

**PENGARUH BAGI HASIL, PROMOSI, KUALITAS LAYANAN, DAN  
KEAMANAN TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH**

**(Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)**



**IAIN PALOPO**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi  
Syari'ah (S.E) Pada Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh,

**Ria Andriani  
Nim 13.16.4.0109**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO  
2017**

**PENGARUH BAGI HASIL, PROMOSI, KUALITAS LAYANAN, DAN  
KEAMANAN TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH**

**(Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)**



**IAIN PALOPO**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi  
Syari'ah (S.E) Pada Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh,

**Ria Andriani**  
**Nim 13.16.4.0109**

Dibimbing Oleh:

- 1. Dr. Takdir, SH., MH.**
- 2. Zainuddin S, SE., M.Ak.**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO  
2017**

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “**Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)**” Yang di tulis oleh **Ria Andriani**, dengan NIM **13.16.4.0109** Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunaqasyahkan* pada hari jum’at **03 Februari 2017** bertepatan dengan **06 Jumadil awal 1438 H**, sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

**Palopo, 03 Februari 2017**

**06 Jumadil Awal 1438 H**

### TIM PENGUJI

- |                                    |                   |           |
|------------------------------------|-------------------|-----------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M.          | Ketua Sidang      | ( ..... ) |
| 2. Dr. Takdir, S.H., M.H.          | Sekretaris Sidang | ( ..... ) |
| 3. Dr. Rahmawati, M.Ag             | Penguji I         | ( ..... ) |
| 4. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., Ma | Penguji II        | ( ..... ) |
| 5. Dr. Takdir, S.H., M.H.          | Pembimbing I      | ( ..... ) |
| 6. Zainuddin. S, SE., M.Ak         | Pembimbing II     | ( ..... ) |

**Mengetahui**



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. Hj. Ramlah. Makkulase, M.M**

NIP.196102081994032001



Ketua Program Studi  
Ekonomi Syariah

**Ilham, S.Ag., M.A**

NIP.197310112003121003

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi berjudul : ***Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)***

Yang ditulis oleh:

Nama : **Ria Andriani**  
NIM : 13.16.4.0109  
Program studi : **Ekonomi Syariah**  
Fakultas : **Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)**

Disetujui untuk diajukan pada ujian ***Munaqasah***.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, Februari 2017

Pembimbing I,

Pembimbing II,

  
**Dr. Takdir, SH., MH.**  
**NIP. 19790724200312 1 002**

  
**Zainuddin, S., SE., M.Ak.**  
**NIP. 19771018 200604 1 001**

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : Palopo, Februari 2017  
Hal : Skripsi

Kepada Yth.

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo**

Di

Palopo

*Assalamu' Alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Ria Andriani  
Nim : 13.16.4.0109  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)  
Judul skripsi : ***"Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)"***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

*Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I

  
**Dr. Takdir, SH., MH.**  
**NIP.19790724200312 1 002**

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : Palopo, Februari 2017  
Hal : Skripsi

Kepada Yth.

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo**

Di

Palopo

*Assalamu' Alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Ria Andriani

Nim : 13.16.4.0109

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Judul skripsi : ***"Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)"***.

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

*Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing II

  
**Zainuddin. S, SE., M.Ak.**  
NIP: 19771018 200604 1 001

## ABSTRAK

**RIA ANDRIANI, 2017. *Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Program Studi Ekonomi Syariah di bawah bimbingan (I). Dr. Takdir, SH., MH. Pembimbing (II), Zainuddin. S, SE., M.Ak.**

**Kata Kunci :** Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan, Keamanan dan Minat Menabung Nasabah

Perkembangan bank konvensional yang semakin pesat menjadikan persaingan antar bank syariah dan bank konvensional menjadi semakin ketat dalam mempertahankan nasabahnya, karena antar nasabah mempunyai sudut pandang tersendiri dalam menginterpretasikan setiap informasi yang diterima. Kemudian kualitas layanan dan keamanan menjadi pertimbangan bagi nasabah dalam menentukan pilihan. Selain dari pada itu kesalahan dalam pemilihan media dan sasaran promosi yang kurang tepat oleh bank akan memberikan dampak yang negatif bagi citra bank syariah mandiri cabang palopo karena mempengaruhi minat nasabah untuk menabung di BSM Cabang Palopo.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang Palopo dan untuk mengetahui manakah diantara bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan yang memiliki pengaruh paling dominan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang Palopo.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi linear berganda dengan bantuan *SPSS versi 20*. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah nasabah bank syariah mandiri yang berjumlah 100 orang nasabah. Dalam pengambilan sampel digunakan metode *Purposive Sampling* dengan pertimbangan tertentu. Skala pengukuran yang digunakan adalah skala *likert*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan uji simultan/bersama-sama (uji F) membuktikan bahwa semua variabel bebas yaitu variabel bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat yaitu variabel minat menabung (Y). Dimana diketahui nilai  $F_{hitung} (50,449) >$  dari  $F_{tabel} (2,47)$ . Berdasarkan analisis secara parsial/individu (uji T), variabel bebas X (bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan) yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap variabel terikat Y (minat menabung) adalah variabel kualitas layanan (X3), dimana diketahui  $T_{hitung} (1,765) >$  dari  $T_{tabel} (1,661)$ .

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Ria Andriani**  
NIM : 13.16.4.0109  
Program studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Menyatakan yang sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan ataupun karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana di kemudian hari ternyata pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, Februari 2017

Yang membuat pernyataan,

**Ria Andriani**

NIM. 13.16.4.0109

## PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ  
وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ آمِينَ

Puji syukur penulis senantiasa panjatkan kepada Allah SWT yang telah melipatkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan Dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)” Skripsi ini di susun guna memenuhi syarat dalam menyelesaikan program studi SI, Institut Agama Islam Negeri (IAIN ) Palopo dan diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak .

Pada penyusunan skripsi ini , penulis banyak mendapat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak serta kedua orang tua saya yakni ayahanda Subhan dan ibu saya Jumrayani yang selalu memberikan semangat selama ini dan telah membesarkan penulis sampai saat ini dengan kasih sayang dan kesabarannya. Pada kesempatan ini pula penulisan menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag, sebagai Ketua Rektor IAIN Palopo, wakil Rektor I, Dr. Rustan S, M.Hum, Wakil Rektor II, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, SE., MM, dan Wakil Rektor III, Dr. Hasbi, M.Ag, yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulisan menimba ilmu pengetahuan .

2. Dr. Hj. Ramlah Makkulase, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, Dr. Takdir, SH., MH. selaku Wakil Dekan I, Dr. Rahmawati Beddu, M.Ag, selaku Wakil Dekan II, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag, selaku Wakil Dekan III atas petunjuk, arahan, dan ilmu yang beliau berikan kepada penulis selama ini.
3. Dr. Takdir, SH., MH selaku pembimbing I dan Zainuddin S, SE., M.A selaku pembimbing II, atas bimbingan dan arahnya selama penulisan skripsi ini.
4. Dr. Rahmawati, M.Ag selaku penguji I dan Muh. Ruslan Abdullah, S.El., M.A selaku penguji II yang banyak telah meluangkan waktunya dalam menguji dan memberikan masukan kepada penulis.
5. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Palopo, yang selama ini memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan serta dukungan moril kepada penulis.
6. Mahasiswa Ekonomi Syariah terutama ekonomi syariah C yang telah membantu dan memberikan suatu arahan penulis dalam penelitian ini.
7. Teman-teman angkatan 2013 yang selama ini membantu dan senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.
8. Pihak Bank Syariah mandiri Cabang Palopo yang membantu memberikan informasi, arahan dan telah memberikan izin meneliti selama penelitian ini berlangsung.

9. Sahabat- sahabat Jumawal Baharuddin, Ratnawati, dan Neni Pianti, yang selalu memberi semangat dan motivasi kepada penulis.

Mengakhiri prakata ini ucapan yang sama penulis apresiasikan kepada pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi dan sekaligus yang telah mewarnai kehidupan penulis. Kata yang baik mengawali sesuatu ialah dengan menyebut nama Allah SWT. Begitu pula sebaliknya, kata yang mengakhiri sesuatu ialah dengan ucapan syukur kepada Allah SWT. Semoga Allah SWT selalu mengarahkan hati kepada perbuatan baik dan menjauhi kemungkaran. AMIN

Palopo, Januari 2017

Penulis

**Ria andriani**  
**NIM 13.16.4.0109**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>iv</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Hipotesis.....	7
D. Definisi Operasional Variabel.....	8
E. Tujuan Penelitian.....	9
F. Manfaat Penelitian.....	10
<b>BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN</b>	
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	11
B. Kajian Pustaka	
1. Minat Menabung Nasabah .....	13
2. Pengertian Bank Syariah .....	23

3. Perbedaan Menabung di Bank Syariah dan Bank Konvensional	23
4. Minat	24
5. Nasabah	25
6. Bagi Hasil	26
7. Promosi	27
8. Kualitas Layanan	28
9. Keamanan	30
C. Kerangka Pikir	33

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
B. Lokasi Penelitian	35
C. Sumber Data	36
D. Populasi dan Sampel	36
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	38

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian	44
B. Deskripsi Hasil Penelitian	48
C. Pembahasan	71

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan	76
B. Saran	77

<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	78
-----------------------	----

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 4.1</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur .....	49
<b>Tabel 4.2</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	50
<b>Tabel 4.3</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan .....	51
<b>Tabel 4.4</b>	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Bagi Hasil .....	52
<b>Tabel 4.5</b>	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Promosi .....	54
<b>Tabel 4.6</b>	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kualitas Layanan .....	57
<b>Tabel 4.7</b>	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keamanan .....	59
<b>Tabel 4.8</b>	Tanggapan Responden Mengenai Minat Menabung .....	61
<b>Tabel 4.9</b>	Uji Validitas Variabel Bagi Hasil, Promosi, Kualitas layanan, Keamanan dan Minat Menabung .....	62
<b>Tabel 4.14</b>	Uji Reabilitas .....	63
<b>Tabel 4.15</b>	Uji Multikolinearitas .....	64
<b>Tabel 4.16</b>	Uji Normalitas .....	65
<b>Tabel 4.17</b>	Uji Heteroskedastisitas .....	66
<b>Tabel 4.18</b>	Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan .....	66
<b>Tabel 4.19</b>	Uji Koefisien Determinasi .....	67
<b>Tabel 4.20</b>	Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial .....	68

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2.1** Kerangka Pikir ..... 33
- Gambar 4.2** Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo ...48



# BAB I

## PENDAHULUAN

### ***A. Latar Belakang Masalah***

Perbankan adalah suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu fungsi pengumpulan dana (*funding*), fungsi penyaluran dana (*lending*), dan Pelayanan Jasa. Dan kenyataan hari ini adalah bahwa telah hadir dua jenis perbankan yang masing-masing dari keduanya memiliki sistem yang berbeda yaitu bank konvensional dan bank syariah yang dikenal dengan sistem bagi hasil.<sup>1</sup> Menurut sebagian ulama, sistem bunga adalah yang termasuk di haramkan karena bunga di kategorikan sebagai Riba. Maka dari itu perlu didirikan bank syariah. Keberadaan perbankan syariah pertama kali diatur dalam Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang Badan Usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>2</sup>

Seorang nasabah akan merespon bank syariah atau berminat ke bank syariah ketika ada produk atau akad yang dirasakan menguntungkan dirinya. Salah satu prinsip dalam akad bank syariah yang dirasa *familiar* yakni prinsip bagi hasil. Prinsip ini merupakan prinsip kerja sama usaha yang dikemas dalam bentuk investasi serta menawarkan tingkat *return* (tingkat keuntungan) yang dapat ditentukan sesuai perjanjian. Dalam konstruksi prinsip *mudharabah* (bagi hasil)

---

<sup>1</sup>Tri Astuti, *Pengaruh Persepsi Nasabah tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung Nasabah*, <http://repository.sleman.ac.id/bitstream/handle/123456789/11978/SKRIPSI%20CD.pdf?sequence=1> (08 juni 2016)

<sup>2</sup>*Ibid*, h. 5.

bank syariah memposisikan diri sebagai mitra kerja antara sipenabung dan pengusaha untuk mendapatkan keuntungan berupa pembagian hasil usaha. Akan tetapi, karena kurangnya sosialisasi menjadikan perbankan syariah yang menggunakan prinsip bagi hasil sebagian masyarakat menganggap tidak banyak perbedaan dengan sistem bank konvensional. Akan tetapi nasabah hanya tahu kalau pada perbankan syariah hanya tidak memakai sistem bunga.

Sistem ribalah yang kemudian menjadi acuan dasar untuk mendirikan bank yang tidak menggunakan prinsip bunga, yang dimana karena bunga itu dianggap mengandung unsur riba. Dasar hukumnya adalah Q.S Al-Imron/03:130 yakni sebagai berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامِنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.<sup>3</sup>

Hingga akhirnya bank syariah dengan prinsip bagi hasil hadir sebagai penawar dari keresahan masyarakat yang mengeluhkan sistem bunga.<sup>4</sup>

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir setelah produk, harga dan tempat serta inilah yang paling sering diidentikkan sebagai aktifitas pemasaran dalam arti sempit. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat

<sup>3</sup> Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Jumatul, 2004), h. 66

<sup>4</sup>Muh.Akbar, *Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Mahasiswa STAIN Palopo*, (Skripsi STAIN Palopo, 2013), h. 3-5.

mengenal dan mengetahui bank apa lagi produk-produknya, oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.<sup>5</sup>

Maraknya bank-bank yang ada di Indonesia dengan berbagai layanan maupun undian yang dilakukan untuk menarik perhatian masyarakat merupakan hal yang cukup variatif dalam dunia perbankan. Bagaimana cara untuk menarik nasabah yang baru agar menjadi nasabah tetap maupun mempertahankan setiap nasabah menjadi tantangan khusus bagi setiap bank. Nasabah merupakan nafas kehidupan setiap bank untuk maju dan tetap menggunakan jasa dan layanan produknya.

Kualitas layanan memiliki hubungan yang erat dengan kepuasan pelanggan. Kualitas layanan memberikan suatu dorongan kepada pelanggan untuk menjalin ikatan/hubungan yang kuat dengan perusahaan. Dalam jangka panjang memungkinkan perusahaan untuk memahami dengan saksama harapan pelanggan serta kebutuhan mereka. Layanan pelanggan juga penting bagi bank dalam upaya memberikan kepuasan kepada nasabah sehingga nasabah tetap percaya pada bank dan meminimumkan nasabah pindah ke bank lain. Pelayanan bermutu hanya bisa dipahami dari sudut pandang nasabah sehingga bank harus merumuskan pelayanan bermutu melalui sudut pandang nasabah tersebut. Begitu juga dengan

---

<sup>5</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Cet. I;Bandung: Alfabeta, 2010), h. 169.

kehadiran beragam layanan perbankan di Indonesia yang belomba-lomba memberikan layanan bagi setiap nasabahnya. Untuk kemajuan bank maka perlu mencermati permintaan nasabah terhadap suatu produk atau jasa yang akan ditawarkan, yaitu salah satunya dengan meningkatkan kualitas layanan. Nasabah dapat memutuskan terhadap suatu produk atau jasa, salah satunya dengan meningkatkan kualitas layanan.<sup>6</sup>

Sikap nasabah dalam menerima produk yang di tawarkan salah satunya adalah dengan bentuk layanan yang memuaskan. Sebuah produk yang sama akan terlihat berbeda apabila layanan yang diberikan lebih memuaskan nasabah. Nasabah yang semula hanya terkesan melihat-lihat produk yang ditawarkan berganti dengan perilaku pembelian produk. Orientasi layanan erat kaitannya dengan konsep orientasi pasar. Orientasi layanan lebih menekankan kepada aspek praktek, kebijakan dan prosedur layanan sedangkan orientasi pasar lebih terfokus pada penyesuaian antara *kapabilitas* unik organisasi dan kebutuhan pelanggan untuk mencapai tujuan perusahaan. Maka, suatu perusahaan atau bank dituntut untuk memaksimalkan kualitas layanannya agar mampu menciptakan kepuasan para pelanggannya (nasabah) sehingga tujuan bank dapat tercapai.<sup>7</sup>

Berkaitan dengan layanan, ada dua istilah yang perlu diketahui, yaitu melayani dan pelayanan. Menurut kamus besar bahasa Indonesia pengertian

---

<sup>6</sup>Tri Astuti, *Pengaruh Persepsi Nasabah tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung Nasabah*, <http://repository.sleman.ac.id/bitstream/handle/123456789/11978/SKRIPSI%20CD.pdf?sequence=1> (10 juni 2016), h. 7-8.

<sup>7</sup>Ridwansyah, *Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah Koperasi Serba Usaha (KSU) Karya Mandiri Kota Palopo*, (Palopo: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), 2014), h. 5-6.

melayani adalah membantu menyiapkan (mengurus) apa yang diperlukan seseorang. Sedangkan pengertian pelayanan adalah usaha melayani kebutuhan orang lain.<sup>8</sup>

Keberhasilan bank dalam memberikan layanan adalah ukuran yang telah ditentukan sebagai pembakuan layanan yang baik. Keberhasilan bank dalam memberikan pelayanan prima kepada nasabah ditentukan oleh perilaku dan karakter petugas bank. Salah satu kualitas layanan yang banyak dijadikan acuan dalam riset pemasaran adalah perbandingan antara kenyataan dan harapan pelanggan/nasabah, jika kenyataan yang diterima lebih dari yang diharapkan, maka layanan dapat dikatakan bermutu dan nasabah akan puas.<sup>9</sup>

Masih kecilnya jumlah nasabah perbankan syariah tidak terlepas dari ketidaktahuan masyarakat terhadap produk perbankan syariah. Padahal, potensi dana masyarakat masih besar mengingat jumlah penduduk muslim di Indonesia lebih dari 207.176.162 juta. Dengan meningkatnya populasi kelas menengah secara signifikan, potensi dana masyarakat yang akan masuk ke perbankan syariah juga akan semakin meningkat. Untuk itulah, masyarakat perlu diyakinkan bahwa simpanan/tabungan masyarakat di bank syariah aman dan dijamin Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).<sup>10</sup>

Salah satu tantangan LPS saat ini adalah menyosialisasikan keberadaannya kepada masyarakat umum agar kepercayaan masyarakat menyimpan dana di

---

<sup>8</sup>Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi III*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), h. 206.

<sup>9</sup>Sutopo dan Adi Sryanto, *Pelayanan Prima*, (Bandung: Alfabeta, 2003), h. 213.

<sup>10</sup>Bachotz, *Sistem Keamanan Bank yang Baik*, Phanuspo.Blogspot.Com/2012/05/v-behaviorundefaultvmio.html. (11 Agustus 2016).

perbankan syariah semakin tinggi. Penjaminan simpanan merupakan keniscayaan *finansial* dan dari perspektif syariah merupakan upaya yang mengandung kemaslahatan (*Maslahat*), yakni melindungi harta masyarakat dari moral yang mungkin timbul pada masa depan. Dengan adanya LPS, akan menciptakan rasa aman bagi para deposan untuk menempatkan dananya di perbankan syariah.

Perkembangan bank konvensional yang semakin pesat menjadikan persaingan antar bank syariah dan bank konvensional menjadi semakin ketat dalam memperebutkan nasabah. Karena antar nasabah mempunyai sudut pandang tersendiri dalam menginterpretasikan setiap informasi yang diterima. Banyaknya bank yang menyediakan berbagai layanan kepada nasabah menjadikan nasabah mempunyai banyak pilihan dalam memilih bank yang sesuai kebutuhan sehingga tidak menutup kemungkinan nasabah akan berpindah ke bank lain. Kemudian juga penetapan tingkat bagi hasil ikut berpengaruh terhadap perilaku nasabah dalam menabung, ketika bagi hasil rendah maka kepercayaan nasabah terhadap bank akan berkurang sehingga minat menabung nasabah juga akan mengalami penurunan. Serta kesalahan dalam pemilihan media dan sasaran promosi yang kurang tepat oleh bank akan memberikan dampak yang negatif bagi kemajuan bank karena kurangnya minat nasabah untuk menabung di bank syariah mandiri cabang Palopo.

## ***B. Rumusan Masalah***

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, untuk memudahkan penulisan atau penelitian maka akan dibatasi permasalahan dalam penelitian ini dengan merumuskan masalah yang diformulasikan dalam dua pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo?
2. Dari ke empat variabel tersebut, faktor manakah yang berpengaruh secara dominan terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo?

## ***C. Hipotesis Penelitian***

Hipotesis merupakan dugaan sementara yang kemungkinan benar atau kemungkinan juga salah. Hipotesis tersebut akan ditolak jika ternyata salah, dan akan diterima jika fakta-fakta membenarkan.

1.  $H_0$  : tidak ada pengaruh antara bagi hasil, promosi, kualitas layanan, dan keamanan terhadap minat menabung nasabah pada nasabah bank syariah mandiri cabang palopo.
2.  $H_a$  : terdapat pengaruh antara bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan terhadap minat menabung nasabah pada nasabah bank syariah mandiri cabang Palopo

#### ***D. Definisi Operasional***

Adapun definisi operasional penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Variabel Dependen (Y)**

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen yaitu Minat Menabung Nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo. Minat Menabung nasabah di lihat dari indikator:

Ketertarikan nasabah terhadap bank, dimana sikap suka/senang dan berusaha mengetahui lebih lanjut tentang produk-produk bank. Kesetiaan nasabah, dimana kesetiaan nasabah untuk tetap menggunakan produk-produk bank. Dan keinginan nasabah, dimana keinginan masyarakat menyimpan dananya pada bank syariah. Kemudian kesenangan nasabah, kesenangan nasabah dalam menabung di bank syariah.

##### **2. Variabel Independen (X)**

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi variabel dependen. Dalam penelitian ini variabel independen yang terlibat meliputi:

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

Bagi hasil merupakan sistem pembeda antara bank konvensional dengan bank syariah. Kehadiran bank syariah dengan sistem bagi hasilnya berusaha untuk memberikan jasa perbankan yang lebih baik dan lebih menguntungkan, dimana menjauhkan nasabah dari praktik riba dan lebih adil dalam pemberian keuntungan. Sistem inilah yang menjadi promosi perbankan syariah, sehingga diharapkan bisa menarik nasabah sebanyak-banyaknya.

b. Promosi (X2)

Promosi merupakan kegiatan *Marketing Mix* yang terakhir setelah produk, harga dan tempat, dimana memperkenalkan dan menjual jasa-jasa dan produk yang di hasilkan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.

c. Kualitas Layanan (X3)

Kualitas layanan merupakan keseluruhan ciri dan karakteristik dari suatu produk/jasa dalam memenuhi kebutuhan dan selera pelanggan/nasabah, melayani nasabah secara cepat, mampu memberikan respon yang positif terhadap nasabah dan selalu membantu nasabah.

d. Keamanan (X4)

Keamanan merupakan salah satu karakteristik yang mendorong nasabah menyimpan uangnya di bank. Dengan keamanan bank, dapat melindungi harta masyarakat dari moral yang mungkin timbul pada masa depan dan akan menciptakan rasa aman bagi para deposan untuk menempatkan dananya di perbankan syariah. Untuk itulah, masyarakat perlu diyakinkan bahwa simpanan/tabungan masyarakat di bank syariah aman dan di jamin agar kepercayaan masyarakat menyimpan dana di perbankan syariah semakin tinggi.

**E. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini tidak terlepas dari permasalahan pokok yang telah di kemukakan. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui Pengaruh Bagi hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo.
2. Mengetahui faktor manakah yang berpengaruh secara dominan terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo.

#### ***F. Manfaat Penelitian***

Penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan pengetahuan tentang analisis pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas layanan dan Keamanan terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo.

2. Secara Praktis

- a. Bank

- a) Sebagai sumber informasi untuk pengembangan bank ke depan.
- b) Sebagai bahan pertimbangan untuk lebih memantapkan strategi yang digunakan bank.

- b. Peneliti

- a) Menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah yang ada dalam masyarakat sebelum terjun ke dunia kerja sesungguhnya.
- b) Sebagai sarana menambah pengetahuan terkait dengan bidang perbankan.

## BAB II

### TINJAUAN KEPUSTAKAAN

#### ***A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan***

Untuk mendukung penelitian ini, maka peneliti mengemukakan beberapa penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini:

Penelitian yang dilakukan oleh Rosda (2013) yang berjudul “Minat Masyarakat untuk Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah Kota Palopo” dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa Minat Masyarakat untuk menjadi nasabah di BSM Kota Palopo sangat tinggi di lihat dari hasil pilihan responden bahwa sangat minat sebanyak 28 orang (56%), sedangkan yang minat sebanyak 22 orang (44%). Hal yang melatarbelakangi masyarakat untuk menjadi nasabah di BSM Kota Palopo adalah adanya fasilitas dan layanan yang lengkap serta promosi yang diberikan sesuai dengan syariat islam. Kemudian teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kusioner yang memberikan daftar pertanyaan terstruktur dan jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan menggunakan metode *survey* dengan bertemu langsung pada nasabah.<sup>11</sup>

Persamaan penelitian relevan dengan penelitian ini terletak pada minat masyarakat untuk menabung di bank syariah mandiri cabang palopo ialah adanya fasilitas layanan, promosi dan teknik pengumpulan datanya sama-sama menggunakan metode kusioner sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini lebih di fokuskan pada Bagi hasil, Promosi, kualitas layanan dan keamanan terhadap

---

<sup>11</sup>Rosda, *Minat Masyarakat untuk Menjadi Nasabah pada Bank Syariah Mandiri*, (Skripsi STAIN Palopo, 2013).

Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Cabang Palopo serta jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yang datanya berbentuk angka.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Akbar (2013) yang berjudul “Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Mahasiswa (STAIN) Palopo Di perbankan Syariah” dari hasil penelitian ini menggunakan analisis *linear* sederhana dengan menggunakan sarana komputer pada program *statistical Data Analysis SPSS*. Dan dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah Mahasiswa STAIN Palopo Jurusan Syariah Prodi Ekonomi Islam semester II hingga semester VIII berjumlah 337 orang dan penarikan sampel menggunakan persamaan *issac dan michael* sehingga di dapat jumlah sebesar 179 orang kemudian instrumen yang digunakan adalah angket yang disajikan dalam bentuk *skala likert* dengan memberi tanda *check list* yang sesuai dengan pernyataan.<sup>12</sup>

Dan persamaan dari penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu pada penelitian ini menggunakan teknik analisis *regresi linear* berganda dengan analisis jalur yakni suatu model analisis jalur untuk menguji pengaruh antara bagi hasil, promosi, kualitas layanan, dan Keamanan terhadap minat menabung nasabah di bank syariah mandiri cabang palopo kemudian data primer di peroleh dari hasil kusioner yang di sebarakan pada responden yang telah di tentukan, serta perbedaan pada penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu pada penelitian ini menggunakan teknik *simple random sampling* yang di pilih secara acak untuk di jadikan sebagai responden.

---

<sup>12</sup>Muh. Akbar, *Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Mahasiswa STAIN Palopo di Perbankan Syariah*, (Skripsi STAIN Palopo, 2013).

## B. Kajian Pustaka

### 1. Minat Menabung Nasabah

Dalam dunia perbankan, sumber dana terbesar adalah berasal dari pihak ketiga yaitu masyarakat. Keberlangsungan bank sangat penting bagi suatu negara karena bank ikut berperan dalam peningkatan taraf hidup masyarakat, selain itu bank merupakan perantara keuangan terbesar dalam perekonomian.

Menabung merupakan tindakan yang sangat dianjurkan oleh islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan dimasa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan.<sup>13</sup> Dalam ajaran Islam, konsep menabung ini dapat dicermati dari hadist yang baik secara tersurat maupun tersirat menganjurkan untuk menabung, sebagaimana Hadist Riwayat Shahih Bukhari berikut ini:

قَالَ أَخْبَرَنِي عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ كَعْبٍ أَنَّ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ كَعْبٍ قَالَ سَمِعْتُ كَعْبَ بْنَ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّ مِنْ تَوْبَتِي أَنْ أَنْخَلِعَ مِنْ مَالِي صَدَقَةً إِلَى اللَّهِ وَإِلَى رَسُولِهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ أُمْسِكْ عَلَيْكَ بَعْضَ مَالِكَ فَهُوَ خَيْرٌ لَكَ قُلْتُ فَإِنِّي أُمْسِكُ سَهْمِي الَّذِي بِخَيْبَرِ

Terjemahnya:

Telah bercerita kepadaku 'Abdur Rahman bin 'Abdullah bin Ka'ab bahwa 'Abdullah bin Ka'ab berkata; Aku mendengar Ka'ab bin Malik radliallahu 'anhu; Aku berkata: "Wahai Rasulallah, sesungguhnya untuk melaksanakan taubatu aku berkehendak mengeluarkan seluruh hartaku sebagai shadaqah di jalan Allah dan Rosul-Nya shallallahu 'alaihi wasallam". Maka Beliau shallallahu 'alaihi wasallam berkata:

<sup>13</sup>Ibid, h. 29.

"Simpanlah sebagian hartamu karena itu lebih baik bagimu". Aku berkata lagi: "Sesungguhnya aku menyimpan hartaku yaitu bagianku yang ada di tanah Khaibar".<sup>14</sup>

Dari hadist tersebut, berbicara tentang menabung dalam Islam, kita dapat melihat beberapa landasan yang mengisyaratkan kepada kita agar menabung untuk kehidupan kita dan lebih memperjelas pentingnya menabung: (Q.S. Al-Hasyr/59: 18) yakni sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَّاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Terjemahnya :

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.<sup>15</sup>

Dari pengertian tersebut maka produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi 3 bagian yaitu:<sup>16</sup>

1) Produk Menghimpun Dana (*Funding*)

a) Tabungan

Menurut Undang-undang Perbankan Syariah Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak

<sup>14</sup> Abu Abdullah Muhammad Bin Ismail Bin Ibrahim Albukhari Alja'fi, *Shahih Bukhari*, (Kitab : Washiyat, juz 3), hal.196.

<sup>15</sup>Departemen Agama RI , *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Jumatul, 2004), h. 458.

<sup>16</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2004), h. 139-140.

bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet* giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Jadi tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat *liquid*, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan. Namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil artinya bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak dari pada produk penghimpunan yang lain.<sup>17</sup>

b) Deposito

Deposito menurut Undang-undang perbankan syariah nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah atau unit syariah (UUS). Jadi deposito adalah bentuk simpanan nasabah yang mempunyai jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu yang telah disepakati.<sup>18</sup> Artinya nasabah tidak dapat mencairkan dananya sebelum jatuh tempo yang telah disepakati, akan tetapi bagi hasil yang ditawarkan jauh lebih tinggi dari pada tabungan biasa maupun tabungan berencana. Produk penghimpunan dana ini biasanya dipilih oleh nasabah yang memiliki kelebihan dana sehingga selain bertujuan untuk menyimpan dananya, bertujuan pula untuk salah satu sarana berinventasi.

---

<sup>17</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2010), h. 34.

<sup>18</sup>*Ibid*, h. 36.

c) Giro

Giro menurut Undang-undang perbankan syariah nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindahbukuan. Jadi giro adalah bentuk simpanan nasabah yang tidak diberikan bagi hasil, dan pengambilan dana menggunakan cek, biasanya digunakan oleh perusahaan atau yayasan dan atau bentuk badan hukum lainnya dalam proses keuangan mereka.<sup>19</sup> Dalam Giro meskipun pihak bank tidak memberikan bagi hasil, namun pihak bank berhak memberikan bonus kepada nasabah yang besarnya tidak ditentukan di awal tergantung kepada kebaikan pihak bank.

2) Produk Penyaluran Dana (*financing*)

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>20</sup>

Adapun secara garis besar pembiayaan dapat di bagi menjadi 2 jenis yaitu:

a. Pembiayaan konsumtif, pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.

---

<sup>19</sup>*Ibid*, h. 35.

<sup>20</sup>*Ibid*, h. 42-43.

b. Pembiayaan produktif, pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektor riil.

Salah satu fungsi utama dari perbankan adalah untuk menyalurkan dana yang telah dihimpunnya kepada masyarakat melalui pembiayaan kepada nasabah. Secara garis besar produk pembiayaan kepada nasabah yaitu:

a. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang di mana keuntungan bank telah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang dan jasa yang di jual. Akad yang di pergunakan dalam produk jual beli ini adalah:

1. *Murabahah*

*Bai'almurahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati artinya *bai'almurahah*, penjual (dalam hal ini adalah bank) harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>21</sup> Dasar hukumnya adalah Q.S An-Nisa/4 : 29, yakni sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

<sup>21</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktik*, (Cet. I-XIX; Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 101.

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>22</sup>

## 2. *Bai'As-salam*

*Bai' As-Salam* Artinya pemesanan barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi.<sup>23</sup>

## 3. *Istishna*

Artinya kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir.<sup>24</sup>

### b. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa

Pembiayaan dengan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, di mana keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang disewakan. Namun dalam beberapa kasus, prinsip sewa dapat pula disertai dengan opsi kepemilikan.<sup>25</sup>

---

<sup>22</sup>Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Jumatul, 2004), h. 83.

<sup>23</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktik*, (Cet. I-XIX; Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 108.

<sup>24</sup>*Ibid*, h. 113.

<sup>25</sup>Adiwarman A Karim, *Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Bank Islam, 2004), h. 48.

### c. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil

Digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus, dimana tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk di dalam prinsip bagi hasil adalah.<sup>26</sup>

#### 1. *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan. Dasar hukumnya adalah (Q.S Sad/38: 24) yakni sebagai berikut:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِيَ  
بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ  
أَنَّمَا فَتَنَّهٗ فَأَسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ۖ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٣٨﴾

Terjemahnya:

Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami

<sup>26</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2010), h. 50-52.

mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.<sup>27</sup>

## 2. *Mudharabah*

Mudharabah adalah kerja sama antara dua lebih pihak pengelola modal (*shaibulmaal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

### d. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya pengganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul.<sup>28</sup>

Untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip di atas adalah<sup>29</sup>

1. *Hawalah*, Pengalihan hutang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Artinya pengalihan piutang nasabah kepada bank syariah untuk membantu nasabah mendapatkan modal tunai agar dapat

<sup>27</sup>Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Jumatul, 2004), h. 454.

<sup>28</sup>Ardianto, *Akad Pelengkap Perbankan Syariah*, Stiebanten.blogspot.com (09 Agustus 2016).

<sup>29</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Syariah dari Teori dan Praktik*, (Cet. I-XIX; Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 126.

melanjutkan produksinya dan bank mendapat imbalan atas jasa pengalihan piutang tersebut.

2. *Rahn*, Menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Artinya transaksi gadai antar bank syariah dengan pemilik barang yang membutuhkan dana dimana pemilik barang tersebut dapat menggadaikan barang yang dimilikinya untuk menjadikan barang tersebut sebagai jaminan hutang kepada bank, hingga pemilik barang yang bersangkutan boleh mengambil barangnya setelah melunasi hutangnya kepada bank. Bank akan membebaskan jasa gadai sesuai dengan kesepakatan.

3. *Qardh*, Pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan, kecuali nasabah memberikan dengan suka rela. Artinya kontrak antara bank syariah dengan nasabahnya untuk memfasilitasi nasabah yang membutuhkan dana untuk jangka waktu pendek. Dasar hukumnya adalah (Q.S Al-Hadid/57 : 11) yakni sebagai berikut:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَأَكْرَهُ كَرِيمًا

Terjemahnya:

Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan Dia akan memperoleh pahala yang banyak.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup>*Ibid*, h. 538.

4. *Wakalah*, berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Aplikasi wakalah dalam penyaluran dana di perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti L/C dan transfer uang.

5. *Kafalah*, jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafli) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.

### 3) Produk Jasa (*Service*)

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana (*surplus of fund*) dan kekurangan dana (*deficit of fund*), bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan.<sup>31</sup>

Jasa perbankan tersebut berupa:<sup>32</sup>

#### a. *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing)

Islam membolehkan jual beli valuta asing baik pada mata uang yang sejenis dan yang tidak sejenis tetapi dengan ketentuan jual beli tersebut dilakukan dalam waktu yang sama. Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

#### b. *Ijarah* (sewa)

Sebagaimana telah dijelaskan bahwa prinsip *ijarah* ini sama dengan jual beli, hanya saja yang menjadi objek adalah manfaatnya (berpindah kepemilikan). Misalnya pengiriman uang (*transfer*) antar bank atau pembayaran dan pembelian

<sup>31</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2010), h. 58.

<sup>32</sup>Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 112.

beberapa produk via bank seperti pembayaran telepon, pajak, listrik dan pembelian voucher telepon Prabayar.

## 2. Pengertian Bank Syariah

Istilah bank dalam *literatur* Islam dikenal sebagai suatu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat. Dalam *literatur* Islam dikenal dengan istilah *Baitul Maal*. Istilah lain yang digunakan untuk sebutan bank Islam adalah bank syariah. Secara definisi operasional istilah Islam dan syariah berbeda, namun secara teknis untuk penyebutan bank Islam dan bank syariah mempunyai pengertian yang sama.<sup>33</sup>

Pengertian bank syariah sebenarnya telah diatur dalam Undang-undang. Pasal 2 PBI No. 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukum yang diperkenankan adalah persamaan terbatas atau PT.<sup>34</sup>

## 3. Perbedaan Menabung di Bank Syariah dan Bank Konvensional

### a. Perbedaan pada akad

Dimana pada bank syariah semua akad harus berdasarkan prinsip syariah artinya, semua bentuk transaksi harus sesuai dengan aturan muamalah syariah. Berbeda dengan bank konvensional, transaksi pembukaan rekening baik giro, tabungan maupun deposito berdasarkan perjanjian titipan, namun tidak mengikuti prinsip syariah.

---

<sup>33</sup>Muhamad, *Bank Syariah*, Ed.II. (Cet. I; Yogyakarta: Adipura, 2006), h. 55.

<sup>34</sup>Kasmir, *Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ed.VI, (Cet. VII; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 37.

b. Perbedaan pada imbalan yang di berikan

Pada bank konvensional menggunakan konsep biaya untuk menghitung keuntungan. Artinya bunga yang dijanjikan kepada nasabah adalah ongkos yang harus di bayar oleh bank, maka untuk mengimbangi itu bank harus menjual kepada nasabah dengan bunga yang lebih tinggi, sedangkan bank syariah menggunakan pendekatan *profit sharing* (bagi hasil) artinya dana yang diterima bank disalurkan kepada pembiayaannya. Keuntungan dibagi dua yakni untuk bank dan untuk nasabah.

c. Perbedaan yang ketiga pada sasaran kredit

Jika kita menabung di bank konvensional maka kita tidak tahu uang tersebut diberikan kepada siapa dan untuk bisnis apa. Sedangkan bank konvensional memberikan pembiayaan tanpa memandang halal haramnya bisnis tersebut. Sedangkan bank syariah tentunya melihat dan meneliti dengan baik kepada siapa dan untuk apa pembiayaan tersebut.

#### 4. Minat

Minat menurut *Theory Of Reasoned Action* (Teori Tindakan Beralasan) dari Fishbein dan Ajzen yaitu perilaku manusia dipengaruhi oleh kehendak/niat/minat. Minat merupakan keinginan individu untuk melakukan perilaku tertentu sebelum perilaku tersebut dilaksanakan. Adanya niat/minat untuk melakukan

suatu tindakan akan menentukan apakah kegiatan tersebut akhirnya akan dilakukan.<sup>35</sup>

Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar dirinya artinya suatu keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu.<sup>36</sup>

Minat adalah rasa suka (senang) dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh dan biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu. Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan atas pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan pembelian tersebut diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu kebutuhan dan dana yang dimiliki.<sup>37</sup>

## 5. Nasabah

Nasabah adalah dalam dunia perbankan yang dimaksud dengan konsumen atau pelanggan adalah nasabah. Menurut Undang-undang No 10 tahun 1998 tentang perbankan pasal 1, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank.

Menurut Zulian Yamit nasabah adalah orang yang berinteraksi dengan bank dan mereka adalah pengguna produk. Jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah

---

<sup>35</sup>Fishbein dan Ajzen, *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Nasabah untuk Menabung di Tabungan Masa Depan pada PT. Bank SulSelBar*, (Tahun 2012), h. 9.

<sup>36</sup>Muh. Akbar, *Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Stain Palopo*, (Skripsi STAIN Palopo, 2013), h. 36.

<sup>37</sup>Tri Astuti, *Pengaruh Persepsi Nasabah tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap minat menabung nasabah*, <http://repository.sleman.ac.id/bitstream/handle/123456789/11978/SKRIPSI%20CD.pdf?sequence=1> (10 juni 2016), h. 34.

adalah orang yang berinteraksi di bank yaitu orang yang menggunakan jasa bank. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa minat menabung nasabah adalah keinginan yang datang dari diri nasabah untuk menggunakan produk/jasa bank atau melakukan penyimpanan atas uang mereka di bank dengan tujuan tertentu.<sup>38</sup>

## 6. Bagi Hasil (*Profit Sharing*)

### a. Sistem Bagi Hasil

Bagi hasil artinya berbagi keuntungan manakala untung dan berbagi kerugian dikala rugi secara proporsional. Dalam bagi hasil tidak ada pihak yang terjamin sementara pihak yang lainnya tidak. Sistem bagi hasil tidak mengenal “*negative spread*”. Porsi keuntungan tersebut diperoleh dengan suatu imbalan yang wajar. Bagi pemilik modal, sebagai imbalan kepemilikan dan kesediaan menanggung resiko kerugian atas modal, sedang bagi pengelola sebagai imbalan unsur kerja atau kesediaan menanggung resiko kerugian tenaga dan waktu.

### b. Jenis-jenis akad bagi hasil

#### 1. Akad *Al-musyarakah*

Akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Penerapan yang dilakukan bank syariah, *musyarakah* adalah suatu kerja sama antara bank dan nasabah dan bank setuju untuk membiayai usaha atau proyek secara bersama-sama dengan nasabah sebagai inisiator proyek dengan

---

<sup>38</sup>Zulian Yamit, *Jasa Bank*, (Jakarta: Gema Insani, 2013), h. 19.

suatu jumlah berdasarkan persentasi tertentu dari jumlah total biaya proyek dengan dasar pembagian keuntungan hasil yang di peroleh dai usaha tersebut.

## 2. Akad *Mudharabah*

Akad kerja sama usaha antara dua pihak pertama menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Kontrak mudharabah dalam bank syariah nasabah bertindak sebagai *mudharib* yang mendapat pembiayaan usaha atas modal kontrak mudharabah. *Mudharib* menerima dukungan dana dari bank, yang dengan dana tersebut mudharib dapat mulai menjalankan usaha dengan membelanjakan dalam bentuk barang dagangan untuk dijual kepada pembeli dengan tujuan memperoleh keuntungan.

## 7. Promosi

Promosi merupakan kegiatan *Marketing Mix* yang terakhir setelah produk, harga dan tempat, serta inilah yang paling sering di identikkan sebagai aktifitas pemasaran dalam arti sempit. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.

Dalam kegiatan promosi bank melakukan empat sarana promosi yaitu:<sup>39</sup>

### a. Periklanan (*Advertising*)

Periklanan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan dalam hal ini adalah bank guna menginformasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan produk

---

<sup>39</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2004), h. 177-181.

dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi nasabah lama serta calon nasabahnya. Kemudian jenis media yang digunakan adalah surat kabar dan majalah, surat pos langsung, radio, televisi, spanduk reklame, penyebaran brosur dan media lainnya.

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Disamping promosi lewat iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan.

c. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam sampai dengan pejabat bank.

d. Publisitas

Promosi yang terakhir adalah *publisitas* dimana, kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, pembukaan stan promosi dipusat perbelanjaan, *sponsorship* kegiatan, mendukung atau berperan serta dalam kegiatan amal.

## 8. Kualitas Layanan

Kualitas layanan menurut J. Supranto adalah sebuah kata yang bagi penyedia jasa merupakan sesuatu yang harus dikerjakan dengan baik.<sup>40</sup> Dari defenisi diatas bahwa kualitas layanan merupakan keseluruhan ciri dan karakteristik dari suatu produk/jasa dalam memenuhi kebutuhan dan selera pelanggan/nasabah.

Adapun kiat-kiat layanan yang baik, adalah sebagai berikut:

- a. Semua transaksi dilayani/dilaksanakan dengan cepat, cermat, tepat dan akurat.
- b. Selalu memperhatikan kebutuhan dan keinginan nasabah.
- c. Petugas bank harus mampu menguasai sistem dan prosedur layanan dengan sebaik-baiknya, sehingga mampu melayani secara cepat.
- d. Tanggap dan mampu memberikan jawaban atau penjelasan atas keluhan atau keberatan nasabah, sehingga mampu memberikan respon yang positif pada nasabah.
- e. Menciptakan hubungan yang baik antara pimpinan dan pegawai bank dengan nasabah terutama petugas *front liner* seperti petugas *costumer service*, *teller* dan *satpam*. Petugas bank harus mampu memberikan kenyamanan dan menjalin hubungan kekeluargaan dengan nasabah.
- f. Berlaku ramah dan sopan dan selalu membantu nasabah.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan*, (Cet. III; Rineka Cipta: Jakarta, 2006), h. 12.

<sup>41</sup>M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2010), h.. 222.

Dalam masalah memberikan layanan, bank yang berorientasi islam pun dituntut untuk selalu lemah lembut dan tidak bersikap keras terhadap nasabahnya agar mereka tidak menjauh, seperti yang diterangkan dalam (Q.S Al-Imran/03 : 11) yakni sebagai berikut:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ  
فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ  
تُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Terjemahannya:

Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.<sup>42</sup>

## 9. Keamanan

Keamanan adalah keadaan bebas dari bahaya. Istilah ini bisa digunakan dengan hubungan kepada kejahatan, segala bentuk kecelakaan, dan lain-lain. Keamanan merupakan topik yang luas termasuk keamanan nasional terhadap serangan teroris, keamanan komputer terhadap hacker atau cracker, keamanan rumah terhadap maling dan penyusup lainnya, keamanan finansial terhadap kehancuran ekonomi dan banyak situasi berhubungan lainnya.<sup>43</sup>

<sup>42</sup>Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Jumatul, h. 51.

<sup>43</sup>Ari Makmur, *Keamanan*, Wikipedia Bahasa Indonesia Ensiklopedia bebas, <https://id.m.wikipedia.org>> wiki > Keamanan (11 agustus 2016).

Salah satu keamanan bank yang banyak digunakan dalam masyarakat yaitu Internet Banking. Dimana internet banking merupakan sebuah layanan perbankan dengan media komunikasi internet yang disediakan oleh bank untuk para nasabahnya.<sup>44</sup>

Dengan layanan ini, para nasabahnya dapat melakukan berbagai aktivitas perbankan tanpa perlu beranjak dari tempat duduk. Mulai dari pengecekan saldo, transfer uang, hingga pembelian pulsa dan telepon pun sudah dapat dilakukan. Berbagai kelebihan yang dapat diperoleh baik nasabah maupun bank dari layanan Internet Banking antara lain:<sup>45</sup>

- a. *Bussiness Expansion*, mempermudah perluasan daerah operasi bank. Dengan internet banking, bank dan layanan perbankan dapat diakses dimana saja dan kapan saja, tanpa perlu membuka kantor cabang baru.
- b. *Costomer loyalty*, nasabah akan merasa lebih nyaman untuk melakukan aktifitas perbankannya tanpa harus membuka akun di bank yang berbeda-beda di berbagai tempat.
- c. *Revenue dan Cost Improvement*, biaya untuk memberikan layanan ini dapat lebih murah dibandingkan dengan membuka kantor cabang baru.
- d. *Competitive Advantage*, bank akan memiliki keuntungan lebih dibandingkan dengan kompetitor lain. Analisis sistem Keamanan Bank:<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup>Budisans, *Internet Banking*, <http://jannessantoso.wordpress.com/2012/03/23/analisis-sistem-keamanan-bank/> (11 agustus 2016).

<sup>45</sup>Rasyid, *Layanan Internet Banking*, <http://www.sstv.co.id/ekonomi-%E2%80%93-layanan-sistem-keamanan-bank/> (12 agustus 2016).

<sup>46</sup>Blazekiddy, *Menganalisa Keamanan Bank*, [www.syariahmandiri .co.id/categor\\_/keamanan bank](http://www.syariahmandiri.co.id/categor_/keamanan-bank) (12 agustus 2016).

Berbagai layanan perbankan diberikan bank kepada nasabahnya demi kepuasan pelanggan. Salah satunya layanan yang mulai banyak dilirik masyarakat ini adalah layanan internet banking. Dengan layanan ini, nasabah dapat melakukan berbagai macam transaksi perbankan dengan lebih mudah, hanya dengan koneksi internet semata. Hal ini mempermudah para nasabah, terutama mereka yang selalu sibuk dalam mengelola keuangan mereka. Penggunaan akses internet dalam layanan ini mengharuskan keamanan data selalu terjaga dari pihak yang tidak bertanggung jawab. Oleh karena itu layanan jenis ini menggunakan berbagai metode keamanan untuk menjaga privasi dan data nasabah.

Beberapa cara dalam menembus pertahanan keamanan bank yaitu:<sup>47</sup>

#### 1. Pihak Bank

- a. Melengkapi ATM dengan pengamanan tambahan seperti anti-skimmer dan kamera CCTV
- b. Memeriksa mesin ATM secara berkala, terutama adanya pemasangan alat-alat penyadap PIN
- c. Mengaudit sistem keamanan secara rutin
- d. Megedukasi dan mengingatkan nasabah akan pentingnya menjaga keamanan PIN

#### 2. Pihak Nasabah

- a. Selalu waspada ketika bertransaksi di ATM
- b. Selalu menjaga kerahasiaan nomor PIN
- c. Mengupayakan bertransaksi di ATM yang ada di dalam cabang bank

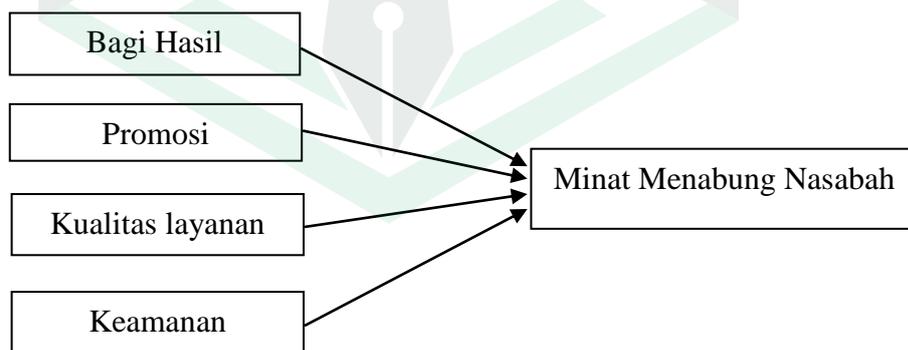
---

<sup>47</sup>Adistar, *BRI Syariah-Internet Banking*, [www.BRIsyariah.co.id/?q.internet-banking](http://www.BRIsyariah.co.id/?q.internet-banking) (14 Agustus 2016).

- d. Secara berkala, misalnya 2-3 bulan sekali, mengganti PIN
  - e. Memindahkan cara transaksi ke intrnet banking yang menggunakan token,  
yang jelas lebih aman
3. Pihak Bank Indonesia
- a. Mewajibkan bank megaudit sistem keamanan secara berkala
  - b. Menjaga hasil audit dari kebocoran
  - c. Melakukan edukasi pada masyarakat
  - d. Menyiapkan strategi keamanan perbankan nasional dalam jangka pendek,  
menengah dan panjang

### C. *Kerangka Pikir*

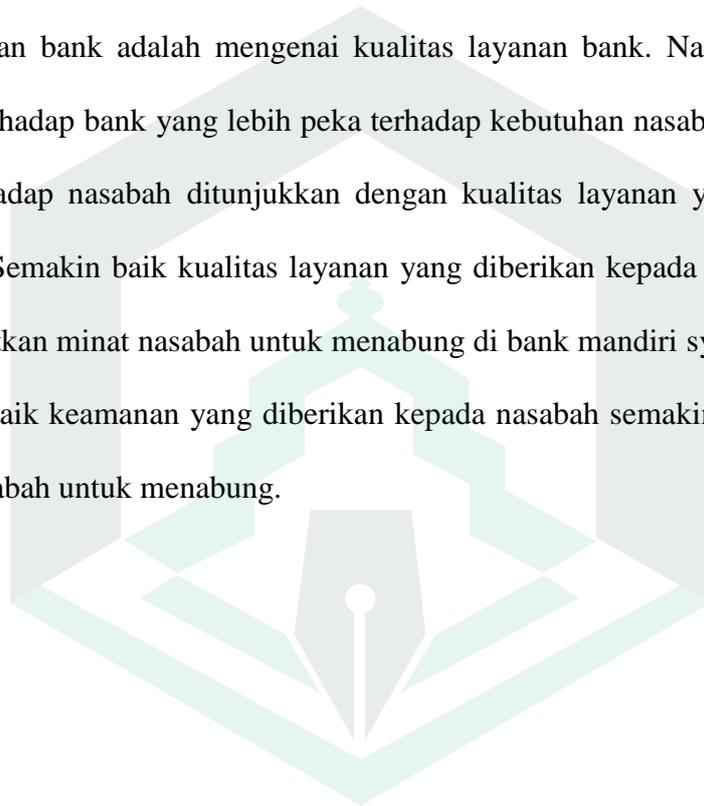
Sebagai pelengkap, penulis mencoba memberikan gambaran kerangka pikir yang menjadi acuan dalam penelitian sebagai berikut:



**Gambar 2.1**

Berdasarkan gambar 2.1 di atas penulis memberikan penjelasan dimana bagi hasil menjadi salah satu strategi bank untuk dapat menarik minat nasabah

dalam menginvestasikan dananya di bank syariah. Namun selain tingkat bagi hasil ada beberapa hal yang harus diperhatikan bank untuk dapat menarik minat nasabah, Promosi menjadi salah satu hal yang penting dalam upaya menarik minat nasabah. Dengan melakukan promosi atas produk-produk yang di tawarkan bank kepada nasabah maka pengetahuan/informasi yang akan di peroleh nasabah terkait produk-produk tersebut semakin lebih luas. Selain itu hal penting lain yang harus diperhatikan bank adalah mengenai kualitas layanan bank. Nasabah akan lebih senang terhadap bank yang lebih peka terhadap kebutuhan nasabahnya. Kepekaan bank terhadap nasabah ditunjukkan dengan kualitas layanan yang baik kepada nasabah. Semakin baik kualitas layanan yang diberikan kepada nasabah semakin meningkatkan minat nasabah untuk menabung di bank mandiri syariah. Kemudian semakin baik keamanan yang diberikan kepada nasabah semakin meningkat pula minat nasabah untuk menabung.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### ***A. Pendekatan dan Jenis Penelitian***

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan sosiologis, dimana pendekatan untuk menguji apakah konsep yang ditawarkan itu sesuai dengan kondisi masyarakat.

Berdasarkan jenis penelitian, penelitian ini tergolong ke dalam penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang datanya berbentuk angka atau gejala-gejala yang dapat diukur dengan skala matematis seperti tabel dan uji statistik.

#### ***B. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian***

##### ***a. Lokasi penelitian***

Penulis melaksanakan di Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo yang berlokasi di Jl. Dr. Ratulangi No. 62 A-B, Kota Palopo. Alasan di ambilnya lokasi ini karena Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo merupakan salah satu bank yang berbasis Islam di kota Palopo.

##### ***b. Waktu Penelitian***

Waktu penelitian ini dilaksanakan kurang lebih dua bulan mulai dari bulan November sampai Desember.

### C. *Sumber Data*

a. Data primer, di peroleh dari hasil kusioner yang di sebarakan pada responden yang telah di tentukan.

b. Data sekunder, merupakan data yang di kumpulkan dari dokumen-dokumen atau arsip yang berkaitan dengan hasil pembahasan, utamanya bahan kepustakaan, literature-literature dan karangan ilmiah lainnya yang ada hubungannya dengan penyusunan penelitian ini.

### D. *Populasi dan Sampel*

#### a. Populasi

Pengertian Populasi menurut Margono adalah seluruh data yang menjadi perhatian kita dalam ruang lingkup dan waktu yang di tentukan.<sup>48</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang mempunyai simpanan/tabungan di Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo.

#### b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang di miliki oleh populasi tersebut.<sup>49</sup> Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *simple random sampling*. Teknik *simple random sampling* adalah mengambil anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam pupulasi itu.<sup>50</sup>

---

<sup>48</sup>Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Cet. IV; Jakarta: Rineka Cipta,2004), h.118.

<sup>49</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 116.

<sup>50</sup>*Ibid*, h. 118.

Adapun sampel dalam penelitian ini adalah nasabah yang ditemui yang bersedia diberikan kusioner sebanyak 100 nasabah.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah:

a. *Library research*, yaitu proses pengumpulan data dengan menggunakan berbagai *literature* buku, majalah, surat kabar, dan internet yang ada kaitannya dengan pembahasan masalah.

1. Kutipan langsung, yaitu mengutip teks-teks dari buku tanpa mengubah kata-kata dari teks yang di kutip.
2. Kutipan tidak langsung, yaitu mengutip beberapa teks dan mengubah kata-kata dari teks yang di kutip.

b. *Field research*, yaitu metode pengumpulan data yang di lakukan secara langsung di lapangan.

1. *Observasi*, yaitu metode pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung pada objek yang menjadi sasaran penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diatas.
2. *Dokumentasi*, yaitu mengumpulkan data dengan cara mencatat dokumentasi atau fakta-fakta yang ada di Bank Syariah Cabang palopo.
3. *Angket*, yaitu cara mengumpulkan data melalui beberapa pertanyaan kepada responden mengenai suatu masalah yang di teliti.

## **F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data**

### a) Teknik Pengolahan Data

1) Koding, adalah usaha untuk mengklasifikasikan jawaban-jawaban arah responden menurut macamnya.<sup>51</sup> Dalam *coding* terdapat dua langkah yaitu menentukan kategori-kategori yang akan digunakan dan mengalokasikan jawaban individual pada kategori-kategori tersebut.

2) Tabulasi, adalah proses perhitungan frekuensi yang terbilang di dalam masing-masing kategori.<sup>52</sup> Dengan tabulasi data lapangan akan segera tampak ringkas dan bersifat rangkuman.

3) Verifikasi, pemeriksaan benar tidaknya hasil survey yang telah di dapatkan dengan cara penyelidikan dari sumber-sumber kesalahan yang mungkin di dalam penelitian dan evaluasi tentang *akseptabilitas* hasil baik atau dasar teoritis maupun empiris.

### b) Teknik Analisis Data

1) Teknik statistik *deskriptif* adalah statistik yang di gunakan untuk menganalisa data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Dimana menguraikan tanggapan responden terhadap variabel-variabel yang berpengaruh terhadap minat menabung nasabah melalui kusioner yang dibagikan, dengan menggunakan skala likert.

---

<sup>51</sup>Soeratno dan Lincolin Arsyad, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*, (Jogjakarta: UPT Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2003), h. 76.

<sup>52</sup>Joko Subagio, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1991), h. 63.

Jawaban setiap item instrument yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata antara lain:

- a. Skor 5 untuk jawaban Sangat Setuju (SS)
- b. Skor 4 untuk jawaban Setuju (S)
- c. Skor 3 untuk jawaban Kurang Setuju (KS)
- d. Skor 2 untuk jawaban Tidak Setuju (TS)
- e. Skor 1 untuk jawaban Sangat Tidak Setuju (STS).<sup>53</sup>

2) Teknik analisis *regresi linear* berganda dengan analisis jalur yakni suatu model analisis jalur untuk menguji pengaruh antara bagi hasil (X1), promosi (X2), kualitas layanan (X3), dan Keamanan (X4) terhadap minat menabung nasabah (Y) atau satu variabel terikat dan dua atau lebih variabel bebas.

Persamaan umum analisis regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan:

Y= Minat Menabung Nasabah

A= Koefisien Konstanta

b1= Koefisien Regresi Berganda antara X1 dan Y

b2= Koefisien Regresi Berganda antara X2 dan Y

b3= Koefisien Regresi Berganda antara X3 dan Y

b4= Koefisien Regresi Berganda antara X4 dan Y

X1= Bagi hasil

---

<sup>53</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 123.

X2= Promosi

X3= Kualitas Layanan

X4= Keamanan

e = Koefisien Error

c) Pengujian Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keterandalan atau kesahihan dari suatu alat ukur.<sup>54</sup> Uji Validitas dilakukan untuk mengetahui akurasi data dengan melihat korelasi atau skor masing-masing item pertanyaan dengan skor total. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

2. Uji Reabilitas

Uji Reabilitas merupakan uji instrumen untuk mengukur sesuatu yang diukur secara konsisten dari waktu ke waktu. Uji reabilitas untuk *skala likert* sering menggunakan analisis item yaitu untuk masing-masing skor item tertentu dikorelasikan dengan skor totalnya .

Pada program SPSS, metode ini dilakukan dengan metode *Cronbach Alpha*, dimana suatu kuesioner dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha*  $\geq 0,5$  (lebih besar atau sama dengan 0.5). dengan ketentuan jika nilai dari *Cronbach Alpha* yang diperoleh dari masing-masing variabel  $>$  dari nilai  $r_{tabel}$ .

---

<sup>54</sup>Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), h. 109.

#### d) Pengujian Asumsi Klasik

##### 1. Uji Normalitas Model Regresi

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Metode regresi yang baik adalah yang memiliki nilai rasional yang terdistribusi secara normal. Dengan pengujian residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih dari 0,05.

##### 2. Uji Multikolinearitas

Metode analisis uji multikolinearitas yaitu dengan melihat nilai *tolerance* dan *inflation factor* (VIF) pada model regresi dengan kriteria pengujian, semua variabel memiliki nilai *tolerance* lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10.

##### 3. Uji Heteroskedastisitas

Salah satu yang digunakan untuk menguji heteroskedastisitas yaitu dengan uji Glejser. Uji ini dilakukan dengan cara meregresikan antara variabel dengan nilai absolut residualnya. Kriteria pengujiannya yaitu jika nilai signifikansi antara variabel independen dengan absolut residual lebih dari 0,05, maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

#### e) Pengujian Hipotesis

Untuk menguji apakah ada pengaruh signifikan variabel independen terhadap variabel dependen, maka dapat dilakukan pengujian sebagai berikut:

##### 1) Uji Simultan (Uji F)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (variabel bebas) yaitu variabel bagi hasil (X1), variabel promosi (X2), variabel kualitas

layanan (X3) dan variabel keamanan (X4) secara simultan (bersama-sama) mempunyai pengaruh terhadap variabel dependent (variabel terikat) yaitu minat menabung nasabah (Y) atau tidak berpengaruh maka digunakan uji F (uji serempak), yaitu dengan membandingkan nilai  $F_{hitung}$  dengan  $f_{tabel}$  pada derajat kepercayaan yang digunakan adalah ( $\alpha$ ) 0,05 atau 5%.

### 2) Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

### 3) Uji Parsial (Uji T)

Uji-t digunakan untuk menguji secara parsial antara variabel bebas (independent) yaitu variabel bagi hasil (X1), promosi (X2), kualitas layanan (X3) dan keamanan (X4) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (dependent) yaitu minat menabung nasabah (Y) dengan membandingkan nilai  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  pada taraf nyata 5%. Selain itu berdasarkan nilai t, maka dapat diketahui mana yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap variabel terikat.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengujian ini adalah:

#### a. Perumusan hipotesis

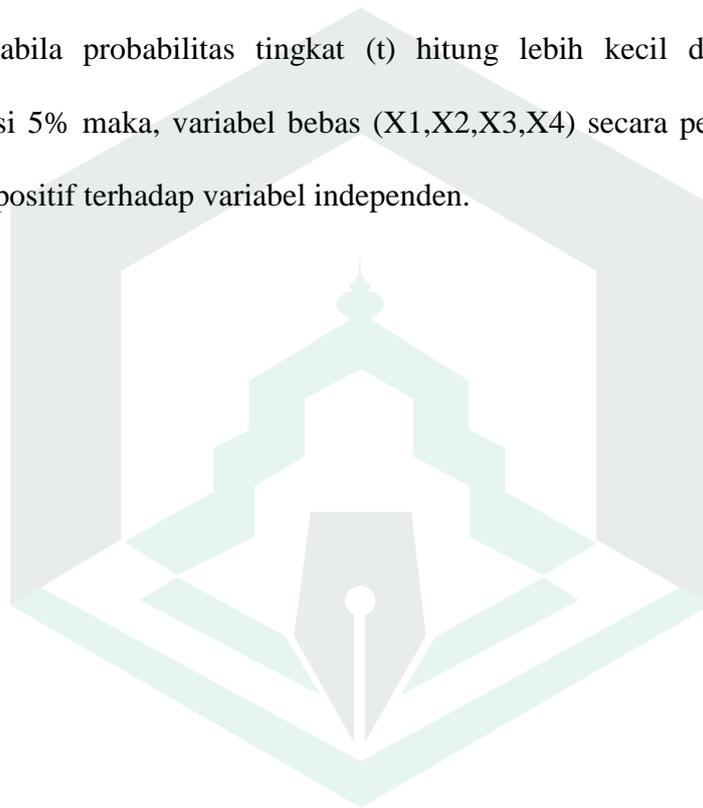
- b. Menentukan tingkat signifikansi yaitu sebesar 5%
- c. Menentukan tingkat kriteria penerimaan atau penolakan hipotesis yaitu dengan melihat signifikansinya.

Jika  $\text{sig} < 0,05$ :  $H_0$  ditolak/ $H_a$  diterima

Jika  $\text{sig} > 0,05$ :  $H_0$  diterima/ $H_a$  ditolak

- d. Pengambilan Keputusan

Apabila probabilitas tingkat (t) hitung lebih kecil dari pada tingkat signifikansi 5% maka, variabel bebas ( $X_1, X_2, X_3, X_4$ ) secara persial mempunyai pengaruh positif terhadap variabel independen.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### ***A. Gambaran Umum Obyek Penelitian***

##### **1. Sejarah Bank Syariah Mandiri Kota Palopo**

Perbankan adalah suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan mengirimkan jasa uang. Sebelum Bank Syariah Mandiri dibangun di Kota Palopo, jauh sebelumnya pihak bank mengadakan pengamatan dan observasi tentang kelayakan pembangunan tersebut, setelah uji kelayakan itu dilakukan kemudian hasilnya positif, maka keputusan bahwa kota Palopo ini layak untuk didirikan Bank Syariah Mandiri cabang Palopo.

Bank Syariah Mandiri cabang Palopo didirikan pada tahun 2010. Bank Syariah Mandiri didirikan atas dasar Islam dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam dan dengan di dasari keinginan syariah untuk mengembangkan cabang wilayah Palopo sekaligus bisnis secara syariah untuk memasyarakatkan ekonomi syariah.

Syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait oleh Bank Islam itu adalah:

1. Larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi.
2. Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan yang sah.
3. Memberikan zakat.

Ada beberapa alasan yang menjadi dasar pendirian Bank Syariah Mandiri cabang Palopo, yaitu :

a. Segi Sosial

Membantu masyarakat kecil yang bergerak di sektor riil dengan memberikan modal usaha kepada para nasabah. Realitas menunjukkan kepada kita bahwa dari tahun ke tahun jumlah masyarakat yang membutuhkan pinjaman di Negara ini semakin bertambah.

b. Segi Agama

Upaya dalam penerapan sistem ekonomi berbasis syariah dan menghindari terjadinya praktek riba dalam perekonomian Islam.

c. Segi Ekonomi

Membantu pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran. Sebagaimana diketahui bahwa masalah terbesar yang dihadapi Negara-negara berkembang di belahan bumi ini termasuk Indonesia adalah masalah pengangguran dan kemiskinan yang sampai saat ini masih menjadi tantangan berat bagi pemerintah.

Dalam menabung di bank syariah mandiri cabang palopo, akad-akad yang digunakan ada dua yaitu:<sup>55</sup>

1. Akad Mudharabah

Pada akad mudharabah, pihak bank melakukan sistem bagi hasil dimana pihak bank memberikan ketetapan kepada nasabah sebelum membuka rekening atau menyimpan dananya di BSM cabang palopo. Bagi hasil yang disepakati 18%

---

<sup>55</sup> Uya (Customer Service), BSM, Wawancara di Kantor Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo, 23 Januari 2017

bagi pihak nasabah dan 82% bagi pihak bank. Apabila nasabah sepakat maka pihak bank membukakan rekening.

## 2. akad wadiah

pada akad wadiah, menerapkan sistem bonus dimana tidak ada kesepakatan bahwa sekian persen yang diberikan kepada nasabah tergantung dari pihak bank.

## 2. Visi dan Misi BSM cabang palopo

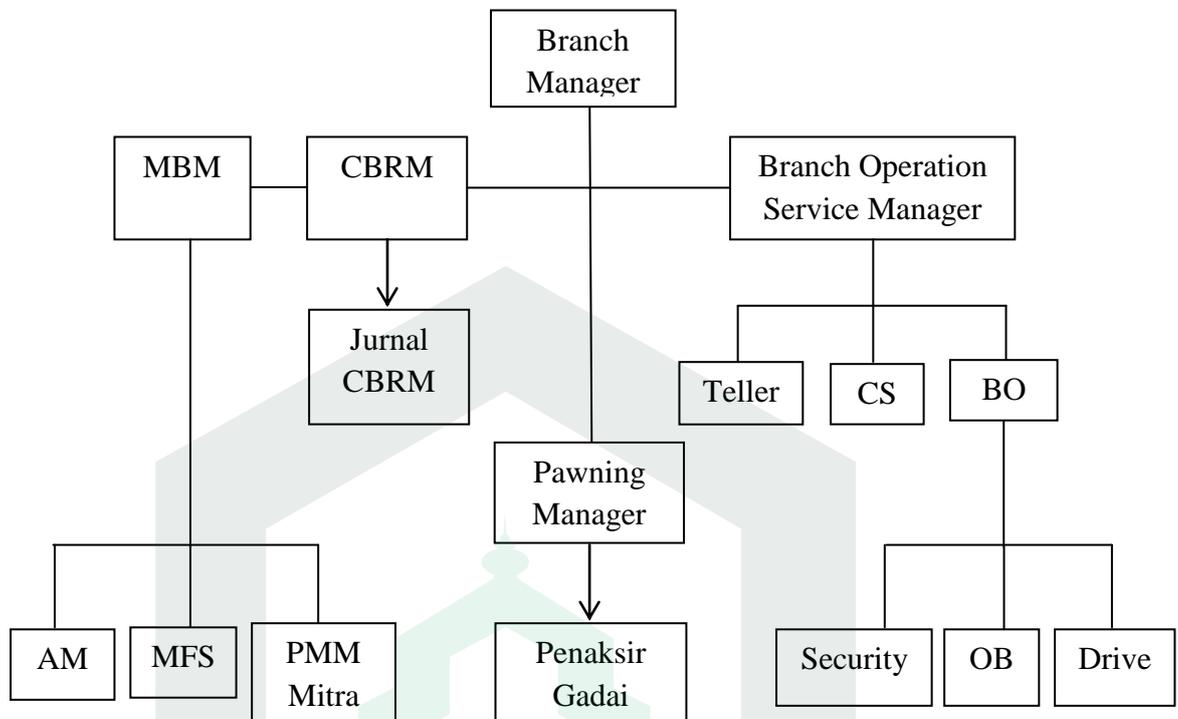
### a. Visi

- 1) memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia

### b. Misi

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM
- 3) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
- 4) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan
- 5) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

### 3. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo



**Gambar 4.2**  
**Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo**

Keterangan :

MBM : Mikro Banking Manager

CBRM : Consumer Banking Relationship Manager

AM : Admin Mikro

MFS : Mikro Financing Staf

PMM : Pelakasanaan Marketing Mikro

CS : Costumer Service

BO : Back Office

OB : Office Boy

## **B. Deskripsi Hasil Penelitian**

### 1. Karakteristik Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Paloposebanyak 100 orang yang ditemui oleh penulis pada saat penelitian berlangsung. Terdapat karakteristik responden yang dimasukkan dalam penelitian, yaitu berdasarkan jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan dan umur. Karakteristik tersebut dapat dilihat melalui uraian berikut:

#### a. Responden Menurut Umur

Data karakteristik responden berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.1**

Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No.	Umur	Jumlah	Persentase
1.	< 20 Tahun	12	12%
2.	20-35 Tahun	46	46%
3.	30-50 Tahun	32	32%
4.	>50 Tahun	10	10%
Total		100	100%

Sumber: Data Primer yang diolah

Berdasarkan tabel 4.1 tersebut diatas menunjukkan bahwa dari 100 responden, maka umur responden yang terbesar dalam penelitian ini adalah antara umur 20-35 tahun yakni sebanyak 46 nasabah atau 46%. Kemudian disusul responden yang berumur 30-50 tahun yakni sebanyak 32 nasabah atau 32%. Hal

ini dapat disimpulkan bahwa rata-rata umur nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo adalah berusia antara 20-35 tahun.

b. Responden Menurut Pendidikan Terakhir

Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.2**

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No.	Jenis Pendidikan	Jumlah	Persentase
1.	SD	7	7%
2.	SMP	10	10%
3.	SMA	14	14%
4.	Sarjana	54	54%
5.	Pasca Sarjana	15	15%
Total		100	100%

Sumber: Data Primer yang diolah

Berdasarkan tabel 4.2 menunjukkan bahwa dari 100 responden yang diteliti, maka jumlah responden terbanyak berdasarkan pendidikan terakhir adalah sarjana yakni sebanyak 54 nasabah atau 54%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah pada bank syariah mandiri adalah mempunyai pendidikan terakhir sebagai sarjana.

c. Responden Menurut Jenis Pekerjaan

Karakteristik responden berdasarkan jenis pekerjaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.3**

Karakteristik responden berdasarkan jenis pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase
1	PNS	11	11%
2	Pengusaha	30	30%
3	Pegawai Swasta	36	36%
4	Pelajar/Mahasiswa	18	18%
5	Ibu Rumah Tangga	5	5%
Total		100	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.3 yakni karakteristik responden berdasarkan jenis pekerjaan menunjukkan bahwa dari 100 responden yang diteliti, maka yang terbanyak adalah responden yang memiliki pekerjaan sebagai pegawai swasta yakni sebanyak 36 orang atau 36%. Kemudian responden yang mempunyai pekerjaan sebagai pengusaha yakni sebanyak 30 orang atau 30%. Hal itu menunjukkan bahwa sebagian besar jenis pekerjaan nasabah pada bank syariah mandiri adalah pegawai swasta.

## 2. Deskripsi Variabel Penelitian

### a. Analisis Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel Bagi Hasil

**Tabel 4.4**

Tanggapan Responden Mengenai Variabel Bagi Hasil

Tingkat Pengungkapan Diri	Alternatif Jawaban	Item 1		Item 2		Item 3		Item 4		persentase
		F	%	F	%	F	%	F	%	
Sangat setuju	5	27	27	21	21	29	29	20	20	25
Setuju	4	50	50	56	56	57	57	38	38	51
Kurang setuju	3	15	15	18	18	8	8	20	20	13
Tidak setuju	2	5	5	3	3	5	5	15	15	7
Sangat tidak setuju	1	3	3	2	2	1	1	7	7	4
	Jumlah	100	100%	100	100%	100	100%	100	100%	100%

Sumber: Data primer yang diolah

Tabel 4.4 diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel bagi hasil, maka untuk pernyataan menabung di bank syariah mandiri cabang palopo sebagai langkah untuk menyelamatkan diri dari praktik riba, responden yang memberikan jawaban sangat setuju sebesar 27 orang atau 27%. Responden yang memberikan jawaban setuju sebesar 50 orang atau 50% dan yang menjawab kurang setuju 15 orang atau 15%. Kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 5 orang atau 5%. Serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 3 orang atau 3%.

Untuk pernyataan bagi hasil yang akan didapatkan sipenabung, responden yang memberikan jawaban sangat setuju 21 orang atau 21%. Responden yang

memberikan jawaban setuju 56 orang atau 56%. Dan yang menjawab kurang setuju 18 orang atau 18%. Kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 3 orang atau 3%. Serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 2 orang atau 2%.

Selanjutnya untuk pernyataan prinsip bagi hasil-lah yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional, responden yang memberikan jawaban sangat setuju 29 orang atau 29%. Dan responden yang memberikan jawaban setuju 57 orang atau 57%. Kemudian responden yang memberikan jawaban kurang setuju 8 orang atau 8%. Serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 1 orang atau 1%.

Untuk pernyataan nasabah berminat menabung karena keuntungan bagi hasil yang diperoleh, responden yang memberikan jawaban sangat setuju 20 orang atau 20%. Dan responden yang memberikan jawaban setuju 38 orang atau 38%. Kemudian responden yang memberikan jawaban kurang setuju 20 orang atau 20%. Serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 7 orang atau 7%.

Sehingga dapat disimpulkan dari 4 item pertanyaan pada variabel bagi hasil di atas responden memberikan jawaban sangat setuju nilai rata-rata yang diperoleh 25, jawaban setuju nilai rata-rata diperoleh 51%, jawaban kurang setuju nilai rata-rata diperoleh 13%. Dan jawaban tidak setuju nilai rata-rata diperoleh 7%, serta jawaban sangat tidak setuju nilai rata-rata diperoleh 4%.

## b. Analisis Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel Promosi

**Tabel 4.5**

Tanggapan Responden Mengenai variabel Promosi

Tingkat Pengungkapan Diri	Alternatif Jawaban	Item 1		Item 2		Item 3		Item 4		Persentase
		F	%	F	%	F	%	F	%	
Sangat setuju	5	22	22	16	16	32	32	22	22	23
Setuju	4	27	27	24	24	52	52	51	51	38
Kurang setuju	3	10	10	15	15	10	10	17	17	13
Tidak setuju	2	26	26	35	35	4	4	7	7	18
Sangat tidak setuju	1	15	15	10	10	2	2	3	3	8
	Jumlah	100	100%	100	100%	100	100%	100	100%	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2017

Tabel 4.5 diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel promosi, maka untuk pernyataan tertarik menabung di bank karena pemberian insentif, cenderamata serta hadiah yang diberikan bank kepada nasabah, responden yang memberikan jawaban sangat setuju 22 orang atau 22%. Responden yang memberikan jawaban setuju 27 orang atau 27%. Dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 10 orang atau 10%. Kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 26 orang atau 26%. Serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 15 orang atau 15%.

Untuk pernyataan tertarik menabung di bank karena promosi yang dilakukan bank kepada nasabahnya secara langsung, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 16 orang atau 16%, responden yang

memberikan jawaban setuju 24 orang atau 24%. Dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 15 orang atau 15%. Kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 35 orang atau 35%. Serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 10 orang atau 10%.

Selanjutnya untuk pernyataan tertarik menabung di bank karena iklan yang dilakukan bank di media cetak maupun elektronik, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 32 orang atau 32%, responden yang memberikan jawaban setuju 52 orang atau 52%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 10 orang atau 10%, kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 4 orang atau 4%, serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 2 orang atau 2%.

Untuk pernyataan tertarik menabung di bank karena publisitas yang dilakukan bank melalui kegiatan pameran, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 22 orang atau 22%, responden yang memberikan jawaban setuju 51 orang atau 51%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 17 orang atau 17%, kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 7 orang atau 7%, serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 3 orang atau 3%.

Sehingga dapat disimpulkan dari 4 item pertanyaan pada variabel promosi diatas responden memberikan jawaban sangat setuju nilai rata-rata yang diperoleh 23%, jawaban setuju nilai rata-rata diperoleh 38%, jawaban kurang setuju nilai rata-rata diperoleh 13%. Dan jawaban tidak setuju nilai rata-rata diperoleh 18%, serta jawaban sangat tidak setuju nilai rata-rata diperoleh 8%.

## c. Analisis Indeks Jawaban Responden Mengenai Variabel Kualitas Layanan

**Tabel 4.6**

## Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kualitas Layanan

Tingkat Pengungkapan Diri	Alternatif Jawaban	Item 1		Item 2		Item 3		Item 4		Persentase
		F	%	F	%	F	%	F	%	
Sangat setuju	5	36	36	52	52	58	58	62	62	52
Setuju	4	58	58	45	45	40	40	34	34	45
Kurang setuju	3	4	4	3	3	1	1	1	1	2
Tidak setuju	2	1	1	-	-	1	1	2	2	1
Sangat tidak setuju	1	1	1	-	-	-	-	1	1	0
	Jumlah	100	100%	100	100%	100	100%	100	100%	100%

Sumber: Data Primer yang diolah, 2017

Tabel 4.6 diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel Kualitas Layanan, maka untuk pernyataan petugas bank memproses dengan cepat atas transaksi yang saya lakukan, responden yang memberikan jawaban sangat setuju 36 orang atau 36%, responden yang memberikan jawaban setuju 58 orang atau 58%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 4 orang atau 4%, kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 1 orang atau 1%, serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 1 orang atau 1%.

Untuk pernyataan petugas bank memberikan pelayanan yang sama dan adil kepada setiap nasabah, maka yang memberikan jawaban sangat setuju 52 orang atau 52%, responden yang memberikan jawaban setuju 45 orang atau 45%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 3 orang atau 3%.

Selanjutnya untuk pernyataan ketika ada kesalahan dan kekeliruan yang terjadi, petugas akan menindaklanjuti dengan segera, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 58 orang atau 58%, responden yang memberikan jawaban setuju 40 orang atau 40%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 1 orang atau 1%, kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 1 orang atau 1%.

Untuk pernyataan dalam memproses transaksi yang saya lakukan, petugas selalu berkomunikasi yang baik kepada saya, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 62 orang atau 62%, responden yang memberikan jawaban setuju 34 orang atau 34%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 1 orang atau 1%, kemudian responden yang memberikan jawaban tidak setuju 2 orang atau 2%, serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 1 orang atau 1%.

Sehingga dapat disimpulkan dari 4 item pernyataan pada variabel kualitas layanan responden memberikan jawaban sangat setuju nilai rata-rata yang diperoleh 52%, kemudian jawaban setuju nilai rata-rata yang diperoleh 45%, dan jawaban kurang setuju nilai rata-rata yang diperoleh 2%, serta jawaban tidak setuju nilai rata-rata yang diperoleh 1%.

## d. Analisis Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel Keamanan

**Tabel 4.7**

Tanggapan responden mengenai variabel keamanan

Tingkat Pengungkapan Diri	Alternatif Jawaban	Item 1		Item 2		Item 3		Item 4		persentase
		F	%	F	%	F	%	F	%	
Sangat setuju	5	33	33	41	41	43	43	55	55	43
Setuju	4	62	62	58	58	49	49	44	44	53
Kurang setuju	3	5	5	1	1	7	7	1	1	3
Tidak setuju	2	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Sangat tidak setuju	1	-	-	-	-	1	1	-	-	1
	Jumlah	100	100%	100	100%	100	100%	100	100%	100%

Sumber: Data Primer yang diolah 2017

Tabel 4.7 diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel Keamanan, maka untuk pernyataan merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi di bank syariah mandiri, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 33 orang atau 33%, responden yan memberikan jawaban setuju 62 orang atau 62%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 5 orang atau 5%.

Untuk pernyataan simpanan nasabah bank dijamin berdasarkan prinsip syariah, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 41 orang atau 41%, responden yang memberikan jawaban setuju 58 orang atau 58%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 1 orang atau 1%.

Selanjutnya untuk pernyataan tabungan dengan skema titipan (wadiah) bank syariah mengutamakan keamanan dan memberi kemudahan transaksi sehari-hari, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 43 orang atau

43%, responden yang memberikan jawaban setuju 49 orang atau 49%, dan responden yang memberikan jawaban kurang setuju 7 orang atau 7%, serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 1 orang atau 1%.

Untuk pernyataan keamanan dana nasabah di bank syariah mandiri cabang palopo terjamin oleh LPS, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 55 orang atau 55%, responden yang memberikan jawaban setuju 44 orang atau 44%, dan yang memberikan jawaban kurang setuju 1 orang atau 1%.

Sehingga dapat disimpulkan dari 4 item pernyataan pada variabel keamanan diatas responden memberikan jawaban sangat setuju nilai rata-rata yang diperoleh 43%, kemudian yang memberikn jawaban setuju rata-rata 53%, dan yang memberikan jawaban kurang setuju rata-rata 3%. Kemudian jawaban sangat tidak setuju 1%.

e. Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel Minat Menabung (Y)

**Tabel 4.8**

Tanggapan Responden Mengenai Variabel Minat Menabung

Tingkat Pengungkapan Diri	Alternatif Jawaban	Item 1		Item 2		Item 3		Item 4		persentase
		F	%	F	%	F	%	F	%	
Sangat setuju	5	46	46	47	47	36	36	65	65	49
Setuju	4	53	53	47	47	56	56	35	35	47
Kurang setuju	3	1	1	5	5	7	7	-	-	3
Tidak setuju	2	-	-	1	1	1	1	-	-	1
Sangat tidak setuju	1	-	-	-	-	-	-	-	-	0
	Jumlah	100	100%	100	100%	100	100%	100	100%	100%

Sumber: Data Primer yang diolah 2017

Tabel 4.8 diatas menjelaskan tanggapan responden mengenai variabel minat menabung, maka untuk pernyataan menabung di bank syariah bisa bernilai ibadah, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 46 orang atau 46%, responden yang memberikan jawaban setuju 53 orang atau 53%, dan yang memberikan jawaban kurang setuju 1 orang atau 1%.

Untuk pernyataan berminat menabung diperbankan syariah karena hanya membiayai bisnis yang halal, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 47 orang atau 47%, responden yang memberikan jawaban setuju 47 orang atau 47%, responden yang memberikan jawaban kurang setuju 5 orang atau 5%, kemudian yang memberikan jawaban tidak setuju 1 orang atau 1%, serta yang memberikan jawaban sangat tidak setuju 1 orang atau 1%.

Selanjutnya untuk pernyataan meskipun bank syariah, tapi bukan berarti nasabahnya hanya umat islam saja, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 36 orang atau 36%, responden yang memberikan jawaban setuju 56 orang atau 56%, dan yang memberikan jawaban kurang setuju 97 orang atau 7%, kemudian yang memberikan jawaban tidak setuju 1 orang atau 1%.

Untuk pernyataan bank syariah mengeluarkan 2,5% dari keuntungan tahunnya untuk dizakatkan, maka responden yang memberikan jawaban sangat setuju 65 orang atau 65%, responden yang memberikan jawaban setuju 35 orang atau 35%.

Sehingga dapat disimpulkan dari 4 item pernyataan pada variabel keamanan diatas responden memberikan jawaban sangat setuju nilai rata-rata yang diperoleh 49%, kemudian yang memberikan jawaban setuju rata-rata 47%, dan

yang memberikan jawaban kurang setuju rata-rata 3%. Dan jawaban tidak setuju rata-rata 1%.

### 3. Analisis Data dan Pembahasan

Penelitian ini menguji sistem pemasaran, untuk mengetahui apakah bagi hasil, promosi, kualitas layanan, dan keamanan mampu mempengaruhi minat menabung yang dilakukan oleh nasabah bank syariah mandiri cabang palopo serta untuk menguji bagi hasil, promosi, kualitas layanan, dan keamanan variabel manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap minat menabung nasabah.

#### a) Pengujian Instrumen

##### 1. Uji Validitas

Syarat minimum yang dianggap memenuhi syarat dari 0,30 kalau korelasi antara butir dengan skor total kurang dari 0,30 maka butir dalam instrument tersebut dinyatakan tidak valid. Berdasarkan hasil olah data maka nilai validitas yang diperoleh dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Hasil uji validitas untuk masing-masing instrumen variabel dapat dijelaskan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.9

		Correlations					Skor _Tot al
		Bagi Hasil	Promosi	Kualitas Layanan	Keamanan	Minat Menabung	
Bagi Hasil	Pearson Correlation	1	-,189	,186	-,026	,008	,464*
	Sig. (2- tailed)		,060	,064	,797	,933	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Promosi	Pearson Correlation	-,189	1	,120	-,056	,061	,500*
	Sig. (2- tailed)	,060		,236	,579	,546	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Kualitas Layanan	Pearson Correlation	,186	,120	1	-,070	-,001	,588*
	Sig. (2- tailed)	,064	,236		,488	,990	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Keamanan	Pearson Correlation	-,026	-,056	-,070	1	,091	,446*
	Sig. (2- tailed)	,797	,579	,488		,368	,014
	N	100	100	100	100	100	100
Minat Menabung	Pearson Correlation	,008	,061	-,001	,091	1	,403*
	Sig. (2- tailed)	,933	,546	,990	,368		,000
	N	100	100	100	100	100	100
Skor_Total	Pearson Correlation	,464**	,588**	,500**	,246*	,403**	1
	Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000	,014	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Berdasarkan tabel 4.19 diatas hasil pengujian validitas atas variabel bagi hasil dengan 4 item pernyataan, semua pernyataan dalam penelitian sudah valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlations* diatas 0,30.

## 2. Uji Reabilitas

Uji Reabilitas merupakan alat yang mengukur suatu kusioner dan merupakan indikator dari variabel yang konstruk, dimana SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji *statistic cronbach alpha*. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cronbach alpha*  $\geq$  0,5 (lebih besar atau sama dengan 0,5). Dengan ketentuan jika nilai dari *cronbach alpha* yang diperoleh dari masing-masing variabel  $>$  dari nilai r tabel. Sebab ketentuan penentuan dari reliabelnya suatu variabel sebagai berikut:

- 1) Jika alpha  $>0,90$  maka reabilitasnya sempurna
- 2) Jika alpha antara 0,70-0,90 maka reabilitasnya tinggi
- 3) Jika alpha antara 0,50-0,70 maka reabilitasnya moderat
- 4) Jiaka alpha  $<0,50$  maka reabilitasnya rendah.<sup>56</sup>

Hasil uji reabilitas untuk instrumen keseluruhan variabel dapat dijelaskan pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.10**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,665	20

<sup>56</sup>Perry RoyHilton dan Charlotte Brownlow,SPSS Explained, dalam Seta Basri, *Uji Validitas Dan Reabilitas*, <http://setabasri01.blogspot.com/2012/04/uji-validitas-dan-reabilitas-item.html>

Berdasarkan tabel 4.10 hasil olahan data reliabilitas atas semua butir instrument penelitian diatas menunjukkan bahwa dengan 5 variabel yaitu variabel bagi hasil, promosi, kualitas layanan, keamanan dan variabel minata menabung semuanya dianggap reliabel sebab memiliki nilai cronbach alpha diatas 0,5 sebab nilai cronbach alpha yang diperoleh sebesar 0,665.

## b) Pengujian Asumsi Klasik

### 1. Uji Multikolinearitas

**Tabel 4.11**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	(Constant)	13,545	1,892				7,161
Bagi Hasil	,059	,051	,117	1,138	,258	,905	2,305
Promosi	-,034	,041	-,082	-,810	,420	,938	1,867
Kualitas Layanan	,152	,095	,201	1,608	,111	,613	3,932
Keamanan	,062	,117	,065	,530	,597	,640	2,562

a. Dependent Variable: Minat Menabung

Sumber: Output SPSS yang diolah

Berdasarkan tampilan output *coefficients* pada tabel diatas, diketahui besarnya nilai *tolerance* masing-masing variabel independen yaitu Bagi hasil (0,905), Promosi (0,938), Kualitas layanan (0,613), dan Keamanan (0,640) lebih besar dari 0,10. Nilai *Inflation Factor* (VIF) masing-masing variabel independen yaitu Bagi hasil (2,305), Promosi (1,867), Kualitas layanan (3,932) dan Keamanan (2,562) kurang dari 10. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai *Tolerance* keempat

variabel lebih dari 0,10 dari nilai VIF kurang dari 10. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa tidak terjadi masalah multikolinearitas pada model regresi.

## 2. Uji Normalitas

**Tabel 4.12**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,21138859
Most Extreme Differences	Absolute	,099
	Positive	,061
	Negative	-,099
Test Statistic		,908
Asymp. Sig. (2-tailed)		,418 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Output SPSS yang diolah

Berdasarkan tampilan output *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test* pada tabel 4.12 diatas, diketahui besarnya nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 (0,418 > 0,05) maka nilai residual yang dihasilkan dari regresi telah terdistribusi secara normal.

## 3. Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 4.13**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	13,454	1,890		7,118	,000
Bagi Hasil	,060	,051	,120	1,171	,244
Promosi	-,038	,041	-,093	-,921	,359

Kualitas Layanan	,156	,095	,205	1,645	,103
Keamanan	,065	,116	,068	,559	,577

a. Dependent Variable: ABS\_RES  
Sumber: Output SPSS yang diolah

Berdasarkan tabel 4.13 hasil olahan data regresi antara variabel independen dengan nilai absolut residual. Dapat diketahui besarnya nilai signifikansi keempat variabel independen yaitu Bagi hasil (0,244), Promosi (0,359), Kualitas layanan (0,103) dan Keamanan (0,577). Jadi dapat disimpulkan bahwa nilai signifikansi keempat variabel independen lebih dari 0,05, dengan demikian dapat dikatakan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedasitas pada model regresi.

#### c) Pengujian Regresi

Analisis regresi berganda digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Perhitungan statistik dalam analisis regresi berganda yang digunakan adalah dengan menggunakan bantuan program *SPSS for windows versi 20*. Ringkasan hasil pengolahan data dengan menggunakan program SPSS adalah sebagai berikut:

#### 1. Uji Hipotesis

##### a. Uji Simultan (Uji F)

**Tabel 4.14**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	301,442	4	6,611	50,449	,000 <sup>b</sup>
	Residual	181,368	92	3,066		
	Total	482,81	96			

a. Dependent Variable: Minat Menabung

b. Predictors: (Constant), X4, X1, X2, X3

Sumber: Output SPSS yang diolah

Hasil uji ANNOVA diketahui besarnya  $F_{hitung}$  adalah 50,449 dengan *Degree of freedom*/derajat bebas (df) *regression* sebesar 4 variabel bebas dan nilai df dari residual sebesar 92, maka dapat diketahui besarnya nilai dari  $F_{tabel}$  pada tingkat signifikan 5% ( $\alpha= 0,05$ ) yaitu sebesar 2,47 (lihat tabel F).

Dari output tersebut nilai F hitung = 50,449 dengan tingkat signifikansi < probabilitas ( $0,000 < 0,05$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Dengan demikian secara statistik dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang simultan antara variabel bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan terhadap minat menabung nasabah.

b. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 4.15**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,806 <sup>a</sup>	,593	,725	1,246

a. Predictors: (Constant), X4, X1, X2, X3

Sumber: Output SPSS yang diolah

Berdasarkan tampilan output model summary pada tabel 4.15 diatas, besarnya adjusted  $R^2$  (koefisien determinasi yang telah disesuaikan) adalah 0,725 nilai menunjukkan bahwa 72,5% minat menabung nasabah dapat dijelaskan oleh 4 variabel independen yaitu Bagi hasil, Promosi, Kualitas layanan dan Keamanan sedangkan sisanya yaitu 27,5% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

## c. Uji Parsial/individu (uji t)

**Tabel 4.16**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13,454	1,890		7,118	,000
	BAGI HASIL	,060	,051	,120	1,171	,244
	PROMOSI	-,038	,041	-,093	-,921	,359
	KUALITAS LAYANAN	,156	,095	,205	1,765	,103
	KEAMANAN	,065	,116	,168	1,559	,577

a. Dependent Variable: MINAT MENABUNG

Nilai signifikan t hitung masing-masing adalah 0,244 (Bagi Hasil), 0,359 (Promosi), 0,103 (Kualitas Layanan), dan 0,577 (Keamanan). Dari nilai t dan signifikan dapat disimpulkan mana variabel yang signifikan dalam mempengaruhi minat menabung nasabah dan mana yang tidak signifikan.

Diketahui besarnya nilai  $t_{hitung}$  masing-masing dari keempat variabel bebas diatas yaitu 1,171 (Bagi Hasil), -,921 (Promosi), 1,765 (Kualitas layanan), 1,559 (Keamanan).

Berdasarkan tabel olahan data regresi diatas terdapat 2 variabel yang  $t_{hitung}$ nya lebih kecil dari  $t_{tabel}$  yaitu variabel bagi hasil, promosi dan 2 variabel yang  $t_{hitung}$ nya lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu kualitas layanan dan keamanan.

Jadi dapat dituliskan kedalam persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4$$

$$Y = 13,454 + 1,171 X_1 + (-0,921X_2) + 1,765X_3 + 1,559$$

Dari persamaan regresi tersebut, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

$a = 13,454$  merupakan nilai konstan atau *reciprocal*, artinya jika semua variabel bebas (Bagi hasil, Promosi, Kualitas layanan,Keamanan) memiliki nilai 0 maka nilai variabel terikat (minat Menabung) sebesar 13,454.

$b_1 = 1,171$  artinya apabila tanggapan responden atas bagi hasil positif dan bertambah sebesar satu satuan, maka minat menabung akan mengalami peningkatan sebesar 1,171.

$b_2 = -0,921$  artinya apabila tanggapan responden atas promosi negatif, maka minat menabung mengalami penurunan sebesar -0,921.

$b_3 = 1,765$  artinya apabila tanggapan responden atas kualitas layanan positif dan bertambah sebesar satu satuan, maka minat menabung akan mengalami peningkatan sebesar 1,765

$b_4 = 1,559$  artinya apabila tanggapan responden atas keamanan positif dan bertambah sebesar satu satuan, maka minat menabung akan mengalami peningkatan sebesar 1,559.

Untuk menguji apakah ada pengaruh masing-masing variabel bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan secara bersama-sama mempunyai pengaruh (kontribusi) terhadap loyalitas nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo, maka dilakukan uji t dengan tingkat kepercayaan 95%, ada syarat yang perlu diperhatikan dalam melakukan uji hipotesis ini, agar  $H_0$  ditolak yaitu dari perbandingan nilai  $T_{hitung}$  dengan  $T_{tabel}$ , dengan menggunakan formulasi sebagai berikut:

a) Uji hipotesis untuk variabel Bagi Hasil

Uji hipotesis untuk variabel bagi hasil (X1) terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Ho:  $B_1 = 0$  (tidak ada pengaruh antara X1 terhadap Y)

Ha:  $B_1 \neq 0$  ( ada pengaruh antara X1 terhadap Y)

Oleh karena  $T_{hitung} ( 1,171) < T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan Ho diterima atau Ha ditolak, maka dapat dikatakan tidak ada pengaruh signifikan variabel bagi hasil terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

b) Uji hipotesis untuk variabel Promosi

Uji hipotesis untuk variabel promosi (X2) terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Ho:  $B_2 = 0$  (tidak ada pengaruh antara X2 terhadap Y)

Ha:  $B_2 \neq 0$  ( ada pengaruh antara X2 terhadap Y)

Oleh karena  $T_{hitung} (-0,921) < T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan Ho diterima atau Ha ditolak, maka dapat dikatakan tidak ada pengaruh signifikan variabel promosi terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

c) Uji hipotesis untuk variabel Kualitas layanan

Uji hipotesis untuk variabel kualitas layanan (X3) terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Ho:  $B_3 = 0$  (tidak ada pengaruh antara X3 terhadap Y)

Ha:  $B_3 \neq 0$  ( ada pengaruh antara X3 terhadap Y)

$T_{hitung} (1,765) > T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan Ho ditolak atau Ha diterima, maka dapat dikatakan ada pengaruh signifikan variabel kualitas layanan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

d) Uji hipotesis variabel Keamanan

Uji hipotesis untuk keamanan (X4) terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Ho:  $B_4 = 0$  (tidak ada pengaruh antara X4 terhadap Y)

Ha:  $B_4 \neq 0$  ( ada pengaruh antara X4 terhadap Y)

$T_{hitung} (1,559) < T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan Ho diterima atau Ha ditolak, maka dapat dikatakan tidak ada pengaruh signifikan variabel keamanan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

Dengan demikian secara statistik dapat disimpulkan bahwa variabel Kualitas layanan dan keamanan mempunyai pengaruh secara parsial terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo dan variabel

yang paling dominan dalam mempengaruhi minat nasabah dalam menabung adalah variabel kualitas layanan.

### **C. Pembahasan**

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

Perbankan adalah suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu fungsi pengumpulan dana, penyaluran dana dan pelayanan jasa. Dimana bank syariah mandiri merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam, artinya bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara islam.

Bank syariah mandiri didirikan atas dasar islam dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip islam dengan didasari keinginan syariah untuk mengembangkan cabang wilayah Palopo sekaligus bisnis secara syariah untuk memasyarakatkan ekonomi syariah. Jauh sebelumnya pihak bank mengadakan pengamatan dan observasi tentang kelayakan pembangunan tersebut, setelah uji kelayakan itu dilakukan kemudian hasilnya positif, maka keputusan bahwa kota Palopo ini layak untuk didirikan BSM cabang Palopo, sehingga menjadi salah satu alternatif pihak bank untuk menarik nasabah dan mempertahankannya.

Masyarakat palopo banyak yang berminat menjadi nasabah, hal ini terbukti dengan banyaknya jumlah nasabah yaitu 10.000 orang dan dibuktikan juga dengan kusioner yang disebarlan berjumlah 100 orang. Dimana semua

pernyataan yang mengacu tentang pengaruh bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan mendapatkan respon yang positif dari nasabah, dan juga dapat dilihat dari uji SPSS yang menggunakan analisis linear berganda dengan menggunakan beberapa uji.

1. Berdasarkan karakteristik identitas responden menurut umur diketahui bahwa dari 100 responden atau nasabah bank syariah mandiri cabang palopo disimpulkan bahwa rata-rata umur nasabah atau yang paling banyak adalah berusia antara 20-35 tahun yakni sebanyak 46 nasabah atau 46%. Kemudian menurut pendidikan terakhir nasabah menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah pada bank syariah mandiri yaitu mempunyai pendidikan terakhir sebagai sarjana. Dan menurut jenis pekerjaan nasabah menunjukkan bahwa sebagian besar jenis pekerjaan nasabah adalah pegawai swasta.

2. Pada pengujian instrumen yaitu uji validitas syarat minimum yang dianggap memenuhi syarat yaitu 0,30, jika korelasi antara butir dengan skor total kurang dari 0,30 maka butir dalam instrumen tersebut dinyatakan tidak valid. Oleh karena itu berdasarkan hasil uji validitas variabel bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan dan variabel minat menabung dari 20 item pernyataan dalam penelitian sudah valid sebagaimana dikemukakan sebab telah memiliki nilai *correlations* diatas 0,30. Kemudian pada pengujian instrumen selanjutnya yaitu uji reabilitas menunjukkan bahwa dari 5 variabel dimana variabel bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan dan variabel minat menabung semuanya dianggap reliabel sebab memiliki nilai *Cronbach Alpha* diatas 0,5 sebab nilai *Cronbach Alpha* yang diperoleh sebesar 0,655.

3. Pada pengujian asumsi klasik yaitu uji multikolinearitas diketahui besarnya nilai *tolerance* masing-masing variabel independen yaitu bagi hasil (0,905), Promosi (0,938), Kualitas layanan (0,613), dan Keamanan (0,640) lebih besar dari 0,10. Nilai *Inflation Factor* (VIF) masing-masing variabel independen yaitu Bagi hasil (2,305), Promosi (1,867), Kualitas layanan (3,932) dan Keamanan (2,562) kurang dari 10. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai *Tolerance* keempat variabel lebih dari 0,10 dari nilai VIF kurang dari 10. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa tidak terjadi masalah multikolinearitas pada model regresi.

Pada pengujian asumsi klasik selanjutnya yaitu uji normalitas dimana uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Metode regresi yang baik adalah yang memiliki nilai rasional yang terdistribusi secara normal. Dengan pengujian residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih dari 0,05. Berdasarkan hasil uji normalitas diketahui besarnya nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ( $0,418 > 0,05$ ) maka nilai residual yang dihasilkan telah terdistribusi secara normal.

Selanjutnya pada uji asumsi klasik yaitu uji heteroskedastisitas Berdasarkan hasil olahan data regresi antara variabel independen dengan nilai absolut residual. Dapat diketahui besarnya nilai signifikansi keempat variabel independen yaitu Bagi hasil (0,244), Promosi (0,359), Kualitas layanan (0,103) dan Keamanan (0,577). Jadi dapat disimpulkan bahwa nilai signifikansi keempat variabel independen lebih dari 0,05, dengan demikian dapat dikatakan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

4. Pada pengujian regresi yaitu uji simultan (Uji F) diketahui besarnya  $F_{hitung}$  adalah 50,449 dengan *Degree of freedom*/derajat bebas (df) *regression* sebesar 4 variabel bebas dan nilai df dari residual sebesar 92, maka dapat diketahui besarnya nilai dari  $F_{tabel}$  pada tingkat signifikan 5% ( $\alpha = 0,05$ ) yaitu sebesar 2,47 (lihat tabel F). Dari output tersebut nilai F hitung = 50,449 dengan tingkat signifikansi < probabilitas ( $0,000 < 0,05$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Dengan demikian secara statistik dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang simultan antara variabel bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan terhadap minat menabung nasabah.

Kemudian pada uji koefisien determinasi Berdasarkan besarnya adjusted  $R^2$  (koefisien determinasi yang telah disesuaikan) adalah 0,725 nilai menunjukkan bahwa 72,5% minat menabung nasabah dapat dijelaskan oleh 4 variabel independen yaitu Bagi hasil, Promosi, Kualitas layanan dan Keamanan sedangkan sisanya yaitu 27,5% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

Selanjutnya pada uji parsial (Uji T) berdasarkan hasil pengujian yaitu sebagai berikut:

a. Variabel bagi hasil dimana  $T_{hitung} (1,171) < T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan  $H_0$  diterima atau  $H_a$  ditolak, maka dapat dikatakan tidak ada pengaruh signifikan variabel bagi hasil terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

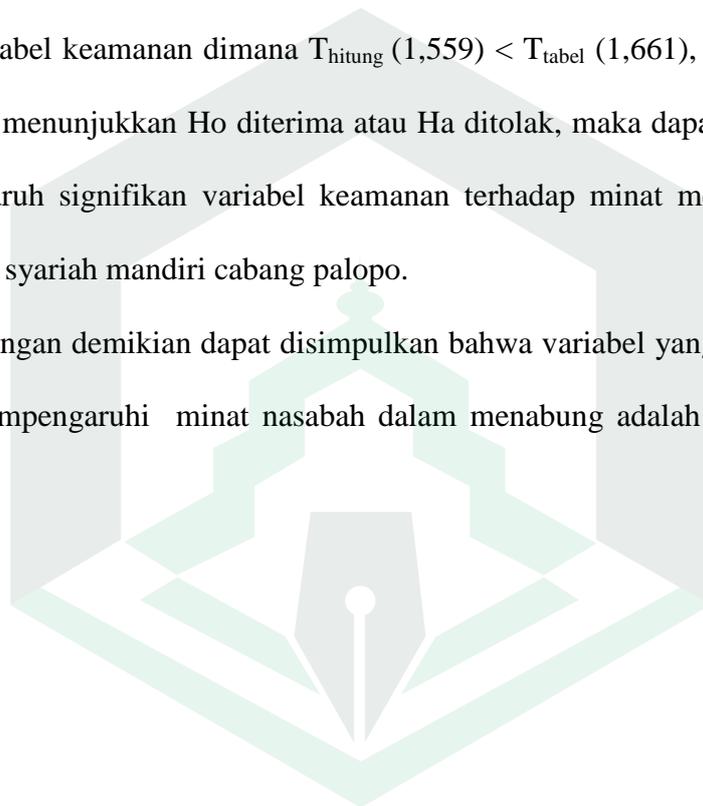
b. Variabel Promosi dimana  $T_{hitung} (-0,921) < T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan  $H_0$  diterima atau  $H_a$  ditolak, maka dapat dikatakan tidak

ada pengaruh signifikan variabel promosi terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

c. Variabel Kualitas layanan dimana  $T_{hitung} (1,765) > T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima, maka dapat dikatakan ada pengaruh signifikan variabel kualitas layanan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

d. Variabel keamanan dimana  $T_{hitung} (1,559) < T_{tabel} (1,661)$ , dengan demikian pengujian menunjukkan  $H_0$  diterima atau  $H_a$  ditolak, maka dapat dikatakan tidak ada pengaruh signifikan variabel keamanan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi minat nasabah dalam menabung adalah variabel kualitas layanan.



## BAB V

### PENUTUP

#### ***A. Kesimpulan***

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo dan untuk mengetahui variabel manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap minat menabung nasabah pada bank syariah mandiri cabang palopo. Dari rumusan masalah yang telah ada dikemukakan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji secara simultan/bersama-sama (uji F) ternyata hasil penelitian membuktikan bahwa semua variabel bebas yaitu variabel bagi hasil (X1), Promosi (X2), Kualitas layanan (X3) dan Keamanan (X4) secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat yaitu variabel minat menabung (Y), dimana diketahui nilai  $F_{hitung} (50,449) > \text{dari } F_{tabel} (2,47)$  dengan tingkat signifikansi  $< \text{probabilitas } (0,000 < 0,05)$ .
2. Berdasarkan analisis secara parsial/individu (uji T), ternyata hasil penelitian membuktikan bahwa yang paling dominan dari variabel bagi hasil  $T_{hitung} (1,171) < T_{tabel} (1,661)$ , Promosi  $T_{hitung} (-0,921) < T_{tabel} (1,661)$ , Kualitas layanan  $T_{hitung} (1,765) > T_{tabel} (1,661)$  dan Keamanan  $T_{hitung} (1,559) < T_{tabel} (1,661)$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel

kualitas layanan mempunyai pengaruh paling dominan terhadap minat menabung nasabah dengan nilai  $t_{hitung} (1,765) > t_{tabel} (1,661)$ .

### **B. Saran**

Pada kesempatan terakhir ini penulis ingin menyampaikan beberapa hal yang berkenaan dengan pembahasan yang telah dijelaskan di atas :

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain diluar variabel yang telah diteliti ini agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi yang dapat berpengaruh terhadap minat menabung nasabah.
2. Perlu untuk disadari bahwa mempertahankan pelanggan jauh lebih baik daan menguntungkan dibanding mencari konsumen baru untuk dijadikan pelanggan. Oleh karena itu disarankan agar perlunya pihak bank meningkatkan bagi hasil, promosi, kualitas layanan dan keamanan kepada setiap nasabah

### 3. DAFTAR PUSTAKA

#### 4.

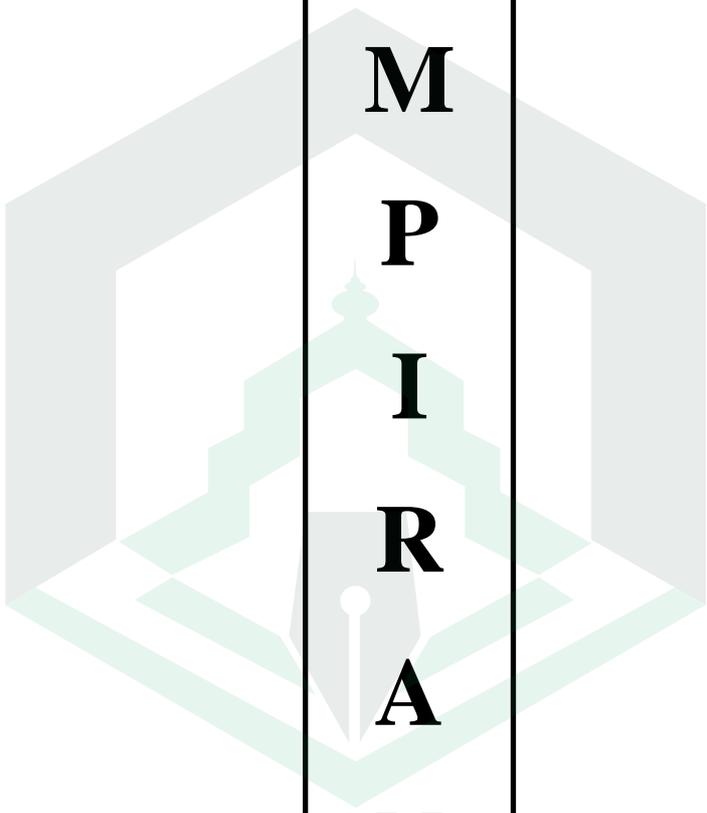
5. Adi Sryanto dan Sutopo, *Pelayanan Prima*, Bandung: Alfabeta 2003.
6. Al Arif M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Cet.1; Bandung: Alfabeta, 2010.
7. A Karim Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
8. Al-Arif M.Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank*, Bandung: Alfabeta, 2010.
9. Akbar Muhammad, *Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Stain Palopo*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) palopo 2013.
- 10.
11. Abu Abdullah Muhammad Bin Ismail Bin Ibrahim Albukhari Alja'fi, *Shahih Bukhari*, (Kitab : Washiyat, juz 3)
- 12.
13. Adistar, *BRI Syariah-Internet Banking*, [www.brisyariah.co.id/?q.internet-banking](http://www.brisyariah.co.id/?q.internet-banking) 14 Agustus 2016.
- 14.
15. Ardianto, *Akad Pelengkap Perbankan Syariah*, stiebanten.blogspot.com > 2011/06 09 agustus 2016.
- 16.
17. Astuti Tri "Pengaruh Persepsi Nasabah tentang Tingkat Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap minat menabung nasabah" Jurnal Skripsi(2013)<http://repository.sleman.ac.id/bitstream/handle/123456789/11978/SKRIPSI%20CD.pdf?sequence=1> 10 juni 2016.
- 18.
19. Budisans, *Internet Banking*, analisis-sistem-keamanan-bank/\_ 11 agustus 2016  
<http://jannessantoso.wordpress.com/2012/03/23/>
- 20.
21. Blazekiddy, *Menganalisa Keamanan Bank*, [www.syariahmandiri.co.id/category/keamanan-bank](http://www.syariahmandiri.co.id/category/keamanan-bank) 12 agustus 2016.
- 22.

23. Bachotz, *Sistem Keamanan Bank yang Baik*, Phanuspo.Blogspot.Com/2012/05/v-behaviorundefaultvmio.html. 11 Agustus 2016.
- 24.
25. Departemen Agama RI , *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Jumatul, 2004.
- 26.
27. Fishbein, *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Nasabah untuk Menabung di Tabungan Masa Depan pada PT. Bank SulSelBar*, 2012.
- 28.
29. Kasmir, *Pemasaran Bank*, jakarta: kencana, 2004.
30. Kasmir, *Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ed.VI, Cet.7; Jakarta, 2003.
- 31.
32. Lincoln Arsyad, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*, (Jogjakarta: UPT Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2003.
- 33.
34. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikn*, Cet. IV: Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
35. Muhamad, *Bank Syariah*, Ed.II. Cet, 1; Yogyakarta: Adipura, 2006.
36. Makmur Ari, *Keamanan-Wikipedia Bahasa Indonesia Ensiklopedia Bebas*, <https://id.m.wikipedia.org> 11 agustus 2016.
- 37.
38. Prasetyo Bambang, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2006.
- 39.
40. Rosda, *Minat Masyarakat Untuk Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), 2013.
- 41.
42. Ridwansyah, *Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah Koperasi Serba Usaha (KSU) Karya Mandiri Kota Palopo*, (Palopo: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), 2014.
- 43.
44. Rasyid, *Layanan Internet Banking*, <http://www.sstv.co.id/ekonomi-%E2%80%93-layanan-sistem-keamanan-bank/>,12 agustus 2016.
- 45.
46. Subagio Joko, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1991.
- 47.
48. Syafi'i Antonio Muhammad, *Bank Syariah dari Teori dan Praktik*, Cet: 1-19 Jakarta: Gema Insani, 2001.
- 49.

50. Supranto, *Pengukuran Tingkat kepuasan Pelanggan*, Cet. III, Rineka Cipta: Jakarta, 2006.
- 51.
52. Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2008.
53. Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi III*, Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.
- 54.
55. Yamit Zulian, *Jasa Bank*, (Jakarta: Gema Insani, 2011.



**L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N**



## PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi berjudul : **"Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)"**

Yang ditulis oleh:

Nama : **Ria Andriani**  
Nim : **13.16.4.0109**  
Program Studi : **Ekonomi Syariah**  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Disetujui untuk diajukan pada ujian **Munaqasyah**.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Palopo,

Februari 2017

Penguji I,



**Dr. Rahmawati, M.Ag**  
NIP: 19730211 200003 2 003

Penguji II,



**Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., Ma**  
NIP: 19801004 200901 1 007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM.**

Jl. Agatis Telp. 0471-22076 Fax. 0471- 325195 Kota Palopo  
E-mail : iainpalopo.febi@gmail.com

**BERITA ACARA**

Pada hari, Jum'at, Tanggal, 3 Februari 2017 telah dilaksanakan Ujian Munaqasyah atas skripsi Mahasiswa :

Nama : Ria Andriani  
NIM : 13.16.4.0109  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah. (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)

Dengan hasil Skripsi:

- Skripsi di tolak dan Seminar Ulang
- Skripsi di terima tanpa Perbaikan
- Skripsi iterima dengan Perbaikan
- Skripsi tambahan tanpa Seminar Ulang

Dengan Penguji dan Pembimbing :

Ketua Sidang : Dr. Hj. Ramlah M, M.M

Sekretaris : Dr. Takdir, M.H.

Penguji I : Dr. Rahmawati, M.Ag

Penguji II : Muh. Ruslan Abdullah, S.El., MA

Pembimbing I : Dr. Takdir, M.H.

Pembimbing II : ZainuddinS, SE., M.Ak

Demikian Berita Acara ini di buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.



3 Februari 2017  
Prodi Ekonomi Syariah

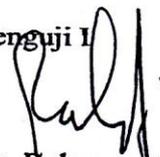
..., S.Ag., M.A

## PENILAIAN UJIAN MUNAQASYAH

Nama Mahasiswa : Ria Andriani  
 NIM : 13.16.4.0109  
 Program Studi : Ekonomi Syariah  
 Hari/ Tanggal Ujian : Jum'at. 3 Februari 2017  
 Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas, Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)

NO	ASPEK PENILAIAN	NILAI
<b>A. NILAI TULISAN</b>		
1	Pemilihan dan Perumusan Masalah Serta Relevansi Kerangka Teoritik dan Hipotesis (kalau ada) dengan Permasalahan	
2	Ketepatan Aspek Metodologi	
3	Kualitas Sumber Data (Primer/Sekunder, faktor-faktor kesulitan memperoleh/mencerna)	
4	Kekuatan analisis dan penyajian tulisan	
5	Kedalaman pembahasan dan ketepatan serta kecermatan pengambilan kesimpulan dan saran	
6	Tata tulisan	
<b>Jumlah Nilai A:</b>		95
<b>B. NILAI LISAN</b>		
1	Kemampuan mengemukakan dan menguraikan pemikiran/pendapat	
2	Ketepatan dan relevansi jawaban	
3	Penguasaan Materi skripsi	
4	Penampilan (sikap, emosi dan kesopanan)	
<b>Jumlah Nilai B:</b>		95

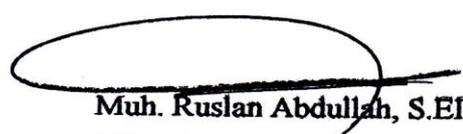
Penguji I

  
 Dr. Rahmawati, M.Ag  
 NIP. 19730211 200003 2 003

Catatan: Nilai Maksimal 100

Palopo, 3 Februari 2017

Penguji II

  
 Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., MA  
 NIP. 19801004 200901 1 007

## CATATAN HASIL UJIAN MUNAQASYAH

Nama Mahasiswa : Ria Andriani  
NIM : 13.16.4.0109  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Hari/ Tanggal Ujian : Jum'at. 3 Februari 2017  
Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas, Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)

Keputusan Sidang : 1. Lulus Tanpa Perbaikan  
2. Lulus dengan Konsultan  
3. Lulus Perbaikan Tanpa Konsultan  
4. Tidak Lulus

Aspek Perbaikan : A. Materi Pokok  
B. Metodologi Penelitian  
C. Bahasa  
D. Teknik Penulisan

Lain-lain : A. Konsultan  
B. Jangka Waktu Perbaikan:

Penguji I

  
Dr. Rahmawati, M.Ag  
NIP. 19730211 200003 2 003

Palopo, 3 Februari 2017

Penguji II

  
Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., MA  
NIP. 19801004 200901 1 007

Catatan: Nilai Maksimal 100

## CATATAN HASIL KOREKSI UJIAN MUNAQASYAH

Nama Mahasiswa : Ria Andriani  
NIM : 13.16.4.0109  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Hari/ Tanggal Ujian : Jum'at. 3 Februari 2017  
Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas, Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)

1. ABSTRAK " Paragraf pertama dan kedua Menguraikan Masalah dan Tujuan.
2. Pada paparan latar belakang diuraikan jumlahnya karena belum pasti -
3. Rumusan Masalah latar belakang berpengaruh signifikan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

Jl. Agatis Telp. 0471 – 22076 Fax. 0471-325195 Kota Palopo

E-mail: [iainpalopo.febi@gmail.com](mailto:iainpalopo.febi@gmail.com)

Website: [www.stain-palopo.ac.id](http://www.stain-palopo.ac.id)

Nomor : 670/in.19/F.FBI/PP.00.9/8/2016

8 September 2016

Lamp : -

Perihal : *Surat Izin Penelitian*

Yth. Kepala Kesbangpol dan Linmas Kota Palopo

Di -

Palopo

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Disampaikan dengan hormat bahwa mahasiswa (i) kami, yaitu:

Nama	: Ria Andriani
Tempat/Tanggal Lahir	: Lamasi, 16 Juni 1995
NIM	: 13.16.4.0109
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi	: Ekonomi Syariah.
Semester	: VII (Tujuh)
Tahun Akademik	: 2015/2016
Alamat	: Lamasi

akan melaksanakan penelitian dalam rangka penulisan skripsi pada lokasi BSM Cabang Palopo, dengan Judul "*Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)*".

Demikian surat izin penelitian ini kami berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*



a.n/ Dekan

Kasubag Akademik dan Kemahasiswaan

Misnawati, ST., MM



IAIN PALOPO

SURAT KEPUTUSAN  
REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO  
NOMOR : 03 TAHUN 2016  
TENTANG

PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SEMINAR PROPOSAL, SEMINAR HASIL DAN UJIAN MUNAQASYAH MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALOPO TAHUN 2016

REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

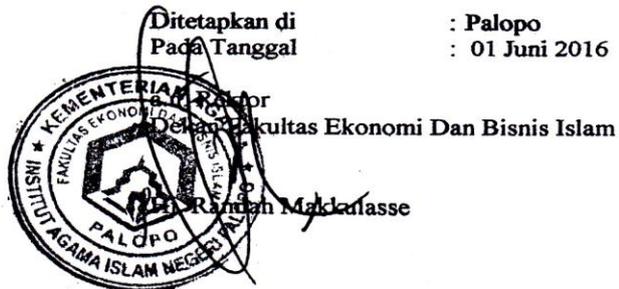
- Menimbang : a. bahwa demi kelancaran proses pengujian seminar proposal, seminar hasil dan ujian munaqasyah bagi mahasiswa Program S1, maka dipandang perlu dibentuk Tim Dosen Pembimbing dan Penguji Seminar Proposal, Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah;
- b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas Tim Dosen Pembimbing dan Penguji Seminar Proposal, Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah sebagaimana dimaksud dalam butir a di atas, maka perlu ditetapkan melalui surat Keputusan Rektor.
- Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo;
- Memperhatikan : DIPA IAIN Palopo Tahun Anggaran 2016

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : **KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SEMINAR PROPOSAL, SEMINAR HASIL DAN UJIAN MUNAQASYAH MAHASISWA PROGRAM S1 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**
- Pertama : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran surat keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas;
- Kedua : Tugas Tim Dosen Pembimbing dan Penguji Seminar proposal, Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah adalah : mengoreksi, mengarahkan, menilai/ mengevaluasi dan menguji kompetensi dan kemampuan mahasiswa berdasarkan skripsi yang diajukan serta memberi dan menyampaikan hasil keputusan atas pelaksanaan ujian skripsi mahasiswa berdasarkan pertimbangan tingkat penguasaan dan kualitas penulisan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.
- Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN PALOPO TAHUN 2016.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal di tetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pengujian munaqasyah selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan di dalamnya.
- Kelima : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya

Ditetapkan di  
Pada Tanggal

: Palopo  
: 01 Juni 2016



Tembusan :

1. Kabiro AUAK;
2. Kabag Akademik;
3. Kabag Perencanaan dan Keuangan;
4. Peringgal;
5. Mahasiswa yang bersangkutan.

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN REKTOR IAIN PALOPO  
NOMOR : 059 TAHUN 2016  
TENTANG  
PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SEMINAR PROPOSAL, SEMINAR HASIL,  
DAN UJIAN MUNAQASYAH MAHASISWA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

---

- I. Nama Mahasiswa : Ria Andriani  
NIM : 13.16.4.0109  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah
- II. Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo).
- III. Tim Dosen Penguji :
- Ketua Sidang : Dr. Hj. Ramlah Makkulasse, MM.
  - Sekretaris : Dr. Takdir, SH., MH
  - Penguji Utama (I) : Dr. Rahmawati, M.Ag
  - Pembantu Penguji (II) : Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A
  - Pembimbing (I) / Penguji : Dr. Takdir, SH., MH
  - Pembimbing (II) / Penguji : Zainuddin S, SE., M.Ak

Palopo, 17 Juni 2016



Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Ramlah Makkulasse

## SURAT PERNYATAAN (RISET/PENELITIAN)

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

- Nama: Ria Andriani
- No. Identitas (KTP/SIM): .....
- Alamat Rumah: Laman
- Nomor Telepon Rumah & HP: 082 293 472 996
- Institusi (Perguruan Tinggi/Universitas): IAIN PALOPO
- Jurusan: Fakultas Ekonomi Islam dan Bisnis Islam
- Alamat Institusi (Perguruan Tinggi/Universitas): .....
- Penanggung Jawab di Institusi:
  - Nama Dosen Penanggung Jawab: Zainuddin S, SE, M-Ak
  - Jabatan Dosen Penanggung Jawab: Ketua Prodi Perbankan
  - No. Hp Dosen Penanggung Jawab: 081342 158245
- Menghadap Pejabat di PT Bank Syariah Mandiri (Group Head, Regional CEO, Branch Manager, atau Sub Branch Manager):
  - Nama: Muh Irfan Parakkasi
  - NIP: 11.09.79813
  - Jabatan: BOSM
  - Unit Kerja: KCP Palopo

Dalam rangka melaksanakan riset/penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi dengan judul sbb :  
Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keuangan terhadap  
Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang  
Palopo)

Di KP/KC/KCP: KCP Palopo

Tanggal: 26 Januari 2017

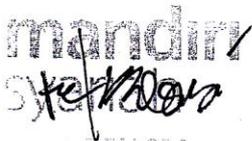
Dengan ini menyatakan sanggup untuk memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Bahwa tujuan riset/penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi ini adalah semata-mata untuk kepentingan ilmiah dan tidak akan mempergunakannya kecuali untuk kepentingan tersebut serta bersedia untuk tetap merahasiakan setiap informasi yang diperoleh dari PT Bank Syariah Mandiri dan pihak-pihak yang berkepentingan.

2. Tidak melanggar ketentuan menyangkut rahasia Bank sesuai dengan Undang-Undang No.10 tahun 1998 serta ketentuan intern PT Bank Syariah Mandiri.
3. Materi riset/penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi harus memiliki korelasi dan relevan dengan kegiatan PT Bank Syariah Mandiri dan tidak menyangkut hal-hal yang bersifat rawan dan akan membahayakan kepentingan serta keamanan PT Bank Syariah Mandiri.
4. Dalam pelaksanaan riset/penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi tidak mengganggu kegiatan operasional Group/Regional Office/KC/KCP tempat penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi dilaksanakan.
5. PT Bank Syariah Mandiri hanya akan memberikan jawaban atas materi kuesioner yang disampaikan oleh pemohon dan isinya telah sesuai dengan *outline* riset/penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi yang telah memperoleh persetujuan PT Bank Syariah Mandiri.
6. PT Bank Syariah Mandiri berwenang untuk menerbitkan Surat keterangan riset/penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi setelah sebelumnya melakukan penelitian dan pengkajian serta telah menyakini bahwa materi riset/penelitian Skripsi/Tesis/Disertasi tidak menyimpang dan merugikan kepentingan PT Bank Syariah Mandiri.
7. PT Bank Syariah Mandiri berhak untuk melaporkan segala aktifitas & kegiatan yang dilaksanakan oleh peneliti Skripsi/Tesis/Disertasi kepada penanggung jawab di Institusi (Perguruan Tinggi/Universitas) peneliti Skripsi/Tesis/Disertasi.
8. Surat Keterangan Peneliti Skripsi/Tesis/Disertasi akan diberikan setelah Peneliti Skripsi/Tesis/Disertasi menyerahkan 1 (satu) eksemplar Skripsi/Tesis/Disertasi kepada PT Bank Syariah Mandiri, Human Capital Group, Wisma Mandiri 1, Jl. MH Thamrin No.5, Jakarta. 10340.

Demikian **Surat Pernyataan** ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa tekanan maupun paksaan dari dari pihak manapun. Selanjutnya apabila dikemudian hari ternyata terdapat penyimpangan atas pelaksanaan pernyataan-pernyataan yang telah saya buat tersebut di atas, maka saya bersedia untuk menerima sanksi sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Mengetahui:  
PT BANK SYARIAH MANDIRI



mandiri  
syariah

Muh. Irfan Parakkosi

Hormat saya,



Kepada  
PT. BANK SYARIAH MANDIRI  
Kantor Cabang Palopo  
Jl. Ratulangi No. 62 A-B, Kota Palopo,  
Sulawesi Selatan.

U.p.: Branch Manager

Perihal: **PERSETUJUAN PENELITIAN (RISET)**

Ref: Surat No. 18/941-3/304 Tanggal 18/941-3/304 perihal Permohonan Izin Persetujuan Penelitian.

Assalaamu`alaikum Wr. Wb.

Semoga Saudara dan seluruh staf dalam keadaan sehat wal 'afiat dan senantiasa mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT. Amin.

Menunjuk referensi di atas, dengan ini kami sampaikan bahwa pelaksanaan riset dalam rangka penulisan penelitian dapat dilaksanakan di Cabang Saudara, dengan keterangan sebagai berikut:

No	Nama	Jurusan/ Univ.	Judul Penelitian
1.	Ria Andriani/ 131640109	Ekonomi Syariah/ IAIN Palopo	Pengaruh Bagi Hasil, Promosi Kualitas Layanan dan Keamanan terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo).
2.	Ratnawati/ 131640107		Pengaruh Pembiayaan Mikro Bagi UMKM dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi di Kota Palopo
3.	Nasuha/ 1316150068	Perbankan Syariah/ IAIN Palopo	Resiko Pembiayaan Murabahah pada BSM Kota Palopo

1. Peserta riset harus mematuhi UU Perbankan No 10 tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Mandiri yang menyangkut prinsip-prinsip kerahasiaan bank.
2. Peserta riset harus mematuhi SE No. 5/007/DSI tanggal 5 Agustus 2003 perihal Riset, Survey, Penelitian Ilmiah, Pengisian Kuesioner bagi mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi; program studi S.1-S.2 dan praktek kerja lapangan/magang bagi siswa sekolah menengah kejuruan/diploma.
3. Peserta riset hanya dapat memperoleh data untuk kepentingan ilmiah dan yang bersangkutan tidak diperkenankan menyebarkanluaskannya kepada pihak lain.
4. Peserta riset tidak diperkenankan menyalin (*fotocopy*) data dan membuat salinan dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi.
5. Peserta melaksanakan riset selama  $\pm$  2 (dua) minggu, dan bila diperlukan, dapat diperpanjang dengan jangka waktu maksimal 1 (satu) bulan.
6. Peserta riset di bawah bimbingan dan pengawasan seorang pejabat bank.
7. Peserta riset menyerahkan 1 (satu) buah *copy* hasil riset yang telah diperiksa/disetujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Mandiri.
8. Peserta wajib menandatangani **Surat Pernyataan** bermaterai (terlampir).

Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Human Capital Group**

Wisma Mandiri I Lantai 2

Jl. MH Thamrin No. 5 Jakarta Pusat 10340

Telp. (021) 2300 509 ext. 0274

mandiri  
syariah



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN) PALOPO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Agatis, Telp (0471) 22076 Balandai - Kota Palopo  
Email-iainpalopo.febi@gmail.com

Nomor : Istimewa  
Lamp : 1 (satu) lbr  
Perihal : *Permohonan Pengesahan Draf*

8 September 2016

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di-  
Palopo

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Dengan Hormat yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ria Andriani  
NIM : 13.16.4.0109  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah.  
Judul : **Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)**

Mengajukan Permohonan kepada bapak kiranya berkenan mengesahkan draf skripsi yang termaksud di atas.

Demikian permohonan saya, atas perhatian bapak saya ucapkan *terimah kasih*.

*Wassalam Alaikum Wr. Wb*

Pemohon

  
Ria Andriani

Menyetujui,

Pembimbing II

  
Zainuddin S, SE., M.Ak

Pembimbing I

  
Dr. Takdir, SH.,MH



Mengetahui,

Dekan  
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

  
Iihan, S.Ag., MA

## PENGESAHAN DRAF SKRIPSI

Setelah memperhatikan persetujuan para pembimbing atas permohonan saudara (i) yang diketahui oleh ketua Prodi Ekonomi Syariah maka draf skripsi yang berjudul **Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Layanan, dan Keamanan Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo)** yang ditulis oleh Jumrana NIM 11.16.4.0060 dinyatakan sah dan dapat diproses lebih lanjut.

8 September 2016



Wakil Dekan  
Bidang Akademik  
& Kelembagaan

Dr. Takdir, SH., MH.



## IDENTITAS RESPONDEN

### (Kusioner)

Kepada para Bapak/Ibu yang terhormat, bersama ini saya sebagai Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) PALOPO memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kusioner dibawah ini. Data ini saya perlukan sebagai bahan untuk penyusunan penelitian. Atas kesediaan Bapak/Ibu meluangkan waktu sejenak untuk berpartisipasi dalam penelitian ini saya ucapkan banyak terima kasih.

Nama : .....

Pendidikan : SD Sarjana  
SMP Pasca Sarjana  
SMA

Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa Wiraswasta  
Pegawai Negeri Pegawai Swasta

Umur :  < 20 Tahun  20-35 Tahun  
 36-50 Tahun  > 50 Tahun

### PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda ( √ ) pada jawaban yang tersedia sesuai dengan pilihan Anda.

Jawaban merentang mulai 1 sampai dengan 5 dengan ketentuan jawaban sebagai berikut:

1. Sangat Tidak Setuju (STS)
2. Tidak Setuju (TS)
3. Kurang Setuju (KS)
4. Setuju (S)
5. Sangat Setuju (SS)

➤ Bagi Hasil

NO	PERTANYAAN	STS	TS	KS	S	SS
1.	Saya mengetahui nisbah keuntungan didasarkan dalam bentuk persentase.					
2.	Konsep bagi hasil terdiri dari Mudharabah dan musyarakah sehingga saya tertarik menabung karena sesuai dengan prinsip syariah.					
3.	Saya mengetahui nisbah keuntungan ditentukan tidak berdasarkan porsi setoran modal melainkan berdasarkan kesepakatan.					
4.	Saya mengharapkan imbalan/return yang secara akumulatif bisa memperbesar jumlah tabungan saya.					

➤ Promosi

NO	PERTANYAAN	STS	TS	KS	S	SS
1.	Saya tertarik menyimpan dana di tabungan karena iklan yang dilakukan bank di media cetak ataupun elektronik.					
2.	Saya tertarik menyimpan dana di bank karena adanya kesan baik yang diberitakan oleh media.					
3.	Saya tertarik menyimpan dana di bank karena informasi yang ada di iklan lengkap serta persuasive.					
4.	Saya tertarik menyimpan dana di tabungan karena promosi yang dilakukan oleh bank kepada nasabahnya secara langsung.					

➤ Kualitas Layanan

NO	PERTANYAAN	STS	TS	KS	S	SS
1.	Karyawan bank syariah mandiri cabang palopo cepat tanggap dalam menyelesaikan keluhan nasabah.					
2.	Karyawan bank syariah mandiri cabang palopo selalu meluangkan waktu untuk menanggapi permintaan nasabah.					
3.	Penampilan fisik dan tata ruangan bank syariah mandiri cabang palopo selaras dan serasi dengan jasa yang diberikan.					
4.	Dalam memproses transaksi yang saya lakukan, petugas selalu berkomunikasi yang baik kepada saya.					

➤ Keamanan

NO	PERTANYAAN	STS	TS	KS	S	SS
1.	Keamanan dana nasabah di Bank Syariah mandiri Cabang palopo terjamin oleh LPS.					
2.	Simpanan nasabah bank syariah mandiri dijamin berdasarkan prinsip syariah.					
3.	Tabungan dengan skema titipan (wadiah) bank syariah mengutamakan keamanan dan memberi kemudahan transaksi sehari-hari.					
4.	Saya merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi di bank syariah mandiri cabang palopo.					

## ➤ Minat Menabung

NO	PERTANYAAN	STS	TS	KS	S	SS
1.	Saya mengetahui bahwa menabung di BSM cabang palopo lebih banyak memberikan keuntungan serta kemudahan dibandingkan dengan bank lainnya sehingga saya berminat menggunakan jasa tabungan bank syariah.					
2.	Saya senang dengan pelayanan yang diberikan oleh bank syariah mandiri cabang palopo sehingga saya akan tetap menggunakan jasa tabungan BSM cabang palopo					
3.	Saya tetap menggunakan jasa bank karena BSM cabang Palopo memenuhi harapan serta kebutuhan saya.					
4.	Saya menabung di BSM cabang Palopo karena mempunyai banyak pilihan produk atau jasa yang menguntungkan nasabah.					

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,806 <sup>a</sup>	,593	,725	1,246

a. Predictors: (Constant), X4, X1, X2, X3

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	301,442	4	2,611	50,449	,000 <sup>b</sup>
	Residual	181,368	92	1,066		
	Total	482,81	96			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X4, X1, X2, X3

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13,454	1,890		7,118	,000
	X1	,060	,051	,120	1,171	,244
	X2	-,038	,041	-,093	-,921	,359
	X3	,156	,095	,205	1,765	,103
	X4	,065	,116	,068	1,559	,577

a. Dependent Variable: Y

## RIWAYAT PENULIS



**RIA ANDRIANI**, lahir di Lamasi pada tanggal 16 Juni 1995. Penulis lahir sebagai anak pertama dari lima bersaudara dari pasangan ayahanda Subhan dan ibunda Jumrayani. Bertempat tinggal di Lamasi Kabupaten Luwu. Telah menyelesaikan taman kanak-kanak (TK) pada tahun 2001 di TK Hikmah Lamasi, Sekolah Dasar Negeri (SDN) pada tahun 2007 di SDN 107 Setiarejo, Sekolah Menengah

Pada tahun 2010 di SMPN 1 Lamasi, Sekolah Menengah Atas Negeri (SMA) 1 Lamasi, dan saya melanjutkan Studi keperguruan Tinggi Institut Agama Islam Negeri IAIN Palopo (IAIN) dan selesai pada hari jum'at 03 Februari 2017 hingga mendapat gelar Sarjana Ekoonomi (S1) di Kampus IAIN Palopo.

Dengan rasa puji syukur saya panjatkan kepada ALLAH SWT, bahwa dengan nikmat yang telah diberikan kepada saya hingga akhirnya saya dapat merasakan kebahagiaan karena saya masih diberi umur panjang hingga saya dapat menyelesaikan studi dengan baik.

Pengalaman organisasi selama menjadi mahasiswa IAIN Palopo yakni di HMJ Syariah, dan pernah menjadi pengurus LISENSI.

### *Contact Person:*

Handphone :0853-9893-7781

Fd : [rhiya.andriani@gmail.Com](mailto:rhiya.andriani@gmail.com)