EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi
Vol.6, No.1, November 2026

Pengaruh Suku Bunga Simpanan, Keamanan Aset, Dan Kemampuan Analisis Keuangan Terhadap Minat Menabung Pelaku Umkm Dengan Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Mediasi

Neri Anatasia[1], Vivy Kristinae[2], Peridawaty[3], Evinalia Yeba[4]
[1,2,3,4] Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Palangka Raya, Indonesia
E-mail: neri.anatasia@student.upr.ac.id

Article History:
Received: 29 Juni 2026
Revised: 30 September 2026
Accepted: 18 Oktober 2026

Keywords: *suku bunga simpanan; keamanan aset; kemampuan analisis keuangan; kepuasan nasabah; minat menabung; UMKM*

Abstract: *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh suku bunga simpanan, keamanan aset, dan kemampuan analisis keuangan terhadap minat menabung pelaku UMKM dengan kepuasan nasabah sebagai variabel mediasi pada Bank Kalteng Capem Patas Kabupaten Barito Selatan. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei terhadap 120 pelaku UMKM yang menjadi nasabah atau calon nasabah Bank Kalteng Capem Patas. Data dikumpulkan melalui kuesioner skala Likert dan dianalisis menggunakan Structural Equation Modeling berbasis Partial Least Square (SEM-PLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa suku bunga simpanan, keamanan aset, dan kemampuan analisis keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah. Ketiga variabel tersebut juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung. Kepuasan nasabah terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung serta mampu memediasi pengaruh suku bunga simpanan, keamanan aset, dan kemampuan analisis keuangan terhadap minat menabung pelaku UMKM. Temuan ini menegaskan bahwa peningkatan minat menabung UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh insentif finansial dan rasa aman, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam membaca kondisi keuangan, merencanakan arus kas, dan mengevaluasi manfaat layanan perbankan.*

PENDAHULUAN

Sektor perbankan daerah memiliki peran strategis dalam memperkuat intermediasi keuangan dan mendukung aktivitas ekonomi lokal. Bank Kalteng sebagai bank pembangunan daerah di Kalimantan Tengah memiliki peluang untuk memperluas penghimpunan dana masyarakat, terutama dari pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang membutuhkan layanan simpanan aman, mudah diakses, dan relevan dengan kebutuhan modal kerja. Dalam lingkungan usaha daerah, tabungan bagi UMKM tidak hanya berfungsi sebagai

ISSN : 2828-5298 (online)

tempat menyimpan dana, tetapi juga menjadi instrumen pengelolaan likuiditas, cadangan modal kerja, dan sarana membangun riwayat hubungan dengan bank.

Pelaku UMKM memiliki karakteristik keuangan yang berbeda dari nasabah individu biasa. Mereka mengelola arus kas harian, modal kerja, piutang, persediaan, dan kebutuhan dana operasional. Karena itu, keputusan menabung pelaku UMKM tidak hanya ditentukan oleh besarnya suku bunga simpanan, tetapi juga dipengaruhi oleh persepsi keamanan aset dan kemampuan mereka dalam menganalisis kondisi keuangan usaha. Pelaku usaha yang mampu memahami arus kas dan risiko usaha cenderung lebih sadar pentingnya memisahkan dana usaha dan dana pribadi serta lebih rasional dalam memilih produk simpanan.

Suku bunga simpanan merupakan imbal hasil atas dana yang disimpan di bank. Bagi UMKM, suku bunga dapat menjadi pertimbangan dalam menentukan apakah dana usaha akan disimpan, digunakan untuk persediaan, atau dialokasikan pada kebutuhan lain. Selain itu, keamanan aset juga menjadi faktor penting karena pelaku UMKM membutuhkan keyakinan bahwa dana usaha terlindungi, tercatat dengan baik, terhindar dari risiko penyalahgunaan, dan dapat diakses ketika dibutuhkan.

Variabel kemampuan analisis keuangan ditambahkan dalam model ini karena pelaku UMKM yang mampu menganalisis arus kas, laba rugi sederhana, kebutuhan modal, dan risiko keuangan akan lebih rasional dalam menggunakan produk perbankan. Kemampuan ini dapat meningkatkan kepuasan nasabah karena pelaku UMKM dapat menilai manfaat produk simpanan secara lebih tepat dan pada akhirnya mendorong minat menabung yang lebih kuat. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya melihat faktor eksternal bank, tetapi juga faktor internal pelaku UMKM sebagai dasar perilaku keuangan.

Penelitian ini mengembangkan model yang menempatkan suku bunga simpanan, keamanan aset, dan kemampuan analisis keuangan sebagai variabel independen, kepuasan nasabah sebagai variabel mediasi, serta minat menabung pelaku UMKM sebagai variabel dependen. Hasil penelitian diharapkan memberikan kontribusi empiris bagi pengembangan literatur manajemen keuangan UMKM dan strategi penghimpunan dana pada bank daerah, khususnya Bank Kalteng Capem Patas Kabupaten Barito Selatan.

LANDASAN TEORI

Theory of Planned Behavior dan Expectancy-Disconfirmation Theory

Theory of Planned Behavior menjelaskan bahwa minat seseorang untuk melakukan tindakan dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan. Dalam konteks penelitian ini, minat menabung pelaku UMKM dipandang sebagai niat perilaku yang terbentuk melalui evaluasi rasional terhadap manfaat simpanan, keamanan dana, dan kemampuan mengelola keuangan. Suku bunga simpanan dan keamanan aset merepresentasikan stimulus eksternal dari bank, sedangkan kemampuan analisis keuangan menggambarkan kontrol internal pelaku UMKM dalam mengambil keputusan finansial.

Expectancy-Disconfirmation Theory menjelaskan bahwa kepuasan muncul ketika kinerja layanan yang dirasakan memenuhi atau melampaui harapan nasabah. Oleh sebab itu, kepuasan nasabah dapat menjadi mekanisme mediasi yang menghubungkan faktor-faktor layanan perbankan dengan minat menabung. Pelaku UMKM yang merasa suku bunga sesuai, dana aman, dan informasi keuangan dapat diolah dengan baik akan menilai layanan bank lebih memuaskan dan kemudian memiliki kecenderungan menabung lebih tinggi.

ISSN : 2828-5298 (online)

Suku Bunga Simpanan

Suku bunga simpanan adalah balas jasa yang diberikan bank kepada nasabah atas dana yang disimpan. Pada pelaku UMKM, suku bunga dipersepsikan sebagai kompensasi atas dana usaha yang tidak langsung digunakan untuk aktivitas operasional. Suku bunga yang menarik dapat meningkatkan persepsi manfaat ekonomi dan mendorong minat menabung. Dalam kerangka manajemen keuangan, suku bunga juga menjadi dasar pertimbangan biaya peluang karena UMKM harus memilih antara menyimpan dana, membeli persediaan, atau menggunakan dana untuk keperluan usaha lain.

Keamanan Aset

Keamanan aset menggambarkan persepsi nasabah terhadap perlindungan dana dari risiko kehilangan, penyalahgunaan, kesalahan pencatatan, maupun gangguan layanan. Bagi pelaku UMKM, keamanan aset tidak hanya menyangkut jaminan simpanan, tetapi juga kepastian transaksi, kerahasiaan data, keamanan fasilitas digital, dan keandalan operasional bank. Semakin tinggi rasa aman, semakin kecil risiko psikologis yang dirasakan nasabah dalam menyimpan dana usaha di bank.

Kemampuan Analisis Keuangan

Kemampuan analisis keuangan adalah kapasitas pelaku UMKM untuk memahami informasi keuangan usaha, menghitung kebutuhan modal, membaca arus kas, memperkirakan risiko, serta mengevaluasi manfaat produk keuangan. Pelaku UMKM yang memiliki kemampuan analisis keuangan lebih baik cenderung mampu membedakan dana operasional dan dana cadangan sehingga lebih siap menggunakan produk tabungan bank secara produktif. Kemampuan ini juga memperkuat pengambilan keputusan karena tabungan dipahami sebagai bagian dari strategi keberlanjutan usaha, bukan sekadar tempat menyimpan sisa uang.

Kepuasan Nasabah dan Minat Menabung

Kepuasan nasabah merupakan evaluasi positif atas layanan perbankan yang diterima. Nasabah yang puas cenderung memiliki kepercayaan lebih tinggi dan keinginan untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan bank. Minat menabung merupakan dorongan untuk menyimpan sebagian dana di bank secara berkelanjutan, meningkatkan saldo tabungan, dan menggunakan produk perbankan untuk mendukung aktivitas usaha. Dalam penelitian ini, kepuasan ditempatkan sebagai variabel mediasi karena kepuasan dapat mengubah persepsi terhadap suku bunga, keamanan, dan kemampuan analisis keuangan menjadi intensi menabung yang lebih kuat.

Pengembangan Hipotesis

H1: Suku bunga simpanan berpengaruh positif terhadap kepuasan nasabah pelaku UMKM.
Suku bunga simpanan yang kompetitif memberikan manfaat ekonomi yang mudah diamati oleh pelaku UMKM. Ketika bunga dianggap sesuai dengan ekspektasi dan memberikan imbal hasil yang layak atas dana yang disimpan, nasabah akan merasa bahwa bank memberikan nilai tambah. Dalam perspektif disconfirmation, kesesuaian antara harapan imbal hasil dan kinerja bunga yang diterima menghasilkan kepuasan.

H2: Keamanan aset berpengaruh positif terhadap kepuasan nasabah pelaku UMKM.
Keamanan aset menjadi dasar kenyamanan pelaku UMKM dalam menyimpan dana usaha. Dana usaha sering digunakan untuk membeli bahan baku, membayar tenaga kerja, dan menjaga kelangsungan operasi harian. Jika bank mampu memberikan perlindungan dana, pencatatan transaksi yang jelas, dan kerahasiaan data, maka pelaku UMKM akan menilai layanan bank

ISSN : 2828-5298 (online)

sebagai memuaskan.

H3: Kemampuan analisis keuangan berpengaruh positif terhadap kepuasan nasabah pelaku UMKM.

Pelaku UMKM yang mampu menganalisis arus kas, kebutuhan modal, dan risiko keuangan akan lebih mudah memahami manfaat produk simpanan. Mereka dapat melihat tabungan sebagai instrumen pengendalian keuangan usaha, bukan hanya produk pasif. Kemampuan ini membuat nasabah lebih tepat dalam menggunakan layanan bank sehingga kepuasan meningkat.

H4: Suku bunga simpanan berpengaruh positif terhadap minat menabung pelaku UMKM.

Bunga simpanan yang menarik dapat mendorong pelaku UMKM menyimpan dana karena terdapat kompensasi atas dana yang belum digunakan. Meskipun bunga bukan tujuan utama UMKM, imbal hasil tetap menjadi insentif yang memperkuat niat untuk menabung secara rutin.

H5: Keamanan aset berpengaruh positif terhadap minat menabung pelaku UMKM.

Minat menabung akan meningkat ketika pelaku UMKM merasa dana mereka aman, mudah diakses, dan tercatat secara akurat. Keamanan mengurangi kekhawatiran atas kehilangan dana dan menciptakan keberanian untuk menyimpan saldo lebih besar di bank.

H6: Kemampuan analisis keuangan berpengaruh positif terhadap minat menabung pelaku UMKM.

Kemampuan analisis keuangan membantu pelaku UMKM menentukan kapan harus menyimpan dana, berapa cadangan modal kerja yang dibutuhkan, dan bagaimana dana usaha harus dipisahkan dari kebutuhan pribadi. Semakin baik kemampuan ini, semakin kuat minat menabung sebagai bagian dari perencanaan keuangan usaha.

H7: Kepuasan nasabah berpengaruh positif terhadap minat menabung pelaku UMKM.

Kepuasan mendorong hubungan berkelanjutan antara bank dan nasabah. Pelaku UMKM yang puas terhadap manfaat simpanan, keamanan, dan layanan bank akan lebih cenderung mempertahankan rekening, meningkatkan saldo, serta merekomendasikan layanan kepada pelaku usaha lain.

H8: Kepuasan nasabah memediasi pengaruh suku bunga simpanan terhadap minat menabung pelaku UMKM.

Suku bunga dapat memengaruhi minat menabung secara tidak langsung melalui kepuasan. Jika bunga dinilai sesuai harapan, pelaku UMKM merasa memperoleh manfaat ekonomi dan kepuasan tersebut memperkuat minat menabung.

H9: Kepuasan nasabah memediasi pengaruh keamanan aset terhadap minat menabung pelaku UMKM.

Keamanan aset membentuk rasa puas karena nasabah merasa dana usaha terlindungi. Kepuasan akibat rasa aman kemudian mendorong niat untuk menyimpan dana secara lebih berkelanjutan.

H10: Kepuasan nasabah memediasi pengaruh kemampuan analisis keuangan terhadap minat menabung pelaku UMKM.

Kemampuan analisis keuangan memungkinkan pelaku UMKM mengevaluasi manfaat layanan bank dengan lebih baik. Pemahaman tersebut meningkatkan kepuasan, dan kepuasan selanjutnya mendorong minat menabung.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain kausal. Lokasi penelitian adalah Bank Kalteng Capem Patas Kabupaten Barito Selatan dengan unit analisis pelaku UMKM.

ISSN : 2828-5298 (online)

Populasi penelitian adalah pelaku UMKM yang menjadi nasabah atau memiliki potensi menjadi nasabah tabungan Bank Kalteng Capem Patas. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling dengan kriteria pelaku UMKM yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun, memiliki transaksi keuangan rutin, dan bersedia mengisi kuesioner penelitian. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 120 responden.

Variabel penelitian terdiri atas suku bunga simpanan (X1), keamanan aset (X2), kemampuan analisis keuangan (X3), kepuasan nasabah (M), dan minat menabung pelaku UMKM (Y). Instrumen penelitian menggunakan skala Likert 1-5, mulai dari sangat tidak setuju sampai sangat setuju. Analisis data menggunakan SEM-PLS melalui pengujian outer model, inner model, dan uji hipotesis dengan teknik bootstrapping.

Variabel	Indikator Utama
Suku Bunga Simpanan (X1)	daya tarik bunga, kesesuaian bunga, kejelasan informasi bunga, manfaat imbal hasil
Keamanan Aset (X2)	jaminan keamanan dana, keandalan pencatatan, kerahasiaan data, keamanan transaksi
Kemampuan Analisis Keuangan (X3)	analisis arus kas, perencanaan modal, pemisahan keuangan, evaluasi risiko
Kepuasan Nasabah (M)	kesesuaian harapan, kepuasan layanan, kepuasan manfaat, keinginan bertahan
Minat Menabung (Y)	niat menabung, peningkatan saldo, rekomendasi, penggunaan berkelanjutan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden penelitian berjumlah 120 pelaku UMKM. Karakteristik responden menunjukkan bahwa mayoritas responden bergerak pada sektor perdagangan dan kuliner, dengan lama usaha dominan antara 1 sampai 6 tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa responden merupakan pelaku usaha aktif yang memiliki kebutuhan pengelolaan dana usaha secara rutin.

Karakteristik	Kategori	Jumlah	Persentase
Jenis kelamin	Laki-laki	52	43,3%
Jenis kelamin	Perempuan	68	56,7%
Usia	< 25 tahun	12	10,0%
Usia	25-35 tahun	43	35,8%
Usia	36-45 tahun	39	32,5%
Usia	> 45 tahun	26	21,7%
Jenis usaha	Kuliner	38	31,7%
Jenis usaha	Perdagangan	46	38,3%
Jenis usaha	Jasa	21	17,5%
Jenis usaha	Produksi/kerajinan	15	12,5%
Lama usaha	1-3 tahun	44	36,7%
Lama usaha	4-6 tahun	49	40,8%
Lama usaha	> 6 tahun	27	22,5%

ISSN : 2828-5298 (online)

Uji Validitas dan Reliabilitas Outer Model

Pengujian outer model dilakukan melalui nilai loading factor, Average Variance Extracted (AVE), composite reliability, dan Cronbach's alpha. Seluruh indikator memiliki loading factor di atas 0,70 sehingga dinyatakan valid. Nilai AVE seluruh variabel lebih besar dari 0,50, sedangkan nilai composite reliability dan Cronbach's alpha lebih besar dari 0,70. Dengan demikian, seluruh konstruk memenuhi kriteria validitas konvergen dan reliabilitas.

Konstruk	Indikator	Loading Factor
Suku Bunga Simpanan	X1.1	0,812
Suku Bunga Simpanan	X1.2	0,836
Suku Bunga Simpanan	X1.3	0,801
Suku Bunga Simpanan	X1.4	0,854
Keamanan Aset	X2.1	0,827
Keamanan Aset	X2.2	0,861
Keamanan Aset	X2.3	0,818
Keamanan Aset	X2.4	0,842
Kemampuan Analisis Keuangan	X3.1	0,835
Kemampuan Analisis Keuangan	X3.2	0,879
Kemampuan Analisis Keuangan	X3.3	0,854
Kemampuan Analisis Keuangan	X3.4	0,817
Kepuasan Nasabah	M.1	0,823
Kepuasan Nasabah	M.2	0,866
Kepuasan Nasabah	M.3	0,841
Kepuasan Nasabah	M.4	0,858
Minat Menabung	Y.1	0,838
Minat Menabung	Y.2	0,872
Minat Menabung	Y.3	0,816
Minat Menabung	Y.4	0,849

Konstruk	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	AVE
Suku Bunga Simpanan	0,844	0,895	0,681
Keamanan Aset	0,857	0,903	0,700
Kemampuan Analisis Keuangan	0,870	0,911	0,719
Kepuasan Nasabah	0,868	0,910	0,717
Minat Menabung	0,861	0,906	0,708

Uji Inner Model

Nilai R-square menunjukkan kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel endogen. Nilai R-square kepuasan nasabah sebesar 0,712 menunjukkan bahwa 71,2% variasi

ISSN : 2828-5298 (online)

kepuasan nasabah dapat dijelaskan oleh suku bunga simpanan, keamanan aset, dan kemampuan analisis keuangan. Nilai R-square minat menabung sebesar 0,768 menunjukkan bahwa 76,8% variasi minat menabung dapat dijelaskan oleh suku bunga simpanan, keamanan aset, kemampuan analisis keuangan, dan kepuasan nasabah.

Variabel Endogen	R-square	Adjusted R-square	Keterangan
Kepuasan Nasabah	0,712	0,705	Kuat
Minat Menabung	0,768	0,760	Kuat

Nilai predictive relevance (Q-square) untuk kepuasan nasabah sebesar 0,481 dan minat menabung sebesar 0,536. Nilai tersebut lebih besar dari nol, sehingga model memiliki relevansi prediktif yang baik. Hasil ini menunjukkan bahwa model tidak hanya mampu menjelaskan hubungan antarvariabel, tetapi juga memiliki kemampuan prediksi yang memadai terhadap perilaku menabung pelaku UMKM.

Uji Hipotesis Pengaruh Langsung

Hipotesis	Hubungan	Koefisien	t-statistic	p-value	Keputusan
H1	X1 -> M	0,243	3,108	0,002	Diterima
H2	X2 -> M	0,281	3,642	0,000	Diterima
H3	X3 -> M	0,358	4,917	0,000	Diterima
H4	X1 -> Y	0,168	2,214	0,027	Diterima
H5	X2 -> Y	0,186	2,486	0,013	Diterima
H6	X3 -> Y	0,241	3,361	0,001	Diterima
H7	M -> Y	0,338	4,552	0,000	Diterima

Uji Mediasi Kepuasan Nasabah

Hipotesis	Hubungan Mediasi	Indirect Effect	t-statistic	p-value	Keputusan
H8	X1 -> M -> Y	0,082	2,709	0,007	Diterima
H9	X2 -> M -> Y	0,095	2,918	0,004	Diterima
H10	X3 -> M -> Y	0,121	3,486	0,001	Diterima

Pembahasan Masing-Masing Hipotesis

Pengaruh Suku Bunga Simpanan terhadap Kepuasan Nasabah (H1)

Hasil pengujian menunjukkan bahwa suku bunga simpanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah pelaku UMKM dengan koefisien 0,243, t-statistic 3,108, dan p-value 0,002. Nilai tersebut menunjukkan bahwa semakin baik daya tarik, kesesuaian, kejelasan informasi, dan manfaat imbal hasil dari suku bunga simpanan, semakin tinggi kepuasan nasabah UMKM terhadap layanan Bank Kalteng Capem Patas.

Dalam konteks UMKM, suku bunga simpanan tidak hanya dipandang sebagai angka imbal hasil, tetapi sebagai bentuk penghargaan bank terhadap dana usaha yang disimpan. Pelaku UMKM sering menghadapi pilihan antara menggunakan dana untuk membeli persediaan, menyimpan kas di tempat usaha, atau menempatkan dana di rekening tabungan. Ketika bank menawarkan bunga yang dianggap adil dan komunikasinya jelas, pelaku UMKM merasa keputusan menyimpan dana di bank memberikan manfaat ekonomi yang rasional.

ISSN : 2828-5298 (online)

Temuan ini sejalan dengan Expectancy-Disconfirmation Theory. Apabila pelaku UMKM berharap memperoleh manfaat atas saldo tabungan dan manfaat tersebut dirasakan sesuai atau melebihi harapan, maka terjadi diskonfirmasi positif yang membentuk kepuasan. Implikasinya, Bank Kalteng Capem Patas perlu menjelaskan manfaat bunga secara sederhana, transparan, dan relevan dengan kebutuhan usaha, misalnya melalui simulasi keuntungan tabungan berdasarkan saldo rata-rata UMKM.

Pengaruh Keamanan Aset terhadap Kepuasan Nasabah (H2)

Keamanan aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah dengan koefisien 0,281, t-statistic 3,642, dan p-value 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa rasa aman atas dana, keandalan pencatatan, kerahasiaan data, dan keamanan transaksi menjadi faktor penting dalam membentuk kepuasan pelaku UMKM.

Bagi pelaku UMKM, dana yang disimpan di bank sering merupakan dana operasional yang berkaitan langsung dengan keberlangsungan usaha. Gangguan pada keamanan dana dapat menyebabkan keterlambatan pembelian bahan baku, pembayaran utang usaha, atau pemenuhan kebutuhan modal kerja. Oleh sebab itu, keamanan aset memiliki nilai psikologis dan operasional yang tinggi. Pelaku UMKM merasa puas ketika bank mampu memberikan jaminan bahwa transaksi tercatat dengan benar, data nasabah terlindungi, dan dana dapat diakses sesuai kebutuhan.

Secara manajerial, temuan ini menunjukkan bahwa bank tidak cukup hanya menyampaikan bahwa dana nasabah aman. Bank juga perlu memperkuat bukti nyata keamanan melalui edukasi mengenai perlindungan simpanan, sistem verifikasi transaksi, penggunaan notifikasi, serta prosedur penanganan keluhan apabila terjadi kesalahan pencatatan. Semakin tinggi keyakinan nasabah terhadap keamanan, semakin kuat kepuasan mereka terhadap bank.

Pengaruh Kemampuan Analisis Keuangan terhadap Kepuasan Nasabah (H3)

Kemampuan analisis keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah dengan koefisien 0,358, t-statistic 4,917, dan p-value 0,000. Koefisien ini merupakan yang paling besar pada jalur menuju kepuasan nasabah, sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan internal pelaku UMKM dalam membaca kondisi keuangan usaha menjadi faktor dominan dalam membentuk kepuasan.

Pelaku UMKM yang mampu menganalisis arus kas, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, menyusun rencana modal, serta menilai risiko lebih mudah memahami fungsi tabungan. Mereka tidak sekadar menabung karena kebiasaan, tetapi karena menyadari bahwa tabungan dapat menjadi cadangan modal kerja, dana darurat usaha, dan alat pengendalian kas. Pemahaman tersebut membuat pengalaman menggunakan layanan bank terasa lebih bermanfaat dan memuaskan.

Temuan ini memberikan implikasi penting bahwa kepuasan nasabah UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh kualitas layanan bank, tetapi juga oleh tingkat kecakapan finansial nasabah. Oleh karena itu, Bank Kalteng Capem Patas dapat meningkatkan kepuasan dengan memberikan pendampingan analisis keuangan sederhana, misalnya pelatihan pencatatan kas harian, pemisahan rekening usaha, dan perhitungan kebutuhan saldo cadangan.

Pengaruh Suku Bunga Simpanan terhadap Minat Menabung (H4)

Suku bunga simpanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pelaku UMKM dengan koefisien 0,168, t-statistic 2,214, dan p-value 0,027. Artinya, semakin menarik dan jelas manfaat suku bunga simpanan, semakin besar kecenderungan pelaku UMKM untuk

ISSN : 2828-5298 (online)

menyimpan dana di Bank Kalteng Capem Patas.

Meskipun pengaruh suku bunga terhadap minat menabung tidak sebesar variabel lain, hasil ini tetap penting karena bunga merupakan salah satu insentif finansial yang mudah dipahami nasabah. Bagi UMKM, bunga simpanan dapat menjadi nilai tambah dari dana yang belum digunakan. Ketika dana usaha memiliki saldo menganggur dalam periode tertentu, pelaku UMKM akan lebih tertarik menempatkannya di bank apabila terdapat imbal hasil yang jelas.

Hasil ini menunjukkan bahwa strategi penghimpunan dana UMKM perlu menempatkan suku bunga sebagai bagian dari paket manfaat, bukan satu-satunya daya tarik. Bank dapat mengombinasikan bunga yang kompetitif dengan kemudahan transaksi, informasi saldo, dan edukasi manfaat menabung agar minat menabung lebih kuat.

Pengaruh Keamanan Aset terhadap Minat Menabung (H5)

Keamanan aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung dengan koefisien 0,186, t-statistic 2,486, dan p-value 0,013. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi persepsi keamanan dana dan transaksi, semakin besar minat pelaku UMKM untuk menabung.

Minat menabung pelaku UMKM sangat berkaitan dengan keberanian menempatkan dana usaha di bank. Jika nasabah merasa rekening aman, data terlindungi, pencatatan akurat, dan transaksi dapat dikontrol, maka mereka lebih bersedia meningkatkan saldo tabungan. Sebaliknya, rasa ragu terhadap keamanan dapat membuat pelaku UMKM memilih menyimpan kas secara tunai walaupun lebih berisiko.

Implikasinya, Bank Kalteng Capem Patas perlu membangun komunikasi keamanan secara konsisten. Edukasi tentang keamanan transaksi, perlindungan PIN, penggunaan mobile banking secara aman, dan prosedur pelaporan transaksi bermasalah akan mengurangi risiko yang dirasakan dan meningkatkan minat menabung.

Pengaruh Kemampuan Analisis Keuangan terhadap Minat Menabung (H6)

Kemampuan analisis keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung dengan koefisien 0,241, t-statistic 3,361, dan p-value 0,001. Temuan ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang lebih mampu menganalisis kondisi keuangan usaha memiliki minat menabung yang lebih tinggi.

Kemampuan analisis keuangan membuat pelaku UMKM menyadari pentingnya cadangan likuiditas. Mereka memahami bahwa tidak semua penerimaan usaha boleh langsung digunakan untuk konsumsi atau pembelian persediaan. Sebagian dana perlu disimpan untuk menghadapi fluktuasi permintaan, keterlambatan pembayaran pelanggan, kenaikan harga bahan baku, atau kebutuhan darurat lainnya. Kesadaran tersebut memperkuat niat menabung secara berkelanjutan.

Secara praktis, hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan minat menabung tidak cukup dilakukan melalui promosi produk tabungan. Bank perlu mengambil peran edukatif dengan membantu UMKM menghitung arus kas, menentukan target saldo cadangan, dan membuat rencana tabungan usaha. Dengan demikian, minat menabung dibangun dari kebutuhan usaha yang nyata.

Pengaruh Kepuasan Nasabah terhadap Minat Menabung (H7)

Kepuasan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung dengan koefisien 0,338, t-statistic 4,552, dan p-value 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa kepuasan merupakan penentu penting yang mendorong pelaku UMKM untuk mempertahankan dan meningkatkan aktivitas menabung.

Pelaku UMKM yang puas terhadap layanan bank cenderung memiliki evaluasi positif terhadap

ISSN : 2828-5298 (online)

manfaat tabungan, keamanan transaksi, dan kemudahan layanan. Kepuasan tersebut menciptakan rasa percaya dan kenyamanan dalam menjalin hubungan jangka panjang dengan bank. Dalam Theory of Planned Behavior, kepuasan dapat memperkuat sikap positif terhadap perilaku menabung sehingga niat menabung meningkat.

Implikasi manajerialnya adalah Bank Kalteng Capem Patas perlu menjadikan kepuasan nasabah sebagai tujuan utama dalam strategi penghimpunan dana. Peningkatan kepuasan dapat dilakukan melalui layanan cepat, informasi produk yang jelas, respons keluhan yang baik, dan penyesuaian produk tabungan dengan kebutuhan UMKM.

Peran Mediasi Kepuasan Nasabah pada Pengaruh Suku Bunga Simpanan terhadap Minat Menabung (H8)

Hasil pengujian mediasi menunjukkan bahwa kepuasan nasabah memediasi pengaruh suku bunga simpanan terhadap minat menabung dengan indirect effect 0,082, t-statistic 2,709, dan p-value 0,007. Artinya, suku bunga simpanan tidak hanya berpengaruh langsung, tetapi juga membentuk minat menabung melalui kepuasan nasabah.

Mekanisme ini dapat dijelaskan bahwa suku bunga yang menarik terlebih dahulu meningkatkan penilaian positif pelaku UMKM terhadap bank. Setelah nasabah merasa puas karena memperoleh manfaat ekonomi dari dana yang disimpan, kepuasan tersebut memperkuat niat untuk terus menabung. Dengan kata lain, bunga yang kompetitif akan lebih efektif ketika nasabah merasakan kepuasan nyata dari manfaatnya.

Temuan ini memberikan arahan bahwa bank perlu mengemas suku bunga dalam pengalaman layanan yang memuaskan. Informasi bunga harus mudah dipahami, tidak membingungkan, dan dikaitkan dengan kebutuhan usaha. Jika manfaat bunga dapat dirasakan dan dipahami, maka kepuasan akan menjadi jembatan yang memperkuat minat menabung.

Peran Mediasi Kepuasan Nasabah pada Pengaruh Keamanan Aset terhadap Minat Menabung (H9)

Kepuasan nasabah terbukti memediasi pengaruh keamanan aset terhadap minat menabung dengan indirect effect 0,095, t-statistic 2,918, dan p-value 0,004. Hasil ini menunjukkan bahwa rasa aman akan meningkatkan minat menabung ketika rasa aman tersebut terlebih dahulu membentuk kepuasan nasabah.

Pelaku UMKM yang merasa dana usahanya aman akan menilai bank sebagai lembaga yang dapat dipercaya. Penilaian positif tersebut membentuk kepuasan dan kemudian mendorong perilaku menabung yang lebih kuat. Dengan demikian, keamanan aset tidak hanya menjadi atribut teknis layanan, tetapi juga menjadi sumber kepuasan emosional karena nasabah merasa terlindungi dari risiko keuangan.

Secara manajerial, Bank Kalteng Capem Patas perlu memperkuat kepuasan berbasis keamanan melalui layanan yang konsisten, pencatatan yang akurat, notifikasi transaksi, dan edukasi keamanan digital. Ketika nasabah merasa aman dan puas, mereka lebih berani meningkatkan saldo tabungan dan menjadikan bank sebagai mitra utama pengelolaan dana usaha.

Peran Mediasi Kepuasan Nasabah pada Pengaruh Kemampuan Analisis Keuangan terhadap Minat Menabung (H10)

Kepuasan nasabah memediasi pengaruh kemampuan analisis keuangan terhadap minat menabung dengan indirect effect 0,121, t-statistic 3,486, dan p-value 0,001. Nilai ini merupakan efek mediasi terbesar di antara jalur mediasi lainnya, sehingga menunjukkan bahwa kemampuan analisis keuangan menjadi faktor yang sangat penting dalam membentuk kepuasan dan minat

ISSN : 2828-5298 (online)

menabung.

Pelaku UMKM yang mampu menganalisis keuangan akan lebih mudah memahami manfaat tabungan, menentukan tujuan saldo, dan mengevaluasi layanan bank. Pemahaman tersebut menciptakan kepuasan karena nasabah merasa produk tabungan relevan dengan kebutuhan usaha. Kepuasan yang muncul kemudian mendorong niat menabung secara lebih disiplin dan berkelanjutan.

Temuan ini memperlihatkan bahwa edukasi keuangan sederhana merupakan strategi penting bagi bank daerah. Program pendampingan UMKM seperti pencatatan arus kas, penyusunan anggaran usaha, perencanaan dana cadangan, dan evaluasi risiko dapat meningkatkan kepuasan sekaligus memperkuat minat menabung. Dengan demikian, bank tidak hanya berperan sebagai penyedia produk simpanan, tetapi juga sebagai mitra pengembangan kapasitas keuangan UMKM.

Implikasi Manajerial

Implikasi utama dari hasil penelitian ini adalah Bank Kalteng Capem Patas perlu mengembangkan strategi penghimpunan dana UMKM secara terintegrasi. Strategi tersebut tidak cukup hanya menonjolkan suku bunga, tetapi perlu menggabungkan keamanan aset, pengalaman layanan yang memuaskan, dan peningkatan kemampuan analisis keuangan pelaku UMKM.

Pertama, bank perlu menyusun komunikasi produk tabungan yang sederhana dan berbasis kebutuhan UMKM. Informasi bunga, biaya, manfaat transaksi, dan fitur keamanan harus disampaikan secara transparan. Kedua, bank perlu memperkuat sistem keamanan dan edukasi transaksi agar nasabah merasa aman menyimpan dana usaha. Ketiga, bank dapat membuat program klinik keuangan UMKM yang membantu pelaku usaha mencatat kas, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta menentukan target saldo tabungan. Program tersebut dapat meningkatkan kepuasan sekaligus mendorong pertumbuhan dana pihak ketiga dari segmen UMKM.

KESIMPULAN

1. Suku bunga simpanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah pelaku UMKM pada Bank Kalteng Capem Patas.
2. Keamanan aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah pelaku UMKM.
3. Kemampuan analisis keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah serta menjadi variabel dengan pengaruh relatif paling kuat terhadap kepuasan.
4. Suku bunga simpanan, keamanan aset, dan kemampuan analisis keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pelaku UMKM.
5. Kepuasan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pelaku UMKM.
6. Kepuasan nasabah mampu memediasi pengaruh suku bunga simpanan, keamanan aset, dan kemampuan analisis keuangan terhadap minat menabung pelaku UMKM.

SARAN

Bank Kalteng Capem Patas disarankan untuk memperkuat komunikasi mengenai manfaat suku bunga simpanan, keamanan transaksi, dan perlindungan dana nasabah. Selain itu, bank perlu menyediakan edukasi keuangan sederhana bagi pelaku UMKM, misalnya pelatihan pencatatan arus kas, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta penggunaan rekening tabungan untuk cadangan modal kerja.

ISSN : 2828-5298 (online)

Pelaku UMKM disarankan meningkatkan kemampuan analisis keuangan agar keputusan menabung menjadi bagian dari strategi keberlanjutan usaha. Peneliti berikutnya dapat menambahkan variabel literasi digital keuangan, akses pembiayaan, kualitas layanan digital, atau kepercayaan nasabah untuk memperluas pemahaman mengenai perilaku menabung UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50(2), 179-211.

Afandi, P. (2021). Manajemen Sumber Daya Manusia: Teori, Konsep dan Indikator. Zanafa Publishing.

Anggraeni, B. D. (2015). Pengaruh tingkat literasi keuangan pemilik usaha terhadap pengelolaan keuangan UMKM. Jurnal Vokasi Indonesia, 3(1), 22-30.

Aribawa, D. (2016). Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah. Jurnal Siasat Bisnis, 20(1), 1-13.

Atkinson, A., & Messy, F. A. (2012). Measuring financial literacy: Results of the OECD/INFE pilot study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions.

Bank Indonesia. (2024). Laporan Perekonomian Indonesia 2024. Bank Indonesia.

Bank Kalteng. (2025). Laporan tahunan dan informasi layanan perbankan daerah. PT Bank Kalteng.

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2020). Fundamentals of Financial Management. Cengage Learning.

Dahlan, S. (2020). Manajemen Lembaga Keuangan. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Dewi, K. T. S., & Sariani, L. P. P. (2022). Pengaruh tingkat suku bunga tabungan, produk tabungan dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung nasabah pada BPR Indra Candra Singaraja. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 4(2), 122-134.

Evanggelion, E., Harinie, L., Yeba, E., & Sukmani, M. (2026). Environmental, social, and governance disclosure and bank financial performance in Indonesia: The moderating role of firm size (2020-2024). Journal of Management: Small and Medium Enterprises, 19(1), 717-738.

Evinalia Yeba. (2024). Financial literacy management and its influence on corporate investment decision making in the era of digitalization. Jurnal Informasi dan Teknologi, 6(2), 1-8.

Ferdinand, A. (2014). Metode Penelitian Manajemen. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Ferdinand, F., Kristinae, V., & Sopather, K. (2025). Peningkatan kapasitas UMKM melalui pelatihan IPTEK dan pemanfaatan pasar digital di Kelurahan Kereng Bangkirai, Palangka Raya. BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(2), 1-10.

Ferdinand, F., & Kristinae, V. (2026). Pelatihan pemasaran produk dan laporan keuangan sederhana bagi pelaku usaha wisata susur sungai di Palangka Raya. BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 3(4), 1-12.

Ghozali, I. (2021). Partial Least Squares: Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Halim, A. (2020). Manajemen Keuangan Sektor Publik dan Keuangan Daerah. Salemba Empat.

Hanasri, A., Arif, M., & Sari, R. (2023). Pengaruh literasi keuangan, pengetahuan keuangan, dan sikap keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM. Ekonomis: Journal of Economics and

Business, 7(2), 834-842.

Hidayat, G. (2023). Analisis kemampuan literasi keuangan pada pengelolaan keuangan UMKM. Manners, 6(1), 45-56.

Jannah, Z. T., & Widyastuti, W. (2025). Pengaruh financial literacy, financial technology, dan entrepreneurial orientation terhadap kinerja UMKM. Jurnal Ilmu Manajemen, 13(1), 1-15.

Kasmir. (2019). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Rajawali Pers.

Kementerian Koperasi dan UKM. (2024). Data dan perkembangan UMKM Indonesia. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Pearson Education.

Kristinae, V. (2021). Analisis customer satisfying dan knowledge sharing dalam optimalisasi formulasi promotion pemasaran produk lokal di Yogyakarta dan Palangka Raya. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, 13(2), 339-348.

Kristinae, V., & Ferdinand, F. (2024). Optimalisasi pelatihan digital marketing pada usaha kuliner di kawasan Braga Kota Bandung. BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 1(4), 75-84.

Lianti, N., Kristinae, V., Bancin, J. B., & Peridawaty. (2026). Pengaruh persepsi manfaat dan keamanan terhadap minat menggunakan QRIS dengan kepercayaan sebagai mediasi pada mahasiswa UPR. Journal of Management and Creative Business, 4(1), 1-15.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. Journal of Economic Literature, 52(1), 5-44.

Mankiw, N. G. (2021). Principles of Economics. Cengage Learning.

Martadinata, I. P. H. (2024). Peran literasi keuangan dan kemampuan manajerial dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika, 14(2), 215-226.

Meiryani, M., Susanto, A., & Warganegara, D. L. (2022). The effect of financial literacy on financial performance of MSMEs. Journal of Accounting and Investment, 23(1), 1-15.

Mishkin, F. S. (2019). The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Pearson.

Morgan, P. J., & Long, T. Q. (2020). Financial literacy, financial inclusion, and savings behavior in Asia. Journal of Asian Economics, 68, 101197.

Nugraha, W. A. (2023). Pengaruh financial literacy dan financial inclusion terhadap kinerja UMKM. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 12(1), 55-68.

Oliver, R. L. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. Journal of Marketing Research, 17(4), 460-469.

Otoritas Jasa Keuangan. (2022). Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia 2021-2025. Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2024). Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan. Otoritas Jasa Keuangan.

Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. Journal of Retailing, 64(1), 12-40.

Peridawaty, Karuehni, I., & Kristinae, V. (2019). Peran promosi dalam UMKM tas dan sepatu rotan di Palangka Raya. Media Bina Ilmiah, 14(3), 1-8.

Peridawaty, Toendan, R. Y., & Tunjang, H. (2025). Edukasi product knowledge dalam meningkatkan loyalitas pelanggan wisata susur sungai di Kereng Bangkirai, Kalimantan

Tengah. BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(12), 1-10.

Pratama, L., & Nasution, M. L. I. (2023). Pengaruh jaminan rasa aman dan lokasi terhadap minat transaksi di Bank Syariah pada masyarakat Aek Kota Batu. Jurnal Ekonomi Syariah, 5(1), 44-58.

Putrawardana, N., Ahmadsyah, I., & Mukhdasir. (2021). Pengaruh tingkat religiusitas, jaminan rasa aman dan pendapatan terhadap minat menabung di bank syariah. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 6(2), 101-113.

Rahayu, R., & Musdholifah, M. (2017). Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlanjutan UMKM di Kota Surabaya. Jurnal Ilmu Manajemen, 5(3), 1-7.

Rinofah, R., Sari, P. P., & Kriswanto, D. A. (2022). Analisis pengaruh kemampuan menyusun laporan keuangan dan jiwa kewirausahaan terhadap kinerja operasional UMKM. Inovasi: Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Manajemen, 18(2), 370-376.

Rochmah, N. (2023). Analisis faktor determinan kinerja keuangan UMKM. Journal of Culture Accounting and Auditing, 2(1), 41-52.

Sari, K. T., & Dewi, N. W. Y. (2021). Pengaruh tingkat pendapatan, suku bunga, religiusitas, dan financial attitude terhadap minat menabung. Jurnal Akuntansi Profesi, 12(2), 331-343.

Sepiyanti, S. (2023). Pengaruh financial literacy, financial inclusion dan akses permodalan terhadap kinerja keuangan UMKM Kota Palangka Raya. Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

Suarman, A., & Zulqifli, M. (2022). Analisis tingkat suku bunga simpanan terhadap mobilisasi dana pada PT Mandiri Tbk Kantor Wilayah Makassar. Jurnal Ekonomi dan Keuangan, 10(2), 120-132.

Tjiptono, F. (2019). Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian. Andi.

Wardhani, B. S., & Setiawan, A. (2025). Pengaruh literasi keuangan, pengetahuan keuangan dan sikap keuangan terhadap perilaku pengelolaan keuangan UMKM. Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi, 8(1), 63-74.

ISSN : 2828-5298 (online)