

## ABSTRAC

Sitti Nurfaidah. NIM: 14020106060, “***Relation of client knowlegde with motivation to hoard at PT Bank Muamalat TBK Branch of Kendari*** (Guided by Dr. Husain Insawan, M.Ag dan Dr. Masdin, M.Pd

---

This thesis discusses Relation of client knowlegde with motivation to hoard at PT Bank Muamalat TBK branch of Kendari. The problem is whether the positive relation of client with hoard motivation. The main aim of this reserch is to know the positive relation and significant between knowledge of client and hoard motivation at PT Bank Muamalat TBK branch of Kendari. Kinds of this reserch is quantitative, the data collection is using questionnaire, analazing of data, using of *product momen, koefiensi determinasi* and population test 61 782 people, sample if 100 clients. sampling using solving formula.

The result shows that the knowledge of client at PT Bank Muamalat TBK branch of Kendari is in good category 36 people (36.00%), with 20 items filled by 100 respondents. This shows that the knowledge of client is very good as well as at the majority answer that have been given of client in interval 81-100. Motivation to hoard at Bank Muamalat branch of Kendari is in good category, a number of 48 people (48.00%), average 47,6 from 18 items filled by 100 corespondents this shows that motivation to hoard in Bank Muamalat is good as well as 61-80. There is positive and significant relation between knowledge of client and motivation to hoard at Bank Muamalat TBK branch Kendari.  $r_{hitung} = 0,67 > r_{tabel} = 0,195$ . Products collection value are in strong category. 0,06-0,79. The knowledge relation client and hoard motivation as much as 44,89%, and 55,11%. The rest is caused by other factors that have not reserched. Siconificant of examine is gotten  $t_{hitung} = 8,81 > t_{tabel} = 1,658$ . Means that  $H_1$  receive dan  $H_0$  refuse. So, inference Relation of client knowlegde with motivation to hoard at PT Bank Muamalat TBK Branch of Kendari is Significant.

## ABSTRAK

**Sitti Nurfaidah. NIM : 14020106060, “Hubungan Pengetahuan Nasabah Dengan Motivasi Menabung Pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari”, (dibimbing Oleh Dr. Husain Insawan, M.Ag dan Dr. Masdin, M.Pd**

---

Skripsi ini membahas hubungan pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari. masalah yaitu apakah terdapat hubungan yang positif pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, pengumpulan data yaitu menggunakan angket. menganalisis data, menggunakan *product momen*, *koefisiensi determinasi*, dan uji t. jumlah populasi 61.782 orang, sampel 100 nasabah. Pengambilan sampel menggunakan rumus Sloving.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengetahuan nasabah di PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari berada pada kategori sangat baik 36 orang (36.00%), dengan 20 item yang diisi oleh 100 responden. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan nasabah tergolong sangat baik sebagaimana yang terlihat pada jawaban mayoritas yang diberikan oleh responden yang berada pada interval 81-100. Motivasi menabung di PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari berada pada kategori baik sebanyak 48 orang (48.00%), dengan nilai rata-rata 47,6 dari 18 item yang diisi oleh 100 responden. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi menabung pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari berada pada kategori baik sebagaimana pada interval 61-80. Terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung di PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari,  $r_{hitung} 0,67 > r_{tabel} 0,195$ . Nilai *Korelasi Product Moment* berada pada kategori kuat 0,60–0,79. Besarnya hubungan pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung sebesar 44,89%, dan 55,11% selebihnya disebabkan oleh faktor lain yang tidak diteliti oleh peneliti. Uji signifikansi dipoleh  $t_{hitung} 8,81 > t_{tabel} 1,658$ . Hal ini berarti bahwa  $H_i$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Jadi, dapat disimpulkan bahwa hubungan pengetahuan nasabah dengan motivasi menabung pada PT Bank Muamalat TBK Cabang Kendari adalah signifikan.