

**PENGARUH NISBAH BAGI HASIL DAN PELAYANAN  
TERHADAP MINAT MENYIMPAN DANA DALAM  
BENTUK DEPOSITO MUDHARABAH PADA BANK  
MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG  
PEMBANTU MADIUN**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**DIANA AYU OKTAVIANI**

**402180130**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
2022**

## ABSTRAK

Oktaviani, Diana Ayu. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun. Skripsi. 2022. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Faruq Ahmad Futaqi, SE., M.E.

Kata kunci: Nisbah Bagi Hasil, Pelayanan, dan Minat

Sistem bagi hasil adalah suatu prosedur yang dilakukan oleh bank islam dalam upaya memperoleh hasil dan membagikannya kembali kepada para pemilik dana sesuai kontrak yang disepakati diawal bersama. Pelayanan dapat diartikan sebagai memberikan pertolongan atau menyediakan segala apa yang diperlukan oleh orang lain untuk perbuatan melayani. Minat merupakan dorongan yang kuat seseorang untuk melakukan sesuatu objek yang mereka inginkan atas dasar keinginan dan kesukaan diri sendiri. Penelitian ini dilatarbelakangi karena jumlah nasabah yang menyimpan dana dalam bentuk deposito sedikit, meskipun pihak bank sudah memberikan nisbah bagi hasil dan kinerja yang maksimal dalam melayani nasabah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah nisbah bagi hasil dan pelayanan secara parsial maupun simultan berpengaruh terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Jumlah sampel pada penelitian ini sebesar 100 orang. Teknik pengambilan sampel untuk penelitian ini menggunakan teknik *probability sampling*. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner sedangkan analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan secara parsial diperoleh hasil variabel nisbah bagi hasil (X1) nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu sebesar  $4,232 > 1,985$ . Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara nisbah bagi hasil terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah. Variabel pelayanan (X2) nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu sebesar  $4,633 > 1,985$ . Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pelayan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah. Hasil uji F menunjukkan bahwa  $F_{hitung}$  sebesar  $29,307 > F_{tabel}$  sebesar  $3,09$ , hal ini berarti nisbah bagi hasil dan pelayanan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dengan pengaruh sebesar 37,7% dan sisanya 62,3% dijelaskan oleh faktor lain.

## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Terakreditasi "B" Berdasarkan SK BAN-PT Nomor:2619/SK/BAN-PT/Ak-SURV/PT/XII/2016  
Jl. Pramuka No. 156 Telp. (0352) 481277 Fax. (0352) 461893 Ponorogo  
Website: www.iainponorogo.ac.id, email: febi@iainponorogo.ac.id

## LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa proposal skripsi atas nama :

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Diana Ayu Oktaviani	402180130	Perbankan Syariah	Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Minat Menyimpan Dana Dalam Bentuk Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 13 Mei 2022


Mengetahui,  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Amir Wahyudi, M.E.I.  
NIP. 197502072009011007



Menyetujui,



Faruq Ahmad Futaqi, SE., M.E.  
NIP. 198311262019031006

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Minat  
Menyimpan Dana Dalam Bentuk Deposito Mudharabah Pada  
Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun  
Nama : Diana Ayu Oktaviani  
NIM : 402180130  
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu  
syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

#### DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang  
Dr. Amin Wahyudi, M.E.I  
NIP. 197502072009011007

Penguji I  
Ridho Rokomah, S.Ag., MSI  
NIP. 197412111999032002

Penguji II  
Faruq Ahmad Futaqi, SE., M.E.  
NIP. 198311262019031006



Ponorogo, 13 Juni 2022

Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo

Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.  
NIP. 197207142000031005

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

### SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Diana Ayu Oktaviani

NIM : 402180130

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul : Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Minat Menyimpan Dana Dalam Bentuk Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

Menyatakan bahwa naskah skripsi 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](http://etheses.iainponorogo.ac.id) adapun ini dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 13 Juni 2022

Pembuat Penyusus,



Diana Ayu Oktaviani

NIM. 402180130



## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

### PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Diana Ayu Oktaviani

NIM : 402180130

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

“PENGARUH NISBAH BAGI HASIL DAN PELAYANAN TERHADAP  
MINAT MENYIMPAN DANA DALAM BENTUK DEPOSITO  
MUDHARABAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR  
CABANG PEMBANTU MADIUN”

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian  
tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 13 Mei 2022



Pembuat Pernyataan,

Diana Ayu Oktaviani

402180130

## DAFTAR ISI

COVER .....	i
ABSTRAK .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Sistematika Pembahasan .....	9
BAB II LANDASAN TEORI .....	11
A. Deskripsi Teori .....	11
1. <i>Theory Of Planned Behavior</i> .....	11
2. Teori Minat .....	13
3. Teori Deposito Mudharabah .....	16
4. Teori Bagi hasil .....	24
5. Teori Pelayanan .....	28
B. Kajian Pustaka .....	34
C. Kerangka Berpikir .....	43
D. Hipotesis Penelitian .....	44

BAB III METODE PENELITIAN .....	46
A. Rancangan Penelitian.....	46
B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional” .....	46
C. Lokasi Penelitian.....	48
D. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling .....	48
1. Populasi.....	48
2. Sampel Penelitian.....	49
E. Jenis dan Sumber Data.....	50
F. Metode Pengumpulan Data.....	50
1. Metode Kuisisioner.....	50
2. Skala Pengukuran.....	51
G. Metode Pengolahan Data dan Analisis Data.....	52
1. Pengolahan Data .....	52
2. Analisis Data .....	52
3. Uji Asumsi Klasik.....	54
4. Analisis Regresi Linier Berganda .....	56
5. Uji Hipotesis.....	56
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	58
A. Gambaran Umum Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.....	58
1. Sejarah Bank Muamalat Indonesia .....	58
2. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia (Kantor Cabang Pembantu Madiun)	
.....	61
B. Hasil Pengujian Instrumen.....	62
1. Uji Validitas .....	62
2. Uji Reliabilitas .....	64
C. Hasil Pengujian Deskripsi.....	65
1. Hasil Pengujian Deskripsi Responden .....	65



2. Hasil Pengujian Deskripsi Data Penelitian .....	70
D. Hasil Pengujian Hipotesis.....	74
1. Uji Asumsi Klasik.....	74
2. Uji Hipotesis .....	79
E. Pembahasan.....	84
1. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil terhadap Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah”.....	84
2. Pengaruh Pelayanan terhadap Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah .....	86
3. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah .....	87
BAB V PENUTUP .....	89
A. KESIMPULAN.....	89
B. SARAN.....	90
DAFTAR PUSTAKA.....	91



# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah lembaga keuangan yang didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan, meminjamkan uang dan mentransfer uang. Bank dalam Pasal 1 ayat (2) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang mengubah Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan adalah badan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menggunakannya dalam bentuk pinjaman atau bentuk yang umumnya dibagikan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat umum.<sup>1</sup> Bank syariah adalah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).<sup>2</sup>

Bank syariah di Indonesia tidak dapat dipisahkan dari sistem perbankan pada umumnya. Bank syariah berdiri pada tahun 1992 setelah disahkannya Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992. Hal ini memungkinkan bank syariah beroperasi dengan prinsip bagi hasil..<sup>3</sup> Bank syariah merupakan perwujudan dari tuntutan masyarakat yang membutuhkan bank atau jasa keuangan menurut

---

<sup>1</sup>Dimas Marvita Atria Wulansari, "Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Bagi Hasil, Dan Resiko Likuiditas Terhadap Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia", *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Pembangunan Nasional, 2012), 18.

<sup>2</sup>Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, ed. by Dedi Sofyan, 1st edn (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), 61.

<sup>3</sup>Sri Manangesti Rahayu Evi Natalia, Moch Dzulkirom, "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah ( Studi Pada PT . Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012 )", *Jurnal Adminitrasi Bisnis*, Volume 9 Nomor 1, (2014), 1-7.

prinsip syariah, dan kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip bagi hasil menurut hukum islam berdasarkan Al- qur'an dan hadist.<sup>4</sup>

Prinsip bagi hasil adalah ciri umum dari semua bank syariah. Sistem bagi hasil adalah suatu prosedur yang dilakukan oleh bank islam dalam upaya memperoleh hasil dan membagikannya kembali kepada para pemilik dana sesuai kontrak yang disepakati diawal bersama. Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan kesepakatan dan wajib terjadi dengan adanya kerelaan oleh masing-masing pihak tanpa adanya paksaan.<sup>5</sup> Jika bank syariah bertindak sebagai mitra dengan deposan dan pengusaha yang meminjakan uang, dengan menabung di bank nasabah bertindak sebagai *sahibul maal* (pemilik dana) dan bank bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana).<sup>6</sup>

Tantangan yang dihadapi bank syariah adalah persaingan dalam menghimpun dana nasabah yang terdiri dari tabungan, deposito, dan giro terutama karena bagi hasil yang mereka lakukan mengikuti prinsip syariah. Bank menghimpun dana dalam bentuk simpanan dari masyarakat umum, salah satunya dalam bentuk deposito. Deposito berjangka adalah simpanan yang disepakatiantara deposan dengan bank terafiliasi dan hanya dapat ditarik padawaktu tertentu. Deposito syariah adalah simpanan *mudharabah* (Fatwa DSN Nomor 03/MUI/IV/2000).<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup>Dwi Puspa Anjasari, "Pengaruh Minat Nasabah Terhadap Produk Deposito (Studi Kasus BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro)", *Skripsi* ( Metro: IAIN Metro), 2021, 18.

<sup>5</sup>Zaenal Arifin, *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana Dengan Prinsip Bagi Hasil)* (Penerbit Adab, 2021).

<sup>6</sup>Ayum Sari, "Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung," *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan, 2019), 6.

<sup>7</sup>Romiana, Mukhlis M. Nur, "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil, Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Indonesia Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah," *JurnalEkonomika Indonesia*, Volume VIII Nomor 02, (2019), 84.

BMI didirikan berdasarkan gagasan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang terakhir mendapat dukungan dari pemerintah Republik Indonesia, sehingga pada 1 Mei 1992. Bank Muamalat Indonesia secara resmi beroperasi sebagai bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah pertama di Indonesia. Dua tahun setelahnya pada 27 Oktober 1994, BMI memperoleh izin sebagai bank devisa setelah setahun sebelumnya terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003 BMI dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 kali dan menjadi lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan sukuk subordinasi *mudharabah*. Aksi korporasi tersebut membawa penegasan bagi posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.<sup>8</sup>

Selain perkembangan ekonomi yang menyebabkan persaingan semakin ketat, upaya menarik nasabah menggunakan produk bank Muamalat sangat penting dan lembaga keuangan harus mampu memuaskan nasabahnya. Minat merupakan dorongan yang kuat seseorang untuk melakukan sesuatu objek yang mereka inginkan atas dasar keinginan dan kesukaan diri sendiri. Menurut Philip Kloter dan Kevin Lane Keller, menariknya, konsumen didorong untuk belajar tentang inovasi produk dan layanan. Minat merupakan aspek psikologi, tidak hanya mempengaruhi perilaku orang yang melakukan kegiatan yang membuat seseorang

---

<sup>8</sup>Bank Muamalat Tentang Muamalat', *PT. Bank Muamalat Tbk*, 2016.

merasa tertarik pada sesuatu. Minat merupakan dorongan krusial buat nasabah mengenal produk atau memakai produk yang terdapat dalam perbankan syariah.<sup>9</sup>

Pada dasarnya pelayanan merupakan salah satu fokus penting bagi lembaga publik dalam menjalankan operasionalnyamelalui pelayanan, dan lembaga publik menjadi lembaga yang bereputasi baik yang berorientasi pada masyarakat. Pada dasarnya semua manusia membutuhkan pelayanan, bahkan dalam kasus yang ekstrim pelayanan tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia itu sendiri.<sup>10</sup>Setiap perusahaan dapat memenuhi atau melampaui kualitas harapan layananmasyarakat. Kepuasan konsumen terpenuhi ketika proses pelayanan kepada masyarakat sesuai dengan apa yang diketahui. Berbagai faktor seperti subyektivitas penyedia layanan, kondisi lingkungan (eksternal, dan lain-lain) juga sering diberikan dengan cara yang tidak dirasakan oleh masyarakat umum.<sup>11</sup>

Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun persyaratan pelayanan juga berlaku. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa kondisi pelayanan yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun bisa dinilai baik. perusahaan perlu meningkatkan setidaknya enam aspek pelayanan mereka untuk membangkitkan minat masyarakat menabung yaitu bukti fisik(*tangibles*),

---

<sup>9</sup>Dwi Puspa Anjasari,"Pengaruh Minat Nasabah Terhadap Produk Deposito (Studi Kasus BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro)," *Skripsi* (Metro: IAIN Metro, 2021), 19.

<sup>10</sup>Donni Juni Priansa, *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur* (Bandung: Alfabeta, 2017) 73.

<sup>11</sup> Wandira Ayu, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Bank Syari'ah (Studi Kasus Pada Bank Syari'ah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung)', *Skripsi* ( Lampung: UIN Raden Intan Lampung), 2018 .

kehandalan(*reability*), daya tangkap(*responsiveness*), jaminan(*assurance*), empati(*empathy*).<sup>12</sup>

Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun akan terus meningkatkan pelayanannya kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhan keuangan mereka, termasuk menawarkan berbagai jenis produk tabungan dan deposito yang dapat dibuka sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Ada berbagai jenis tabungan yang ditawarkan kepada calon nasabah Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun, berikut ini adalah tabungan yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun yaitu Produk Tabungan Muamalat, Tabungan Muamalat Rencana, Tabungan Muamalat Umroh dan untuk Produk Deposito yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun yaitu Deposito *Mudharabah* 1 Bulan, 3 Bulan, 4 Bulan, 6 Bulan dan 12 Bulan.

Dari hasil wawancara dengan pimpinan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun didapatkan bahwa jumlah nasabah seluruhnya berjumlah 22.111 nasabah penabung, dan untuk jumlah depositan pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Madiun berjumlah 205 depositan. Nasabah tidak banyak mengetahui tentang simpanan *mudharabah* itu sendiri. Ada informasi yang berbeda untuk setiap pelanggan tentang deposito *mudharabah*. Dengan adanya nisbah bagi hasil dan pelayanan yang sesuai, maka seharusnya memungkinkan akan ada minat nasabah untuk menyimpan dana dalam bentuk

---

<sup>12</sup>Donni Juni Priansa, *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur* (Bandung: Alfabeta, 2017), 67.



deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

Bank Muamalat jika dilihat dari segi pelayanan pegawai Bank Muamalat memberikan pelayanan yang bisa dinilai baik dan besaran pembagian bagi hasil yang diberikan cukup baik dan sesuai dengan kesepakatan bersama, akan tetapi untuk nisbah bagi hasil yang tinggi yang diberikan oleh Bank Muamalat tidak menjamin nasabah tertarik memilih produk yang memiliki nisbah bagi hasil yang tinggi. Seharusnya dengan nisbah bagi hasil yang tinggi nasabah akan tertarik untuk menitipkan dananya pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu oleh Abdul Roni dengan judul Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan BSM di Bank Syariah Mandiri Muara Bungo, menunjukkan bahwa bagi hasil terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada tabungan BSM Bank Syariah Mandiri Muara Bungo sebesar 7,9 % sedangkan 92,1 % dipengaruhi oleh variabel lain.<sup>13</sup>Selain itu, berdasarkan temuan penelitian terdahulu oleh Ayu Wandira sebelumnya “Pengaruh Fasilitas dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah” menjelaskan fasilitas tidak teraluberpengaruh terhadap minat menabung di Bank Syariah dan pelayanan terdapat pengaruh signifikan terhadap minat menabung di Bank Syariah.<sup>14</sup> Perbedaan yang terdapat

---

<sup>13</sup>Abdul Roni, "Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan BSM Di Bank Syariah Mandiri Muara Bungo," *Nur El-Islam : Jurnal Pendidikan Dan Sosial Keagamaan*, Volume 6, Nomor 2 (2019), 14–36.

<sup>14</sup>Wandira Ayu, "Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Bank Syari'ah (Studi Kasus Pada Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Teluk Betung Bandar Lampung)," *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan, 2018), 103

dalam penelitian ini yaitu penelitian yang berfokus pada variabel nisbah bagi hasil dan pelayanan yang meningkatkan minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan tersebut menjadi pertimbangan publik untuk memilih produk deposito *mudharabah* yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun, pertama nisbah bagi hasil dan pelayanan yang telah menjadi bagian hal penting untuk menarik minat masyarakat agar menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

Dengan kondisi tersebut ,peneliti tertarik untukmelanjutkan penelitiannya berdasarkan pernyataan diatas, bagaimana pengaruh nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun. Jadi peneliti mengambil judul penelitian “ Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Minat Menyimpan Dana Dalam Bentuk Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun”.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pengaruh nisbah bagi hasil terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ?
2. Bagaimana pengaruh pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun?

3. Bagaimana pengaruh nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengaruh nisbah bagi hasil terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.
2. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.
3. Untuk mengetahui pengaruh nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ?

### **D. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti mengharapkan manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

#### **a. Manfaat Teoritis**

Memberikan informasi atas keilmuan perbankan syariah, khususnya dalam pengembangan teori nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

#### **b. Manfaat Praktis**

Memberikan informasi dalam minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat KCP Madiun, yang dilihat dari segi nisbah bagi hasil dan pelayanan. Sehingga kepada pembaca yang ingin meningkatkan pengetahuan untuk masyarakat umum.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah dalam skripsi ini, maka penulis membuat sistematika penulisan .

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini adalah penjelasan pertama tentang apa yang dilakukan peneliti. Bab ini menjelaskan tentang judul, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan serta kegunaan penelitian .

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini memperkenalkan teori dan penelitian sebelumnya. Bab ini membahas pentingnya bagi hasil, pelayanan, dan minat nasabah sebelumnya yang memastikan dukungan untuk penelitian ini” .

#### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan waktu dan wilayah penelitian, jenis penelitian, populasi, sampel, teknik pengambilan sampel, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, variabel penelitian, definisi operasional variabel dan teknik analisis data .

#### **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini memberikan gambaran umum penelitian, pengujian, serta analisis data dan pembahasan hasil analisis.

## **BAB V PENUTUP**

Bab ini merupakan kesimpulan dari penelitian, berisi kesimpulan dari pembahasan pada bab sebelumnya, dan berisi sara-saran yang diberikan.



## BAB II LANDASAN TEORI

### A. Deskripsi Teori

#### 1. *Theory Of Planned Behavior*

*Theory Of Planned Behavior* adalah model sikap yang memperkirakan minat atau niat konsumen untuk melakukan suatu perilaku atau tindakan. Model *theory of planned behavior* menjelaskan faktor utama yang mempengaruhi perilaku seseorang adalah niatnya atau kecenderungannya untuk melakukan tindakan tersebut. *Theory of planned behavior* menyatakan bahwa perilaku manusia terlebih dahulu dipengaruhi oleh minat. *Theory of planned behavior* menjelaskan bahwa minat seseorang terhadap perilaku dibentuk oleh tiga faktor utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku. Menurut *theory of planned behavior* selain faktor-faktor utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku, terdapat faktor latar belakang yang hadir dalam diri seseorang. Dalam kategori ini ada tiga faktor belakang yakni personal, sosial, dan informasi. Faktor personal adalah sikap umum terhadap seseorang terhadap sesuatu, ciri kepribadian, emosi, intelegensi, dan pengalaman. Faktor sosial antara lain pendidikan, usia, jenis kelamin, pendapatan, agama, etnik. Sedangkan faktor informasi adalah pengetahuan, media, dan intervensi.

Pelayanan menurut *Teory Of Planned Behavior* merupakan salah satu faktor latar belakang (informasi) yaitu media yang dapat mempengaruhi



minat dan perilaku seseorang.<sup>1</sup> Menurut Donni Priansa, pelayanan adalah proses yang terdiri atas serangkaian aktivitas yang bisa terjadi pada interaksi antara pelanggan dan karyawan, jasa dan sumber daya, fisik atau barang, dan sistem jasa yang disediakan sebagai solusi atas masalah pelanggan. Pada dasarnya setiap manusia membutuhkan pelayanan, bahkan secara ekstrim dapat dikatakan bahwa pelayanan tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan manusia itu sendiri.<sup>2</sup>

Bagi hasil menurut *Theory Of Planned Behavior* merupakan salah satu faktor latar belakang (informasi) yaitu pengetahuan yang dapat mempengaruhi perilaku atau tindakan seseorang.<sup>3</sup> Menurut Abdul Ghofur, dengan nisbah bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua belah pihak baik pihak bank maupun nasabah. Namun bukan hanya besaran bagi hasilnya saja yang membuat nasabah tertarik tetapi ketentuan dalam pembagian bagi hasil juga yang membuat nasabah memiliki dana untuk menyimpan dananya pada bank syariah.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup>Ajzen, *The Theory of Planned Behavior, (Organizational Behavior and Human Decision Progresses, 1991)* .

<sup>2</sup>Donni Juni Priansa, *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur* (Bandung: Alfabet, 2017), 73 .

<sup>3</sup>Ajzen, *The Theory of Planned Behavior, (Organizational Behavior and Human Decision Progresses, 1991)*.

<sup>4</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007) 90.

## 2. Teori Minat

### a. Pengertian Minat

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu.<sup>5</sup>Minat adalah rasa lebih suka dan tertarik pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada paksaan. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya. Crow mengatakan bahwa minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri. Minat dapat diekspresikan melalui pernyataan yang menunjukkan bahwa siswa lebih menyukai suatu hal daripada hal lainnya, dapat pula dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktivitas, seperti aktivitas belajar.<sup>6</sup>

Minat (*interest*) digambarkan sebagai situasi seseorang sebelum melakukan tindakan, yang dapat dijadikan dasar untuk memprediksi perilaku atau tindakan tersebut. Minat menabung diasumsikan sebagai minat beli merupakan perilaku yang muncul sebagai respon terhadap pembelian. Minat merupakan dorongan yang kuat seseorang untuk

---

<sup>5</sup>Sugono Dendy, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 957.

<sup>6</sup>Fadhilah Suralaga, *Psikologi Pendidikan*, 1st edn (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2021), 66.

melakukan sesuatu objek yang mereka inginkan atas dasar keinginan dan kesukaan diri sendiri.<sup>7</sup>

### **b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat**

Minat pada hakekatnya merupakan sebab akibat dari pengalaman. Minat berkembang sebagai hasil daripada suatu kegiatan dan akan menjadi sebab akan dipakai lagi dalam kegiatan yang sama.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat adalah sebagai berikut:

1) *The factor inner urge*

*The factor inner urge* merupakan rangsangan yang datang dari lingkungan atau ruang lingkup yang sesuai dengan keinginan atau kebutuhan seseorang akan mudah menimbulkan minat.

2) *The factor of social motive*

*The factor of social motive* ialah minat seseorang terhadap obyek atau sesuatu hal. Disamping itu juga dipengaruhi oleh faktor dari dalam diri manusia dan oleh motif sosial.

3) *Emosional factor*

*Emosional factor* ialah faktor perasaan dan emosi ini mempunyai pengaruh terhadap obyek.

Ada tiga faktor yang mendasari timbulnya minat, yaitu:

---

<sup>7</sup>Philip & Gary Armstrong Kloter, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2002).

- 1) Faktor dorongan alam, yaitu dorongan dari individu itu sendiri, sehingga timbul minat untuk melakukan aktivitas atau tindakan tertentu untuk memenuhinya.
- 2) Faktor motivasi sosial, yaitu faktor yang melakukan suatu aktivitas agar dapat diterima dan diakui oleh lingkungannya.
- 3) Faktor emosional, yaitu minat erat hubungannya dengan emosi karena faktor emosional selalu menyertai seseorang dalam hubungan dengan minatnya. Kesuksesan seseorang pada suatu aktivitas disebabkan karena aktivitas tersebut menimbulkan perasaan suka atau puas.

Dalam dirinya memang tertarik untuk menggunakan simpanan deposito *mudharabah*. Hal tersebut disebabkan karena faktor-faktor penyebab masyarakat berminat terhadap simpanan deposito *mudharabah*.

- 1) Dorongan dari dalam individu, masyarakat kebanyakan berminat terhadap simpanan deposito *mudharabah* dikarenakan dari masyarakat paham dengan produk deposito.
- 2) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Masyarakat menginginkan suatu produk simpanan yang sistem penabungannya tidak menyulitkan bagi

P O N O R O G O

mereka dan keuntungan (*nisbah*) bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama.<sup>8</sup>

### c. Indikator-Indikator Minat

Minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut :

- 1) Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- 2) Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
- 3) Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki prefrensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefrensinya.
- 4) Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat.<sup>9</sup>

## 3. Teori Deposito Mudharabah

### a. Pengertian Deposito Mudharabah

Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang

<sup>8</sup>Siti Zahira, 'Minat Nasabah Menggunakan Produk Deposito Mudharaah Pada PT. Bank Pembangunan Daerah SUMUT CAPEM Syariah Hamparan Perak', *Skripsi* (Medan: UIN Sumatera Utara), 2019, 24.

<sup>9</sup>Donni Juni, *Perilaku Konsumen*,(Bandung: Alfabeta, 2017), 168.

penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah atau UUS.<sup>10</sup>

*Al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shabibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>11</sup>

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan. Deposito yang dibenarkan secara syariah adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah* (Fatwa DSN Nomor 03/MUI/IV/2000).<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup>Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, ed. by Dedi Sofyan, 1st edn (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), 77.

<sup>11</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 95.

<sup>12</sup>Mukhlis M, Nur Romiana, "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012)," *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, Volume 9, Nomor 1 (2014), 84.



## b. Landasan Hukum Deposito Mudharabah

Secara umum landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadis berikut ini:

- 1) QS. Al-Muzzammil ayat: 20

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ<sup>13</sup>

“...dan bagi orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...” (al-Muzzammil:20)<sup>13</sup>

- 2) QS. Al-Jumu’ah ayat: 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah SWT...”(al-Jumu’ah:10).<sup>14</sup>

- 3) QS. Al-Baqarah ayat: 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ<sup>15</sup>

“tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu...” (al-Baqarah”198).<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Akhun, *Al Quran Terjemah Depag*, (QS. Al-Muzammil(73):20, (Nafan Akhun, 2019) 979.

<sup>14</sup> Akhun, *Al Quran Terjemah Depag*, (QS. Al-Jumuah (62):10, (Nafan Akhun, 2019) 923.

<sup>15</sup> Akhun, *Al Quran Terjemah Depag*, (QS. Al-Baqarah (2):198, (Nafan Akhun, 2019) 58.

Surat al-Jumu'ah: 10 dan al-Baqarah: 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

Sedangkan dalil yang bersumber dari hadis Nabi antara lain:

#### 1) Hadis Nabi Riwayat Thabrani

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَيْدٍ رَطْبِيَّةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس).

*Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia 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.” (HR Thabrani)<sup>16</sup>*

#### 2) Hadis Nabi Riwayat Ibnu Majah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

*Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli*

<sup>16</sup> I Pane and others, *Fiqh Mu'amalah Kontempore, (Hadis Riwayat Thabrani)*, (Yayasan Penerbit Muhammad Zaini, 2022) 190.

*secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah no. 2280).<sup>17</sup>*

### c. Rukun dan Syarat Mudharabah

Rukun dalam akad mudharabah adalah:<sup>18</sup>

- 1) Pemilik modal (*Shahibul Maal*)
- 2) Pemilik usaha (*mudharib*)
- 3) Proyek /usaha (*amal*)
- 4) Modal (*ra'sul maal*)

Modal atau harta pokok (*mal*), syarat-syaratnya yakni:<sup>19</sup>

- 1) Berbentuk uang

Mayoritas ulama berpendapat bahwa modal harus berupa uang dan tidak boleh barang. *Mudharabah* dengan barang dapat menimbulkan kesamaran, karena barang pada umumnya bersifat fluktuatif. Apabila barang itu bersifat tidak fluktuatif seperti berbentuk emas atau perak batangan (*tabar*), para ulama berbeda pendapat. Imam Malik dalam hal ini tidak tegas melarang atau membolehkan. Namun para ulama mazhab Hanafi membolehkannya dan nilai barang yang dijadikan setoran modal

<sup>17</sup> Pane and others, *Fiqh Mu'amalah Kontempore, (Hadis Riwayat Ibnu Majah No.2280)*, (Yayasan Penerbit Muhammad Zaini, 2022) 191.

<sup>18</sup>Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), 55.

<sup>19</sup>Siti Afifah, Ahmad Sobari, and Hilman Hakiem, 'Analisis Produk Deposito Mudharabah Dan Penerapannya Pada PT BPRS Amanah Ummah An Analysis of Mudaraba Fixed Deposits Account at PT BPRS Amanah Ummah', *Jurnal Al-Muzara'ah*, I.2 (2013), 139–60.

harus disepakati pada saat akad oleh *mudharib* dan *shahibul maal*.

2) Jelas jumlah dan jenisnya

Jumlah modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dengan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

3) Tunai

Utang tidak dapat dijadikan modal *mudharabah*. Tanpa adanya setoran modal, berarti *shahibul maal* tidak memberikan kontribusi apapun padahal *mudharib* telah bekerja. Para ulama Syafi'i dan Maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad. Selain itu hal ini bisa membuka pintu perbuatan riba, yaitu memberi tangguh kepada si berutang yang belum mampu membayar utangnya dengan kompensasi si berpiutang mendapatkan imbalan tertentu. Dalam hal ini para ulama fiqih tidak berbeda pendapat.<sup>20</sup>

4) Modal diserahkan sepenuhnya kepada pengelola secara langsung

Apabila tidak diserahkan kepada *mudharib* secara langsung dan tidak diserahkan sepenuhnya (berangsur-angsur)

---

<sup>20</sup>Ibid.,

dikhawatirkan akan terjadi kerusakan pada modal, yaitu penundaan yang dapat mengganggu waktu mulai bekerja dan akibat yang lebih jauh yaitu mengurangi kerjanya secara maksimal. Apabila modal itu tetap dipegang sebagiannya oleh pemilik modal, dalam artian tidak diserahkan sepenuhnya, maka menurut ulama Hanafiyah, Malikiyah, dan Syafi'iyah, akad *mudharabah* tidak sah. Sedangkan ulama Hanabilah menyatakan boleh saja sebagian modal itu berada di tangan pemilik modal, asal tidak mengganggu kelancaran usahanya.

5) Nisbah bagi hasil

Keuntungan, syarat-syaratnya yakni:

- a) Proporsi jelas. Keuntungan yang akan menjadi milik pengelola dan pemilik modal harus jelas persentasenya, seperti 60%:40%, 50%: 0% dan sebagainya menurut kesepakatan bersama.
- b) Keuntungan harus dibagi untuk kedua belah pihak, yaitu investor (pemilik modal) dan pengelola (*mudharib*).
- c) *Break Even Point (BEP)* harus jelas, karena BEP menggunakan sistem revenue sharing dengan profit sharing berbeda. Revenue sharing adalah pembagian keuntungan yang dilakukan sebelum dipotong biaya operasional, sehingga bagi hasil dihitung dari keuntungan kotor/pendapatan. Sedangkan profit sharing adalah

pembagian keuntungan dilakukan setelah dipotong biaya operasional, sehingga bagi hasil dihitung dari keuntungan bersih.<sup>21</sup>

6) Ijab qabul

#### d. Jenis-Jenis al-Mudharabah

Secara umum *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis yaitu:

##### 1) *Mudharabah Muthlaqah*

*Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafus saleh sering kali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukan sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

##### 2) *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini sering kali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.<sup>22</sup>

<sup>21</sup>Ibid.,

<sup>22</sup>Muhammad syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 97..

#### 4. Teori Bagi hasil

##### a. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Adapun istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk- bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi, dan lain-lain. Dengan demikian bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana.

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama dalam melakukan kegiatan usaha. Didalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atau keuntungan yang didapat antara kedua belah pihak atau lebih.<sup>23</sup>

Bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan aktivitas usaha) dari kontrak investasi dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap pada bank islam. Besar kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar diperoleh bank islam. Dalam sistem perbankan islam bagi hasil merupakan suatu mekanisme yang dilakukan oleh bank islam (*mudharib*) dalam upaya memperoleh hasil dan membagikannya kembali kepada para pemilik dana (*shahibul maal*) sesuai kontrak yang disepakati di awal bersama. Besarnya

---

<sup>23</sup>Zaenal, Arifin, *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana Dengan Prinsip Bagi Hasil)*,(Jawa Barat: Penerbit Adab, 2021), 12.



penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan kesepakatan dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*at- tarodhim*) oleh masing-masing pihak tanpa adanya paksaan.

Adapun pendapatan yang dibagikan adalah pendapatan yang sebenarnya telah diterima (*cash basis*) sedangkan pendapatan yang masih dalam pengakuan (*accrual basis*) tidak dibenarkan untuk dibagi antara *mudharib* dan *shahibul maal*.

Dalam hukum islam penerapan bagi hasil harus memperhatikan prinsip *at- ta'awun* yaitu saling membantu dan saling bekerja sama diantara anggota masyarakat untuk kebaikan, sebagaimana dinyatakan dalam Al-Quran “ *dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan ketakwaan, dan janganlah kamu tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran*”serta menghindari prinsip *Al- Iktinaz*, yaitu menahan uang (dana) dan membiarkannya menganggur (tidak digunakan untuk transaksi) sehingga tidak bermanfaat bagi masyarakat umum. Pembagian usaha ini dapat terjadi antara bank dengan menyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk yang menggunakan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Lebih jauh prinsip *mudharabah* dapat dipergunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, sedangkan *musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan.

Dengan nisbah bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua belah pihak baik pihak bank maupun nasabah. Namun bukan hanya besaran bagi hasilnya saja yang membuat nasabah tertarik tetapi ketentuan dalam pembagian bagi hasil juga yang membuat nasabah memiliki dana untuk menyimpan dananya pada bank syariah.

#### **b. Metode Bagi Hasil**

Metode bagi hasil terdiri dari 2 sistem yaitu :<sup>24</sup>

##### 1) (*Profit Sharing*)

*Profit sharing* adalah bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya pengelolaan dana. Pola ini digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha. Secara sederhana bahwa yang dibagi dihasilkan adalah laba dari sebuah usaha/proyek.

Pada perbankan syariah istilah yang sering digunakan adalah *profit and los sharing*, dimana ini dapat diartikan pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang dilakukan. Jika mendapat keuntungan maka akan dibagi kedua pihak sesuai kesepakatan akad diawal begitu pula dengan kerugian akan ditanggung sesuai porsi masing-masing.

---

<sup>24</sup>Ibid., 14.

Kerugian bagi pemodal adalah tidak mendapatkan modal investasinya secara utuh dan bagi pengelola adalah tidak mendapatkan upah atas apa yang telah diusahakan. Keuntungan yang didapat dari hasil usaha akan dilakukan pembagian setelah perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan usaha dalam bisnis dapat negatif artinya usaha merugi, positif berarti ada angka sisa dari pendapatan dan biaya menjadi *balance*. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih antara pengurangan *total cost* terhadap *total revenue*.

## 2) (*Revenue Sharing*)

Bagi hasil (*Revenue Sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana. Dalam sistem syariah pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan syariah. Bagi hasil bruto adalah bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan usaha atau proyek yang tidak dikurangi dengan biaya-biaya yang timbul.<sup>25</sup>

Dasar perhitungan bagi hasil yang menggunakan *Revenue Sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan atas penjualan dan atau pendapatan kotor atas usaha sebelum dikurangi biaya. Bagi hasil dalam *Revenue Sharing* dihitung

---

<sup>25</sup>Ibid., 16.

dengan mengalikan nisbah yang telah disetujui dengan pendapatan bruto.<sup>26</sup>

## 5. Teori Pelayanan

### a. Pengertian Pelayanan

Pelayanan merupakan salah satu fokus penting bagi organisasi publik dalam melaksanakan kegiatan operasional organisasi publik melalui pelayanan, maka organisasi publik menjadi insititusi yang memiliki reputasi baik dengan berorientasi kepada kepuasan publik. Istilah pelayanan berasal dari kata “layan” yang dapat dipahami sebagai memberikan pertolongan atau menyediakan segala apa yang diperlukan oleh orang lain untuk perbuatan melayani. Pada dasarnya setiap manusia membutuhkan pelayanan, bahkan secara ekstrim dapat dikatakan bahwa pelayanan tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan manusia itu sendiri.

Pelayanan merupakan proses yang terdiri atas serangkaian aktivitas *intangibile* yang bisa (namun tidak harus selalu) terjadi pada interaksi antara pelanggan dan kariawan , jasa dan sumber daya, fisik atau barang, dan sistem jasa, yang disediakan sebagai solusi atas masalah pelanggan.

Setelah memahami apa yang dimaksud dengan pelayanan, maka selanjutnya perlu dipahami apa yang dimaksud dengan pelayanan prima. Memahami pelayanan prima secara umum dapat dilihat dari

---

<sup>26</sup>Siti Afifah, Ahmad Sobari, dan Hilman Hakiem, "Analisis Produk Deposito Mudharabah Dan Penerapannya Pada PT BPRS Amanah Ummah ," *Jurnal Al-Muzara'ah*, Volume I, Nomor 2 (2013), 152.

dua perspektif utama, yaitu berorientasi kepada publik internal yang berasal dari dalam organisasi publik itu sendiri dan publik eksternal yang berasal dari luar organisasi publik.<sup>27</sup>

Program pelayanan kepada pelanggan dengan bertitik tolak dari konsep kepedulian kepada konsumen terus dikembangkan sedemikian rupa, sehingga sekarang ini program layanan/ pelayanan telah menjadi salah satu alat utama dalam melaksanakan strategi pemasaran untuk memenangkan persaingan. Kepedulian kepada pelanggan dalam manajemen modern telah dikembangkan menjadi suatu pola layanan terbaik yang disebut sebagai layanan prima atau pelayanan prima.

Kata “layanan prima” atau layanan istimewa (*excellent service*) dalam dunia bisnis sekarang dinyatakan dengan istilah “*service excellent*” atau disingkat sebagai “Sex” dan saat ini bahkan seringkali ditulis dengan huruf besar “SEX”

Adakah perbedaan antara pelayanan prima dengan istilah SEX (*service excellent*) dengan pelayan kepada konsumen/pelanggan (*consumer/customer service*) dan program kepedulian terhadap pelanggan atau peduli pelanggan, atau urusan pelanggan (*customer care*)? Sebetulnya tidak begitu jauh berbeda, bahkan dapat dikatakan sama, karena pada hakikatnya layanan prima atau pelayanan prima bertitik tolak pada upaya pelaku bisnis untuk memberikan layanan

---

<sup>27</sup>Donni Juni Priansa *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur* (Bandung: Alfabeta, 2017), 52.

terbaiknya sebagai wujud kepedulian perusahaan kepada konsumen/pelanggan. Jikapun ada perbedaan hanyalah sedikit saja, yaitu karena perbedaan dalam penggunaan berbagai konsep pedekatannya saja.

Dengan adanya persamaan titik tolak dan tujuan dalam konsep layanan kepada pelanggan (*customer service*), kepedulian kepada pelanggan (*customer care*), dan pelayanan prima (*service excellence*), maka dapat kita simpulkan, bahwa yang paling penting dalam dasar-dasar pelayanan prima memberikan layanan terbaik bagi pelanggan harus berorientasi kepada kepentingan para pelanggan, sebagai memungkinkan kita mampu memberikan kepuasan yang optimal.

Upaya memberikan layanan yang terbaik ini dapat diwujudkan apabila kita dapat menonjolkan kemampuan, sikap, penampilan, perhatian, tindakan, dan tanggung jawab yang baik dan terkoordinasi.

Penonjolan kemampuan inilah yang sebenarnya agak membedakan antara konsep pelayanan biasa dengan pelayanan prima karena tumpuan keberhasilan dan membudayakan pelayanan prima tidak terlepas dari kemampuan seseorang atau kelompok orang untuk melaksanakan pelayanan secara optimal dengan menggabungkan konsep kemampuan, sikap, penampilan, tindakan, dan tanggung jawab dalam proses pemberian pelayanan.

Yang penting, didalam definisi pelayanan prima tersebut minimal harus ada tiga hal pokok, yaitu adanya pendekatan sikap yang berkaitan dengan kepedulian kepada pelanggan, upaya melayani dengan tindakan terbaik, dan ada tujuan untuk memuaskan pelanggan dengan berorientasi pada standar pelayanan tertentu.<sup>28</sup>

#### **b. Kompetensi Pelayanan Prima**

Pelayanan prima organisasi publik jika mampu diimplementasikan dengan baik akan mampu membangun hubungan jangka panjang dengan stakeholders organisasi publik. Kompetensi pelayanan prima menyangkut:<sup>29</sup>

##### 1) Kemampuan (*Ability*)

Kemampuan adalah pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh pegawai organisasi publik untuk menunjang pekerjaannya dan mendukung kegiatan operasional organisasi publik tercapai dengan optimal.

##### 2) Sikap (*Attitude*)

Sikap berkenaan dengan perangai yang harus ditampilkan pegawai ketika memberikan pelayanan prima kepada pelanggan, yang meliputi penampilan yang sopan dan serasi, berpikiran positif, sehat dan logis, dan bersikap menghargai.

##### 3) Penampilan (*Appearance*)

---

<sup>28</sup>Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima* (Elex Media Komputindo, 2003), 25.

<sup>29</sup>Donni Juni Priansa, *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 73.



Kondisi pegawai, baik yang bersifat fisik saja maupun fisik atau non fisik, yang mampu merefleksikan kepercayaan diri dan kredibilitas dari dirinya dan organisasi publik terhadap pelanggan.

4) Perhatian (*Attention*)

Kepedulian pegawai kepada pelanggan, baik berkaitan dengan perhatian akan kebutuhan dan keinginan pelanggan maupun pemahaman atas saran dan kritik yang disampaikan oleh pelanggan.

5) Tindakan (*Action*)

Berbagai kegiatan nyata yang harus dilakukan pegawai dalam memberikan pelayanan prima, sehingga pelanggan menganggap organisasi publik memomorsatukannya.

6) Tanggung Jawab (*Accountability*)

Sikap keperpihakan kepada pelanggan sebagai wujud suatu kepedulian untuk menghindari atau meminimalkan kerugian atau ketidakpuasan pelanggan.<sup>30</sup>

**c. Kualitas Pelayanan Prima**

Kualitas pelayanan organisasi publik merupakan komponen penting yang harus diperhatikan dalam memberikan pelayanan yang prima. Gaspersz menyatakan bahwa kualitas memiliki banyak pengertian. Menurutny secara konvensional, kualitas diartikan

---

<sup>30</sup>Ibid., 75.

sebagai keandalan, mudah dalam penggunaan, dan estetika sedangkan dalam pengertian strategik, kualitas adalah segala sesuai yang mampu memenuhi keinginan atau kebutuhan pelanggan (*meeting the needs of customers*).

Pelayanan prima adalah pelayanan yang berkualitas. Penilaian kualitas pelayanan organisasi publik menurut perspektif pelanggan didasarkan kepada lima indikator penting yang saling berkaitan, yaitu:

1) Bukti Fisik (*Tangibles*)

Kemampuan organisasi publik dalam menunjukkan eksistensinya kepada pihak eksternal.

2) Keandalan (*Reability*)

Kemampuan organisasi publik untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya.

3) Daya Tanggap (*Responsiveness*)

Kemampuan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat (responsif) dan tepat kepada pelanggan, dengan penyampaian informasi yang jelas.

4) Jaminan (*Assurance*)

Jaminan terkadang disebut juga dengan kepastian bahwa pelayanan yang diberikan oleh organisasi publik perlu didukung oleh pengetahuan, kesopanan santunan, dan kemampuan pegawainya untuk menumbuhkan rasa percaya dari pelanggan kepada organisasi publik.

### 5) Empati (*Empathy*)

Memberikan perhatian yang tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada para pelanggan dengan berupaya memahami keinginan pelanggan.<sup>31</sup>

## B. Kajian Pustaka

Penelitian yang dilakukan oleh Hesti Kandi Pratiwi dengan judul Pengaruh Fasilitas dan Pelayanan Terhadap Minat Masyarakat Menabung di Bank Syariah Mandiri Palopo. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 99 nasabah yang menabung di Bank Syariah Mandiri Palopo. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis persamaan regresi linier berganda, uji T, uji F dan koefisien determinasi. Menunjukkan bahwa fasilitas terdapat pengaruh signifikan terhadap minat masyarakat menabung. Pelayanan terdapat pengaruh signifikan terhadap minat masyarakat menabung.<sup>32</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Femi Santika dengan judul Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Produk IB-XTRA Di PT. Bank CIMB Niaga Syariah Tbk. Cabang Palembang. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 73 nasabah yang menabung di Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Palembang. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis

---

<sup>31</sup>Ibid., 78.

<sup>32</sup>Hesti Kandi Pratiwi, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syari'ah Mandiri Palopo', *Skripsi* (Palopo: IAIN Palopo), 2021, 1-103.

persamaan regresi sederhana, uji T. Menunjukkan bahwa nisbah bagi hasil terdapat pengaruh signifikan terhadap minat nasabah menabung.<sup>33</sup>

**Tabel 2.1**  
**Kajian Pustaka**

No	Peneliti/ Judul Penelitian/ Tahun	Metode Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1.	Abdul Roni/Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan BSM Di Bank Syariah Mandiri Muara Bungo.	Metode penelitian deskriptif kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel bagi hasil dan minat.	Perbedaan pada variabel pelayanan	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan bagi hasil terhadap minat nasabah pada tabungan BSM Bank Syariah Mandiri Muara Bungo. <sup>34</sup>
2.	Abdul Haris, Dita Ratnasari/ Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk, dan Religiusitas Terhadap	Metode penelitian deskriptif kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel pelayanan dan minat.	Perbedaan pada variabel nisbah bagi hasil	Dari hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa pengetahuan, kualitas pelayanan,

<sup>33</sup>Femi Santika, 'Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Produk IB-Xtra Di PT. Bank CIMB Niaga Syariah Tbk. Cabang Palembang', *Skripsi* (Pamelang: UIN Raden Fatah), 2016, 1-68.

<sup>34</sup>Abdul Roni, "Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan BSM Di Bank Syariah Mandiri Muara Bungo," *Nur El-Islam : Jurnal Pendidikan Dan Sosial Keagamaan*, Volume 6, Nomor 2 (2019), 14–36..

	Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah.				produk dan religiusitas berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk simpanan pada BMT Amanah Ummah Gumpang Kartasura. <sup>35</sup>
3.	Ayu Aulia Yossiana/ Pengaruh Bagi Hasil Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Minat Menabung Nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng.	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel bagi hasil dan minat.	Perbedaan pada variabel pelayanan.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan bagi hasil produk tabungan mudharabah terhadap minat menabung nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng. <sup>36</sup>
4.	Luluk Latifah/ Analisis Faktor-Faktor Yang	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan	Perbedaan pada variabel nisbah bagi	Dari hasil penelitian memberitahukan bahwa

<sup>35</sup>Abdul Haris Romdhoni and Dita Ratna Sari, 'Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk, Dan Religiusitas Terhadap Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Volume 4, Nomor 02 (2018), 136.

<sup>36</sup>Ayu Aulia Yossiana, 'Pengaruh Bagi Hasil, Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Minat Menabung Nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng', *Skripsi* (Banda Aceh: UIN AR- Raniry), 2018), 1-115 .

	Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Berjangka Di BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Capem Galis Bangkalan.		n variabel minat.	hasil dan pelayanan.	terdapat lima faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk tabungan berjangka di BMT UGT Sidogiri Capem Galis Bangkalan yaitu faktor lokasi, faktor promosi, faktor keunggulan, faktor kualitas pelayanan, dan faktor kelompok referensi, dengan hasil yang paling dominan mempengaruhi minat nasabah pada produk tabungan berjangka di BMT UGT Sidogiri Capem Galis Bangkalan yaitu faktor lokasi. <sup>37</sup>
5.	Ayu Wandira/ Pengaruh	Metode penelitian	Terdapat persamaan	Perbedaan pada	Dari hasil penelitian

<sup>37</sup>Luluk Latifah, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Berjangka Di BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Capem Galis Bangkalan', *Skripsi* (Surabaya: UIN Sunan Ampel), 2019, 116.

	Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Bentung Bandar Lampung.	kuantitatif	dalam menggunakan variabel pelayanan.	variabel nisbah bagi hasil.	menerangkan bahwa fasilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dan pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menabung di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Bentung Bandar Lampung. <sup>38</sup>
6.	Rafika/ Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung Di BTN Syariah KCPS Parepare.	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel bagi hasil	Perbedaan pada variabel pelayanan	Dari hasil penelitian menerangkan bahwa bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pada BTN Syariah KCPS Parepare. <sup>39</sup>
7.	Wirdayani Wahab/ Pengaruh Tingkat Bagi	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan	Perbedaan pada variabel pelayanan	Dari hasil penelitian menerangkan bahwa bagi

<sup>38</sup> Wandira Ayu, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syari'ah (Studi Pada Bank Syari'ah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung)', *Skripsi* (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung), 2018.

<sup>39</sup>Rafika, 'Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung Di BTN Syariah KCPS Parepare', *Skripsi*, 2020, 5–24.



	Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah.		n variabel bagi hasil		hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Syariah. <sup>40</sup>
8.	Taslim/ Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank BNI Syariah KCP Wonomulyo.	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel pelayanan	Perbedaan pada variabel nisbah bagi hasil	Dari hasil penelitian secara simultan menjelaskan bahwa promosi dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung masyarakat di BNI Syariah KCP Wonomulyo. <sup>41</sup>
9.	Isnaeni Pemilih/ Pengaruh Bagi Hasil, Brand Image, Dan Keragaman Produk Terhadap Minat Menabung Di	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel bagi hasil	Perbedaan pada variabel pelayanan	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif bagi hasil, brand image, keragaman

<sup>40</sup>Wirdayani Wahab, 'Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah', *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1.2 (2016), 167–84.

<sup>41</sup>Taslim, 'Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank BNI Syariah KCP Wonomulyo', *Skripsi* (Makassar: UIN Alaudin Makassar), 2018, 87.

	Bank Syariah Dengan Promosi Sebagai Variabel Moderasi.				produk terhadap minat menabung di bank syariah. Dan terdapat pengaruh negatif terhadap hubungan antara bagi hasil, brand image, keragaman produk bank syariah dengan minat menabung di bank syariah. <sup>42</sup>
10.	Nazaruddin Aziz, Vito Shiga Hendrastyo/ Pengaruh Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Cabang Ulak Karang Kota Padang.	Metode penelitian kausal	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel pelayanan	Perbedaan pada variabel bagi hasil	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif kualitas layanan dan promosi terhadap minat nasabah menabung pada Bank Syariah, dan terdapat pengaruh negatif

<sup>42</sup>Isnaeni Pamilih, 'Pengaruh Bagi Hasil, Brand Image, Dan Keragaman Produk Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Dengan Promosi Sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Pada Santri Pondok Pesantren Durrotu Aswaja Banaran Kota Semarang)', *Skripsi* (Semarang: Universitas Negeri Semarang), 2019, 135.

					kepercayaan terhadap minat nasabah menabung di Bank Syariah. <sup>43</sup>
<b>11.</b>	Nurlaela/ Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Mudharabah Di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat.	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel bagi hasil	Perbedaan pada variabel pelayanan	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif bagi hasil terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan <i>mudharabah</i> Di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat. <sup>44</sup>
<b>12.</b>	Rizal Prasasti/ Pengaruh Pengetahuan Dan Pelayanan Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Di Bank Syariah	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel pelayanan	Perbedaan pada variabel bagi hasil	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif pengetahuan dan pelayanan

<sup>43</sup>Nazzarudin Aziz and Vito Shiga Hendrasto, 'Pengaruh Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Cabang Ulak Karang Kota Padang', *Jurnal Pundi*, 3.3 (2019), 227.

<sup>44</sup>Nurlaela, 'Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Mudharabah Di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat', *Skri*, 2020, 64.

	Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi.				terhadap minat menabung di Bank Syariah. Religiusitas tidak memoderasi pengaruh pengetahuan terhadap minat menabung, dan religiusitas tidak memoderasi pengaruh pelayanan terhadap minat menabung di Bank Syariah. <sup>45</sup>
13.	Dani Syahrizal/ Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah Di BRI Syariah KCP Ponorogo.	Metode penelitian kuantitatif	Terdapat persamaan dalam menggunakan variabel pelayanan	Perbedaan pada variabel bagi hasil	Dari hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap minat menabung nasabah di

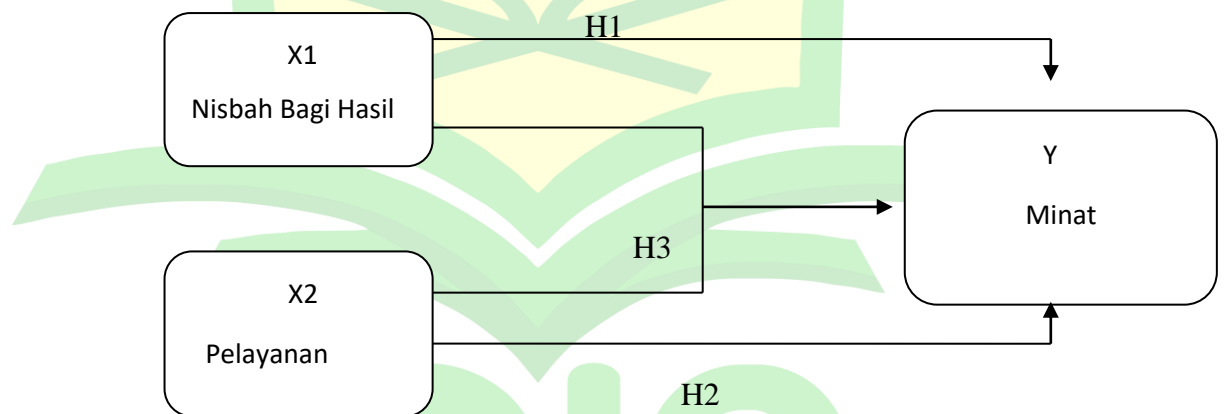
<sup>45</sup>Rizal Prasasti, 'Pengaruh Pengetahuan Dan Pelayanan Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Di Bank Syariah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi', *Skripsi*, 2020, 1-71.

					BRI Syariah KCP Ponorogo. <sup>46</sup>
--	--	--	--	--	---

### C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.<sup>47</sup> Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, tujuan penelitian, dan landasan teori yang menjelaskan pengaruh nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

**Tabel 2.2**  
**Kerangka Pemikiran**



Variabel X1 : Nisbah Bagi Hasil

Variabel X2 : Pelayanan

Variabel Y : Minat

<sup>46</sup>D Syahrizal, 'Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah Di BRI Syariah KCP Ponorogo', *Skripsi*, 2020.

<sup>47</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019),95.

Kerangka berpikir diatas dimaksud untuk menjelaskan, mengungkapkan, dan menentukan persepsi-persepsi keterkaitan antara variabel yang akan diteliti yaitu pengaruh nisbah bagi hasil (X1) dan pelayanan (X2) terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* (Y) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

#### D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk pertanyaan.<sup>48</sup> Berdasarkan kerangka berpikir diatas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Hipotesis terkait dengan Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Minat Menyimpan Dana Dalam Bentuk Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

$H_0$  : Tidak ada pengaruh nisbah bagi hasil terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

$H_a$  : Ada pengaruh nisbah bagi hasil terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

2. Hipotesis terkait dengan Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat Menyimpan Dana Dalam Bentuk Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

---

<sup>48</sup>Ibid., 99.

$H_0$  : Tidak ada pengaruh pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

$H_a$  : Ada pengaruh pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

3. Hipotesis terkait dengan Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Minat Menyimpan Dana Dalam Bentuk Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

$H_0$  : Tidak ada pengaruh nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

$H_a$  : Ada pengaruh nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Rancangan Penelitian**

Rancangan penelitian ini didasarkan pada penelitian deskriptif kuantitatif. Metode survei adalah suatu proses kegiatan berupa pengumpulan data, analisis dan interpretasi tujuan survei. Metode penelitian adalah metode ilmiah untuk memperoleh data untuk maksud dan tujuan tertentu. Metode penelitian kuantitatif berdasarkan filosofi positivis untuk menyelidiki populasi atau sampel tertentu, mengumpulkan data menggunakan alat penelitian, dan menganalisis data kuantitatif atau statistik, untuk menguji hipotesis yang diajukan.<sup>1</sup> Sedangkan penelitian deskriptif adalah sebuah studi yang menjelaskan karakteristik khusus dari suatu fenomena. Sebuah penelitian deskriptif dilakukan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan karakteristik beberapa variabel dalam suatu situasi tertentu.

#### **B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

Secara teori variabel penelitian bisa diartikan menjadi atribut seorang atau objek yang berubah dari satu objek ke objek lainnya.<sup>2</sup> Variabel yang dipakai dalam penelitian ini adalah:

##### 1. Variabel independen

Variabel yang mempengaruhi variabel terikat. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah:

##### a. Nisbah Bagi Hasil (X1)

---

<sup>1</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 95.

<sup>2</sup>Ibid., 68.

## b. Pelayanan (X2)

## 2. Variabel Terikat

Suatu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain disebut sebagai variabel bebas. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

Definisi operasional variabel disisi lain adalah definisi yang diberikan kepada variabel dengan menyatakan makna yang diperlukan untuk mengukur variabel, menyatakan suatu kegiatan, atau membenarkan operasi.

**Tabel 3.1**  
**Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

Variabel	Definisi Operasioanl	Indikator	Sumber	No Item
Nisbah Bagi Hasil (X1)	Suatu prosedur yang dilakukan oleh bank islam dalam upaya memperoleh hasil dan membagikannya kembali kepada para pemilik dana sesuai kontrak yang disepakati diawal bersama.	1. Presentase 2. Menguntungkan 3. Jaminan 4. Menentukan besaran nisbah <sup>3</sup>	Adiwarman	1, 2 3, 4 5 6, 7
Pelayanan (X2)	Program pelayanan kepada	1. Keandalan ( <i>Reability</i> ) 2. Daya Tanggap	Donni Juni Priansa	1, 2 3, 4, 5

<sup>3</sup>Adiwarman, A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, ( Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), 206.

	pelanggan dengan bertitik tolak dari konsep kepedulian kepada konsumen.	( <i>Responsiveness</i> ) 3.Jaminan ( <i>Assurance</i> ) 4.Empati ( <i>Empathy</i> ) 5.Bukti Fisik ( <i>Tangibles</i> ) <sup>4</sup>		6 7, 8 9, 10
Minat (Y)	Dorongan yang kuat seseorang untuk melakukan sesuatu objek yang mereka inginkan atas dasar keinginan dan kesukaan diri sendiri	1.Minat Transaksional 2.Minat Referensial 3.Minat Preferensial 4.Minat Exploratif <sup>5</sup>	Donni Juni Priansa	1, 2, 3 4 5, 6, 7 8,9

### C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Madiun yang berlokasi di Jl. Kolonel Marhadi No. 28 Nambangan Lor, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur.

### D. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling

#### 1. Populasi

Populasi adalah bidang generalisasi yang terdiri dari objek atau subyek yang dengan jumlah dan karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti yang diteliti dan menarik kesimpulan darinya. Populasi yang

<sup>4</sup>Donni Juni Priansa, *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 78.

<sup>5</sup>Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 168.

digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Muamalat Madiun yang berjumlah 22.111 orang.<sup>6</sup>

## 2. Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan sifat-sifat yang dimiliki oleh populasi. Arti lainnya dari sampel adalah kumpulan barang atau orang yang merupakan bagian dari populasi. Itu sebabnya, penentuan sampel dengan persamaan Slovin dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n = jumlah Sampel

N = populasi

e = kesalahan eror

Adapun jumlah sampel dalam penelitian ini, yaitu:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{22.111}{1 + (22.111 \times 0,1^2)}$$

$$n = \frac{22.111}{1 + (22.111 \times 0,01)}$$

$$n = \frac{22.111}{222,11}$$

$$n = 99,5497 \text{ dibulatkan menjadi } 100$$

Mempertimbangkan ukuran sampel di atas, peneliti mengambil sampel 100 responden, untuk menghemat waktu, tenaga dan biaya.

<sup>6</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 126.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *probability sampling* dengan *simple random sampling* ini adalah teknik pengambilan sampel yang menyamakan kemungkinan bahwa setiap anggota populasi akan dipilih sebagai anggota sampel. Dikatakan sederhana karena diambil dari populasi.<sup>7</sup> Menurut teori ini penelitian di Bank Muamalat Madiun tidak mempertimbangkan hierarki partisipan seperti latar pendidikan ((SD, SMP, SMA, Sarjana), atau profesi (PNS, wiraswasta/pedagang, petani).

#### **E. Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuisisioner. Data yang berupa hasil jawaban para responden mengenai pertanyaan dalam kuisisioner yang dibagikan. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu berupa kuisisioner. Kuisisioner tersebut diperoleh melalui penyebaran angket atau kuisisioner kepada responden yakni nasabah Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

#### **F. Metode Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh data dan mengelola data dalam penelitian ini maka digunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

##### **1. Metode Kuisisioner**

Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis

---

<sup>7</sup>Ibid., 129.

kepada responden untuk dijawabnya. Kuisisioner dibuat dalam bentuk kuisisioner tertutup, dimana peneliti menyediakan alternatif pilihan jawaban kepada responden. Peneliti memberikan secara langsung kepada responden dan mempersilahkan responden mengisi jawaban sesuai waktu yang ditentukan. Harapannya adalah peneliti dapat menghimpun data dengan baik, menyeluruh dan relevan dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan.<sup>8</sup> Dalam hal ini respondennya adalah nasabah Bank Muamalat Madiun.

## 2. Skala Pengukuran

Instrumen kuisisioner dibuat dengan menyediakann alternatif pilihan jawaban pada setiap butir-butir pertanyaan. Oleh karenanya peneliti perlu menetapkan skala pengukuran tertentu agar hasil pengukuran dan instrumennya dapat dibuat dalam bentuk angka. Skala yang digunakan adalah skala likert yang memuat 5 pilihan jawaban, yaitu: (SS) sangat setuju, (S) setuju, (N) netral, (TS) tidak setuju dan (STS) sangat tidak setuju.<sup>9</sup>

Skala Likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert apabila responden menghasilkan skor yang tinggi maka dipahami bahwa subyek penelitian semakin memiliki nilai positif terhadap apa yang diteliti.

---

<sup>8</sup>Ibid., 199.

<sup>9</sup>Ibid., 146.

## **G. Metode Pengolahan Data dan Analisis Data**

### **1. Pengolahan Data**

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda yaitu cara untuk mencari pola hubungan antara satu variabel dependen (variabel terikat) dengan lebih dari satu variabel independennya (variabel bebas).

### **2. Analisis Data**

Dalam penelitian ini alat yang digunakan untuk menganalisis data berupa aplikasi *software* program SPSS versi 25 dan Microsoft Excel. Sebelum instrumen penelitian terlebih dahulu dilakukan uji coba agar diperoleh instrumen yang valid dan reliabel.

#### **a. Uji Validitas**

Validitas instrumen kuisisioner dilakukan dengan melakukan analisis butir pertanyaan- pertanyaan instrumen. Apabila dalam pengujian ini terdapat butir yang menunjukkan kualitas tidak baik, maka akan disingkirkan dari bagian instrumen. Pada penelitian ini digunakan instrumen kuisisioner dengan skala likert pada rentang 1 yang menunjukkan “sangat tidak setuju”, hingga rentang 5 yang menunjukkan “sangat setuju”.<sup>10</sup>

Secara teknis pengujian validitas dilakukan berdasarkan data yang dikumpulkan peneliti menggunakan instrumen kuisisioner. Hasil pengujiannya akan dianalisis berdasarkan langkah-langkah berikut:

#### 1) Menentukan Kriteria Pengujian Validitas

---

<sup>10</sup>Ibid., 175.

Jika koefisien korelasi ( $r$ ) yang diperoleh lebih besar sama dengan koefisien pada tabel nilai-nilai kritis  $r$ , yaitu pada taraf signifikansi 5% ( $r_{hitung} \geq r_{table}$ ) atau taraf signifikansi kurang dari 0,05 ( $sig < 0,05$ ) maka instrumen dapat dinyatakan valid.

## 2) Menghitung Nilai Korelasi Product Moment

$$r_{xy} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x \cdot \sum y)}{\sqrt{[n(\sum x^2) - (\sum x)^2][n(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

Dimana  $r_{xy}$  adalah koefisien korelasi product moment, notasi  $n$  menunjukkan jumlah responden, sedangkan  $X$  adalah skor tiap item soal instrumen, dan  $Y$  adalah skor instrumen.

### b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan tingkat kepercayaan dari soal untuk digunakan sebagai alat pengumpul data yang baik. Suatu instrumen memiliki tingkat reliabilitas yang memadai bila instrumen tersebut digunakan mengukur aspek yang diukur beberapa ahli hasilnya sama atau relatif sama. Pengukuran reliabilitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu tes konsistensi internal. Cara perhitungan dari tes ini menggunakan rumus *Cronbach's alpha*. Rumus tersebut dapat digunakan untuk menguji reliabilitas instrumen yang item-itemnya dalam bentuk kuisisioner dengan skala likert.<sup>11</sup>

<sup>11</sup>Ibid., 185.



### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Jadi uji normalitas bukan dilakukan pada masing-masing variabel tetapi pada nilai residualnya. Pengujian normalitas residual dilakukan dengan metode Kolmogorov smimov. Dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas yakni jika nilai signifikan lebih besar dari 0,05 maka data tersebut berdistribusi normal. Sebaliknya jika nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 maka data tersebut tidak berdistribusi normal.<sup>12</sup>

#### b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut homoskedastisitas. Uji heteroskedastisitas dengan Glejser SPSS, model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heteroskedastisitas. Dasar pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas yakni jika nilai signifikan  $> 0,05$  maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Sebaliknya jika nilai signifikan  $< 0,05$  maka terjadi heteroskedastisitas.

---

<sup>12</sup>Nikolaus Duli, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data Dengan SPSS* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019) 114.

### c. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Jika ada korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan anantara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu. Alat statistika yang sering dipergunakan untuk menguji gangguan multikolinieritas adalah dengan *Varian Inflation Factor* atau VIF. Jika nilai VIF  $< 10$  maka tidak terjadi multikolinieritas terhadap data. Sebaliknya jika nilai VIF  $> 10$  maka terjadi multikolinieritas terhadap data.<sup>13</sup>

### d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pengganggu pada periode  $t-1$  sebelumnya. Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi. Cara mendeteksi terjadinya autokorelasi dengan metode Durbin-Watson, uji Durbin Watson hanya digunakan untuk autokorelasi tingkat satu (*Frist Order Autocorrelation*) dan mensyaratkan adanya konstanta dalam model regresi dan tidak ada variabel lagi diantara variabel bebas.

---

<sup>13</sup>ibid., 120.

#### 4. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda yaitu cara untuk mencari pola hubungan antara satu variabel dependen (variabel terikat) dengan lebih dari satu variabel independennya (variabel bebas). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Madiun, sedangkan yang menjadi variabel independen adalah nisbah bagi hasil dan pelayanan. Model regresi linier berganda dengan variabel independen yaitu sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Minat ( Variabel dependen)

X1 = Variabel Nisbah Bagi Hasil (Variabel Independen)

X2 = Variabel Pelayanan (Variabel Independen)

a = Konstanta

b<sub>1</sub> = Koefisien regresi variabel nisbah bagi hasil

b<sub>2</sub> = Koefisien regresi variabel pelayanan

e = eror

#### 5. Uji Hipotesis

##### a. Uji Statistik t

Uji t-test dilakukan untuk melihat pengaruh parsial dari variabel-variabel independen apakah berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Apabila T hitung lebih besar dari T tabel maka dapat disimpulkan bahwa variabel-variabel independen tersebut

berpengaruh secara signifikan terhadap variabel-variabel dependen. Kriteria pengujian jika signifikansi  $<0,05$  maka  $H_0$  diterima dan jika signifikan  $>0,05$ , maka  $H_0$  ditolak.

#### **b. Uji Statistik F**

Uji F dipakai untuk melihat pengaruh variabel-variabel independen secara keeluruhan terhadap variabel 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 variabel independen terhadap variabel dependen.

#### **c. Koefisien Determinasi**

Koefisien determinasi dilakukan dengan tujuan melihat seberapa baik variabel independen menerangkan atau memperjelas keberadaan variabel dependen. Hal ini dapat terlihat dari nilai koefisien determinasi yang tinggi, maka semakin tinggi pula kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Besarnya koefisien determinasi berkisaran antara 0 sampai 1 atau  $0 \leq R^2 \leq 1$ , yang berarti variasi dari variabel bebas semakin dapat menjelaskan variasi dari variabel tidak bebas bila angkanya semakin mendekati 1.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun**

##### **1. Sejarah Bank Muamalat Indonesia**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk “Bank Muamalat Indonesia” atau “BMI”. Berdasarkan Akta No. 1 tanggal 1 November 1991 atau 24 Rabiul Akhir 1412 Hijriah, yang diterbitkan dihadapan notaris Yudo Paripurno, S.H., di Jakarta disebut PT Bank Muamalat Indonesia. Piagam pendirian dikeluarkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia pada tahun 1992 dengan Surat Keputusan No. C2-2413.HT.01.01 Tahun 1992 tanggal 21 Maret 1992, dikeluarkan pada tanggal 30 Maret 1992, dan diumumkan oleh pemerintah No. 970/1992. Berita resmi Republik Indonesia No. 34 Tambahan No. 1919A (28 April 1992).

BMI didirikan pada tanggal 1 Mei 1992 atau 27 syawal 1412 H karena didirikan atas prakarsa Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan kemudian para pengusaha islam dengan dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Awalnya Bank Muamalat Indonesia resmi beroperasi di Indonesia sebagai bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah. Dua tahun kemudian, pada 27 Oktober 1994, BMI memperoleh izin perbankan devisa setelah terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Kemudian, pada tahun 2003, BMI percaya diri melakukan lima Penawaran Umum Terbatas (PUT), memiliki hak veto pertama (HMETD)

dan mengeluarkan Sukuk Subordinasi *Mudharabah* pertama di Indonesia. Aksi korporasi ini mengukuhkan posisi Bank Muamalat Indonesia dalam peta industri perbankan Indonesia.

Tidak hanya itu, BMI terus berinovasi dengan mengeluarkan produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan pembiayaan syariah (*Al-Ijarah Indonesia Finance*) ini semua merupakan terobosan baru yang mewakili Indonesia. Selain itu, share produk perbankan yang diluncurkan pada 2004 juga merupakan tabungan langsung pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* diakui oleh Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah di Indonesia dengan teknologi chip dan layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management. Semua produk tersebut merupakan pionir produk syariah di Indonesia dan merupakan tonggak penting penting dalam industri perbankan syariah.

Seiring dengan pertumbuhan kapasitas dan kesadaran Bank, BMI melebarkan sayap dengan semakin memperluas jaringan cabangnya tidak hanya di Indonesia, tetapi juga di luar negeri. Pada tahun 2009, Bank yang disetujui untuk membuka cabang di Kuala Lumpur, Malaysia merupakan bank pertama di Indonesia dan satu-satunya bank mengeluarkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank tersebut memiliki 240 kantor layanan termasuk satu cabang di Malaysia. Operasional perbankan adalah berbagai layanan yang terhubung ke 120.000 ATM bersama, 77.000 ATM

prima, dan 51 mobil kas keliling berupa 568 ATM Muamalat diseluruh Indonesia termasuk satu di Malaysia, serta didukung oleh jaringan.

BMI telah melakukan rebranding logo bank untuk lebih meningkatkan kesadaran citra Islam sebagai bank syariah modern dan profesional. Berbagai prestasi dan keberhasilan yang diakui di dalam dan luar negeri terus diraih oleh perbankan. Untuk memberikan pelayanan terbaik, BMI saat ini menyediakan layanan pembiayaan syariah *Al-Ijarah Indonesia Finance* (ALIF), DPLK. Muamalat menyediakan layanan dana pensiun melalui lembaga keuangan, dan Baitulmaal Muamalat, Infak dan Sedekah (ZIS) zakat bank menyediakan layanan penyaluran dana.

BMI tidak menghentikan pertumbuhanyang lebih baik, tetapi terus tumbuh dan mencapai pertumbuhan jangka panjang. Bank Muamalat Indonesia akan terus berupaya untuk mewujudkan visi tersebut *“Bank Syariah Terbaik dan 10 Bank Teratas Di Indonesia dengan Kehadiran Regional yang Kuat dengan Strategi Bisnis yang Terfokus”*<sup>1</sup>

### **Visi Bank Muamalat Indonesia**

“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional”

### **Misi Bank Muamalat Indonesia**

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan

---

<sup>1</sup>Bank Muamalat Tentang Muamalat, Profil Bank Muamalat, *PT. Bank Muamalat Tbk*, 2016.

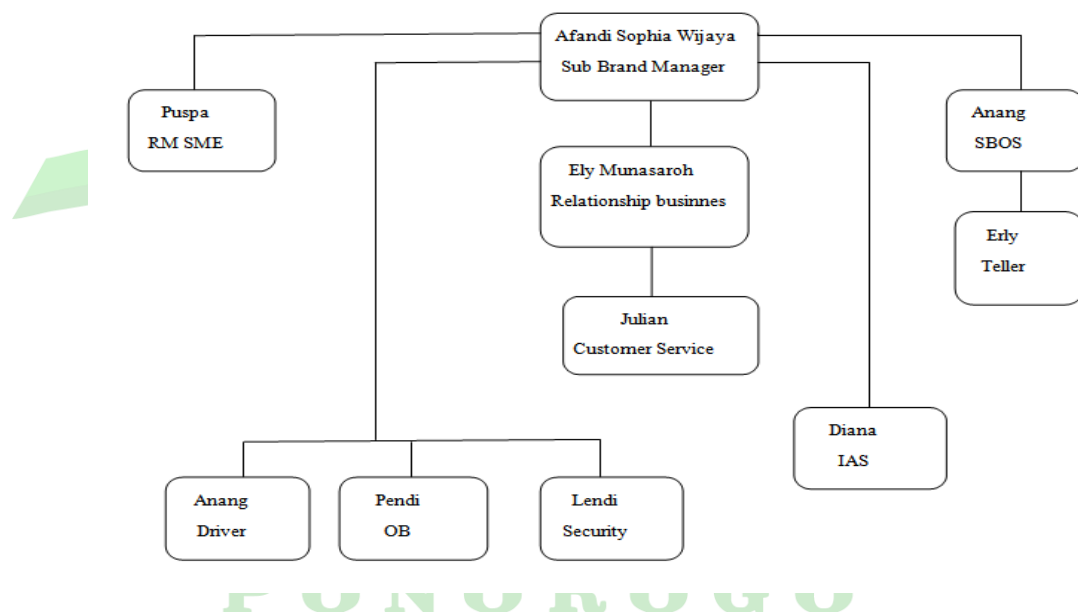
professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.<sup>2</sup>

## 2. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia (Kantor Cabang Pembantu Madiun)

Struktur kepengurusan yang tersusun merupakan gambaran dari adanya sebuah organisasi yang menjadi ujung tombak dari berjalannya sebuah program kerja yang menjadi dasar dalam rangka mencapai tujuan dalam sebuah organisasi tersebut, oleh karenanya kepengurusan haruslah memiliki personalia yang mewakili dari aspek dan keahlian yang dibutuhkan oleh sebuah organisasi.

**Gambar 4.1**

**Struktur Organisasi<sup>3</sup>**



<sup>2</sup>Bank Muamalat Tentang Muamalat, Visi & Misi, *PT. Bank Muamalat Tbk*, 2016.

<sup>3</sup>Afandi, *Wawancara*, 18 April 2022.



## B. Hasil Pengujian Instrumen

### 1. Uji Validitas

Validitas adalah kemampuan suatu alat ukur untuk mengukur sasaran ukurannya. Dalam mengukur validitas perhatian ditunjukkan pada isi dan kegunaan instrumen. Uji validitas dimaksudkan guna mengukur seberapa cermat suatu uji melakukan fungsinya, apakah alat ukur yang telah disusun benar-benar telah dapat mengukur apa yang perlu diukur. Uji ini dimaksudkan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuisioner. Kriteria uji validitas adalah dengan membandingkan nilai  $r$  hitung (Pearson Correlation) dengan nilai  $r$  tabel. Nilai  $r$  hitung (Pearson Correlation) ini nantinya yang akan digunakan sebagai tolak ukur yang menyatakan valid atau tidaknya item pertanyaan yang digunakan untuk mendukung penelitian, maka akan dicari dengan membandingkan  $r$  hitung terhadap nilai  $r$  tabel.

Kriteria pengujian Uji Validitas sebagai berikut:

- Jika  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel, maka instrumen penelitian dikatakan valid.
- Jika  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel, maka instrumen penelitian dikatakan tidak valid.<sup>4</sup>

Hasil uji validitas dari instrumen penelitian pada variabel X1, X2, dan Y dapat disajikan sebagai berikut:

---

<sup>4</sup>A Hermawan and H L Yusran, *Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif* (Kencana) 8.

## a. Instrumen Nisbah Bagi Hasil (X1)

**Tabel 4.1**  
**Hasil Uji Validitas Nisbah Bagi Hasil**

Nomer Item	r tabel	r hitung	Keterangan
X1.1	0,361	0,641	Valid
X1.2	0,361	0,701	Valid
X1.3	0,361	0,769	Valid
X1.4	0,361	0,713	Valid
X1.5	0,361	0,761	Valid
X1.6	0,361	0,587	Valid
X1.7	0,361	0,551	Valid

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Hasil data pada Tabel 4.1 terdapat bahwa tujuh pernyataan dari Variabel Nisbah Bagi Hasil adalah  $r \text{ hitung} > 0,361$ , oleh karena itu dianggap sudah valid.

## b. Instrumen Pelayanan (X2)

**Tabel 4.2**  
**Hasil Uji Validitas Pelayanan**

Nomer Item	r tabel	r hitung	Keterangan
X2.1	0,361	0,478	Valid
X2.2	0,361	0,531	Valid
X2.3	0,361	0,630	Valid
X2.4	0,361	0,714	Valid
X2.5	0,361	0,705	Valid
X2.6	0,361	0,719	Valid
X2.7	0,361	0,150	Tidak Valid
X2.8	0,361	0,132	Tidak Valid
X2.9	0,361	0,465	Valid
X2.10	0,361	0,444	Valid

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Hasil data yang ditunjukkan pada Tabel 4.2 bisa dilihat bahwa nilai  $r$  hitung dari sepuluh pernyataan untuk Variabel Pelayanan ada delapan item pernyataan yang lebih besar dari 0,361 oleh karena itu dianggap sudah valid dan dua item pernyataan tidak valid.

c. Instrumen Minat (Y)

d. **Tabel 4.3**  
e. **“Hasil Uji Validitas Minat”**

Nomer Item	r tabel	r hitung	Keterangan
Y1	0,361	0,575	Valid
Y2	0,361	0,689	Valid
Y3	0,361	0,756	Valid
Y4	0,361	0,802	Valid
Y5	0,361	0,757	Valid
Y6	0,361	0,712	Valid
Y7	0,361	0,696	Valid
Y8	0,361	0,240	Tidak Valid
Y9	0,361	0,255	Tidak Valid

Sumber: Ouput SPSS 25, 2022

Hasil data yang ditunjukkan pada Tabel 4.3 dapat dilihat bahwa nilai  $r$  darisembilan pernyataan untuk variabel minat terdapat tujuh item yang lebih besar 0,361 dan oleh karena itu dianggap valid dan dua item dianggap tidak valid.

## 2. Uji Reliabilitas

Konsep dalam reliabilitas adalah sejauh mana hasil suatu pengukuran yang digunakan bersifat tetap terpercaya serta terbebas dari galat pengukuran. Sedangkan uji reliabilitas instrumen untuk mengetahui apakah data yang dihasilkan dapat diandalkan atau bersifat tangguh. Pada dasarnya,

uji reliabilitas mengukur variabel yang digunakan melalui pertanyaan/ pernyataan yang digunakan. Uji reliabilitas dilakukan dengan membandingkan nilai *Cronbach's alpha* dengan tingkat/tarif signifikan yang digunakan.

Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

- Jika nilai *Cronbach's alpha* > tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan reliabel.
- Jika nilai *Cronbach's alpha* < tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan tidak reliabel.<sup>5</sup>

**Tabel 4.4**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's alpha	Keterangan
Nisbah Bagi Hasil	0,800	Reliabel
Pelayanan	0,767	Reliabel
Minat	0,849	Reliabel

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Dari hasil data yang ditunjukkan pada Tabel 4.4 terlihat bahwa nilai *Cronbach's alpha* untuk masing-masing variabel nisbah bagi hasil, pelayanan dan minat lebih dari 0,6 dan item yang bersangkutan reliabel.

## C. Hasil Pengujian Deskripsi

### 1. Hasil Pengujian Deskripsi Responden

Partisipan dalam survei ini adalah nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun. Tiap orang yang memiliki kepribadian yang berbeda-beda. Tipe partisipan digunakan untuk menggambarkan situasi atau kondisi partisipan, hal ini dapat memberikan

<sup>5</sup>Ibid, 9.

informasi tambahan untuk membantu peneliti memahami hasil. Karakteristik responden yang di gunakan antara lain gender, umur, profesi, pendidikan terakhir, dan deposito mudharabah.

Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *Propability Sampling*. Dengan 100 responden semua kriteria terpenuhi oleh peneliti dan dianggap layak sebagai sumber data. Berikut ini adalah uraian data mengenai karakteristik responden survey.

#### a. Gender Responden

Data tentang gender responden dalam penelitian ini sebagai berikut

**Tabel 4.5**  
**“Klasifikasi Responden Berdasarkan Gender**  
**gender**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	54	54,0	54,0	54,0
	Perempuan	46	46,0	46,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Dari Tabel 4.5 menunjukkan bahwa sebanyak 54 orang atau 54% adalah laki-laki dan sebanyak 46 orang atau 46% adalah perempuan. Dengan responden nasabah Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun berdasarkan jenis kelamin. Keterangan diatas dapat dilihat bahwa jumlah laki-laki lebih banyak daripada perempuan.

## b. Usia Responden

Tabel berikut memberikan informasi tentang usia responden.

Data yang diperoleh ialah sebagai berikut

**Tabel 4.6**  
**Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia**

		usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<20 Tahun	9	9,0	9,0	9,0
	20-29	30	30,0	30,0	39,0
	30-39	32	32,0	32,0	71,0
	>40	29	29,0	29,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Tabel 4.6 menjelaskan nasabah Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun yang dijadikan partisipan berdasarkan umur, dapat dilihat bahwa 9% dari responden berusia <20 tahun, kemudian 30% dari responden yang berusia 20-29 tahun, dan 32% dari responden yang berusia 30-39 tahun, serta 29% dari responden yang berusia >40 tahun. Dari hasil dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden berusia antara 20-29 tahun dan 30-39 tahun.

PONOROGO

### c. Pekerjaan Responden

Informasi mengenai profesi responden dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.7**  
**Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pelajar/Mahasiswa	24	24,0	24,0	24,0
	PNS/GURU/POLRI	12	12,0	12,0	36,0
	Karyawan Swasta	41	41,0	41,0	77,0
	Tidak Bekerja/Pensiun	6	6,0	6,0	83,0
	Lainnya	17	17,0	17,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Tabel 4.7 menunjukkan kepribadian responden berdasarkan pekerjaan. Hasil pada tabel di atas dapat dijelaskan dengan fakta bahwa sebagian besar responden bekerja sebagai pegawai swasta dengan total 41 atau 41%. Selanjutnya dengan jumlah 24 orang atau 24% sebagai pelajar/ mahasiswa, 12 orang atau 12% sebagai PNS/Guru/POLRI, dan 6 orang atau 6% responden yang tidak bekerja/pensiun, serta 17 orang atau 17% responden bekerja sebagai lainnya

### d. Pendidikan Responden

Tabel berikut memberikan informasi tentang pendidikan responden. Data yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.8**  
**Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan**

		pendidikan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SMP	10	10,0	10,0	10,0
	SMA	52	52,0	52,0	62,0
	D3	6	6,0	6,0	68,0
	S1	29	29,0	29,0	97,0
	S2	3	3,0	3,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Pada tabel 4.8 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan pendidikan. Sebanyak 52 atau 52% responden yang mempunyai tingkat pendidikan SMA. Untuk tingkat pendidikan sarjana berjumlah 29 atau 29%, 10 atau 10% responden yang tingkat pendidikan SMP, 6% untuk tingkat pendidikan diploma, dan sisanya 3% tingkat pendidikan magister.

#### e. Deposito Mudharabah Responden

Informasi mengenai deposito mudharabah responden dapat dilihat pada tabel berikut. Data berikut adalah:

**Tabel 4.9**  
**Klasifikasi Responden Berdasarkan Deposito Mudharabah**

		deposito			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Deposito mudharabah 1 Bulan	17	17,0	17,0	17,0
	Deposito mudharabah 3 Bulan	1	1,0	1,0	18,0
	Deposito mudharabah 12 Bulan	3	3,0	3,0	21,0
	Lainnya	79	79,0	79,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber: Output SPSS 25, 2022



Dari Tabel 4.9 di atas dijelaskan mengenai deposito *mudharabah* nasabah. Sebanyak 79% responden memilih tabungan biasa daripada deposito *mudharabah*. Kemudian 17 orang atau 17% responden memilih deposito *mudharabah* 1 bulan, dan 1 orang atau 1% memilih deposito *mudharabah* 3 bulan dan 3 orang atau 3% responden memilih deposito *mudharabah* 12 bulan.

## 2. Hasil Pengujian Deskripsi Data Penelitian

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari nisbah bagi hasil sebagai variabel bebas (X1), dan pelayanan (X2) serta minat menyimpan sebagai variabel dependen (Y). Data untuk variabel-variabel tersebut diambil dari hasil survei yang dibagikan pada partisipan, lihat deskripsi dibawah untuk informasi lebih lanjut.

### a. Hasil Skor Kuisioner Nisbah Bagi Hasil (X1)

**Tabel 4.10**  
**Skor Kuisioner Nisbah Bagi Hasil**

No Item	Total SS	Total S	Total N	Total TS	Total STS	Total Skor	TCR %
X1.1	32	67	1	0	0	431	86,2
X1.2	22	60	17	1	0	403	80,6
X1.3	29	58	13	0	0	416	83,2
X1.4	33	64	3	0	0	430	86
X1.5	23	73	4	0	0	419	83,8
X1.6	19	76	5	0	0	414	82,8
X1.7	22	74	4	0	0	418	83,6

Sumber: Ouput SPSS 25, 2022

Pada Tabel 4.10 tingkat tanggapan responden terhadap pernyataan angket mengenai nisbah bagi hasil (X1.1) adalah 86,2% yang diperoleh dari 100 responden maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X1.1) dikategorikan sangat setuju. Nisbah bagi hasil (X1.2) adalah 80,6% diperoleh dari 100 responden dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X1.2) dikategorikan setuju. Nisbah bagi hasil (X1.3) adalah 83,2% maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X1.3) dikategorikan setuju. Nisbah bagi hasil (X1.4) adalah 86% maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X1.4) dikategorikan sangat setuju. Nisbah bagi hasil (X1.5) adalah 83,8% maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X1.5) dikategorikan setuju. Nisbah bagi hasil (X1.6) adalah 82,8% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X1.6) dikategorikan setuju. Nisbah bagi hasil (X1.7) adalah 83,6% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X1.7) dikategorikan setuju.

#### b. Hasil Skor Kuisisioner Pelayanan (X2)

“Tabel 4.11”

#### Skor Kuisisioner Pelayanan

No Item	Total SS	Total S	Total N	Total TS	Total STS	Total Skor	TCR %
X2.1	49	49	2	0	0	447	89,4
X2.2	48	51	1	0	0	447	89,4
X2.3	58	42	0	0	0	458	91,6
X2.4	37	58	5	0	0	432	86,4
X2.5	32	59	8	1	0	422	84,4
X2.6	31	60	9	0	0	422	84,4
X2.7	24	70	5	0	0	418	83,6
X2.8	32	68	0	0	0	432	86,4
X2.9	58	42	0	0	0	458	91,6
X2.10	59	41	0	0	0	459	91,8

Sumber: Ouput SPSS 25, 2022

Pada Tabel 4.11 tingkat tanggapan responden terhadap pernyataan angket mengenai pelayanan (X2.1) adalah 89,4% yang diperoleh dari 100 responden maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.1) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.2) adalah 89,4% diperoleh dari 100 responden dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.2) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.3) adalah 91,6% maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.3) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.4) adalah 86,4% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.4) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.5) adalah 84,4% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.5) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.6) adalah 84,4% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.6) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.7) adalah 83,6% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.7) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.8) adalah 86,4% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.8) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.9) adalah 91,6% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.9) dikategorikan sangat setuju. Pelayanan (X2.10) adalah 91,8% maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (X2.10) dikategorikan sangat setuju.

**c. Hasil Skor Kuisisioner Minat (Y)**

**Tabel 4.12**  
**Skor kuisisioner Minat**

No Item	Total SS	Total S	Total N	Total TS	Total STS	Total Skor	TCR %
Y1	50	42	8	0	0	442	88,4
Y2	28	38	29	4	1	368	73,6
Y3	17	42	0	0	0	383	76,6
Y4	17	62	19	2	0	394	78,8
Y5	33	56	10	1	0	401	80,2
Y6	23	67	10	0	0	413	82,6
Y7	38	49	13	0	0	375	75
Y8	28	65	7	0	0	379	75,8
Y9	30	68	2	0	0	428	85,6

Sumber: SPSS 25, 2022

Pada Tabel 4.12 tingkat tanggapan responden terhadap pernyataan angket mengenai minat (Y1) adalah 88,4% yang diperoleh dari 100 responden maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y1) dikategorikan sangat setuju. Pernyataan minat (Y2) adalah 73,6% diperoleh dari 100 responden dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y2) dikategorikan setuju. Pernyataan minat (Y3) adalah 76,6% diperoleh dari 100 responden dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y3) dikategorikan setuju. Pernyataan minat (Y4) adalah 78,8% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y4) dikategorikan setuju. Pernyataan minat (Y5) adalah 80,2% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y5) dikategorikan setuju. Pernyataan minat (Y6) adalah 82,6% maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y6) dikategorikan setuju. Pernyataan minat (Y7) adalah 75% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y7)

dikategorikan setuju. Pernyataan minat (Y8) adalah 75,8% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y8) dikategorikan setuju. Pernyataan minat (Y9) adalah 85,6% dapat disimpulkan bahwa pernyataan (Y9) dikategorikan setuju.

## **D. Hasil Pengujian Hipotesis**

### **1. Uji Asumsi Klasik**

#### **a. Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk memeriksa apakah nilai residual terdistribusi normal. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual berdistribusi normal. Oleh karena itu, uji normalitas tidak dilakukan pada setiap variabel melainkan pada nilai residualnya. Uji normalitas residual dilakukan dengan metode Kolmogorov-smimov. Dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas adalah data berdistribusi normal jika nilai signifikan lebih besar dari 0,05. Sebaliknya jika nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 maka data tidak berdistribusi normal.<sup>6</sup>

Hasil analisis terhadap asumsi normalitas residual kolmogrof-smirnov dari persamaan regresi ditunjukkan pada tabel output SPSS berikut

---

<sup>6</sup> Nikolaus Duli, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data Dengan SPSS* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019) 114.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Normalitas**

<b>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</b>		Unstandardized Residual
<b>N</b>		<b>100</b>
<b>Normal Parameters<sup>a,b</sup></b>	<b>Mean</b>	<b>,0000000</b>
	<b>Std. Deviation</b>	<b>2,89174414</b>
<b>Most Extreme Differences</b>	<b>Absolute</b>	<b>,082</b>
	<b>Positive</b>	<b>,082</b>
	<b>Negative</b>	<b>-,079</b>
<b>Test Statistic</b>		<b>,082</b>
<b>Asymp. Sig. (2-tailed)</b>		<b>,093<sup>c</sup></b>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Hasil uji normalitas bisa dicermati dalam Tabel 4.13. Pengujian yang digunakan di atas dengan menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov untuk satu sampel menunjukkan bahwa untuk 100 sampel residual dari variabel dependen dan variabel independen adalah 0,093. Dari output tersebut dapat disimpulkan bahwa data penelitian berdistribusi normal karena residualnya secara signifikan lebih besar dengan nilai signifikan 0,05 atau  $0,093 > 0,05$ .

#### **b. Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas untuk memeriksa ketidakssetaraan varians dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Model regresi yang memenuhi syarat adalah apabila terdapat kesamaan varians antara residual satu pengamatan dengan pengamatan lain yang disebut homoskedastisitas. Uji heteroskedastisitas dengan Glejser SPSS, model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heteroskedastisitas. Dasar pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas yakni jika nilai

signifikan  $> 0,05$  maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Sebaliknya jika nilainya signifikan  $< 0,05$  maka heteroskedastisitas akan terjadi.<sup>7</sup>

Hasil uji heteroskedastisitas tercantum dalam tabel berikut:

**Tabel 4.14**  
**Uji Heteroskedastisitas**

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2,177	2,769		,786	,434
	Nisbah Bagi Hasil	,034	,066	,055	,511	,611
	Pelayanan	-,017	,062	-,029	-,273	,785

a. Dependent Variable: harga\_mutlak\_residual

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel diatas, diperoleh nilai signifikan untuk variabel nisbah bagi hasil sebesar 0,611 dan nilai signifikasi variabel pelayanan sebesar 0,785. Nilai kedua variabel bebas tersebut lebih besar dari 0,05, sehingga variabel terikat (harga mutlak residual) tidak mempengaruhi nisbah bagi hasil dan pelayanan. Dari hasil ini dapat disimpulkan bahwa tidak ada varians heterogen yang terjadi dan bahwa perkiraan terpenuhi sebagai akibat varians yang tidak seragam.

### c. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model

<sup>7</sup>Nikolaus Duli, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data Dengan SPSS* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019) 115.

regresi linear berganda. Jika ada korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu. Alat statistika yang sering dipergunakan untuk menguji gangguan multikolinieritas adalah dengan *Varian Inflation Factor* atau VIF. Jika nilai VIF  $< 10$  maka tidak terjadi multikolinieritas terhadap data. Sebaliknya jika nilai VIF  $> 10$  maka terjadi multikolinieritas terhadap data.<sup>8</sup>

Hasil Uji Multikolinieritas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.15**  
**Uji Multikolinieritas**

		Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2,678	5,141		-,521	,604		
	Nisbah Bagi Hasil	,518	,122	,359	4,232	,000	,892	1,121
	Pelayanan	,531	,115	,393	4,633	,000	,892	1,121

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: Ouput SPSS 25, 2022

Berdasarkan tabel 4.15 hasil uji multikolinieritas menunjukkan bahwa nilai VIF variabel nisbah bagi hasil 1,121 dan nilai VIF variabel pelayanan 1,121. Kedua nilai VIF lebih kecil dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas.

#### d. Uji Autokorelasi<sup>8</sup>

Uji autokolerasi bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi linier berkolerasi antara kesalahan noiseperiode  $t$  dan kesalahan noise pada periode  $t-1$  sebelumnya. Jika terdapat korelasi,

<sup>8</sup> Nikolaus Duli, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data Dengan SPSS* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019) 116.



maka disebut masalah autokorelasi. Model regresi yang baik adalah regresi bebas autokorelasi. Untuk mendeteksi terjadinya autokorelasi menggunakan metode Durbin-Watson, digunakan uji Durbin-Watson hanya untuk autokorelasi level 1 (autokorelasi orde pertama) memerlukan konstanta dalam model regresi dan variabel sebagai variabel bebas tidak perlu ditambahkan. Pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi sebagai berikut:

Hipotesis Nol	Keputusan	Jika
Tidak ada autokorelasi positif	Tolak	$0 < d < dl$
Tidak ada autokorelasi positif	No decision	$dl \leq d \leq du$
Tidak ada korelasi positif	Tolak	$4 - dl < d < 4$
Tidak ada korelasi positif	No decision	$4 - du \leq d \leq 4 - dl$
Tidak ada autokorelasi positif atau negatif	Tidak ditolak	$Du < d < 4 - du$

Hasil uji autokorelasi ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 4.16**  
**Uji Autokorelasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,614 <sup>a</sup>	,377	,364	2,921	1,499

a. Predictors: (Constant), Pelayanan, Nisbah Bagi Hasil

b. Dependent Variable: Minat

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Hasil uji autokorelasi pada Tabel 4.16 menunjukkan bahwa nilai DW pada tabel Durbin Watson (k,n) adalah (2,100) du, dan nilai pada dl dibandingkan dengan, dan nilai DW adalah 1,499. Nilai du 1,7152 dan nilai dl 1,6337. Oleh karena itu nilai DW 1,499 lebih kecil dari batas du 1,7152 dan kurang dari  $4 - 1,7152$  ( $4 - du$ ) yaitu  $1,7152 < 1,499 < 2,285$  tidak menolak  $H_0$  artinya tidak ada autokorelasi negatif dan positif.

## 2. Uji Hipotesis

### a. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah suatu metode untuk menemukan pola hubungan antara satu variabel terikat dan beberapa variabel bebas (variabel independen). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikatnya adalah minat menyimpan dana dalam bentuk deposito *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Madiun, dan variabel bebasnya adalah nisbah bagi hasil dan pelayanan. Tabel berikut menunjukkan hasil regresi berganda yang diperoleh dengan menggunakan aplikasi SPSS versi 25:

**Tabel 4.17**

### Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1							
	(Constant)	-2,678	5,141		-,521	,604	
	Nisbah Bagi Hasil	,518	,122	,359	4,232	,000	,892 1,121
	Pelayanan	,531	,115	,393	4,633	,000	,892 1,121

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat dibangun model persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = -2,678 + 0,518X_1 + 0,531X_2 + e$$

Berikut ini deskripsi model regresi yang diperoleh:

- 1) Nilai konstanta yang bernilai negatif sebesar -2,678 menunjukkan bahwa minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah berkurang sebesar -2,678. Jika variabel nisbah bagi hasil dan pelayanan dianggap konstan atau tetap.
- 2) Nilai koefisien regresi variabel nisbah bagi hasil sebesar 0,518 bernilai positif menunjukkan bahwa variabel nisbah bagi hasil ditingkatkan satu satuan maka minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah meningkat sebesar 0,518 dengan menjaga variabel independen lainnya konstan.
- 3) Nilai koefisien regresi variabel pelayanan adalah positif sebesar 0,531 memperlihatkan bahwa variabel pelayanan jika di tingkatkan satu satuan maka minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah meningkat sebesar 0,531. Dengan menjaga variabel lainnya konstan, berarti pelayanan ada pengaruh terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sebesar 0,531.

### b. Uji t (Parsial)

Peneliti melakukan uji t-test dan mengkonfirmasi bahwa pengaruh parsial dari variabel independen memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Jika  $T_{hitung}$  lebih besar dari  $T_{tabel}$ , maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Kriteria tes jika signifikansinya  $< 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan jika signifikan  $> 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak. Dalam studi ini menggunakan  $t_{tabel}$  yang didapat  $df = n - k - 1$  (100 - 2 - 1) melalui tingkat signifikasinya 0,025 didapat  $t_{tabel}$  sebesar 1,985. Berikut ialah hasil pengujian uji-t menggunakan aplikasi SPSS 25:

**Tabel 4.18**  
**Hasil Uji t**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2,678	5,141		-,521	,604		
	Nisbah Bagi Hasil	,518	,122	,359	4,232	,000	,892	1,121
	Pelayanan	,531	,115	,393	4,633	,000	,892	1,121

a. Dependent Variable: Minat

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Hasil pengujian tabel diatas dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Nilai  $t_{hitung}$  untuk variabel nisbah bagi hasil sebesar 4,232 > 1,985 yang berarti ada pengaruh. Nilai signifikan untuk hasil tes adalah  $0,00 < 0,05$   $H_0$  ditolak. Masalah ini membuktikan

variabel nisbah bagi hasil (X1) berpengaruh signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah (Y).

2) Nilai thitung untuk variabel pelayanan sebesar  $4,633 > 1,985$  yang berarti ada pengaruh. Nilai signifikan untuk hasil tes adalah  $0,00 < 0,05$   $H_0$  ditolak. Masalah ini membuktikan bahwa pelayanan (X2) berpengaruh signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah (Y).

### c. Uji F

Peneliti menggunakan uji F untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Tingkat kepercayaan nilai sig dibandingkan untuk melihat pengaruh yang terjadi. Jika nilai  $\text{sig} < 0,05$ , atau membandingkan ( $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ ) berarti terdapat hubungan yang signifikan antara semua variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut adalah hasil pengujian uji F menggunakan aplikasi SPSS 25:

**Tabel 4.19**

### Hasil Uji F

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	500,254	2	250,127	29,307	,000 <sup>b</sup>
	Residual	827,856	97	8,535		
	Total	1328,110	99			

a. Dependent Variable: Minat

b. Predictors: (Constant), Pelayanan, Nisbah Bagi Hasil

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Pada Tabel 4.19 didapatkan nilai  $F_{hitung}$  sebesar 29,307.  $F_{tabel}$  didapat nilai  $df_1$  ( $k-1$ ) atau  $3-1=2$  dan  $df_2$  ( $n-k$ ) atau  $100-3=97$  sehingga diperoleh  $F_{tabel}$  3,09 dan  $sig$   $0,000 < 0,05$ . sehingga diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar  $29,307 > F_{tabel}$  sebesar 3,09 artinya  $H_0$  ditolak. Variabel bebas nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap variabel dependen minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah memiliki pengaruh secara simultan dan signifikan. Dengan kata lain variabel bebas dapat menjelaskan besar kecilnya variabel terikat yang menarik minat nasabah.

#### d. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi dilakukan untuk melihat seberapa baik variabel independen menggambarkan atau memperjelas keberadaan variabel dependen. Hal ini dapat dilihat dari kenyataan bahwa semakin tinggi koefisien determinasi maka variabel bebas tersebut semakin mampu menjelaskan variabel terikatnya.

**Tabel 4.20**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,614 <sup>a</sup>	,377	,364	2,921	1,499

a. Predictors: (Constant), Pelayanan, Nisbah Bagi Hasil

b. Dependent Variable: Minat

Sumber: Output SPSS 25, 2022

Berdasarkan hasil pengujian diatas dapat dijelaskan bahwa nilai *R Square* yang diperoleh adalah 0,377 artinya pengaruh variabel Nisbah Bagi Hasil (X1) dan Pelayanan (X2) terhadap variabel Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah (Y) adalah sebesar  $0,377 = 37,7\%$  sisanya 62,3% dipengaruhi oleh variabel lain.

## E. Pembahasan

Hasil analisis yang dilakukan mengarah pada temuan selanjunya sebagai berikut:

### 1. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil terhadap Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah”

Bagi hasil adalah tata cara yang digunakan oleh bank umum syariah (mudharib) untuk menerima hasil dan mengembalikan hasilnya kepada pemilik dana (shahibul maal) sesuai dengan kesepakatan semula yang disepakati bersama. Tingkat keputusan bagi hasil antara kedua belah pihak harus dibuat menurut kehendak masing-masing pihak (at-tarodhim) tanpa dipengaruhi adat dan dipaksakan.<sup>9</sup>

Hal ini terlihat dari uji regresi linier berganda bahwa jika nisbah bagi hasil tinggi maka minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun juga akan meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai koefesien regresi X1 yang ditunjukkan pada Tabel 4.17 sebesar 0,518. Artinya nilainya positif dan searah. Hasil pengujian pada Tabel 4.18 kemudian menunjukkan nilai

---

<sup>9</sup>Zaenal Arifin, *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana Dengan Prinsip Bagi Hasil)* (Jawa Barat: Penerbit Adab, 2021), 15.

variabel nisbah bagi hasil  $T_{hitung} > T_{tabel 4,232} > 1,985$ . Ini berarti terdapat pengaruh. Dari tabel tersebut terlihat bahwa nilai probabilitas dari variabel nisbah bagi hasil adalah 0,00 atau kurang yang merupakan nilai signifikansi 0,05.

Hal ini dapat diartikan dari hasil analisis bahwa variabel nisbah bagi hasil memiliki pengaruh signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah atau menolak  $H_0$ , maka dinyatakan bahwa nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

Hal ini terkait dengan temuan sebelumnya yang menunjukkan bahwa ada pengaruh antara bagi hasil terhadap minat nasabah. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ayu Aulia Yossiana terhadap bagi hasil produk tabungan Mudharabah berpengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah KCP Ulee Kareng Bank Syariah Mandiri. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Abdul Roni menunjukkan bahwa bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada tabungan BSM Bank Syariah Mandiri Muara Bungo.

Penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat bagi hasil lebih baik atau lebih tinggi semakin baik atau tinggi nisbah bagi hasil tergantung pada kesepakatan nasabah, maka minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah ini akan lebih tinggi atau meningkat. Hasil dari survei ini adalah nisbah bagi hasil akan sangat menarik bagi pelanggan, tergantung



pada keinginan, kesepakatan dan harapan mereka. Oleh karena itu, nisbah bagi hasil menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan untuk mrendapatkan perhatian pelanggan.

## **2. Pengaruh Pelayanan terhadap Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah**

Pelayanan dapat diartikan sebagai memberikan dukungan atau memberikan apa yang orang lain butuhkan dalam tindakan pelayanan, pertolongan atau menyediakan segala apa yang diperlukan oleh orang lain untuk perbuatan melayani. Pada dasarnya semua manusia membutuhkan pelayanan, tetapi dalam kasus yang ekstrim pelayanan tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia itu sendiri. Indikator pelayanan adalah: kehandalan(*reability*), daya tanggap(*responsiveness*), jaminan(*assurance*), empati (*empathy*), bukti fisik(*tangibles*).<sup>10</sup>

Hasil uji regresi berganda menunjukkan bahwa semakin baik pelayanan maka semakin baik minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun akan bertambah. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien regresi X2 yang ditunjukkan pada Tabel 4.17 sebesar 0,531. Artinya nilainya positif dan searah. Hasil pengujian pada Tabel 4.18 kemudian menunjukkan nilai  $T_{hitung}$  variabel pelayanan  $>T_{tabel} \ 4,633 > 1,985$  artinya terdapat pengaruh. Dari Tabel tersebut terlihat bahwa nilai probabilitas dari variabel pelayanan adalah nilai tingkat kepercayaan yaitu 0,00 atau kurang 0,05.

<sup>10</sup>Donni Juni Priansa *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur* (Bandung: Alfabeta, 2017), 67.

Hal ini dapat diartikan dari hasil analisis bahwa variabel pelayanan dapat diartikan sebagai pengaruh yang signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah atau penerimaan  $H_a$  dan penolakan  $H_0$ , pelayanan tersebut terbukti memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

Hal ini terkait dengan temuan sebelumnya, bahwa ada pengaruh antara pelayanan dan minat nasabah. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ayu Wandira pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menabung di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Teluk Bentung Bandar Lampung. Dua penelitian Hesti Kandi Pratiwi menunjukkan bahwa pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat masyarakat menabung.

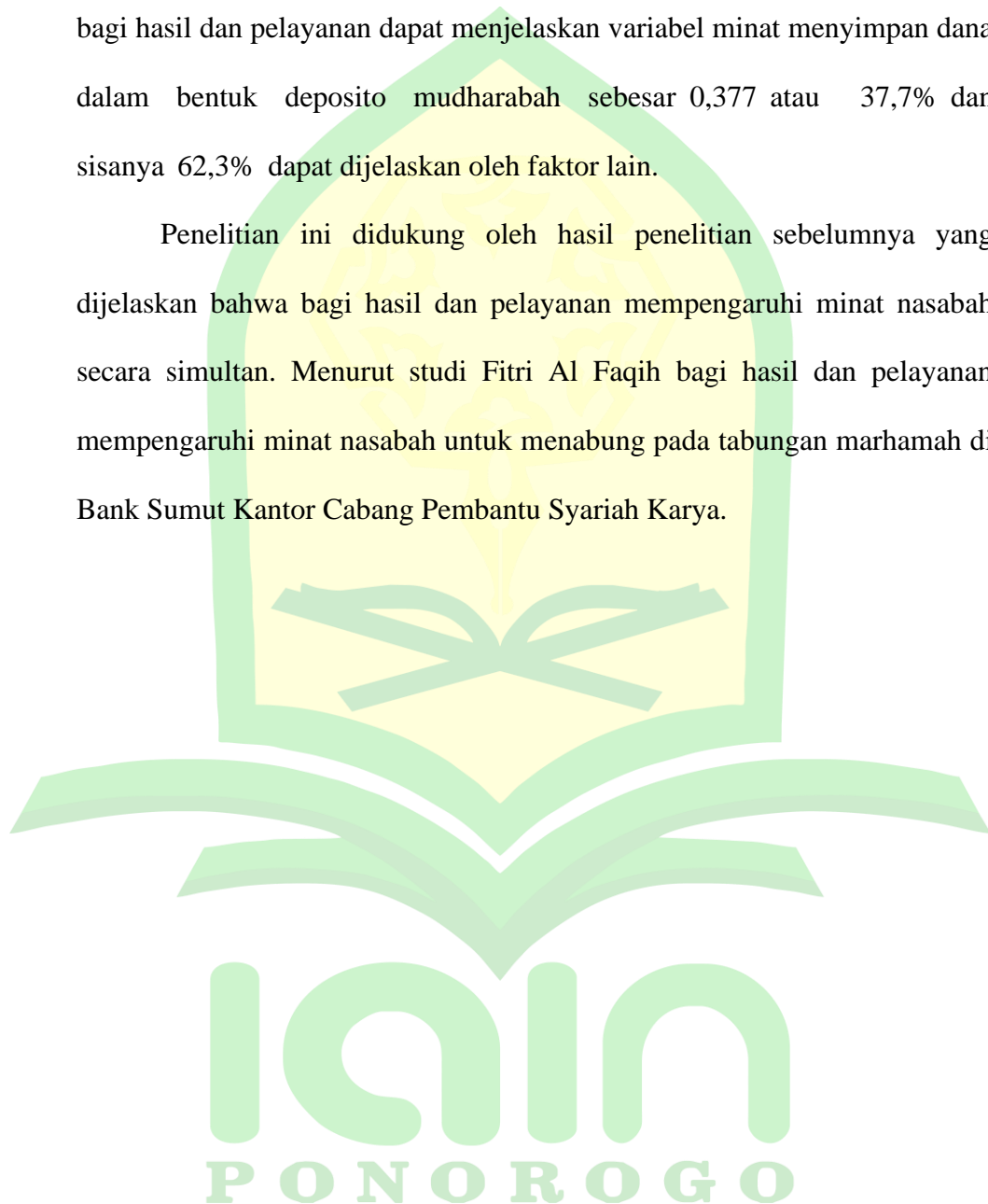
Penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan yang tinggi maka minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah akan meningkat, sebaliknya jika pelayanan yang diberikan buruk dan tidak memenuhi kebutuhan pelanggan maka minat pelanggan berkurang.

### **3. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Minat Menyimpan Dana dalam Bentuk Deposito Mudharabah**

Hasil uji F secara simultan menunjukkan bahwa  $F_{hitung}$  sebesar  $29,307 > F_{tabel}$  3,09, nilai sig  $0,000 < 0,05$  maka  $H_a$  diterima, oleh karena itu nisbah bagi hasil dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh signifikan

terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun. Karena koefisien determinasi ( $R^2$ ) diperoleh adalah 0,377, maka variabel nisbah bagi hasil dan pelayanan dapat menjelaskan variabel minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah sebesar 0,377 atau 37,7% dan sisanya 62,3% dapat dijelaskan oleh faktor lain.

Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian sebelumnya yang dijelaskan bahwa bagi hasil dan pelayanan mempengaruhi minat nasabah secara simultan. Menurut studi Fitri Al Faqih bagi hasil dan pelayanan mempengaruhi minat nasabah untuk menabung pada tabungan marhamah di Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil dari analisis data dalam penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Nisbah bagi hasil (X1) berpengaruh signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yang diperoleh nilai T hitung  $>$  T tabel yaitu sebesar  $4,232 > 1,985$  dengan nilai signifikan sebesar  $0,00 < 0,05$  dan nilai nisbah bagi hasil pada uji regresi linier berganda sebesar 0,518 berarti kontribusi atau peran variabel nisbah bagi hasil mampu menjelaskan variabel minat menyimpan dana sebesar 51,8%. Hal ini disebabkan nisbah bagi hasil Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sesuai dengan keinginan dan kesepakatan nasabah.
2. Pelayanan (X2) berpengaruh signifikan terhadap minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yang diperoleh nilai T hitung  $>$  T tabel yaitu sebesar  $4,633 > 1,985$  dengan nilai signifikan sebesar  $0,00 < 0,05$  dan nilai pelayanan pada uji regresi linier berganda sebesar 0,531 berarti kontribusi atau peran variabel pelayanan mampu menjelaskan variabel minat menyimpan dana sebesar 653,1%. Hal ini disebabkan kinerja karyawan Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dalam memberikan pelayanan sesuai dengan harapan nasabah.
3. Nisbah bagi hasil dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap minat menyimpan dana yaitu diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar  $29,307 > F_{tabel}$  sebesar 3,09 dan nilai sig  $0,000 < 0,05$ , serta didukung

dengan nilai *adjusted R Square* sebesar 0,377, menunjukkan besarnya kontribusi atau peran nisbah bagi hasil dan pelayanan mampu menjelaskan variabel minat menyimpan dana sebesar 37,7%. Hal ini disebabkan oleh adanya sinergi dalam meningkatkan nisbah bagi hasil dan pelayanan yang akan berdampak pada minat menyimpan dana dalam bentuk deposito mudharabah.

## **B. SARAN**

Dari kesimpulan diatas, maka ada beberapa saran dari penulis yaitu:

1. Bagi pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun diharapkan lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat agar menjalin hubungan yang lebih erat dengan nasabah, sehingga bisa lebih menyakinkan nasabah tentang nisbah bagi hasil pada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.
2. Tetap menjaga kualitas pelayanan yang sudah dimiliki. Namun alangkah baiknya lebih ditingkatkan lagi mengenai kinerja karyawan dalam memberikan pelayanan. Sehingga akan menarik minat masyarakat untuk mengetahui lebih banyak lagi tentang Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dan pada akhirnya akan menjadi nasabah.
3. Seharusnya pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dapat mengomunikasikan nisbah bagi hasil dan pelayanan yang dimiliki kepada masyarakat sehingga akan menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007)
- Afifah, Siti, Ahmad Sobari, and Hilman Hakiem, 'Analisis Produk Deposito Mudharabah Dan Penerapannya Pada PT BPRS Amanah Ummah An Analysis of Mudaraba Fixed Deposits Account at PT BPRS Amanah Ummah', *Jurnal Al-Muzara'ah*, 1.2 (2013), 139–60
- Akhun, N, *Al Quran Terjemah Depag*, Quran201905 (Nafan Akhun, 2019)
- Anjasari, Dwi Puspa, 'Pengaruh Minat Nasabah Terhadap Produk Deposito (Studi Kasus BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro)', *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro*, 2021, 18
- Antonio, Muhammad syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001)
- Aziz, Nazzarudin, and Vito Shiga Hendrastyo, 'Pengaruh Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Cabang Ulak Karang Kota Padang', *Jurnal Pundi*, 3.3 (2019), 227
- 'Bank Muamalat Tentang Muamalat', *PT. Bank Muamalat Tbk*, 2016
- Barata, A A, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima* (Elex Media Komputindo, 2003)
- Dendy, Sugono, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), LIX
- Donni Juni Priansa, *Manajemen Pelayanan Prima Fokus Pada Organisasi Publik Dan Peningkatan Kualitas Aparatur* (Bandung: Alfabeta, 2017)
- Evi Natalia, Moch Dzulkirom AR, Sri Manangesti Rahayu, 'Pengaruh Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah( Studi Pada PT . Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012 )', *Jurnal Adminitrasi Bisnis*, 9.7 (2012), 1–7
- Fadhilah Suralaga, *Psikologi Pendidikan*, 1st edn (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2021), LIX
- Zaenal Arifin, *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana Dengan Prinsip Bagi Hasil)* (Penerbit Adab, 2021)
- Hermawan, A, and H L Yusran, *Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif* (Kencana)
- Hessel Nogi, *Manajemen Publik*, Pertama (Jakarta: PT. Grassendo, 2005)
- Kloter, Philip & Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2002)
- Latifah, Luluk, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Berjangka Di BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Capem Galis Bangkalan', *Skripsi*, 2019, 116
- Nikolaus Duli, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar Untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data Dengan SPSS* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019)
- Nurlaela, 'Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Mudharabah Di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat', *Skri*, 2020, 64



- Pambudi, Anjar, 'Pengaruh Bagi Hasil Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Deposito Mudharabah Dengan Minat Menabung Sebagai Variabel Intervening', 2018
- Pamilih, Isnaeni, 'Pengaruh Bagi Hasil, Brand Image, Dan Keragaman Produk Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Dengan Promosi Sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Pada Santri Pondok Pesantren Durrotu Aswaja Banaran Kota Semarang)', *Skripsi*, 2019, 135
- Pane, I, H Syazali, S Halim, I Asrofi, M F Is, M Saleh, and others, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer* (Yayasan Penerbit Muhammad Zaini, 2022)
- Prasasti, Rizal, 'Pengaruh Pengetahuan Dan Pelayanan Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Di Bank Syariah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi', *Skripsi*, 2020, 1–71
- Pratiwi, Hesti Kandi, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syari'ah Mandiri Palopo', *Foreign Affairs*, 91.5 (2021), 1689–99
- Rafika, 'Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung Di BTN Syariah KCPS Parepare', *Skripsi*, 2020, 5–24
- Romdhoni, Abdul Haris, and Dita Ratna Sari, 'Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk, Dan Religiusitas Terhadap Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4.02 (2018), 136
- Romiana, Mukhlis M Nur, 'Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012)', *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 9.1 (2014), 81192
- Roni, Abdul, 'Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan BSM Di Bank Syariah Mandiri Muara Bungo', *NUR EL-ISLAM: Jurnal Pendidikan Dan Sosial Keagamaan*, 6.2 (2019), 14–36
- Santika, Femi, 'Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Produk IB-Xtra Di PT. Bank CIMB Niaga Syariah Tbk. Cabang Palembang', *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang*, 2016
- Sari, Ayum, 'Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung', 2019
- Soemitra, Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019)
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003)
- Syahrizal, D, 'Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah Di BRI Syariah KCP Ponorogo', *Skripsi*, 2020
- Taslim, 'Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Masyarakat Di Bank BNI Syariah KCP Wonomulyo', *Skripsi*, 2018, 87
- Wahab, Wirdayani, 'Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di

- Bank Syariah', *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1.2 (2016), 167–84
- Wandira Ayu, 'Pengaruh Fasilitas Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syari'ah (Studi Pada Bank Syari'ah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung)', *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*, 2018
- Wulansari, Dimas Marvita Atria, 'Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Bagi Hasil, Dan Resiko Likuiditas Terhadap Deposito Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia', *Skripsi*, 2012, 37–39
- Yossiana, Ayu Aulia, 'Pengaruh Bagi Hasil, Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Minat Menabung Nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng', *Skripsi*, 7.5 (2018), 1–2
- Zahira, Siti, 'Minat Nasabah Menggunakan Produk Deposito Mudharaah Pada PT. Bank Pembangunan Daerah SUMUT CAPEM Syariah Hamparan Perak', *Kemampuan Koneksi Matematis (Tinjauan Terhadap Pendekatan Pembelajaran Savi)*, 53.9 (2019), 1689–99

