dengan produk deposito mudharabah BSI melalui indikator merasa senang, ide bijak, dan nyaman untuk menggunakan. Adanya kecenderungan dalam diri individu masyarakat Jawa Timur untuk bersikap positif terhadap perilaku kelola keuangan namun belum mampu untuk menjelaskan bahwa attitude toward behavior mampu memengaruhi minat deposito mudharabah BSI.

Subjective norm tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Norma subjektif memiliki pengaruh secara langsung terhadap perilaku individu untuk menentukan sebuah keputusan. Masyarakat Jawa Timur tergolong dalam kondisi sosial yang baik namun, dalam hal ini belum mampu memberikan pengaruh secara signifikan untuk membentuk minat menggunakan deposito mudharabah BSI. Adanya pandangan ideal individu pada masyarakat Jawa Timur, sehingga pengaruh atau persepsi individu lain tidak dapat memengaruhi niat atau minat untuk melakukan deposito mudharabah BSI. Artinya, subjective norm tentu merupakan perilaku yang seharusnya dimiliki oleh tiap individu namun, dalam hal ini tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur.

Perceived behavioral control tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Setiap individu masyarakat Jawa Timur memiliki kondisi sosial ekonomi yang berbeda satu sama lain, sehingga menumbuhkan perilaku persepsi kendali dalam diri tiap individu juga berbeda satu sama lain. Terdapat persepsi yang tidak benar yang berhubungan dengan perilaku kelola keuangan syariah diantara individu masyarakat Jawa Timur yang mengarah kepada ketidakmampuan menggunakan deposito mudharabah BSI. Sehingga, perceived behavioral control tidak berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur.

Religiusitas berpengaruh signifikan terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Perilaku religiusitas individu masyarakat Jawa Timur berpengaruh dan memiliki andil besar dalam kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat Jawa Timur, sehingga Jawa Timur dinobatkan sebagai pusat ekonomi syariah nasional. Hal ini dapat menjadi peluang besar bagi BSI untuk menggunakan masyarakat Jawa Timur untuk berkontribusi secara langsung terhadap pengembangan ekonomi syariah/Islam melalui produk BSI, termasuk pada deposito mudharabah BSI. Artinya, religiusitas berpengaruh secara signifikan terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur.

Persepsi risiko berpengaruh signifikan terhadap minat deposito mudharabah BSI pada masyarakat Jawa Timur. Persepsi risiko berperan penting dalam menentukan keputusan berperilaku yang dirasakan oleh individu. Semakin tinggi risiko yang dimiliki

oleh individu, semakin tinggi juga tingkat kewaspadaan/kekhawatiran akan rasa aman dan nyaman yang dimiliki individu. Meskipun dalam kurun 5 tahun, terhitung hanya satu kali BSI mendapatkan serangan siber yang menyebabkan kepercayaan, rasa aman, dan nyaman masyarakat menjadi menurun. Hal ini dapat menumbuhkan persepsi risiko secara besar yang artinya, masyarakat tidak hanya menggunakan produk dan layanan BSI untuk mengelola keuangan secara syariah namun juga perlu memerhatikan risiko yang akan didapat sehingga hal ini juga dapat memengaruhi masyarakat Jawa Timur untuk menumbuhkan minat deposito mudharabah BSI.

6. Referensi

- Abdul Aziz. (2025). Pengkajian Kebiasaan Konsumen Muslim Terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah di Kabupaten Bogor. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 6(1), 434 -. DOI : <https://doi.org/10.47467/elmal.v6i1.6344>.
- Abdullah, S. N., Hassan, S. H., & Masron, T. A. (2016). Switching Intention Of Muslim Depositors In Islamic Deposit Account. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 24(1), 83–106. DOI : <https://doi.org/10.31436/ijema.v24i1.394>.
- Adriansyah, L. R., & As-Salafiyah, A. (2025). Mataram mosques management: intention to place mosque funds in Islamic banks. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 16(5), 915-936. <http://dx.doi.org/10.1108/JIABR-12-2022-0330>
- Ajzen, I., & Cote, N. G. (2008). Attitudes and the Prediction of Behaviour. In W. D. Crano, & R. Prislin (Eds.). *Attitudes and Attitude Change* (pp. 289-311). *Psychology Press*.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. DOI : [https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior 1. *Journal of applied social psychology*, 32(4), 665-683. DOI : <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x>
- Ajzen, I. (2005). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50, h.179-211. [http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Andrianto & Firmansyah, A., (2019). Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek). *Surabaya: Qiara Media*.
- Allah Pitchay, A. B., Mohd Thas Thaker, M. A. B., Azhar, Z., Mydin, A. A., & Mohd Thas Thaker, H. B. (2020). Factors persuade individuals' behavioral intention to opt for Islamic bank services: Malaysian depositors' perspective. *Journal of Islamic Marketing*, 11(1), 234-250. <http://dx.doi.org/10.1108/JIMA-02-2018-0029>
- Amanda, F. A., Yafiz, M., & Anggraini, T. (2024). Pengaruh Tingkat Bagi Hasil, Financing To Deposit Ratio (Fdr) Dan Inflasi Terhadap Deposito Mudharabah Perbankan Syariah. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 7(1), 42-53. [https://doi.org/10.25299/jtb.2024.vol7\(1\).16318](https://doi.org/10.25299/jtb.2024.vol7(1).16318)
- Andrianto & Firmansyah, A., (2019). Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek). *Surabaya: Qiara Media*.

- Andriyani, A. D., Saputra, D., Mahabbah, H. I. N., Hardi, I., & Hemawan, M. A. F. (2024, July). The Effects of Personal Motivations, Islamic Economic Law, and Perceived Behavioral Control on Gifting Behaviour for Z Generations in TikTok's Live Streaming. *In Proceedings of International Conference on Economics Business and Government Challenges* (Vol. 7, No. 1, pp. 83-94). <https://doi.org/10.33005/icebgc.v7i1.110>
- Aulia, R., & Wazdi, A. I. (2022). Pengaruh Persepsi Teknologi Informasi, Risiko dan Handling Complaint terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Internet Banking di Bank BSI KC Suniaraja Bandung. *Jurnal Dimamu*, 1(3), 285-294. <https://doi.org/10.32627/dimamu.v1i3.593>
- Azhara, R., & Rozza, S. (2024, November). Pengaruh Persepsi Risiko, Persepsi Keamanan, dan User Experience Terhadap Loyalitas Nasabah Menggunakan Aplikasi BSI Mobile. *In Seminar Nasional Akuntansi dan Manajemen PNJ* (Vol. 5, No. 1).
- Cohen, J. (1988). The effect size. *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Abingdon: Routledge, 77-83.
- Fernander, Anita & Wilson, John & Staton, Michele & Leukefeld, Carl. (2006). Exploring the Type-of-Crime Hypothesis, Religiosity, and Spirituality in an Adult Male Prison Population. *International journal of offender therapy and comparative criminology*. 49. 682-95. 10.1177/0306624X05274897. DOI : <https://doi.org/10.1177/0306624x05274897>
- Hair, J.F., Risher, J.J., Sarstedt, M. and Ringle, C.M. (2019) When to Use and How to Report the Results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31, 2-24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Handayani, A., Azman, H. A., & Ismail, I. (2019). Pengaruh Pengetahuan Dan Sikap Terhadap Perilaku Memilih Bank Syariah Dengan Faktor Religiusitas Sebagai Moderating Variable. *EKONOMIKA SYARIAH: Journal of Economic Studies*, 3(1), 1-19. DOI : <https://doi.org/10.30983/es.v3i1.934>
- Ibrahim, Y. (2022). Bank Syariah dan Bank Konvensional:(Suatu Analisis Perbedaan dan Prinsip-Prinsipnya). *Syarah: Jurnal Hukum Islam & Ekonomi*, 11(1), 1-15. DOI : <https://doi.org/10.47766/syarah.v11i1.293>
- Ibrahim, Z. (2015). Kontribusi Perbankan Syariah Terhadap Perekonomian Banten. *ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1). DOI : <https://doi.org/10.32678/ije.v6i1.32>
- Islamuddin H. (2012). Psikologi Pendidikan. *Yogyakarta: Pustaka Belajar*.
- Jawad, D., & Larbi, T. (2023). Risk Perception And Investment Intention In Islamic Banks'term Deposits: An Empirical Study In Morocco. *European Journal of Economic and Financial Research*, 7(4). DOI : <http://dx.doi.org/10.46827/ejefr.v7i4.1571>
- Kaakeh, A., Hassan, M.K. and Van Hemmen Almazor, S.F. (2019), "Factors affecting customers' attitude towards Islamic banking in UAE", *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 14 No. 4, pp. 668-688. DOI : <https://doi-org.unesalibrary.remotexs.co/10.1108/IJOEM-11-2017-0502>
- Karnaen, A.P., & Antonio, M.S., 1992. Apa dan Bagaimana Bank Islam, *Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf*.
- Khairunnisa, I. A., & Cahyono, H. (2020). Hubungan pengetahuan, religiusitas, dan lingkungan sosial terhadap minat menabung menggunakan bank syariah. *Jurnal*

- Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3(3), 1-14. DOI : <https://doi.org/10.26740/jekobi.v3n3.p1-14/>
- Lestari, I. D., Febriani, H. P., Baharuddin, J., & Affandy, F. F. (2023). Interest in Saving Students at Sharia Banks in Jayapura City, Papua Province. *AL-ARBAH: Journal of Islamic Finance and Banking*, 5(1), 23-32. DOI : <https://doi.org/10.21580/al-arbah.2023.5.1.17966>
- Lujja, S., Omar Mohammad, M., & Hassan, R. (2016). Modelling public behavioral intention to adopt Islamic banking in Uganda: the theory of reasoned action. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(4), 583-600. DOI : <http://dx.doi.org/10.1108/IMEFM-08-2015-0092>
- Machrus, H., & Purwono, U. "Pengukuran Perilaku berdasarkan theory of Planned Behavior". *Jurnal INSAN*, Vol. 12, no 1 (2010). DOI : <https://doi.org/10.14421/jpsi.v9i1.2087>
- Masoud, M. A. 2013. The Effect of Perceived Risk on Online Shopping in Jordan. *European Journal of Business and Management*, 5 (6).
- Maulana, H., Razak, D. A., & Adeyemi, A. A. (2018). Factors influencing behaviour to participate in Islamic microfinance. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(1), 109-130. DOI : <https://doi.org.unesalibrary.remotexs.co/10.1108/IMEFM-05-2017-0134>
- Noegroho, I. (2017). Merger Merupakan tantangan atau peluang bagi perekonomian Indonesia. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, 2(3), 12-Halaman. DOI : <https://doi.org/10.30736/jpensi.v2i3.107>
- Padungraksart, A., Nazjmi, W., & Fisol, M. (2021). Investing towards Shari'ah compliant public equity funds products: Using planned behavior theory (TPB). *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 1(6), 793-803. DOI : <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v11-i6/10208>
- Palm, R. (1999). Perceived risk and the earthquake insurance purchase decision: a commentary on a paper by Lennart Sjöberg. *Journal of Risk Research*, 2(4), 289–294. DOI : <http://dx.doi.org/10.1080/136698799376736>
- Prastiwi, I. E., & Zuhdi, M. N. (2022). Analysis of Factors Affecting Interest in Saving in Islamic Bank: Knowledge, Social Environment and Psychological Factors. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBA)*, 6(2), 1113-1122. DOI : <https://doi.org/10.29040/ijebar.v6i2.4777>
- Priyadi, R., Ismal, R., & Rahman, A. (2024). Does Intention Matter For Bmt's Members To Invest In Mudharabah Muqayyadah Deposit? The Case of BMT under Indonesia Sharia Cooperative Association (AKSYINDO). *Airlangga International Journal of Islamic Economics & Finance*, 7(1). DOI : <http://dx.doi.org/10.20473/aijief.v7i01.58237>
- Rhoudri, S., & Benazzou, L. (2024). Adoption patterns of profit-sharing based deposits: empirical evidence from a Muslim majority country. *Journal of Islamic Marketing*, 15(12), 3484-3514. DOI : <https://doi.org/10.1108/JIMA-05-2023-0163>
- Richard Robbins, Religion and Society in Tension. By Charles Y. Glock and Rodney Stark. Chicago: Rand McNally and Company, 1965. Pp. xii, 306. No price indicated, *Sociology of Religion*, Volume 27, Issue 3, Fall 1966, Pages 173–175. DOI : <https://doi.org/10.2307/3710391>
- Rizal Ula Ananta Fauzi, Dian Cita Ningtiyas Ari Kadi, & Arman Hj. Ahmad. (2021). The Role of Trust as Mediator in the Effect of Religiosity and Bank Image towards

- Consumers' Intention: : An Empirical Case Study of Bank Muamalat, Indonesia. *Asia Pacific Journal of Social Science Research*, 6(1), 22. DOI : <https://doi.org/10.37263/apjssr.v6i1.114>
- Sakti, R. A. (2020). Pengaruh perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku terhadap minat nasabah memilih produk tabungan iB amanah di bank NTB syariah. *Schemata: Jurnal Pasca Sarjana IAIN Mataram*, 9(1), 87-102. DOI : <https://doi.org/10.20414/schemata.v9i1.1930>
- Sarstedt, M., Hair, J. F., Pick, M., Liengaard, B. D., Radomir, L., & Ringle, C. M. (2022). Progress in partial least squares structural equation modeling use in marketing research in the last decade. *Psychology & Marketing*, 39(5), 1035-1064. DOI : <https://doi.org/10.1002/mar.21640>
- Setiawan, F., & Aini, L. N. (2023). Literasi Keuangan Syariah dan Preferensi Warga Pinggiran Kota terhadap Lembaga Keuangan Syariah. *Brilliant: Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(1), 31-53.
- Shith, M. S. S. P. M., Safruddin, M., Rahim, M. A., & Putera, N. S. F. M. S. (2021). Using the theory of planned behavior and religion to assess customers behavioral intention to adopt Islamic banking services in Malaysia. *Jurnal Islam Dan Masyarakat Kontemporer*, 22(2), 36-45. DOI : <https://doi.org/10.37231/jimk.2021.22.2.575>
- Stone, R.N. and Grønhaug, K. (1993), "Perceived Risk: Further Considerations for the Marketing Discipline", *European Journal of Marketing*, Vol. 27 No. 3, pp. 39-50. DOI : <https://doi.org/10.1108/03090569310026637>
- Sudarsono, H., (2015). Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi Dan Ilustrasi. 4th ed. *yogyakarta: ekonisia*.
- Suharyat, Y. (2009). Hubungan antara sikap, minat dan perilaku manusia. *Jurnal region*, 1(3), 1-19.
- Syahrum, & Salim. (2014). Metodologi Penelitian Kuantitatif. *Citapustaka Media*.
- T, T. (2017). Perilaku Konsumsi Upaya Meningkatkan Potensi Produk Deposito di Bank Syariah. *Islamadina : Jurnal Pemikiran Islam*, 18(1), 21-36. <https://doi.org/10.30595/islamadina.v0i0.1527>
- Trimulato, T. (2015). Pengembangan produk bank syariah melalui investasi mudharabah dengan bagi hasil yang pasti. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 15(2), 74-87. DOI : <http://dx.doi.org/10.20961/jab.v15i2.178>
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. *Bandung: Alfabeta*.
- Wati, R. P. A., & Haris, H. (2024). Decomposed theory of planned behavior minat mahasiswa dalam menggunakan BSI Mobile. *Jurnal Global Ilmiah*, 1(5), 310-320. DOI : <https://doi.org/10.55324/jgi.v1i5.46>
- Yani, S., Usdeldi, U., & Ridho, T. (2024). Pengaruh Kemanfaatan, Kemudahan Penggunaan, dan Risiko Terhadap Minat Penggunaan BSI Mobile (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam). *ECo-Fin*, 6(2), 341-349. DOI : <https://doi.org/10.32877/ef.v6i2.1307>