PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN PENDAPATAN BAGI HASIL TERHADAP MINAT NASABAH DALAM PENGAJUAN PEMBIAYAAN *MUḌĀRABAH* DI BRI SYARIAH KCP PONOROGO

S K R I P S I

Oleh:

FRANSISCO DWI PRANOTO
NIM 210214193

Pembimbing:

Dr. MOH. MUKHLAS, M.Pd
NIP. 196701152005011003

JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO

2021

ABSTRAK

Dwi Pranoto, Fransisco, *2021, Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Pendapatan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Dalam Pengajuan Pembiayaan Muḍārabah di BRI Syariah KCP Ponorogo.* Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Dosen Pembimbing. Dr. Moh. Mukhlas, M.Pd

Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, Bagi Hasil, Minat

Dalam perkembangan Lembaga keuangan syari'ah khususnya BRI Syariah tidak terlepas dari adanya minat nasabah dalam menggunakan jasanya. Minat tersebut diantaranya di pegaruhi oleh kualitas layanan dan bagi hasil. Kualitas layanan dapat diartikan sebagai seberapa jauh perbedaan antara kenyataan dan harapan pelanggan atas layanan yang mereka terima. Jika kenyataannya lebih dari yang di harapkan maka layanan dapat dikatakan berkualitas. Begitu pula dalam proses penentuan bagi hasil diperlukan kesepakatan kedua belah pihak. Dalam pelayanan yang diberikan tidak di jelaskan bagaimana prosedur pembiayaan terkait pembacaan akad perjanjian, serta bagi hasil yang di berikan di tetapkan begitu saja oleh pihak BRI Syariah sehingga mau tidak mau nasabah harus mematuhi segala peraturan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan latar belakang di atas dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut: (1) Apakah kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah Ponorogo. (2) Apakah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah Ponorogo. (3) Apakah kualitas layanan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank Syariah Ponorogo.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan kuantitatif dengan menggunakan regresi linier sederhana dan regresi linier berganda. Penelitian ini mengambil sampel Sebagian nasabah Bank BRI Syariah KCP Ponorogo yang menggunakan produk pembiayaan *muḍārabah* yang berjumlah empat puluh orang. Adapaun Teknik pengumpulan datanya menggunakan angket dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan variabel kualitas pelayanan berpengaruh signifikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ sebesar 8,096 > 2,021 dan bagi hasil juga berpengaruh signifikan sebesar 5,250 > 2,021. Begitu pula secara simultan variabel independent (kualitas layanan dan bagi hasil) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (minat) dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu sebesar 40,372 > 4,08.

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Fransisco Dwi Pranoto

NIM : 210214193

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : "PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN PENDAPATAN BAGI HASIL TERHADAP MINAT NASABAH DALAM PENGAJUAN PEMBIAYAAN *MUḌARABAH* DI BRI SYARIAH KCP PONOROGO"

Telah di periksa dan diuji dalam ujian munaqosah

Ponorogo, , , 2021

Mengetahui,	Menyetujui,
Ketua Jurusan HES	Pembimbing
M. ILHAM TANZILULLOH, M.H.I	**Dr. MOH MUKHLAS, M.Pd**
NIP. 198608012015031002	NIP. 196701152005011003

Dipindai dengan CamScanner

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama	:	Fransisco Dwi Pranoto
NIM	:	210214193
Jurusan	:	Hukum Ekonomi Syariah
Judul	:	Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Pendapatan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Dalam Pengajuan Pembiayaan *Muḍārabah* di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo

Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqasah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari	:	Selasa
Tanggal	:	07 Mei 2021

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada

Hari	:	Senin
Tanggal	:	24 Mei 2021

Tim Penguji :

1. Ketua Sidang : Dr. Abid Rohmanu, M.H.I. ( )
2. Penguji I : Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I. ( )
3. Penguji II : Dr. Moh. Mukhlas, M.Pd. ( )

Ponorogo, 24 Mei 2021
Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah,

Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I
NIP.197401102000032001

Dipindai dengan CamScanner

ORISINALITAS PENULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Fransisco Dwi Pranoto
NIM	: 210214193
Jurusan	: Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas	: Syariah

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian dan penulisan saya kecuali bagian – bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar Pustaka.

Ponorogo, 27 April 2021

Yang menyatakan

METERAI TEMPEL

33AJX199635680

Fransisco Dwi Pranoto

210214193

Dipindai dengan CamScanner

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Fransisco Dwi Pranoto
NIM	: 210214193
Fakultas	: Syariah
Program Studi	: Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skrips/Tesis	: **Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Pendapatan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Dalam Pengajuan Pembiayaan Mudarabah Di BRI Syariah KCP Ponorogo**

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di **etheses.iainponorogo.ac.id.** Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 2 Juni 2021

Penulis

Fransisco Dwi Ponorogo
NIM.210214193

CS Dipindai dengan CamScanner

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ii

LEMBAR PERSETUJUAN iii

LEMBAR PENGESAHAN iv

MOTTO v

ABSTRAK vi

PERSEMBAHAN vii

KATA PENGANTAR viii

PEDOMAN TRANSLITERASI x

DAFTAR ISI xii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Penegasan Istilah 8
C. Batasan Masalah 9
D. Rumusan Masalah 9
E. Tujuan Penelitian 10
F. Manfaat Penelitian 10
G. Sistematika Pembahasan 12

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori 12
1. Kajian Tentang Minat Nasabah 12
a. Pengertian Minat Nasabah 12
b. Ciri-ciri Minat 13
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Suatu Minat 14
d. Cara Pembentukan Minat Nasabah 15
2. Kajian Tentang Kualitas Pelayanan 16
a. Pengertian Kualitas Pelayanan 16
b. Kriteria Kualitas Pelayanan 18
3. Kajian Tentang Bagi Hasil dalam *Muḍārabah* 20

a. Pembiayaan *Muḍārabah* 20
1) Pengertian *Muḍārabah* 20
2) Dasar Hukum *Muḍārabah* 22
3) Rukun dan Syarat *Muḍārabah* 23
b. Bagi Hasil 24
1) Pengertian Bagi Hasil 24
2) Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil 25
1. Keterkaitan Kualitas Layanan dan Bagi Hasil terhadap Minat Nasabah 27
B. Telaah Pustaka 28
C. Kerangka Berfikir 30
D. Hipotesis 31

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian 34

B. Populasi, Sampel dan Responden 36
1. Populasi 36
2. Sampel dan Responden 37
C. Instrumen Pengumpulan Data 38
D. Teknik Pengumpulan Data 39
1. Angket (Kuesioner) 39
2. Dokumentasi 40
E. Teknik Analisis Data 40
1. Uji Normalitas Data 40
2. Uji Validitas 41
3. Uji Reliabilitas 42
4. Uji Regresi Linier Sederhana 44
5. Uji Regresi Linier Berganda 44

6. Koefisien Determinasi (R^2) 45
7. Uji Hipotesis 45
a) Uji t 45
b) Uji F 46

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo 48
1. Sejarah Berdiri dan Letak Geografis BRI Syariah Ponorogo 48
2. Visi dan Misi Bank BRI Syariah 49
a) Visi Bank BRI Syariah 49
b) Misi Bank BRI Syariah 49
3. Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo 50
4. Produk dan Operasionalisasi Bank BRIS KCP Ponorogo 54
B. Deskripsi Data 69

C. Analisis Data 74

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan 90

B. Saran 91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIODATA DIRI

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Pada umumnya sebelum melakukan pengajuan pembiayaan para nasabah didasari oleh keinginan masing-masing nasabah tersebut dalam memenuhi kebutuhannya, yang selanjutnya disebut minat. Menurut Hilgard, minat adalah kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan.[1] Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.[2] Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu perasaan suka atau tertarik pada suatu objek di luar dari individu yang diikuti dengan munculnya perhatian terhadap objek tersebut yang mengakibatkan seseorang mempunyai keinginan untuk terlibat atau berkecimpung dalam suatu objek tersebut, karena dirasakan bermakna pada dirinya sehingga ada harapan dari objek yang dituju.

Bank Syariah adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan yang mana kegiatan usahanya

---

[1] Dadang Sunendar, *Strategi Pembelajaran Bahasa* (Bandung: Remaja Resdakarya, 2008), 113.

[2] Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 191.

dijalankan berdasarkan prinsip syariah dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.[3]

Bank Syariah memiliki beberapa masalah dalam perkembangannya saat ini di Indonesia diantaranya adalah pemahaman masyarakat tentang perbankan Syariah yang belum memadai dan juga dalam penyertaan modal. Direktur Bisnis BNI Syariah Kukuh Raharjo mengungkapkan, 87% penduduk Indonesia memeluk agama Islam dan 60% dari penduduk muslim tersebut masuk dalam kategori usia produktif. Namun, rekening penduduk Indonesia di Bank Syariah hanya 5,86% dari total jumlah penduduk. Artinya hanya 17 juta penduduk Indonesia yang memiliki rekening di Bank Syariah. Kukuh menganggap, selama ini sosialisasi produk juga kurang. Padahal, sejatinya produk syariah bersumber dari *Alquran* dan *As Sunnah*, seharusnya masyarakat muslim mudah menerimanya.

Dalam penyertaan modalnya, BRI Syariah Ponorogo dalam praktiknya tidak mau dipusingkan dengan langkah-langkah yang rumit. Pihak bank terkadang memberikannya dalam bentuk barang atau hanya berbentuk uang saja. Hal ini justru membingungkan nasabah yang menanamkan modalnya,sehingga menyebabkan tingkat kualitas pelayanan terhadap minat nasabah yang ada di BRI Syariah Ponorogo.

---

[3]Rizal Yahya, *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktek Komputer Berdasarkan PAPSI 2013*, Edisi 2 (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 48.

Minat nasabah tentunya dalam melakukan pembiayaan seringkali dipengaruhi olehsuasana kantor, kualitas pelayanan, serta kebijakan bagi hasil. Suasana kantor yang nyaman, sejuk, bersahabat, indah, serta pelayanan yang hangat akan menjadikan masyarakat merasa terhormat dan tersanjung, sehingga akan mempengaruhi minatnya untuk menyalurkan usaha pada lembaga tersebut.[4]

Selain suasana kantor, faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah adalah kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan merupakan ciri dan sifat dari pelayanan yang berpengaruh pada kemampuan karyawan untuk memuaskan kebutuhan dinyatakan oleh pelanggan atau yang tersirat dalam diri pelanggan.[5]Menurut Tjiptono, kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaiannya dalam mengimbangi harapan konsumen. Kualitas pelayanan (*service quality*) dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima/peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan/inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan. Jika jasa yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan, jika jasa yang diterima melampaui harapan konsumen, maka kualitas pelayanan dipersepsikan sangat baik dan berkualitas. Sebaliknya

[4] Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 574.
[5]Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*(Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 91.

jika jasa yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan buruk.[6] Kualitas layanan yang diterima dan dirasakan oleh masyarakat (layanan prima, ramah, cepat, santun) akan mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan jasa bank tertentu.[7]

Pada umumnya pelayanan yang bertaraf tinggi akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang lebih sering. Kata kualitas mengandung banyak definisi dan makna. Orang yang berbeda akan mengartikannya secara berlainan, tetapi beberapa definisi yang dapat dijumpai memiliki beberapa kesamaan walaupun hanya cara penyampaiannya saja biasanya terdapat elemen sebagi berikut:

1. Kualitas meliputi usaha memenuhi atau melebihkan harapan pelanggan.
2. Kualitas mencakup produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan.
3. Kualitas merupakan kondisi yang selalu berubah.

Bank Syariah perlu meningkatkan kualitas layanan yang baik agar dapat bersaing dengan Bank konvensional karena semakin baik kualitas layanan yang diberikan Bank Syariah, nasabah akan merasa puas. Apabila pelayanan yang diterima atau dirasakan sesuai dengan yang diharapkan maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan. Artinya, kualitas pelayanan yang baik menyebabkan tingkat minat nasabah akan meningkat, sebaliknya kualitas pelayanan yang buruk mengakibatkan minat nasabah juga semakin rendah. Dengan demikian, baik buruknya

---

[6] Sugeng, "Pengertian Definisi Kualitas Pelayanan, Skripsi Manajemen, Pemasaran, Keuangan, SDM," dalamwww.skripsi manajemen.blogspot.com, (diakses pada tanggal 5Oktober 2018, jam 10.15).

[7]Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 574.

kualitas pelayanan yang diberikan tergantung pada kemampuan penyedia jasa dalam memenuhi harapan pelanggannya secara konsisten.

Selain kualitas layanan, salah satu faktor yang mempengaruhi minat adalah bagi hasil. Nasabah dipengaruhi oleh tingkat keuntungan atau manfaat yang akan diperolehnya dari produk pembiayaan *muḍārabah* tersebut.[8] Nasabah cenderung akan memilih pembagian bagi hasil yang lebih besar oleh Bank-bank Syariah yang namanya sudah *membooming* dan memiliki nasabah yang banyak.Dengan tumbuhnya Bank Syariah yang maju pesat saat ini, tidak dapat dielakan lagi persaingan yang akan terjadi antara Bank Syariah yang satu dengan yang lainnya bahkan dengan para pesaing dalam konteks lembaga keuangan non bank akan semakin ketat. Oleh karena itu, masing-masing Bank Syariah tentunya tidak ingin kalah dibandingkan dengan para pesaingnnya, misalnya dengan lembaga keuangan non bank seperti pegadaian syariah, *leasing* syariah, modal ventura syariah, bahkan bersaing dengan Bank-bank konvensional yang sudah ada sejak lama dan akan mempengaruhi minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan atau penghimpunan dana.

Bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembalinya) dari kontak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap.[9] Proses penentuan tingkat bagi hasil diperlukan kesepakatan kedua belah pihak, yang

---

[8]Raihanah Daulay,"Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan,"*Riset Akuntasi dan Bisnis*, 122 (2014),10.

[9] Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Cendekia Institue, 1991), 191.

terungkap dalam nisbah bagi hasil. Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar menawar antara *ṣāhib al-māl* dengan *muḍārib*.

Besarnya bagi hasil dihitung dari perkalian nisbah dengan pendapatan/laba pada setiap periode pembukuan. Pembayaran bagi hasil dapat naik dan turun (fluktuatif) tergantung dengan kondisi usaha yang dibiayai. Jumlah pembayaran bagi hasil akan meningkat dengan meningkatnya hasil usaha, juga akan menurun bahkan tidak memberi bagi hasil karena usahanya merugi dan bangkrut. Tinggi rendahnya bagi hasil ditawarkan kepada nasabah sangat menentukan minat nasabah dalam mengambil pembiayaan.[10]

Salah satu Lembaga keuangan syari'ah yang melakukan kegiatan pembiayaan adalah Bank Syariah. Bank Syariah merupakan Lembaga perbankan yang dijalankan dengan prinsip Syariah. Dalam setiap aktivitas usahanya, Bank Syariah selalu menggunakan hukum-hukum islam yang tercantum di dalam *Alquran* dan Hadist dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya. Sebagai Lembaga keuangan ekonomi, Bank Syariah bertugas menghimpun dana dari

[10] Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 197.

masyarakat yang mempercayakan dananya disimpan di Bank Syariah dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang diberikan pinjaman oleh Bank Syariah.[11]

Salah satu Bank Syariah yang melakukan kegiatan perekonomian berdasarkan prinsip syariah adalah Bank BRI Syariah KCP Ponorogo. Bank BRI Syariah KCP Ponorogo merupakan salah satu lembaga perbankan di Ponorogo yang dijalankan dengan prinsip syariah. BRI Syariah KCP Ponorogo berdiri pada tanggal 20 Juni 2013. Meskipun Lembaga ini baru berdiri, namun BRI Syariah KCP Ponorogo sudah menunjukan perkembangan yang cukup menggembirakan. Dalam perkembangan tersebut tidak terlepas dari adanya minat nasabah sebagai penyalur maupun pengguna dana. Dalam kegiatan yang ada di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo nasabah yang akan melakukan pembiayaan belum begitu jelas dan paham tentang kontrak tersebut. Kendati demikian, para nasabah langsung menandatangani kontrak tanpa dibaca dan dipahami lebih mendalam tentang isi akad perjanjian tersebut yang sebenarnya. Dengan demikian, mau tidak mau nasabah harus mematuhi segala peraturan yang ditetapkan oleh pihak Bank. Dalam pembayaran bagi hasil pada Bank BRI Syariah ditetapkan diawal sehingga pembayarannya akan selalu tetap sampai pembiayaan selesai dan akan tetap membayar dengan jumlah yang sama meskipun usaha yang dijalankan nasabah mengalami rugi.[12]

---

[11] Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadia Group, 2009), 452.

[12] Gatot Wijanarko, *Hasil Wawancara*, 22 Oktober 2018.

Berdasarkan latar belakang masalah, penelitian ini mengambil sampel para nasabah Bank BRI Syariah KCP Ponorogo yang melakukan kegiatan pembiayaan *muḍārabah*, karena jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan *muḍārabah* lebih banyak dibandingkan dengan yang menggunakan produk pembiayaan lainnya di perusahaan tersebut. Penelitian ini akan melihat pengaruh kedua variabel yaitu kualitas layanan dan bagi hasil terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo, maka penulis mengambil judul **"PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN PENDAPATAN BAGI HASIL TERHADAP MINAT NASABAH DALAM PENGAJUAN PEMBIAYAAN *MUḌĀRABAH* DI BRI SYARIAH KCP PONOROGO".**

B. PENEGASAN ISTILAH

Dalam judul di atas istilah yang perlu mendapatkan penegasan adalah:

1. Pengaruh merupakan daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.[13]
2. Bagi hasil (profit sharing) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank islam secara keseluruhan.

[13] Departemen Pendidikan Nasional, *Kamsu Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), 849.

3. Pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain.
4. Minat nasabah adalah suatu keinginan yang tumbuh dari dalam diri nasabah terhadap sesuatu yang disenangi atau dibutuhkan.

C. BATASAN MASALAH

1. Penelitian ini dilakukan di kantor BRI Syariah Ponorogo
2. Penelitian dilakukan terhadap para nasabah BRI Syariah Ponorogo
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah diantaranya tingkat penerapan prinsip-prinsip syariah, kelengkapan fasilitas, kualitas pelayanan nasabah, tingkat kepercayaan dalam masyarakat, tingkat bagi hasil/ letak perusahaan, emosional dan harga. Penelitian ini supaya cakupan variabelnya tidak terlalu luas, maka penulis membatasi variabel yang berpengaruh terhadap kepuasan nasabah BRI Syariah Ponorogo diantaranya variabel produk dan bagi hasil.

D. RUMUSAN MASALAH

1. Apakah kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah Ponorogo?
2. Apakah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah Ponorogo?

3. Apakah kualitas layanan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank Syariah Ponorogo?

E. TUJUAN MASALAH

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam melakukan penelitiaan adalah untuk mendapatkan jawaban atas permasalahan yang telah diidentifikasikan di atas yaitu:

1. Untuk menjelaskan pengaruh kualitas layanan terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah Ponorogo.
2. Untuk menjelaskan pengaruh bagi hasil terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah Ponorogo.
3. Untuk menjelaskan pengaruh kualitas layanan dan bagi hasil terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah Ponorogo.

F. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat penelitian dalam menganalisis pengaruh bagi hasil dan kualitas pelayanan terhadap penggunaan jasa perbankan syariah *muḍārabah* sebagai berikut:

1. Kegunaan penelitian yang bersifat teoritis.

   Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk memberikan sumbangsih pemikiran untuk mengetahui dan

memahami secara mendalam mengenai transaksi-transaksi yang terjadi di Bank BRI Syariah, dan juga dapat menjadi pijakan dan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan Manajemen Dana Bank Syariah terutama yang berkaitan dengan masalah *muḍārabah* yang nantinya dapat menjadi bahan kajian lebih lanjut.

2. Kegunaan penelitian yang bersifat praktis.

   Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna:

   a. Bagi Bank BRI Syariah.

      Sebagai acuan untuk penyempurnaan pelayanan sesuai yang diinginkan oleh masyarakat dan untuk menentukan strategi optimalisasi yang tepat untuk meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat.

   b. Bagi Masyarakat.

      Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman kepada masyarakat khususnya dalam pembiayaan *muḍārabah*, dan berguna bagi masyarakat pada kenyataannya mempercayai Bank BRI Syariah sebagai mitra usaha.

   c. Bagi Peneliti yang akan datang.

      Penelitian ini sangat bermanfaat bagi peneliti guna untuk menambah pengalaman dalam lapangan tentunya dan juga menambah khasanah ilmu pengetahuan peneliti dan sebagai salah satu persyaratan guna menyelesaikan jenjang sarjana strata satu (S1).

G. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Untuk memudahkan pemahaman dan memperjelas arah pembahasan, penulisan skripsi ini disistematisasikan menjadi lima bab dengan uraian sebagai berikut:

BAB I : Merupakan bab pendahuluan. Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : Merupakan bab kajian pustaka. Bab ini menguraikan deskripsi teori dan telaah pustaka, kerangka berfikir serta pengajuan hipotesis.

BAB III : Metode penelitian. Menjelaskan beberapa sub bab yaitupopulasi, sampel dan responden, instrumen pengumpulan datadan teknik analisis data.

BAB IV : Temuan dan hasil penelitian berisi sub bab yaitu gambaran umum lokasi penelitian, deskripsi data, analisis data (pengujian hipotesis) serta pembahasan.

BAB V : Merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dan saran-saran baik bagi pihak perusahaan ataupun bagi pihak-pihak lainnya yang membutuhkan untuk digunakan sebagai bahan referensi yang juga bertujuan demi perbaikan di masa yang akan datang.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Kajian Tentang Minat Nasabah

a. Pengertian Minat Nasabah

Minat seseorang terhadap suatu objek akan lebih kelihatan apabila objek tersebut sesuai sasaran dan berkaitan dengan keinginan dan kebutuhan seseorang yang bersangkutan.

Dalam kamus umum bahasa Indonesia, minat diartikan sebagai sebuah kesukaan (kecenderungan hati) kepada suatu perhatian atau keinginan.

Sebagaimana dikutip Slameto, Hilgard menyatakan bahwa minat adalah*"interest is persisting tendency to pay attention to and enjoy some activity or content.* Minat adalah kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan.[14] Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri, semakin kuat/ dekat hubungan tersebut semakin besar minat.[15]

---

[14] Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010), 180.

[15] Bahri, *Psikologi Belajar*, 191.

Menurut Whitherington, minat adalah kesadaran seseorang bahwa suatu obyek, seseorang, suatu soal atau suatu situasi yang mengandung sangkut paut dengan dirinya.[16] Minat merupakan sebab sekaligus akibat dari perhatian. Pengalaman seseorang, latar belakang appersepsinya merupakan petunjuk untuk memperhatikan sesuatu.[17]Sehingga dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu perasaan suka atau tertarik pada suatu obyek di luar dari individu yang diikuti dengan munculnya perhatian terhadap obyek tersebut yang mengakibatkan seseorang mempunyai keinginan untuk terlibat atau berkecimpung dalam suatu objek tersebut, karena dirasakan bermakna pada dirinya sehingga ada harapan dari objek yang dituju.

b. Ciri-ciri Minat

Berangkat dari konsep bahwa minat merupakan motif yang dipelajari, yang mendorong dan mengarahkan individu untuk menemukan serta aktif dalam kegiatan-kegiatan tertentu, akan dapat diidentifikasi indikator-indikator minat dengan menganalisis kegiatan-kegiatan yang dilakukannya atau objek-objek yang dijadikan kesenangan.[18]

Analisis tersebut dapat dilakukan terhadap beberapa hal, Sukartini menyebutkan ada empat hal, yaitu:

1) Keinginan untuk memiliki sesuatu

[16] Whiterington, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: Aksara Baru, 1985), 135.
[17]Ibid., 133.
[18]Susanto, *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar* (Jakarta: Kencana, 2013), 64.

2) Objek atau kegiatan yang disenangi

3) Jenis kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh sesuatu yang disenangi

4) Upaya-upaya yang dilakukan untuk merealisasikan keinginan atau rasa terhadap objek atau kegiatan tertentu.

c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Seringkali minat nasabah dipengaruhi oleh kebijakan bagi hasil, kualitas layanan, serta suasana kantor.[19]

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat, yaitu:

1) Perbedaan pekerjaan, artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan seseorang dapat memperkirakan minat terhadap tingkat pekerjaan yang ingin di capainya, aktivitas yang dilakukan, penggunaan waktu senggangnya, dan lain-lain.

2) Perbedaan social ekonomi, artinya seseorang mempunyai social ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang di inginkannya dari pada yang mempunyai social ekonomi rendah.

3) Perbedaan jenis kelamin, artinya minat wanita dengan pria akan berbeda.

4) Perbedaan usia, artinya setiap usia memiliki minat yang berbeda terhadap suatu barang atau aktivitas lainnya.[20]

---

[19] Rivai, *Islamic Banking*, 574.

[20] Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 205.

Adapun pendapat lain, menurut Crow and Crow, ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:

1) Dorongan dari dalam diri idividu, misal dorongan untuk makan. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain.
2) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain.
3) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.[21]

d. Cara Pembentukan Minat Nasabah

Adapun pembentukan minat bagi nasabah dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut:

1) Memberikan informasi yang seluas-luasnya, baik keuntungan maupun kerugian yang ditimbulakn oleh objek yang dimaksud.

[21] John Killis, "Hubungan Minat Kerja, Motivasi Ekstrinsik dan Bimbingan dalam Pelajaran dengan Kecakapan Kerja Teknik Listrik Lulusan STM pada industri-industri DIY," Tesis, (Jakarta: Fakultas Pasca Sarjana IKIP Jakarta), 26.

2) Memberikan rangsangan dengan cara memberikan hadiah berupa barang atau sanjungan yang dilakukan individu berkaitan dengan objek.

3) Mendekatkan individu terhadap objek, dengan cara membawa individu kepada objek atau sebaliknya.

4) Belajar dari pengalaman.

2. Kajian Tentang Kualitas Pelayanan

a. Pengertian Kualitas Pelayanan

Kualitas adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan.[22]Definisi lain kualitas adalah derajat yang dicapai karakteristik yang berkaitan dalam memenuhi persyaratan.

Menurut Kotler definisi pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada satu produk fisik. Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri.[23]

---

[22]Zulian Yamit, *Manajemen Kualitas Produk dan Jasa* (Yogyakarta, 2002), 8.

[23]Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Indonesia: Analisis,Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* (Jakarta: Salemba Empat, 2002), 83.

Kualitas jasa (kualitas pelayanan) bisa diwujudkan melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan pelanggan. Dengan demikian, ada dua faktor utama yang mempengaruhi kualitas jasa yaitu jasa yang diharapkan dan jasa yang dirasakan.[24]

Jika kenyataannya lebih dari yang diharapkan maka layanan dapat dikatakan berkualitas, dan sebaliknya. Kualitas layanan yang diterima dan dirasakan oleh masyarakat (layanan prima, ramah, cepat, santun) akan mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan jasa bank tertentu.[25] Singkat kata, kualitas jasa dapat didefinisikan sebagai seberapa jauh perbedaan antara kenyataan dan harapan pelanggan atas layanan yang mereka terima.

Harapan para pelanggan pada dasarnya sama dengan layanan seperti apakah yang seharusnya diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan. Harapan para pelanggan ini didasarkan pada informasi yang disampaikan dari mulut ke mulut, kebutuhan pribadi, pengalaman di masa lampau, dan komunikasi eksternal (iklan dan berbagai bentuk promosi perusahaan lainnya).

Dari keterangan diatas, dapat di ambil kesimpulan bahwa kualitas pelayanan adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan oleh

---

[24]Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra, *Service, Quality, & Satisfaction* ed. 3(Yogyakarta, 2011), 180.

[25] Rivai, *Islamic Banking*, 574.

perusahaan guna memenuhi harapan konsumen. Pelayanan dalam hal ini diartikan sebagai jasa yang berupa kemudahan, kecepatan, hubungan, kemampuan dan keramahtamahan yang di tujukan melalui sikap dan sifat dalam memberikan pelayanan untuk kepuasan konsumen. Kualitas pelayanan dapat di ketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima atau peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan atau inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan.

b. Kriteria Kualitas Pelayanan

Menurut Kotler, ada lima faktor dominan atau penentu kualitas jasa (kualitas pelayanan), yaitu:

1) *Tangible* (berwujud)

Jasa yang dapat dilihat oleh konsumen berupa penampilan fasilitas fisik, peralatan, teknologi dan berbagai materi komunikasi yang baik, menarik dan terawat. Misalkan bentuk dan tata letak gedung bank syariah yang modern dan tertata rapi mampu memberikan atau menampakkan kualitas jasa. Selain itu, teknologi yang digunakan oleh bank menjadi pertimbangan nasabah dalam menentukan kualitas jasa perbankan yang dinikmati.

2) *Empathy* (empati)

Kesediaan karyawan dan pengusaha untuk lebih peduli memberikan perhatian secara pribadi kepada pelanggan. Setiap lapisan karyawan dari level manajemen atas (top *management*) sampai dengan level terbawah (staf) harus memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Setiap karyawan terutama *customer service* harus mampu memberikan pelayanan yang tulus kepada nasabah, sehingga nasabah merasa nyaman dalam berinteraksi dengan perusahaan.

3) *Responsiveness* (cepat tanggap)

Kemauan dari karyawan dan pengusaha untuk membantu pelanggan dan memberikan jasa dengan cepat serta mendengar dan mengatasi keluhan dari konsumen. Setiap keluhan dari konsumen harus langsung diberikan umpan balik. Misalkan, ada nasabah yang kesulitan dalam menulis slip transaksi, maka petugas pelayanan harus langsung tanggap dan membantu dalam menuliskan slip tersebut

4) *Reliability* (keandalan)

Kemampuan untuk memberikan jasa sesuai dengan yang dijanjikan, terpercaya, akurat, dan konsisten. Misalkan, salah satu bank syariah menjanjikan kemudahan dalam bertransaksi di ATM bank lain tanpa dikenakan biaya tambahan, maka janji itu harus

terbukti bahwasannya transaksi melalui ATM bank lain tanpa dikenakan biaya tambahan.

5) *Assurance* (kepastian)

Berupa kemampuan karyawan untuk menimbulkan keyakinan dan kepercayaan terhadap janji yang telah dikemukakan kepada konsumen. Karyawan harus mampu menunjukkan kepada konsumen bahwasannya perusahaan mampu merealisasikan setiap janji yang telah ditawarkan kepada konsumen.[26]

3. Kajian Tentang Bagi Hasil dalam *Muḍārabah*

a. Pembiayaan *Muḍārabah*

1) Pengertian *Muḍārabah*

Muḍārabah berasal dari kata *dārb*, yang berarti memukul atau berjalan, pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha.[27] Disebut juga *qirad* yang berasal dari kata *al-qardu* yang berarti *al-qat'u* (potongan), karena pemilik memberikan potongan dari hartanya untuk diberikan kepada pengusaha agar mengusahakan harta tersebut, dan pengusaha akan memberikan potongan laba yang diperoleh. Ada juga yang menyebutnya *muqaradah* yang berarti *musawamah* (kesamaan), karena pemilik modal dan pengusaha memiliki hak yang sama terhadap laba.

---

[26] M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), 197-198.

[27]Muhammad Rawas Qal'aji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha*, (Beirut, Darun-Nafs, 1985),95.

Muḍārabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal (pemodal), biasa disebut *ṣāḥib al-māl* menyediakan modal (100 persen) kepada pengusaha sebagai pengelola biasa disebut *muḍārib* untuk melakukan aktivitas di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar). *Ṣāḥib al-māl* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, dan *muḍārib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis tetapi tidak memiliki modal.

Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkannya. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya.[28]

Pengertian *muḍārabah* menurut definisi para ulama sebagai berikut:[29]

a) Menurut Sayyid Sabiq

Muḍārabah merupakan akad antara dua pihak dimana salah satunya menyerahkan modalnya kepada yang lain untuk

[28]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 60-61.
[29] Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 112-113.

diperdagangkan dengan pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

b) Menurut Taqiyuddin

Muḍārabah merupakan perjanjian atas keuangan untuk dikelola oleh seseorang (pekerja) di dalam perdagangan.

c) Menurut Wahbah az Zuhaili

Muḍārabah adalah pemberian (modal) oleh pemilik modal (al-malik) kepada pengelola (pekerja) untuk dikelola dalam bentuk usaha, dengan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan.

Dari beberapa pendapat di atas, dapat dicermati dan di ambil kesimpulan bahwa *Muḍārabah* adalah akad menyerahkan sejumlah modal kepada seseorang untuk di perdagangkan atau dikembangkan agar memperoleh keuntungan yang menjadi tujuan utama dilaksanakannya kerja sama bagi hasil tersebut. Adapun keuntungannya dibagi antara *Ṣāḥib al-māl* (pemilik modal) dan *muḍārib* (pengelola modal) menurut persentase yang disepakati kedua belah pihak di awal akad.

2) Dasar Hukum *Muḍārabah*

a) Al-Quran

♦وَءَاخَرُنَيَضْرِبُوْنِ فِيْ الأَرْضِ يَبْتَغُوْنَ مِنْ فَضْلِ اللهِ▪

Artinya: ”.....*dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.....”* (Q.S. al-Muzamil : 20)

b) Al-Hadith

(رَوَى اِبْنُ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ قَالَ : كَانَ سَيِّدُنَا العَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ المطَّلِبُ إِذَا دَفَعَ المالَ مُضَارَبَةً اِشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لاَيَسْلُكُ بِهِ بَحْرًا وَلاَيَنْزِلُ بِهِ وَادِيًا وَلاَ يَشْتَرِى بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبَدِ رَطْبَةٍ ذَاتَ كَبَدِ رَطْبَةٍ فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمَنَ فَبَلَغَ شُرْطَهُ رَسُوْلُاللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ)

Artinya: *" Diriwayatkan dari Ibn Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara muḍārabah dia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW., dan Rasulullah pun membolehkannya".*(H.R. Thabrani)

c) Ijma'

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta yatim secara *muḍārabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadits yang dikutip Abu Ubaid.

3) Rukun dan Syarat *Muḍārabah*

Rukun *Muḍārabah* ada enam, yaitu:[30]

a) *Malik/ṣāḥib al-māl* (pemilik modal)

b) Amil/*muḍārib* (pengelola) yang akan menjalankan modal dalam hal *ṣāḥib al-māl* dan *muḍārib* haruslah orang yang cakap

[30]Dumairi Nor, *Ekonomi Syari'ah Versi Salaf* (Pasuruan: Pustaka Sidogiri, 2008), 10.

hukum, tidak dalam pengampuan, bukan anak kecil dibawah umur, bukan orang gila serta tidak dalam terlibat perkara pidana.

c) *Māl* (harta pokok, modal, atau dana)

d) *'Amal* (usaha) dalam hal modal maka *ṣāḥibal-māl* adalah pihak yang menyalurkan dana 100% untuk *muḍārib* yang mempunyai usaha, sehingga apabila kelak terjadi kerugian maka menjadi tanggung jawab *ṣāḥibal-māl* bukan *muḍārib* karena dia hanya sebagai pengelolanya saja.

e) *Ribh* (laba/keuntungan) Hasil usaha dapat berupa keuntungan maupun kerugian. Dalam hal pembagian bagi hasil harus dilakukan secara proporsional dan adil bagi kedua belah pihak sehingga menghindari adanya kecurangan di kemudian hari. Sedangkan dalam hal kerugian maka menjadi tanggung jawab *ṣāḥibal-māl*, kecuali bila diakibatkan oleh *muḍārib* maka menjadi tanggung jawab *muḍārib* itu sendiri.

f) Shighat ijab qabul (ucapan serah terima)

Adanya ijab dan qabul dapat dilakukan secara lisan maupun tertulis. Namun lebih diutamakan secara lisan dan tertulis untuk kejelasan perjanjiannya akadnya.

b. Bagi Hasil

1) Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembalinya) dari kontak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak

tetap.[31] Proses penentuan tingkat bagi hasil diperlukan kesepakatan kedua belah pihak, yang terungkap dalam nisbah bagi hasil. Nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal.[32]Tinggi rendahnya bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah sangat menentukan minat nasabah dalam mengambil pembiayaan.[33]Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar menawar antara *ṣāḥib al-māl* dengan *muḍārib*.[34]

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak, dalam praktiknya di perbankan modern tawar-menawar nisbah antara pemilik modal (yakni investor atau deposan) dengan bank syariah hanya terjadi bagi deposan/investor dengan jumlah besar, karena mereka ini memiliki daya tawar yang relatif tinggi. Kondisi ini disebut *special nisbah*. Adapun untuk nasabah dengan deposan kecil, biasanya tawar-menawar tidak terjadi. Bank syariah hanya akan mencantumkan nisbah yang ditawarkan, setelah itu deposan boleh setuju boleh tidak. Bila setuju maka ia akan melanjutkan menabung. Bila tidak setuju, ia dipersilahkan mencari bank syariah lain yang menawarkan nisbah yang lebih menarik.[35]

---

[31]Antonio,*Bank Syariah*, 191.
[32]Adiwarman Karim, *Bank Islam*, 207.
[33] Rivai, *Islamic Banking*, 574.
[34]Ibid,. 209.
[35] Adiwarman Karim, *Bank Islam*, 197.

2) Faktor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil

Beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya bagi hasil dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

a) Faktor langsung

Di antara faktor-faktor langsung yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah *investment rate,* jumlah dana yang tersedia dan nisbah bagi hasil.

(1) *Investment rate*, merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment rate* sebesar 80% , untuk hal ini berarti 20% dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.

(2) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan.

(3) Nisbah (*profit sharing ratio*)

(a) Salah satu ciri utama *muḍārabah* adalah adanya nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.

(b) Nisbah antara satu bank dan bank lainnya dapat berbeda.

(c) Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank.

(d) Nisbah juga dapat berbeda antara satu *account* dan *account* lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

b) Faktor tidak langsung

Faktor tidak langsung yang mempengaruhi bagi hasil adalah:

(1) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya *muḍārabah*

(a) Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya (*profit and sharing*). Pendapatan yang "dibagi hasilkan" merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.

(b) Jika semua biaya ditanggung bank, maka hal ini disebut *revenue sharing*.

(2) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting).

Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.[36]

4. Keterkaitan Kualitas Layanan dan Bagi Hasil terhadap Minat Nasabah

Dilihat dari beberapa definisi yang ada diatas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya kualitas layanan memiliki daya tarik tersendiri bagi nasabah untuk menentukan pilihannya terhadap suatu bank. Secara umum, calon nasabah yang akan menabung atau menginvestasikan

[36] Antonio, *Bank Syariah*, 139-140.

uangnya tentu memilih bank yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu untuk memutuskan menabung atau berinvestasi. Selain itu, nasabah juga memperhatikan pelayanan serta produk tabungan yang ditawarkan sehingga nasabah berminat untuk menggunakannya.[37]

Begitu juga dengan bagi hasil yang menjadi minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan di perusahaan tersebut selalu menjadi objek pertama yang dituju oleh nasabah. Karena apabila bagi hasil yang dilakukan tidak sesuai dengan harapan nasabah maka minat nasabah untuk menabung maupun melakukan pembiayaan di bank tersebut akan mengalami penurunan dan merugikan bank itu sendiri. Jadi, minat nasabah itu sendiri ditentukan dari bagaimana perusahaan bisa melayani nasabah dan membagi hasil yang di investasikan di bank atau perusahaan tersebut.

B. Telaah Pustaka

Dalam tinjauan pustaka ini penulis mengemukakan hasil penelitian yang dianggap relevan dengan penelitian yang akan penulis lakukan, diantaranya:

Neni Dyah Ayu Palupi, STAIN Ponorogo yang berjudul *"Analisa Pengaruh Bagi Hasil, Tangibles, dan Pelayanan Terhadap Kepuasan*

[37]Ruli Adlani, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menabung Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), TBK Cabang Pandanaran Semarang" (Semarang: Universitas Muhammadiyah Semarang, 2010), 2.

Nasabah Bank Muamalat Unit Pelayanan Syariah (UPS) Madiun" yang membahas tentang pengaruh bagi hasil, *tangibles,* dan pelayanan terhadap kepuasan nasabah Bank Muamalat Unit Pelayanan Syariah (UPS) Madiun. Hasil yang diperoleh adalah bagi hasil dan pelayanan berpengaruh signifikan secara individual terhadap kepuasan nasabah. Bagi hasil, *tangibles*, dan pelayanan berpengaruh secara bersama-sama terhadap kepuasan nasabah.Pelayanan merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap kepuasan nasabah.[38]

Penelitian lainnya pernah dilakukan Rizqa Ramadhaning Tyas, STAIN Salatiga yang berjudul "*Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang*" yang membahas pengaruh kualitas pelayanan yang terdiri dari *reliability, responsiveness, assurance, emphaty,* dan *tangibles* serta lokasi BMT terhadap keputusan nasabah untuk menabung di BMT Sumber Mulia. Hasil yang diperoleh adalah lokasi dan kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah untuk menabung.[39]

Selain itu, penelitian yang dilakukan Moh. Khafid Laili, IAIN Walisongo Semarang yang berjudul "*Pengaruh Faktor Agama Terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) di BTN (Bank Tabungan Negara) Syariah Cabang Semarang* " yang

---

[38] Neni Dyah Ayu Palupi,"Analisa Pengaruh Bagi Hasil, Tangibles, dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Muamalat Unit Pelayanan Syariah (UPS) Madiun,"(Skripsi Sarjana, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2010).

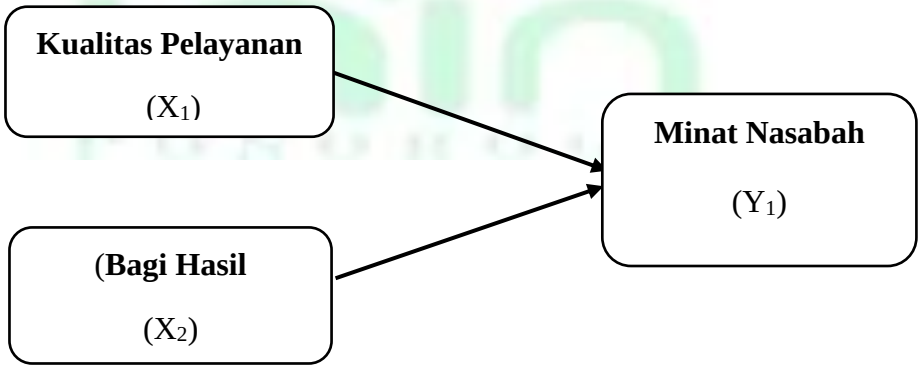
[39] Rizqa Ramadhaning Tyas,"Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang," (Skripsi Sarjana, STAIN Salatiga, Salatiga, 2012).

membahas tentang pengaruh faktor agama terhadap minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan KPR. Hasil yang diperoleh adalah terdapat pengaruh positif dan signifikan antara faktor agama dengan minat nasabah.[40]

Dari hasil penelitian di atas, dapat ditarik kesimpulan yaitu penelitian yang akan penulis lakukan adalah memiliki perbedaan dengan hasil penelitian yang telah ada. Letak perbedaannya adalah penelitian ini akan menganalisa pengaruh kualitas pelayanan dan bagi hasil terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di bank BRI Syariah KCP Ponorogo dengan menggunakan metode lapangan dan menggunakan sampel yang berbeda.

C. Kerangka Berfikir

Berdasarkan telaah pustaka, maka kerangka pemikirannya adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

[40] Moh. Khalid Laili,"Pengaruh Faktor Agama Terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) di BTN (Bank Tabungan Negara) Syariah Cabang Semarang,"(Skripsi Sarjana, IAIN Walisongo, Semarang, 2013).

Keterangan :

X_1 = Kualitas Pelayanan

X_2 = Bagi Hasil

Y_1 = Minat Nasabah

Gambar tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan yang baik akan meningkatkan minat dari nasabah, kualitas pelayanan yang lebih tinggi akan menghasilkan minat nasabah yang lebih tinggi juga. Dan semakin tinggi nisbah bagi hasil maka jasa yang ditawarkan akan menarik konsumen untuk memutuskan menabung. Sedangkan Veitzal Rivai dalam bukunya *Islamic Banking* mengemukakan bahwa tinggi rendahnya bagi hasil yang di tawarkan kepada nasabah sangat menentukan minat nasabah dalam mengambil pembiayaan tersebut. Oleh karena itu, jika kualitas pelayanan yang diterima baik dan bagi hasil yang ditawarkan tinggi, maka akan mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan jasa bank tertentu.

D. HIPOTESIS

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian.[41] Hipotesis berasal dari kata "*hypo*" yang berarti "di bawah" dan "*thesa*" yang berarti "kebenaran". Hipotesis dapat didefinisikan sebagai

[41] Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), 120.

jawaban sementara yang kebenarannya masih harus diuji, atau rangkuman kesimpulan teoritis yang diperoleh dari tinjauan pustaka.[42]

Berdasarkan rumusan masalah maka hipotesis yang ada dalam penelitian ini adalah:

Kualitas layanan yang baik akan meningkatkan minat nasabah, Kualitas layanan yang lebih tinggi menghasilkan minat nasabah yang lebih tinggi. Bagi nasabah proses pelayanan harus dikomunikasikan dengan baik karena dapat membangun minat nasabah. Beberapa Penelitian juga telah mendukung teori itu, bahwa kualitas pelayanan berdampak positif pada minat nasabah. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tri Astuti bahwa kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah[43]. Sehingga hipotesis yang didapat adalah:

H_1 : Kualitas layanan berpengaruhsecara signifikan terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di BRI Syariah KCP Ponorogo.

Semakin tinggi nisbah bagi hasil maka jasa yang ditawarkan menarik bagi konsumen untuk memutuskan menabung. Menurut penelitian Kharisma Mahkota Perdana tahun 2012 menunjukkan bahwa bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.[44] Penelitian Adella Rianty

---

[42]Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif analisis isi dan analisis data sekunder* (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2012), 63.

[43] Tri Astuti,"Pengaruh Persepsi Nasabah Tingkat Suku Bunga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Pada BRI Cabang Sleman),"(Skripsi Sarjana,Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, 2013).

[44] Kharisma Mahkota Perdana, "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Nilai Nasabah dan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Bank Victoria Syariah Brebes" (Brebes: Universitas Dian Nuswantoro, 2012).

tahun 2017 menunjukkan bahwa bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah.[45] Sehingga hipotesis yang didapat adalah:

H_2 : Bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di BRI Syariah KCP Ponorogo.

Kualitas suatu pelayanan dan bagi hasil memiliki hubungan yang erat dengan minat pelanggan untuk menjalin ikatan hubungan yang kuat dengan perusahaan dalam jangka panjang. Menurut penelitian Yulia purnamasari tahun 2015, mengenai pengaruh kualitas pelayanan dan bagi hasil terhadap minat konsumen produk m2 fashion online di singaraja. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa kualitas layanan dan bagi hasil berpengaruh terhadap minat konsumen.[46] Maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H_3 : Kualitas layanan dan bagi hasil berpengaruh simultan terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di BRI Syariah KCP Ponorogo.

[45] Adella Rianty, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Tabungan Muḍārabah" (Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2017).

[46] Yulia Purnamasari, "Pengaruh Kualitas Layanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Konsumen Produk M2 Fashion Online" (Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha, 2015).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Dalam metodologi penelitian terminologi rancangan penelitian (*research design*)seringkali ditemui. Rancangan penelitian merupakan pola atau model penelitian yang dibuat untuk membantu mempermudah peneliti dalam menjalankan kegiatannya. Menurut Paul E. Grenn, Donald S. Tull dan Gerald Albaum dalam Muhammad Teguh mendefinisikan rancangan penelitian adalah spesifikasi metode-metode dan prosedur-prosedur guna menemukan informasi yang dibutuhkan untuk menyusun atau memecahkan masalah.[47]

Dilihat dari jenis datanya, penelitian dibagi menjadi dua yaitu kualitatif dan kuantitatif. Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian kuantitatif, dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat, positivistik, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan dengan random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.[48]

---

[47]Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), 87.

[48]Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008), 14.

Dalam rancangan penelitian ini peneliti menggunakan dua variabel. Adapun variabel pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.[49] Variabel yang digunakan adalah variabel bebas (*independen*) yaitu merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat), dan variabel terikat (*dependen*) yaitu variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.[50] Dalam penelitian ini variabel independennya adalah kualitas layanan dan bagi hasil dan variabel dependennya adalah minat.

Definisi operasional masing-masing variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
Kualitas Layanan (X_1)	Kualitas layanan dapat diartikan sebagai seberapa jauh perbedaan antara kenyataan dan harapan pelanggan atas layanan yang mereka terima.	1. Tangible 2. Empathy 3. Responsiveness 4. Reliability 5. Assurance
Bagi Hasil (X_2)	Bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembalinya) dari kontak investasi, dari waktu ke	1. Kesepakatan 2. Nisbah antara satu bank dan bank lainnya dapat berbeda.

[49]Ibid., 60.
[50]Ibid., 61.

	waktu, tidak pasti dan tidak tetap	
Minat (Y)	Minat merupakan suatu perasaan suka atau tertarik pada suatu obyek yang diikuti dengan munculnya perhatian terhadap obyek tersebut yang mengakibatkan seseorang mempunyai keinginan untuk terlibat atau berkecimpung dalam suatu obyek tersebut, karena dirasakan bermakna pada dirinya sehingga ada harapan dari obyek yang dituju.	1. Dorongan dari dalam diri individu 2. Motif sosial 3. Faktor emosional

Penelitian ini dilakukan pada nasabah BRI Syariah Ponorogo, nasabah diminta mengisi kuesioner yang telah disediakan, kemudian hasilnya dianalisis menggunakan metode analisis regresi berganda untuk menemukan kesimpulan. Akhirnya kesimpulan yang diperoleh digeneralisasikan untuk mewakili populasi dalam penelitian.

B. Populasi, Sampel, dan Responden

1. Populasi

Populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.[51] Dalam penelitian ini populasinya mencakup seluruh

[51]Ibid., 297.

nasabah pembiayaan produk *muḍārabah* di BRI Syariah Ponorogo, dan jumlah populasinya yang dijadikan obyek penelitian adalah 40 nasabah.

2. Sampel dan Responden

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila jumlah populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.[52]Teknik pengambilan sampel menggunakan *sampling insidental* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/ insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumberdata.[53] Sedangkan responden adalah seseorang yang diminta untuk memberikan jawaban atau keterangan tentang suatu fakta atau pendapat.[54]

Menurut Roscoe dalam buku *Research Methods For Business* yang dikutip oleh Sugiyono, memberikan saran tentang ukuran sampel, bila dalam penelitian akan melakukan analisis dengan *multivariate* (korelasi atau regresi misalnya), maka jumlah anggota sampel minimal sepuluh kali dari jumlah variabel yang diteliti (independen+dependen).[55] Dalam penelitian ini jumlah anggota sampel minimal adalah kali tiga variabel (kualitas layanan, bagi hasil dan minat) atau minimal sampel.

---

[52]Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2002), 56.
[53]Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2013), 67.
[54]Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 145.
[55]Sugiyono, *Statistika*, 74.

Dalam hal ini, yang dijadikan sampel adalah sebagian nasabah BRI Syariah Ponorogo yang melakukan pembiayaan *muḍārabah* sejumlah 40 nasabah.

C. Instrumen Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan alat dalam bentuk kuesioner yang diisi oleh responden dibuat dalam bentuk pertanyaan tertutup dimana dalam kuesioner sudah disediakan alternatif jawaban dari tiap item pertanyaan. Dalam pelaksanaan pengisian nantinya responden hanya diminta untuk memilih satu jawaban yang sekiranya cocok dengan keadaan yang dialami.

Untuk mengetahui tanggapan responden terhadap minat nasabah yang terdiri dari kualitas layanan dan bagi hasil, serta untuk mempermudah pengambilan kesimpulan dari tanggapan nasabah yang diperoleh dalam pembagian kuesioner, maka digunakan skala *likert* lima jawaban.

Skala *likert* adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.[56] Skala *likert* melibatkan serangkaian pertanyaan yang berkaitan dengan sikap. Responden diminta menyatakan "setuju" atau "tidak setuju" untuk setiap pertanyaan. Jawabannya diberi nilai yang akan merefleksikan secara konsisten sikap responden. Nilai total seluruh

[56]Sugiyono, *Metode Penelitian*, 134.

pernyataan dihitung untuk setiap responden. Untuk setiap jawaban akan diberi skor satu sampai dengan lima, dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Skor 5 untuk jawaban Sangat Setuju (SS)
- Skor 4 untuk jawaban Setuju (S)
- Skor 3 untuk jawaban Netral (N)
- Skor 2 untuk jawaban Tidak Setuju (TS)
- Skor 1 untuk jawaban Sangat Tidak Setuju (STS)

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah:

1. Data tentang kualitas layanan di BRI Syariah Ponorogo yang di ambil dari angket
2. Data tentang bagi hasil di BRI Syariah Ponorogo yang di ambil dari angket
3. Data tentang minat nasabah di BRI Syariah Ponorogo yang di ambil dari angket

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Angket (kuesioner)

Angket adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan dan pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.[57] Dalam penelitian ini angket yang berupa pernyataan digunakan untuk memperoleh data tentang nasabah pembiayaan produk *muḍārabah* di BRI Syariah Ponorogo.

[57]Sugiyono, *Metode Penelitian*, 199.

Adapun pelaksanaanya, angket diberikan kepada nasabah agar mereka mengisi sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Dan untuk skala yang digunakan adalah untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok tentang fenomena sosial.[58]

2. Dokumentasi

Menurut Irawan, dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang ditujukan kepada subyek penelitian.[59] Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang identitas, visi, misi, tujuan, struktur organisasi, sarana dan prasarana BRI Syariah Ponorogo.

E. Teknik Analisis Data

Setelah mengadakan penelitian dan data yang diperlukan terkumpul sesuai dengan pembahasan pada skripsi ini, tahap selanjutnya adalah menganalisis data agar diketahui maksud dari data tersebut. Namun sebelumnya perlu dilakukan uji normalitas terlebih dahulu untuk mengetahui data yang dipergunakan berdistribusi normal atau tidak.

1. Uji Normalitas Data

Ujinormalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang digunakan berdistribusi normal atautidak. Data yang baik adalah data yang mempunyai distribusi normal atau mendekati normal.

[58]Ibid., 134.
[59]Ibid., 100.

Ujinormalitas dapat diuji dengan uji Kolmogorov-smirnov atau dengan grafik.[60]

Analisis data mensyaratkan data berdistribusi normal untuk menghindari bias dalam analisis data. Data *outlier* (tidak normal) harus dibuang karena menimbulkan bias dalam interprestasi dan mempengaruhi data lainnya.

2. Uji Validitas

Validitas data merupakan suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan dan kesahihan suatu istrumen. Instrumen yang valid atau sahih mempunyai validitas tinggi. Sebaliknya instrumen yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah. Instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan, mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat, tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang validitas yang dimaksud.[61]

Kriteriaujivaliditasadalah:

a. Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka kuesioner tersebut valid
b. Apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka dapat dikatakan kuesioner tidak valid

Rumus yang akan digunakan oleh peneliti adalah dengan menggunakan korelasi product moment.[62]

---

[60]Ating Somantri dan Sambas Ali Muhidin, *AplikasiStatistikadalamPenelitian*, (Bandung: PustakaSetia, 2011), 265.

[61]Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan dan Praktik* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1997), 145.

[62]Sambas Ali Muhidin dan Maman Abdurahman, *Analisi sKorelasi, Regresi, dan Jalur dalam Penelitian* (Bandung: PustakaSetia, 2009), 31.

$$r_{xy} = \frac{N(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N\sum X^2 - (\sum X)^2][N\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}.$$

Dimana: r_{xy} = Koefisien (korelasi antara x dan y)

N = Jumlah subyek

X = Jumlah skor item

Y = Jumlah skor total

XY = Jumlah perkalian antara skor item dengan skor total

X^2 = Jumlah kuadrat skor item

Y^2 = Jumlahkuadratskor total.

Untuk mempermudah perhitungan peneliti menggunakan bantuan program SPSS 16.00 untuk menguji validitas instrument dengan melihat nilai total atau nilai rata-rata dari masing-masing variabel.[63]

3. Uji Reliabilitas

Reliabilitas artinya memiliki sifat dapat dipercaya. Reliabilitas adalah seberapa jauh konsistensi alat ukur untuk dapat memberikan hasil yang sama dalam mengukur hal dan subyek yang sama.[64] Hasilnya ditunjukkan oleh sebuah indeks yang menunjukkan seberapa jauh sebuah alat ukur dapat diandalkan.

---

[63]Tony Wijaya, *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS Untuk Skripsi, Tesis, dan Disertasi Contoh-contoh Penelitian dan Interpretasi Output SPSS* (Yogyakarta: Universitas Atmajaya Yogyakarta, 2009), 83.

[64]Iqbal Hasan, *Analisis Data penelitian Dengan Statistik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), 15.

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui tingkat kestabilan suatu alat ukur. Hasil pengukuran dapat dipercaya apabila digunakan dalam beberapa kali pengukuran terhadap kelompok subyek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek yang diukur dalam diri subyek tidak berubah.

Adapun untuk menguji reliabilitas instrument rumus yang digunakan adalah koefisien *Alpha Cronbach*, sebagai berikut:[65]

$$r_{11} = \frac{k}{(k-1)}\left\{1 - \frac{\sum \sigma i_i^2}{\sigma_{t^2}}\right\}$$

Sedangkan rumus untuk varians total, yakni: $\sigma_{t^2} = \frac{\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{N}}{N}$

Dimana:

r_{11} = Reliabilitas instrumen / koefisien alfa

k = Banyaknya bulir soal

$\sum \sigma_i^2$ = Jumlah varians bulir

σ_t^2 = Varians skor total

N = Jumlah responden

Dengan bantuan SPSS 16.00. Instrumen penelitian bias dikatakan reliable jika memberikan nilai *Cronbach Alpha*> 0,6.[66]

---

[65]Ali Muhidin, *Analisis Korelasi*, 38.

[66]DanangSunyoto, *Praktik SPSS Untuk Kasus Dilengkapi Contoh Penelitian Bidang Ekonomi* (Yogyakarta: Nuha Medika, 2011), 110.

4. Regresi Linier Sederhana

Regresi linier sederhana digunakan hanya untuk satu variabel bebas (*independent*) dan satu variabel terikat (*dependent*).[67]Rumus regresi linier sederhana adalah:

$$\mathbf{Y = a + bX}$$

Dimana:

Y : variable terikat

X : variable bebas

a dan b : konstanta

5. Regresi Linier Berganda

Regresi berganda merupakan pengembangan dari regresi linier sederhana yaitu untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas (*independent*) terhadap satu variabel tak bebas (*dependent*).[68] Rumus regresi linier berganda:

$$\mathbf{Y = a + b_1X_1 + b_2X_2}$$

Dimana:

Y : Minat

a : Konstanta

X_1 : Kualitas Layanan

X_2 : Bagi Hasil

---

[67]Syofian Siregar, *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 379.

[68]Ibid., 405.

b_1 : Koefisien regresi X_1

b_2 : Koefisien regresi X_2

6. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi adalah koofisien untuk menentukan besarnya pengaruh variasi (naik/turunnya) nilai variable bebas (variabel X) terhadap variasi (naik/turunnya) nilai variable terikat (variabel Y) pada hubungan lebih dua variabel. Koefisien determinan adalah cara utama digunakan untuk mengetahui apakah ada hubungan antara dua variabel.[69] Dalam program SPSS 16.00 nilaiR^2 (*R square)* disajikan dalam table *model summary.* Ukuran nilai *R square* adalah 0 sampai dengan 1.[70]

7. Uji Hipotesis

Dalam penelitian ini, uji hipotesis yang digunakan adalah uji signifikansi secara bersama-sama (uji statistik F), koefisien determinasi (R^2), dan uji signifikan parameter individu (uji statistik t).[71]

a. Uji t

Uji t untuk melihat signifikansi pengaruh variable independen secara individu terhadap variable dependen dengan menganggap variabel lain bersifat konstan. Untuk pengambilan kesimpulannya dinyatakan dengan melihat nilai signifikansi dan membandingkan dengan taraf kesalahan (signifikansi) yang dipakai, yakni jika nilai

---

[69]Al-Gifari, *Analisis Statistic Untuk Bisnis Dengan Regresi, Korelasi, Dan Non Para Metrik* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2009), 54.

[70] Tony Wijaya, *Analisis Data*, 92.

[71]Sunyoto, *Prosedur Uji Hipotesis untuk Riset Ekonomi*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 125.

probabilitas < nilai alpha (α), maka variable independen berpengaruh signifikan terhadap variable dependen.

Adapun dasar pengambilan keputusan adalah:

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ artinya variabel bebas (X) mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y).

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ artinya variabel bebas (X) tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y).

Dan mengambil kesimpulan :

Nilai signifikan > 0,05 maka H_o diterima H_a ditolak

Nilai signifikan < 0,05 maka H_o ditolak H_a diterima

b. Uji F

Uji F dipakai untuk melihat pengaruh variabel-variabel independen secara keseluruhan terhadap variable dependen. Untuk melihat pengaruh yang terjadi dilakukan dengan membandingkan nilai sig dengan nilai tingkat kepercayaan 0,05. Apabila nilai sig lebih kecil dari nilai derajat kepercayaan (sig < 0,05), berarti terdapat hubungan yang signifikan antara semua variable independen terhadap variable dependen. Pengajuan hipotesisnya adalah :

$H_{0\,:\,\beta 1} = \beta_2 = \ldots\ldots \beta_n = 0$, berarti variable bebas (X_1) secara serentak tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variable terikat (Y).

H_A minimal ada β_1 yang $\neq 0$, berarti variebel bebas (X_1) memiliki pengaruh signifikan terhadap variable terikat (Y).

Dasar pengambilan keputusan ialah:

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_o ditolak H_a diterima artinya variable bebas secara serentak berpengaruh signifikan terhadap variable terikat.

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_o diterima H_a ditolak artinya variable bebas (X_1) secara serentak tidak berpengaruh signifikan terhadap variable terikat (Y.)

Dan mengambil kesimpulan :

Nilai signifikan > 0,05 maka H_o diterima H_a ditolak

Nilai signifikan < 0,05 maka H_o ditolak H_a diterima

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo

1. Sejarah Berdiri dan Letak Geografis BRI Syariah Ponorogo

Berawal dari akuisi PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya 10/67/KEP/GBI/DPG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT.Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula konvensional, kemudian diubah berdasarkan prinsip syariah islam. Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan pelayanan prima (excellent sevice) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Aktivitas PT. Bank Syariah semakin kokoh setelah pada 19 desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia untuk melebur kedalam PT. Bank BRI Syariah (proses spin off) yang berlaku efektif pada 1 januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia Tbk dan Bapak Ventje Rahardjo selaku direktur utama PT Bank BRI Syariah. Saat ini PT Bank BRI

Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan asset PT Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT Bank BRI Syariah menargetkan ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam uk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT Bank Rakyat Indonesia dengan memanfaatkan jaringan kerja PT Bank BRI sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan consumer berdasarkan prinsip syariah.[72]

2. Visi dan Misi Bank BRI Syariah
   a. Visi Bank BRI Syariah

      Menjadikan Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

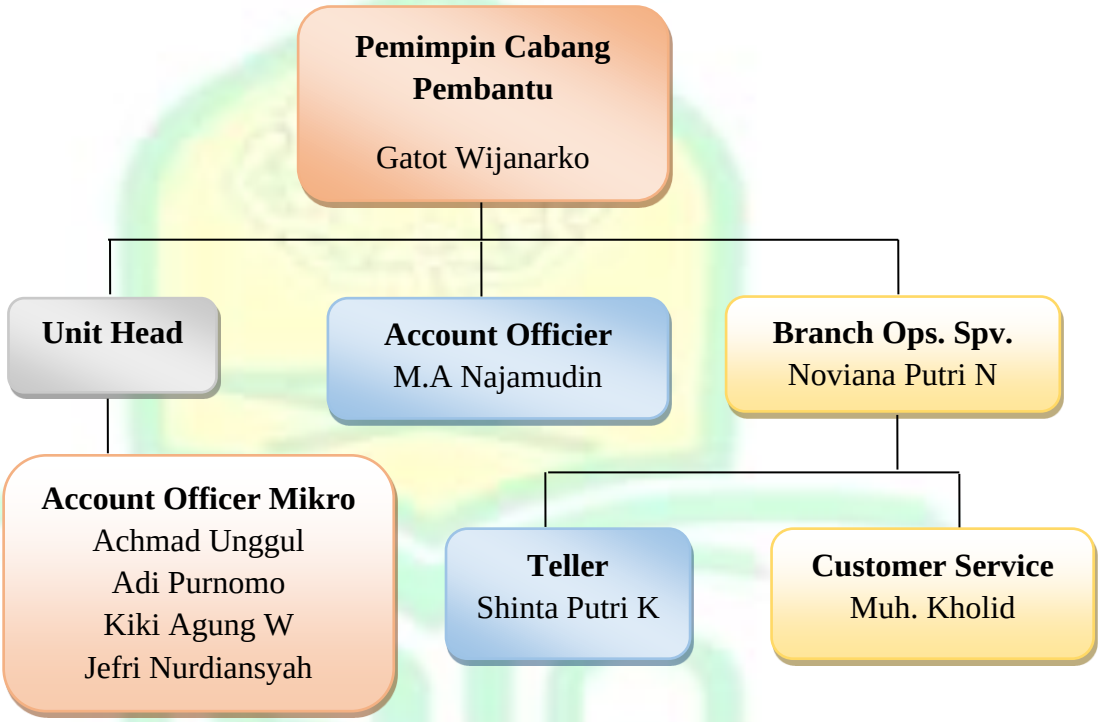
   b. Misi Bank BRI Syariah
      1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
      2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip syariah.
      3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.

[72] Annual Report BRI Syariah 2010, hal 7-8

4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas prima dan menghadirkan ketentraman pikiran..[73]

3. Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo[74]

Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo sebagai berikut:



Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo

Keterangan:

1. Tugas Pemimpin Cabang Pembantu:

[73] Ibid,. 10
[74]Novia Putri, Wawancara, Ponorogo, 22 Oktober 2018.

Penanggungjawab seluruh devisi di seluruh BRI Syariah Ponorogo

2. Tugas Account Officer:

   Pemasaran produk perbankan terutama pada produk pembiayaan konsumtif, ritel, dan SME.

3. Tugas Account Officer Mikro:

   Melayani nasabah yang ingin mendapatkan pelayanan jasa pembiayaan. Pemasaran produk perbankan terutama pada produk pembiayaan mikro.

4. Tugas teller:

   a. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan.

   b. Memberikan dukungan kepada supervisor branch operation, operation manager berupa:

      1) Memproses layanan operasi dengan baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di teller, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.

      2) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi tunai dan non tunai sesuai kewenangan dan tanggungjawabnya.

      3) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.

5. Tugas Customer Service :

   a. Memberikan informasi baik produk maupun layanannya yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah.

b. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai service excellent.

c. Memberikan dukungan kepada Supervisor Branch Operation, Operation Manager, Pimpinan Cabang, berupa:

   Memproses layanan operasi pembukaan dan penutupan rekening, serta transaksi lainnya yang dilakukan nasabah di customer service, dengan akurat, sopan, ramah dan tepat waktu secara konsisten;

   1) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi dan produk Bank sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya.
   2) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.

6. Tugas Branch Operasional Supervisor :

   a. Mengkoordinasi pelaksanaan operasional Bank di Kantor Cabang/Cabang Pembantu dengan cara memberikan layanan operasionalBank yang akurat dan tepat waktu, sehingga seluruh transaksi dari nasabah dapat ditandatangani dan diselesaikan secara excellent.

   b. Memberikan dukungan kepada Pimpinan Cabang, serta seluruh jajaran bisnis dan support di Cabang, berupa:

1) Menyediakan layanan operasi kas, pembukaan/ penutupan rekening, transfer, RTGS, pencairan pembiayaan yang akurat dan tepat waktu secara konsisten.
2) Melaksanakan layanan Operasi lainnya yang dilakukan diKantor Cabang/ Cabang Pembantu sehingga tidak terdapat open item dalam jangka waktu lama.
3) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi Kantor Cabang/ Cabang Pembantu baik internal Bank maupun dengan jaringan Bank eksternal lainnya.
4) Membangun team work dan komunikasi yang efektif di Kantor Cabang/ Cabang Pembantu.

4. Produk dan Operasionalisasi Bank BRI Syariah KCP Ponorogo

1) Funding (Pendanaan) BRI Syariah mengemas produk-produk pendanaannya dalam bentuk tabungan faedah syariah iB, tabungan haji syariah iB, tabungan SimPel iB tabunganku BRI Syariah iB, tabungan impian BRI Syariah iB dan deposito BRI Syariah iB. Penjelasan dari produk-produk tersebut sebagai berikut:

a. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Akad yang digunakan adalah Wadi'ah yad Dhamanah. Tabungan faedah BRI Syariah iB dipersembahkan bagi mereka yang menginginkan kemudahan dalam melakukan transaksi keuangan dengan faedah yang ditawarkan: setoran awal minimal Rp.50.000,- gratis biaya administrasi bulanan

tabungan, gratis biaya bulanan kartu atm, gratis cek saldo, gratis biaya transfer. Terlebih jika menggunakan Kartu ATM BRISyariah, nasabah akan mudah melakukan beragam transaksi perbankan di ATM BRISyariah serta di puluhan ribu jaringan ATM BRI, ATM Bersama maupun ATM Prima di seluruh Indonesia. Berbagai layanan perbankan yang dapat dilakukan melalui mesin ATM BRISyariah:

1) Informasi saldo
2) Penarikan tunai
3) Ganti PIN
4) Ke rekening di BRISyariah maupun bank lainnya
5) Pembayaran tagihan : Telkom PSTN, Telkomvision, internet Speedy, telco pascabayar (Flexi, Kartu HALO, XL, AXIS, esia, smartfren), PLN (pascabayar, non tagihan listrik)
6) Pembayaran pembelian : telco prabayar (Telkomsel SIMPATI, Kartu AS, XL, Axis, esia, Smartfren), PLN prabayar/token
7) Pembayaran zakat, infaq, shadaqah, wakaf dan qurban
8) Kartu ATM BRISyariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk membayar belanja Anda tanpa perlu menggunakan uang tunai di seluruh merchant berlogo Debit Prima

9) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank

10) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.

b. Tabungan Haji iB

Akad yang digunakan adalah Mudharabah Muthlaqah. Untuk mempermudah bagi ummat muslim dalam melaksanakan ibadah haji maka BRI Syariah mempersembahkan produk tabungan haji dengan mendapatkan berbagai kemudahan antara lain: setoran awal ringan mulai Rp. 50.000,- gratis biaya adiministrasi bulanan, bagi hasil yang kompetitif dan pemotongan zakat secara otomatis, gratis asuransi jiwa dan kecelakaan, transaksi online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji, tersedia pilihan ibadah Haji Reguler (Rp. 25 juta) dan Haji Khusus (USD. 4.000) untuk mendapatkan porsi keberangkatan. Syarat yang harus diperhatikan dalam pembukaan rekening ini adalah:

1) Melampirkan fotokopi KTP

2) Melampirkan fotokopi NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)

3) Melampirkan fotokopi Kartu Keluarga (untuk pembukaan bagi anak-anak)

c. Tabungan SimPel (Simpanan Pelajar) iB

Tabungan SimPel adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Kemudahan yang diperoleh yaitu: setoran awal minimal Rp. 1.000,- minimal setoran selanjutnya Rp. 1000,- saldo minimum Rp. 1.000,- limit penarikan Rp. 500.000,-/hari, dapat diberikan kartu ATM (pilihan), dapat diberikan fasilitas e-channel berupa MobileBRIS, SMSBRIS, dan phone banking (callBRIS), serta tabungan ini menggunakan akad wadi'ah. Persyaratan yang perlu diperhatikan:

1) Melakukan perjanjian kerja sama antara BRI Syariah dengan sekolah
2) Mengisi kelengkapan aplikasi pembukaan rekening Simpel iB
3) Melengkapi dokumen pembukaan rekening (Siswa: Kartu Keluarga/NISN/NIS dan Orang Tua/Wali: KTP).

d. TabunganKU iB dan Tabungan Impian iB

TabunganKU merupakan tabungan seperti tabungan faedah hanya berbeda ketentuan dan fasilitasnya saja. Ketentuan produk ini yaitu setoran awal dan saldo minimum Rp. 20.000,- tidak mendapatkan kartu ATM, dan akad yang digunakan adalah Wadi'ah yad Dhamanah. Sedangkan Tabungan Impian adalah tabungan berjangka dari BRI Syariah dengan prinsip

bagi hasil (Mudharabah Muthlaqah) yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabah dengan terencana. Tabungan ini memiliki fasilitas, yaitu: setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimum Rp. 50.000,- tidak perlu datang ke bank untuk melakukan setoran rutin bulanan dengan adanya autodebet, bebas memilih jangka waktu maupun tanggal autodebet setoran rutin, otomatis dilindungi asuransi jiwa, gratis biaya administrasi tabungan dan premi asuransi, dan bagi hasil yang menarik. Syarat yang harus dipenuhi adalah: melampirkan fotokopi KTP, melampirkan fotokopi NPWP, dan memiliki produk tabungan faedah BRI Syariah iB sebagai rekening induk (khusus tabungan impian).

e. Giro BRI Syariah iB

Giro BRI Syariah iB merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro. Keuntungan dan fasilitas yang diberikan berupa Online real time di seluruh kantor BRISyariah dan Laporan dana berupa rekening Koran setiap bulannya. Persyaratan yang diberikan oleh produk ini adalah Setoran awal Rp. 2.500.000,- (Perorangan) dan Rp. 5.000.000,- (Perusahaan), Biaya saldo minimal Rp. 20.000,-, serta Saldo mengendap minimal Rp. 500.000,-.

f. Deposito BRI Syariah iB

Akad yang digunakan adalah Mudharabah Muthlaqah. Pada produk ini mempunyai fasilitas: aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah, tersedia pilihan jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan, bagi hasil yang kompetitif, pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan, pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening tabungan atau giro, dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat diperpanjang, dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan. Persyaratan yang harus di siapkan adalah:

1) Rekening Atas nama perorangan
   a) Minimal saldo pembukaan Rp.2.500.000,-
   b) Menyerahkan fotokopi identitas diri atau kuasanya (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
   c) Dalam hal pembukaan dan/atau klausul pembukaan rekening lainnya dikuasakan maka harus disertakan surat kuasa asli yang ditandatangani oleh pemberi kuasa dan pemegang kuasa di atas meterai yang cukup.
   d) Dokumen atau persyaratan lain sesuai yang diatur dalam Kebijakan Umum Operasi maupun Syarat dan Ketentuan Umum Pembukaan Rekening.

2) Rekening atas nama perusahaan

a) Minimal saldo pembukaan Rp.2.500.000,-

b) Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku dari pengurus badan usaha atau kuasanya.

c) Dalam hal pembukaan dan/atau klausul pembukaan rekening lainnya dikuasakan oleh pengurus maka harus disertakan surat kuasa asli yang ditandatangani oleh pemberi kuasa dan pemegang kuasa diatas meterai yang cukup.

d) Menyerahkan persetujuan para pengurus berwenang sesuai Anggaran Dasar bahwa penabung dapat bertindak untuk dan atas nama perusahaan dalam melakukan transaksi keuangan. Dengan demikian, tanda tangan pengurus yang mewakili harus dicantumkan dalam Kartu Contoh Tanda Tangan (KCTT).

e) Menyerahkan fotokopi Akta Pendirian/Anggaran Dasar Perusahaan beserta perubahannya (jika ada), berta pengesahan Departemen Kehakiman.

f) Menyerahkan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) dan sejenisnya.

g) Menyerahkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

h) Dokumen atau persyaratan lain sesuai yang diatur dalam Kebijakan Umum Operasi maupun Syarat dan Ketentuan Umum Pembukaan Rekening.

2) Pembiayaan

I. Unit Mikro BRI Syariah iB

Untuk mendapat pembiayaan ini harus memenuhi persyaratan sebagai berikut: warga negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia, usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia > 18 tahun, wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah, lama usaha calon nasabah untuk (mikro 75iB dan mikro 500 iB lama usaha minimal 2 tahun untuk mikro 25ib, lama usaha minimal 3 tahun), tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi, memiliki usaha tetap, jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung, biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.

II. KPR BRI Syariah iB

KPR BRI Syariah iB kini hadir membantu untuk segera dapat mewujudkan memiliki rumah idaman dengan prinsip jual beli (Murabahah). Berbagi keperluan dapat

dipenuhi melalui KPR BRI Syariah iB seperti pembelian rumah, apartemen, ruko, rukan, tanah kavling, pembangunan serta renovasi. Syarat dan ketentuannya yaitu: usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum (55 tahun untuk pegawai (usia pensiun), 65 tahun untuk pengusaha profesional), karyawan/wiraswasta/profesional dengan masa kerja: (karyawan minimal 2 tahun, profesional minimal 2 tahun praktek, wiraswasta pengalaman menjalankan usaha minimal 3 tahun), berpenghasilan dan mampu mengangsur setiap bulan sampai dengan jatuh tempo. Persyaratan dokumen yang harus dipenuhi nasabah adalah:

1. Karyawan dengan penghasilan tetap
   a) Kartu Tanda Pengenal (KTP)
   b) Kartu Keluarga dan Surat Nikah
   c) Slip Gaji terakhir atau Surat Keterangan Gaji
   d) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
   e) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta

2. Wiraswasta
   a) Kartu Tanda Pengenal (KTP)
   b) Kartu Keluarga dan Surat Nikah
   c) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir

d) Laporan Keuangan 2 tahun terakhir

e) Legalitas Usaha (Akte pendirian berikut perubahan terakhir, TDP, SIUP, NPWP)

f) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta

3. Profesional

a) Kartu Tanda Pengenal (KTP)

b) Kartu Keluarga dan Surat Nikah

c) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir

d) Izin praktek yang masih berlaku

e) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta

4. Persyaratan Jaminan

a) Sertifikat Tanah (SHGB dan SHM)

b) Izin Mendirikan Bangunan (IMB)

c) PBB terakhir

5. Plafon Pembiayaan

a) Minimal Rp.25.000.000,-

b) Maksimal Rp.3.500.000.000,-

6. Jangka Waktu

a) Minimum 12 bulan

b) Maksimum 15 tahun untuk KPR iB yang bertujuan : i. Pembelian Rumah baik dalam kondisi baru (rumah jadi atau indent) dan rumah bekas pakai

(second) ii. Pembelian bahan bangunan untuk Pembangunan Rumah Baru

c) Maksimum 10 tahun untuk i. Pembelian Apartemen ii. Pembelian Rumah Toko dan Rumah Kantor iii. Pembelian bahan bangunan untuk Renovasi Rumah iv. Take Over Pembiayaan Rumah

7. Biaya yang dibebankan kepada Nasabah

a) Biaya Administrasi

b) Biaya Notaris

c) Biaya Asuransi

i. Asuransi Jiwa Pembiayaan, premi asuransi di bayar di muka, sesuai jangka waktu pembiayaan

ii. Asuransi Kebakaran, , premi asuransi di bayar di muka, sesuai jangka waktu pembiayaan

iii. Biaya Materai

III. KKB BRI Syariah iB

KKB BRi Syariah iB merupakan produk jual-beli yang menggunakan sistem murabahah, yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank dan nasabah sebagai harga jual (fixed margin). Manfaat yang diberikan dengan menggunakan produk ini adalah sistem syariah, jangka waktu maksimal 5 tahun, cicilan tetap dan meringankan

selama jangka waktu serta bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo. Produk ini dilaunching bertujuan untuk pembelian mobil baru, second, take over atau pengalihan pembiayaan KKB dari pembiayaan lain. Persyarat dan ketentuan untuk nasabah telah disetujui atas produk ini adalah sebagai berikut :

1. Persyaratan Umum Nasabah
   a. WNI
   b. Karyawan tetap dengan pengalaman kerja minimal 2 tahun
   c. Profesional dengan pengalaman praktek minimal 2 tahun
   d. Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan maksimal usia pensiun untuk karyawan atau 65 tahun untuk professional
   e. Tidak termasuk dalam Daftar Pembiayaan Bermasalah
   f. Memenuhi persyaratan sebagai pemegang polis Asuransi Jiwa
   g. Memiliki atau bersedia membuka rekening tabungan pada Bank BRI Syariah.
2. Persyaratan Dokumen Nasabah
   a. Karyawan dengan penghasilan tetap

1) Kartu Tanda Pengenal (KTP)

2) Kartu Keluarga dan Surat Nikah

3) Slip Gaji terakhir atau Surat Keterangan Gaji

4) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir

5) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta.

b. Profesional

1) Profesional

2) Kartu Tanda Pengenal (KTP)

3) Kartu Keluarga dan Surat Nikah

4) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir

5) Izin praktek yang masih berlaku

6) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta Pengaturan fiturnya

sebagai berikut :

a) Plafon Pembiayaan

i. Minimal Rp.25.000.000,-

ii. Maksimal Rp.1.000.000.000,-

b) Bank Finance (Pembiayaan Bank)\

i. Pembelian Mobil i. Baru, maksimum 80% dari harga On The Road yang dikeluarkan Dealer ii. Bekas,

maksimum 80% dari nilai pasar wajar (ditetapkan penilai jaminan Bank)

ii. Take Over/alih Pembiayaan KKB 100% dari Outstanding lembaga pembiayaan lain dan/atau 80% dari nilai pasar wajar yang ditetapkan penilai jaminan Bank (mana yang terendah)

iii. Jangka Waktu

1. Pembelian mobil baru :
   a. Minimum 1 tahun
   b. Maksimum 5 tahun
2. Pembelian mobil bekas/second
   a. Minimum 1 tahun
   b. Maksimum 5 tahun iii. Ketentuan usia kendaraan pada saat jatuh tempo adalah maksimum 8 tahun dari bulan penerbitan BPKB
3. Take Over/alih Pembiayaan
   a. Minimum 1 tahun
   b. Maksimum 5 tahun

c. Ketentuan usia kendaraan pada saat jatuh tempo adalah maksimum 8 tahun dari bulan penerbitan BPKB.

IV. KMG BRI Syariah iB

Kepemilikan Multi Guna (KMG) merupakan salah satu produk yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan karyawan khususnya karyawan dari perusahaan yang bekerjasama dengan PT. Bank BRI Syariah dalam Program Kesejahteraan Karyawan (EmBP), dimana produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan Program Kesejahteraan Karyawan (EmBP).

1. Pembiayaan Umrah BRISyariah iB

Setiap muslim pasti merindukan Baitullah, sempurnakan kerinduan Anda pada Baitullah dengan ibadah Umrah. Pembiayaan Umrah BRISyariah iB kini hadir membantu nasabah untuk menyempurnakan niat beribadah dan berziarah ke Baitullah. Produk Pembiayaan Umrah BRISyariah iB mengunakan prinsip akad jual beli manfaat/jasa (ijarah Multijasa) Fasilitas yang didapat antara lain:

a. Pembiayaan Umrah flexible dengan pilihan jangka waktu sesuai kemampuan hingga 36 bulan.

b. Paket Umrah tersedia dari berbagai pilihan Biro Tour & Travel kerjasama BRISyariah atau dari pilihan nasabah sendiri.

c. Dapat diangsur setelah nasabah selesai menyempurnakan ibadah Umrah.

d. Uang muka minimal 10% dari nilai paket Umrah yang dibeli.

e. Persyaratan mudah dan proses cepat.

f. Cicilan tetap dan ringan.

g. 1 orang nasabah dapat mengajukan pinjaman maksimal 5 paket.

h. Nilai pembiayaan Umrah minimal Rp. 10.000.000 – maksimal Rp. 150.000.000. Syarat dan Ketentuan:

1) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah.

2) Maksimal usia 65 tahun.

3) Surat Persetujuan Suami/Istri.

4) Nasabah wajib membuka Rekening Tabungan atau Giro di BRISyariah.

5) Diperkenankan pendapatan gabungan dengan pasangan (suami/istri).

6) Ada jaminan bisa berupa : Emas, Deposito, mobil/motor dengan BPKB, atau tanah bangunan bersertifikat SHM/SHGB.

B. Deskripsi Data

Penelitian mengenai pengaruh kualitas layanan dan bagi hasil terhadap minat nasabah dalam melakukan pembiayaan *muḍārabah* dilakukan di wilayah ponorogo, karena penelitian ini mengambil lokasi di kantor cabang ponorogo yang terletak di Jl. Soekarno Hatta No. 2B, Bangunsari, Ponorogo. Data penelitian dikumpulkan dengan membagikan angket secara langsung kepada responden sebanyak 40 kuesioner yang berhasil ditemui pada saat melakukan pembiayaan. Agar bisa mendapatkan gambaran umum responden maka dilakukan analisa deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, pekerjaan dan lama memakai produk/jasa.

a. Jenis Kelamin

Distribusi frekuensi responden berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Distribusi Frekuensi Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Pria	31	78%
Wanita	9	23%
Jumlah	**40**	**100%**

Berdasarkan tabel 4.1, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah pria.

b. Usia

Usia responden menunjukkan umur mereka pada saat penelitian dilakukan. Usia dikategorikan dengan mengurangi nilai pengamatan tertinggi dengan nilai pengamatan terendah lalu dibagi dalam sejumlah kelas, sehingga dapat diketahui kelas usia nasabah sebagai berikut:

$$\text{Interval kelas} = \frac{\text{Usia Tertinggi} - \text{Usia Terendah}}{\text{Jumlah Kelas}}$$

$$= \frac{65-20}{7} = 6{,}42 = 7$$

Dengan luas interval kelas seperti di atas, maka kategori untuk usia adalah:

- 20-26 tahun
- 27-33 tahun
- 34-40 tahun
- 41-47 tahun
- 48-54 tahun
- 55-61 tahun
- 62-68 tahun

Setelah kelas diperoleh, maka dapat disusun sebuah tabel distribusi usia responden seperti berikut:

Tabel 4.2
Distribusi Frekuensi Usia Responden

Usia	Frekuensi	Persentase
20-26	1	3%
27-33	7	18%
34-40	21	53%
41-47	3	8%
48-54	3	8%
55-61	4	10%
62-68	1	3%
Jumlah	**40**	**100%**

Berdasarkan tabel 4.2, dapat disimpulkan bahwa mayoritas nasabah berusia antara 34-40 tahun.

c. Pekerjaan

Distribusi frekuensi responden berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Distribusi Frekuensi Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
PNS	4	10%
Swasta	7	18%
Wiraswasta	23	58%
Mahasiswa	1	3%
Lain-lain	5	13%
Total	**40**	**100%**

Berdasarkan tabel 4.3, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden memiliki pekerjaan sebagai wiraswasta.

d. Pendidikan Terakhir

Distribusi frekuensi responden berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Distribusi Frekuensi Pendidikan Terakhir Responden

Penidikan Terakhir	**Frekuensi**	**Persentase**
SLTP	8	20%
SLTA	21	53%
Akademi/D3	1	3%
Sarjana/S1	9	23%
Master/S2	1	3%
Total	**40**	**100%**

Berdasarkan tabel 4.4, dapat disimpulkan bahwa mayoritas pendidikan terakhir responden adalah tingkat SLTA.

e. Lama Memakai Produk/Jasa

Data mengenai lama menjadi nasabah, peneliti mengelompokkan menjadi lima kategori, yaitu < 1 tahun, 1 tahun, 2 tahun, 3 tahun, dan > 3 tahun. Adapun data mengenai lama menjadi nasabah pembiayaan *muḍārabah* di BMT Surya Mandiri Jetis Ponorogo adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5
Distribusi Frekuensi Lama Menjadi Nasabah

Lama Memakai Produk	**Frekuensi**	**Persentase**
< 1 tahun	1	3%
1 tahun	5	13%
2 tahun	5	13%

3 tahun	12	30%
> 3 tahun	17	43%
Total	**40**	**100%**

Berdasarkan tabel 4.5, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden telah menjadi nasabah selama lebih dari tiga tahun.

C. Analisa Data

1. Uji Normalitas Data

Pengujian normalitas data digunakan untuk mengetahui bentuk distribusi data (sampel) yang digunakan dalam penelitian. Data yang digunakan harus berbentuk distribusi normal khususnya untuk statistika parametrik. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan uji normalitas *kolmogorov-Smirnov*. Hasil dari SPSS adalah sebagai berikut :

Tabel 4.6
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters[a]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.45840914
Most Extreme Differences	Absolute	.114
	Positive	.114
	Negative	-.110
Kolmogorov-Smirnov Z		.720
Asymp. Sig. (2-tailed)		.677

a. Test distribution is Normal.

Output diatas menunjukkan besarnya nilai signifikan *Kolmogorov-Smirnov* adalah 0,677 lebih besar dari 0,05 yang menunjukkan data berdistribusi normal.

2. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan menghitung korelasi antara skor atau butir pertanyaan dengan skor kontruk atau variabel. Dalam uji ini, setiap item akan diuji korelasinya dengan skor total variabel yang dimaksud. Untuk menguji validitas instrumen dengan melihat nilai *Correlation Coefficients*. Untuk sampel 40 responden dengan alpha (α = 5% atau 0,05), didapat r tabel 0,312 *(tabel of critical value r the pearson product moment correlation coefficiens)*.

1) Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka kuesioner tersebut valid
2) Apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka dapat dikatakan kuesioner tidak valid

Berikut ini hasil uji validitas masing-masing indikator:

Tabel 4.7
Uji Validitas

Variabel		Pertanyaan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Kualitas Layanan					
X1	Tangibles	Pertanyaan 1	0,775	0,312	Valid
		Pertanyaan 2	0,634	0,312	Valid
		Pertanyaan 3	0,444	0,312	Valid
	Empathy	Pertanyaan 1	0,623	0,312	Valid
		Pertanyaan 2	0,341	0,312	Valid
	Responsivenees	Pertanyaan 1	0,572	0,312	Valid
		Pertanyaan 2	0,824	0,312	Valid
	Reliability	Pertanyaan 1	0,359	0,312	Valid
	Assurance	Pertanyaan 1	0,641	0,312	Valid

Bagi Hasil				
X2	Pertanyaan 1	0,872	0,312	Valid
	Pertanyaan 2	0,857	0,312	Valid
Minat				
Y	Pertanyaan 1	0,823	0,312	Valid
	Pertanyaan 2	0,679	0,312	Valid
	Pertanyaan 3	0,669	0,312	Valid
	Pertanyaan 4	0,741	0,312	Valid
	Pertanyaan 5	0,707	0,312	Valid

Dari tabel di atas terlihat bahwa nilai r hitung pada kolom *Correlation Coefficients* untuk masing-masing item memiliki r hitung lebih besar dan positif dibanding r tabel untuk sampel 40 dan alpha 5%(0,05), diperoleh r tabel sebesar 0,312 maka dapat disimpulkan bahwa semua indikator dari kedua variabel X dan Y adalah valid.

3) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah instrumen (indikator) yang digunakan dapat dipercaya atau handal sebagai alat ukur variabel, apabila nilai *cronbach's* alpha suatu variabel > 0,60 maka indikator yang digunakan oleh variabel tersebut reliabel, sedangkan nilai *cronbach's* alpha suatu variabel < 0,60 maka indikator yang digunakan oleh variabel tersebut tidak reliabel. Hasil uji reliabilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8
Uji Reliabilitas

Realibility Variables	**Cronbach's Alpha**	**Keterangan**
Tangibles	0,79	Reliabel
Empathy	0,809	Reliabel

Responsiveness	0,845	Reliabel
Reliability	1	Reliabel
Assurance	1	Reliabel
Bagi Hasil	0,874	Reliabel
Minat	0,781	Reliabel

Hasil uji reliabilitas memperlihatkan nilai *Alpha Cronbach* semua variabel di atas 0,60, sehingga dapat disimpulkan indikator yang digunakan oleh variabel kualitas layanan (*tangibles, empathy, responsiveness, reliability, assurance*) dan bagi hasil dapat dipercaya atau handal untuk digunakan sebagai alat ukur variabel minat.

4) Regresi Linier Sederhana

Regresi linier sederhana digunakan hanya untuk satu variabel bebas (*independent*) dan satu variabel terikat (*dependent*).[75] Rumus regresi linier sederhana adalah:

Y = a + bX

Dimana:

Y : variabel terikat

X : variabel bebas

a dan b : konstanta

a. Pengaruh Kualitas layanan Terhadap Minat

Tabel 4.9
Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana (X_1) Y

[75] Syofian Siregar, *Statistik Parametrik*., 379.

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.796[a]	.633	.623	1.597

a. Predictors: (Constant), kualitaslayanan

b. Dependent Variable: minat

Analisis:

1) Nilai R dalam regresi sederhana menunjukkan besarnya korelasi variabel, tabel diatas menunjukkan hubungan antara kualitas layanan dengan minat sebesar 0,796 atau 79,6%.
2) Nilai R Square sebesar 0,633 berarti peran atau kontribusi variabel kualitas layanan mampu menjelaskan variabel minat sebesar 63,3%.

Tabel 4.10
Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana (X_1) Y

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	167.098	1	167.098	65.544	.000[a]
	Residual	96.877	38	2.549		
	Total	263.975	39			

a. Predictors: (Constant), kualitaslayanan

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	167.098	1	167.098	65.544	.000[a]
	Residual	96.877	38	2.549		
	Total	263.975	39			

b. Dependent Variable: minat

Analisis:

Nilai F dalam tabel di atas menunjukkan besarnya pengaruh kualitas layanan (X_1) terhadap minat (Y) sebesar 65,544.

Tabel 4.11
Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana (X_1) Y

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.578	2.446		.236	.814
	Kualitaslayanan	.565	.070	.796	8.096	.000

a. Dependent Variable: minat

Berdasarkan hasil analisa regresi sederhana (X_1) Y dapat diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = 0{,}578 + 0{,}565\ X$$

Hasil persamaan regresi tersebut diatas memberikan pengertian bahwa:

1) Nilai konstanta sebesar 0,578, penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa jika tidak dipengaruhi oleh variabel kualitas layanan maka besarnya nilai minat adalah 0,578.

2) Koefisien regresi sebesar 0,565 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 variabel kualitas layanan akan meningkatkan minat pengajuan pembiayaan sebesar 0,565.

H_1: Kualitas Layanan Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat.

Selain menggunakan analisis regresi sederhana perlu diuji menggunakan uji t. Uji t digunakan untuk membuktikan adanya pengaruh yang signifikan antara kualitas layanan terhadap minat secara parsial. Uji t dilakukan dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} pada taraf sig 0,05 (5%) dengan kriteria apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka hipotesis diterima, sedangkan $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka hipotesis ditolak. Nilai t_{hitung} dapat dilihat dari tabel *coeffisients* sebesar 8,096. Sedangkan nilai t_{tabel} dapat dicari menggunakan rumus:

$t_{tabel} = t\ (\alpha/2)\ (n-2)$

$= t\ (0{,}05/2)\ (40-2)$

$= t\ (0{,}025)\ (38)$

$= 2{,}021$

Dilihat dari hasil pengujian terlihat variabel kualitas layanan mempunyai nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ (8,096> 2,021) dan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari nilai sig 0,05. Berdasarkan nilai kriteria, maka H_o ditolak dan H_a diterima artinya kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap minat sehingga hipotesis pertama dapat diterima.

b. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat

Tabel 4.12
Hasil Analisi Regresi Linier Sederhana (X_2) Y

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.648[a]	.420	.405	2.007

a. Predictors: (Constant), bagihasil

b. Dependent Variable: minat

Analisis:

1) Nilai R dalam regresi sederhana menunjukkan besarnya korelasi variabel, tabel diatas menunjukkan hubungan antara bagi hasil dengan minat sebesar 0,648 atau 64,8%.

2) Nilai R Square sebesar 0,420 berarti peran atau kontribusi variabel bagi hasil mampu menjelaskan variabel minat sebesar 42%.

Tabel 4.13
Hasil Analisi Regresi Linier Sederhana (X_2) Y

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	110.984	1	110.984	27.566	.000[a]
	Residual	152.991	38	4.026		
	Total	263.975	39			

a. Predictors: (Constant), bagihasil

b. Dependent Variable: minat

Analisis:

Nilai F dalam tabel di atas menunjukkan besarnya pengaruh bagi hasil (X_2) terhadap minat (Y) sebesar 27,566.

Tabel 4.14
Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana (X_2) Y

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.695	2.417		3.184	.003
	Bagihasil	1.493	.284	.648	5.250	.000

a. Dependent Variable: minat

Berdasarkan hasil analisa regresi sederhana (X_2) Y dapat diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = 7{,}695 + 1{,}493\ X$$

Hasil persamaan regresi tersebut diatas memberikan pengertian bahwa:

1) Nilai konstanta sebesar 7,695, penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa jika tidak dipengaruhi oleh variabel bagi hasil maka besarnya nilai minat adalah 7,695.
2) Koefisien regresi sebesar 1,493 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 variabel bagi hasil akan meningkatkan minat pengajuan pembiayaan sebesar 1,493.

H_2: Bagi Hasil Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat.

Selain menggunakan analisis regresi sederhana perlu diuji menggunakan uji t. Uji t digunakan untuk membuktikan adanya pengaruh yang signifikan antara kualitas layanan terhadap minat secara parsial. Uji t dilakukan dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} pada taraf sig 0,05 (5%) dengan kriteria apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka hipotesis diterima, sedangkan $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka hipotesis ditolak. Nilai t_{hitung} dapat dilihat dari tabel *coeffisients* sebesar 5,250. Dilihat dari hasil pengujian

terlihat variabel bagi hasil mempunyai nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ (5,250> 2,021) dan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari nilai sig 0,05. Berdasarkan nilai kriteria, maka H_o ditolak dan H_a diterima artinya bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat sehingga hipotesis kedua dapat diterima.

3) Regresi Linier Berganda

Regresi berganda merupakan pengembangan dari regresi linier sederhana yaitu untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas (*independent*) terhadap satu variabel tak bebas (*dependent*).[76] Rumus regresi linier berganda:

$$\mathbf{Y = a + b_1X_1 + b_2X_2}$$

Dimana:

Y : Minat

a : Konstanta

X_1 : Kualitas Layanan

X_2 : Bagi Hasil

b_1 : Koefisien regresi X_1

b_2 : Koefisien regresi X_2

Tabel 4.15
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

[76] Ibid., 405.

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.828[a]	.686	.669	1.497

a. Predictors: (Constant), bagihasil, kualitaslayanan

b. Dependent Variable: minat

Analisis:

1) Nilai R dalam regresi berganda menunjukkan besarnya korelasi, tabel diatas menunjukkan hubungan antara kualitas layanan dan bagi hasil dengan minat sebesar 0,828 atau 82,8%.
2) Nilai Adjusted R Square sebesar 0,669 berarti peran atau kontribusi variabel kualitas layanan dan bagi hasil mampu menjelaskan variabel minat sebesar 66,9%.

Tabel 4.16
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	181.024	2	90.512	40.372	.000[a]
	Residual	82.951	37	2.242		
	Total	263.975	39			

a. Predictors: (Constant), bagihasil, kualitaslayanan

b. Dependent Variable: minat

H_3: Kualitas Layanan dan Bagi Hasil Berpengaruh Simultan Terhadap Minat.

Untuk melihat pengaruh variabel-variabel independen secara keseluruhan terhadap variabel dependen dapat diketahui dengan cara membandingkan nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel}. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_o ditolak H_a diterima artinya variabel bebas secara serentak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat dan membandingkan nilai sig dengan nilai tingkat kepercayaan 0,05. Apabila nilai sig lebih kecil dari nilai derajat kepercayaan (sig < 0,05), berarti terdapat hubungan yang signifikan antara semua variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai F_{hitung} dapat dilihat dari tabel *Anova* sebesar 40,372. Sedangkan nilai F_{tabel} dapat dicari menggunakan rumus:

$F_{tabel} = F\ (\alpha)\ (1,n-2)$

$= F\ (0,05)\ (1,40-2)$

$= F\ (0,05)\ (1,38)$

$= 4,08$

Dilihat dari hasil pengujian terlihat nilai $F_{hitung} > t_{tabel}$ (40,372> 4,08) dan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari nilai sig 0,05. Berdasarkan nilai kriteria, maka H_o ditolak dan H_a diterima artinya kualitas layanan dan bagi hasil berpengaruh simultan terhadap minat sehingga hipotesis ketiga dapat diterima.

Tabel 4.17
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.845	2.364		-.358	.723
	Kualitaslayanan	.449	.080	.632	5.589	.000
	Bagihasil	.649	.260	.282	2.492	.017

a. Dependent Variable: minat

Analisis:

Minat = -0,845 (constan) + 0,449 (kualitas layanan) + 0,649 (bagi hasil)

Berdasarkan persamaan yang dapat diketahui bahwa:

a. Konstanta –0,845 menyatakan bahwa variabel independen dianggap konstan, maka besaran rata-rata minat adalah – 0,845
b. Koefisien regresi variabel Kualitas layanan (X_1) bertanda positif (+ 0,449), menunjukkan bahwa variabel kualitas layanan mempunyai pengaruh yang searah terhadap variabel minat, artinya semakin tinggi tingkat kualitas layanan, maka semakin tinggi pula minat pengajuan pembiayaan.
c. Koefisien regresi variabel bagi hasil (X_2) bertanda positif (+ 0,649), menunjukkan bahwa variabel bagi hasil mempunyai pengaruh yang searah terhadap variabel minat, artinya semakin tinggi tingkat bagi hasil yang diberikan kepada nasabah, maka semakin tinggi pula minat pengajuan pembiayaan.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil analisis maka pembahasan tentang hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh kualitas layanan terhadap minat pengajuan pembiayaan

   Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa secara parsial variabel kualitas layanan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap minat pengajuan pembiayaan, yang berarti jika kualitas layanan semakin tinggi akan berpengaruh positif terhadap minat pengajuan pembiayaan. Hal ini didukung dengan hasil yang diperoleh berupa koefisien korelasi sebesar 0,796 serta uji signifikansi parsial (uji t) yang menghasilkan t_{hitung} sebesar 8,096.

2. Pengaruh bagi hasil terhadap minat pengajuan pembiayaan

   Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa secara parsial variabel bagi hasil (X_2) berpengaruh signifikan terhadap minat pengajuan pembiayaan, yang berarti jika bagi hasil yang diberikan kepada nasabah semakin tinggi akan berpengaruh positif terhadap minat pengajuan pembiayaan. Hal ini didukung dengan hasil yang diperoleh berupa koefisien korelasi sebesar 0,648 serta uji signifikansi parsial (uji t) yang menghasilkan t_{hitung} sebesar 5,250.

3. Pengaruh kualitas layanan dan bagi hasil terhadap minat pengajuan pembiayaan

   Berdasarkan hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa variabel (X_1 dan X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Y yang ditandai dengan nilai t_{hitung} sebesar 8,096 dan 5,250. Hal ini

berarti jika variabel kualitas layanan dan bagi hasil semakin tinggi maka akan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat pengajuan pembiayaan.

Berdasarkan hasil uji F secara simultan menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel kualitas layanan dan bagi hasil menunjukkan hasil yang positif dan signifikan terhadap minat yaitu dapat ditunjukkan dari perhitungan uji F sebesar 40,372 sedangkan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,669 sehingga variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen sebesar 0,669 atau 66,9% dan sisanya 33,1% dijelaskan oleh faktor lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan mengenai variabel kualitas layanan dan bagi hasil yang mempengaruhi minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial, variabel kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Hal ini berdasarkan hasil analisis nilai $t_{hitung}>t_{tabel}$ yaitu (8,096>2,021) dengan signifikansi 0,00. Besarnya pengaruh variabel kualitas layanan terhadap minat adalah 63,3%.
2. Secara parsial, variabel bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Hal ini berdasarkan hasil analisis nilai $t_{hitung}>t_{tabel}$ yaitu (5,250>2,021) dengan signifikansi 0,00. Besarnya pengaruh variabel bagi hasil terhadap minat adalah 42%.
3. Secara simultan, variabel kualitas layanan dan bagi hasil berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap minat nasabah. Hal ini berdasarkan hasil nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu (40,372 > 4,08) dengan signifikansi 0,00. Besarnya pengaruh variabel independen (kualitas layanan dan bagi hasil) terhadap variabel dependen (minat) adalah 66,9%.

B. Saran

Dari hasil analisis data dan pembahasan mengenai pengaruh variabel kualitas layanan dan bagi hasil terhadap minat pengajuan pembiayaan *muḍārabah* di Bank BRI Syariah KCP Ponorogo, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bank BRI Syariah KCP Ponorogo diharapkan tetap menjaga profesionalismenya dalam memberikan pelayanan dan tetap menjaga komunikasi kepada nasabah agar nasabah selalu merasa diperhatikan oleh pihak BRIS
2. Sistem bagi hasil memiliki keterkaitan yang paling erat dengan karakteristik konsumen. Oleh karena itu pihak BRI Syariah hendaknya menjaga stabilitas besarnya bagi hasil, sehingga nasabah yang ingin melakukan pembiayaan tetap memilih Bank BRI Syariah sebagai alternatif dalam melakukan pembiayaan yang sesuai syariah.
3. Peneliti di masa datang disarankan untuk memperbanyak jumlah sampel yang akan digunakan, serta mencoba menambah minimal satu variabel lainnya yang diduga mempengaruhi minat nasabah. Selain itu, peneliti di masa datang harus mencoba menggunakan wilayah observasi yang berbeda, saran ini sangat penting untuk dicoba guna meningkatkan akurasi hasil penelitian di masa datang.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Gifari, *Analisis Statistic Untuk Bisnis Dengan Regresi, Korelasi, Dan Non Para Metrik.* Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2009.

Annual Report BRI Syariah 2010, hal 7-8

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan dan Praktik.* Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008.

Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2005.

Dyah Ayu Palupi, Neni. Analisa Pengaruh Bagi Hasil, Tangibles, dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Muamalat Unit Pelayanan Syariah (UPS) Madiun. Skripsi Sarjana, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2010.

Gatot Wijanarko, *Hasil Wawancara*, 22 Oktober 2018.

Hasan, Ali. *Marketing Bank Syariah.* Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.

Hasan, Iqbal. *Analisis Data penelitian Dengan Statistik.* Jakarta: Bumi Aksara, 2004.

Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.

Karim, Adiwarman. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan.* Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.

Killis, John. Hubungan Minat Kerja, Motivasi Ekstrinsik dan Bimbingan dalam Pelajaran dengan Kecakapan Kerja Teknik Listrik Lulusan STM pada industri-industri DIY. Tesis. Jakarta: Fakultas Pasca Sarjana IKIP Jakarta.

Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran Indonesia: Analisis,Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat, 2002.

Martono, Nanang. *Metode Penelitian Kuantitatif analisis isi dan analisis data sekunder*. Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2012.

Mahkota Perdana, Kharisma. "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Nilai Nasabah dan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Bank Victoria Syariah Brebes". Brebes: Universitas Dian Nuswantoro, 2012.

Putri, Novia. Wawancara. Ponorogo. 22 Oktober 2018.

Rianto Al Arif, M. Nur. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2010.

Rianty, Adella. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Tabungan Muḍārabah. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2017.

Siregar, Syofian. *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif.* Jakarta: Bumi Aksara, 2014.

Slameto. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: PT Rineka Cipta. 2010.

Soemitra, Andri *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.* Jakarta: Kencana Prenadia Group, 2009.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008)

---------, *Statistika Untuk Penelitian.* Bandung: Alfabeta, 2013.

Sunendar, Dadang. *Strategi Pembelajaran Bahasa.* Bandung: Remaja Resdakarya, 2008.

Sunyoto. *Prosedur Uji Hipotesis untuk Riset Ekonomi.* Bandung: Alfabeta, 2012.

Sunyoto, Danang. *Praktik SPSS Untuk Kasus Dilengkapi Contoh Penelitian Bidang Ekonomi.* Yogyakarta: Nuha Medika, 2011.

Susanto, *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar.* Jakarta: Kencana, 2013.

Syafi'I Antonio, Muhammad. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum.* Jakarta: Cendekia Institue, 1991.

Teguh, Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.

Yahya, Rizal. *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktek Komputer Berdasarkan PAPSI 2013*, Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat, 2014.