

**PENGARUH BAGI HASIL, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PENGGUNAAN TABUNGAN MUDHARABAH
(Studi Kasus di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

MUHAMAD NURUL KAMAL

NIM. 1717202133

**JURUSAN PERBANKAN SYAR'IAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI**

2022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-835624, Fax: 0281-836553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH BAGI HASIL, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PENGGUNAAN TABUNGAN MUDHARABAH
(STUDI KASUS DI BPRS KHASANAH UMMAT TAMBAKSARI,
KEMBARAN, BANYUMAS)**

Yang disusun oleh Saudara **Muhamad Nurul Kamal NIM 1717202133** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat** tanggal **22 Oktober 2021** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I
NIP. 19731014 200312 1 0002

Sekretaris Sidang/Penguji

Sofia Yustiani Suryandari, S.E., M.Si.
NIP. 19780716 200910 2 006

Pembimbing/Penguji

Sulasih, S.E., M.Si.
NIDN. 0619018002

Purwokerto, 22 Februari 2022

Mengesahkan

Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhamad Nurul Kamal
NIM : 1717202133
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syari'ah
Progam Studi : Perbankan Syari'ah
Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasl, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah (Studi Kasus di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran Banyumas)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 01 September 2021
Saya yang menyatakan,



Muhamad Nurul Kamal
NIM. 1717202133

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri

di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

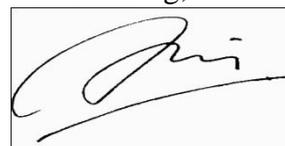
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Muhamad Nurul Kamal NIM. 1717202133 yang berjudul:

**Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap
Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah (Studi Kasus di BPRS
Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas).**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 16 Oktober 2021
Pembimbing,



Sulasih, S.E.,M.Si.
NIDN. 0619018002

**EFFECT OF RESULTS, PROMOTION, AND QUALITY OF SERVICES
ON DECISIONS TO USE MUDHARABAH SAVINGS (CASE STUDY IN
BPRS KHASANAH UMMAT TAMBAKSARI, KEMBARAN, BANYUMAS)**

By: Muhamad Nurul Kamal

NIM. 1717202133

E-mail: muhamadnurulkamal99@gmail.com

ABSTRACT

Islamic banks are banks whose activities refer to Islamic law, in their activities they do not charge interest or pay interest to customers, but Islamic banks use a profit-sharing system. Promotion and service quality are the most important essence for the survival of a business entity. Promotion is the most powerful means of attracting and retaining customers, and providing quality services more efficiently can increase long-term profits.

The type of this research is field research, in which researchers go directly to the field by distributing questionnaires to mudharabah savings customers of BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas with the aim of knowing the effect of profit sharing, promotion, and service quality on decisions to use mudharabah savings. The analytical method used is the multiple regression analysis method.

Based on the results of research processed using the IBM SPSS Statistic 24 tool, it can be seen that the profit sharing variable has a positive and significant effect on the decision to use mudharabah savings. The promotion variable has a positive and significant effect on the decision to use mudharabah savings. The service quality variable has a positive and significant effect on the decision to use mudharabah savings. In the R square test, it explains that the variables for profit sharing, promotion, and service quality have a positive and significant influence on the decision to use mudharabah savings.

Keywords: Profit Sharing, Promotion, Service Quality

**PENGARUH BAGI HASIL, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PENGGUNAAN TABUNGAN
MUDHARABAH (STUDI KASUS DI BPRS KHASANAH UMMAT
TAMBAKSARI, KEMBARAN, BANYUMAS)**

Oleh: Muhamad Nurul Kamal

NIM. 1717202133

Email: muhamadnurulkamal99@gmail.com

ABSTRAK

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah, namun bank syariah menggunakan sistem bagi hasil. Promosi dan kualitas pelayanan merupakan esensi paling penting bagi kelangsungan hidup suatu badan usaha. Promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah, dan dengan memberikan pelayanan yang berkualitas secara lebih efisien dapat meningkatkan keuntungan jangka panjang.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu peneliti terjun secara langsung ke lapangan dengan membagikan kuesioner kepada nasabah tabungan mudharabah BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas dengan tujuan mengetahui pengaruh bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Metode analisis yang digunakan adalah menggunakan metode analisis regresi berganda.

Berdasarkan hasil penelitian yang diolah menggunakan alat bantu IBM SPSS Statistic 24 dapat diketahui bahwa pada variabel bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Pada uji R square, menjelaskan bahwa variabel bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah.

Kata Kunci: Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Pelayanan

MOTTO

“Belajar dari kegagalan adalah hal yang bijak, dan selagi engkau benar jangan takut untuk melakukan”



PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba"	b	be
ت	ta"	t	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	h	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha"	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	ze (dengan titik di atas)
ر	ra"	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	d'ad	đ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	t	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa'	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka

ل	lam	l	'el
م	mim	m	'em
ن	nun	n	'en
و	waw	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya'	y	ye

B. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

C. Ta'marbutoh di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah	جسيّة	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	-------	---------	--------

(Ketentuan ini tidak dapat diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

1. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan ha

كرمه الولياء	Ditulis	Karâmah al-auliyâ
--------------	---------	-------------------

2. Bila ta'marbutoh hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	Zâkat al-fitr
------------	---------	---------------

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
---	--------	---------	---

ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جا هلية	Ditulis	Jâhiliyah
2.	Fathah + ya”mati	Ditulis	A
	تنس	Ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya”mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	Karîm
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروء	Ditulis	Fû

F. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya” mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu”mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

G. Vokal pendek yang berurutan dalam suatu kata dipisahkan apostrof

انتم	Ditulis	a'antum
أعدت	Ditulis	u'idat

H. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qomariyyah

القيس	Ditulis	al-qiyâs
-------	---------	----------

2. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan harus syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan I (el)-nya

السماء	Ditulis	as-samâ
--------	---------	---------

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau atau pengucapan

ذوي الفرود	Ditulis	zawi al-furûd
------------	---------	---------------



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penyusun panjatkan atas berkah limpahkan rahmat, hidayah, dan ridho dari Allah SWT, sehingga penyusun dapat menyusun skripsi ini, yang berjudul “Pengaruh Bagi Basil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah (Studi Kasus di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas)”. Selama proses penyelesaian skripsi ini banyak pihak-pihak yang memberi dukungan berupa bantuan tenaga dan pemikiran baik moril maupun materiil dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penyusun dengan kerendahan hati menghaturkan rasa syukur dan terimakasih kepada:

1. Dr. Moh. Roqib, M.Ag., Selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
2. Dr. Jamal Abdul Aziz, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
3. Yoiz Shofwa Shafrani, S.P.,M.Si. Selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
4. Sulasih, S.E.,M.Si. Selaku pembimbing skripsi penulis, terimakasih telah membimbing dan memberi ilmu selama ini dengan baik sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Segenap dosen dan karyawan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri yang telah memberikan Ilmu Pengetahuan dan Pendidikan sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Semua pihak BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Kedua orang tuaku Bapak M. Tohir (Alm) dan Ibu Siti Ropiqoh yang selalu mendoakan, memberi semangat, dan selalu memberikan yang terbaik untuk penulis sehingga dapat melanjutkan kejenjang yang lebih baik saat ini. Terima kasih atas jasa yang tak pernah mampu terbalaskan.

Kepada kakaku Mahdiyatur Rahmah yang juga slalu memberikan semangat dan support kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi.

8. Teruntuk teman-temanku Meldi, Wiji, Najma, Tiara, Hasnah yang selalu memberikan semangat, dan juga membatu berproses selama ini.
9. Ukm Master dan teman-teman anggota UKM Master terima kasih atas kebersamaanya, sudah memberi banyak pelajaran, banyak kenangan kepada penulis dan juga kesempatan untuk berproses, dan berorganisasi di UKM Master.
10. Teruntuk sahabat-sahabatku Regas, Riski, Yudo, Erlan, Alip, Ikhsan, Farhan, Catur, Oji terimakasih untuk kebersamaanya di kontrakan selama 3 tahun ini.
11. Seluruh keluarga besar Pondok Pesantren Roudhlotul Qur'an terutama untuk Abah K.H. Drs. Attabik Yusuf Zuhdi (Alm) dan Ibu Ny. Hj. Nur Sochifah Mufid Mas'ud. Terima kasih atas ilmu dan bimbingan yang telah diberikan.
12. Teman-teman seperjuangan satu kelas Perbankan Syariah D selama 4 tahun menimba ilmu bersama di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
13. Teman-teman KKN angkatan 46 Desa Kaliori
14. Kepada seluruh responden nasabah tabungan mudharabah di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas. Terima kasih telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner. Dan kepada seganap pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, karena telah banyak membantu dan memberi masukan serta inspirasi kepada penulis, sesuatu kebahagiaan telah dipertemukan dengan kalian semua.

Dalam menyusun skripsi ini, penyusun menyadari banyak kekurangan, baik sengaja maupun tidak sengaja. Hal tersebut dikarenakan terbatasnya kemampuan, ilmu pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Untuk itu, penulis mohon maaf atas segala kekurangan, serta penulis tidak menutup diri terhadap saran dan kritik serta masukan yang bersifat membangun bagi penulis.

Akhir kata, semoga dukungan, bimbingan dan doa serta saran maupun masukan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT dan kita selalu dalam lindungan-Nya.

Aamiin.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Purwokerto, 14 Oktober 2021



Muhamad Nurul Kamal
NIM. 1717202133



DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	
HALAMAN PENGESAHAN.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
ABSTRACT	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA.....	vii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Kajian Pustaka	9
B. Kerangka Teori	11
1. Konsep Bank Syariah	11
2. Prinsip Mudharabah dalam Fiqih.....	13
a) Definisi Mudharabah	13
b) Prinsip-Prinsip Mudharabah dalam Perbankan.....	16
3. Prinsip Wadiah Dalam Fiqih	17
a) Pengertian Wadi'ah	17
b) Landasan hukum	17
c) Tabungan Wadi'ah	18
d) Tujuan Tabungan Wadi'ah	19
4. Bagi Hasil	19
5. Promosi.....	22
6. Kualitas Pelayanan.....	24
7. Keputusan Menggunakan Tabungan Mudharabah	25
C. Rumusan Hipotesis.....	27
D. Kerangka Pikir	29

BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Jenis Penelitian	31
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	31
C. Populasi dan Sampel Penelitian	31
D. Variabel dan Indikator Penelitian	33
E. Teknik Pengumpulan Data.....	34
F. Teknik Analisis Data	36
BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN.....	43
A. Gambaran Umum BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran Banyumas.....	43
B. Penyajian Data	45
C. Analisis Data dan Pembahasan	46
1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	46
2. Uji Asumsi Klasik	48
a) Uji Normalitas.....	48
b) Uji Heteroskedastisitas	49
c) Uji Multikolinearitas	50
3. Regresi Linier Berganda.....	51
4. Uji Hipotesis	52
a) Uji t.....	52
b) Uji F.....	53
c) Uji Koefisien Determinasi (R ²)	54
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA.....	62
LAMPIRAN-LAMPIRAN	65
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	88

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Perkembangan Total Aset dan Jaringan Kantor Perbankan Syariah – SPS 2019	2
Tabel 1. 2	Data Nasabah Tabungan Mudarabah	5
Tabel 2. 1	Kajian Terdahulu Sebagai Perbandingan Penelitian.....	9
Tabel 2. 2	Perbandingan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional.....	12
Tabel 3. 1	Data Nasabah Tabungan Mudarabah.....	31
Tabel 3. 2	Indikator Penelitian	33
Tabel 4. 1	Struktur Organisasi BPRS Khasnah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas	44
Tabel 4. 2	Gambaran Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	45
Tabel 4. 3	Gambaran Umum Responden Berdasarkan Usia.....	45
Tabel 4. 4	Hasil Pengujian Validitas.....	46
Tabel 4. 5	Hasil Pengujian Reliabilitas	47
Tabel 4. 6	Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov Test	49
Tabel 4. 7	Uji Multikolinieritas.....	51
Tabel 4. 8	Regresi Linier Berganda	52
Tabel 4. 9	Uji t	53
Tabel 4. 10	Uji F	54
Tabel 4. 11	Uji Koefesien Determinasi (R ²)	54



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual	30
Gambar 4. 1 Uji Normalitas Probability Plot Of Regression.....	48
Gambar 4. 2 Uji Heteroskedasitas dengan Scatter Plot.....	50



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner
- Lampiran 2 Data Tabulasi Responden
- Lampiran 3 Uji Validitass
- Lampiran 4 Uji Reliabilitas
- Lampiran 5 Uji Asusmsi Klasik
- Lampiran 6 Analisis Regresi Linier Berganda
- Lampiran 7 Uji Hipotesis
- Lampiran 8 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 9 Sertifikat Aplikom
- Lampiran 10 Sertifikat PPL
- Lampiran 11 Sertifikat BTA-PPI
- Lampiran 12 Sertifikat KKN
- Lampiran 13 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
- Lampiran 14 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 15 Kartu Bimbingan



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia telah dimulai sejak di sahkan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 yaitu bank memiliki peluang yang besar dalam mengembangkan industri perbankan syariah. Hal ini juga ditunjukkan oleh antusias masyarakat dalam menggunakan produk perbankan syariah dari tahun ketahun terus meningkat, yang digunakan baik oleh masyarakat Muslim maupun masyarakat non Muslim (Alhifni, 2017)

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana yang diatur dalam syariat Islam (Ismail, 2016: 25).

Perbedaan perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah perbankan syariah tidak diperkenankan memberikan bunga atau sering disebut riba karena tidak sesuai dengan syariat yang telah diajarkan dalam Islam. Berbeda dengan perbankan konvensional yang mengenakan bunga kepada nasabah apabila melakukan pinjaman dan bunga pada bank apabila pihak nasabah menabung kepada pihak bank yang bersangkutan (Wahyuni, 2019: 69).

Sektor jasa keuangan syariah di Indonesia terdiri atas 3 subsektor, yaitu Perbankan Syariah, Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) Syariah dan Pasar Modal Syariah. Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) sendiri termasuk dalam subsektor Perbankan Syariah (Otoritas Jasa Keuangan, 2019). Perkembangan BPRS dari tahun ke tahun, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. 1
Perkembangan Total Aset dan Jaringan Kantor Perbankan Syariah –
SPS 2019

Indikator	2016	2017	2018	2019
Bank Umum Syariah				
- Total Aset	245,18	288,03	316,69	350,36
- Jumlah Bank	13	13	14	14
- Jumlah Kantor	1.869	1.825	1.875	1.919
Unit Usaha Syariah				
- Total Aset	102,32	136,15	160,64	174,20
- Jumlah Bank Umum Konvensional yang memiliki UUS	21	21	20	20
- Jumlah Kantor	332	344	354	381
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah				
- Total Aset	9,16	10,84	12,36	13,76
- Jumlah Bank	166	167	167	164
- Jumlah Kantor	453	441	495	617
Total Aset	356,66	435,02	489,69	538,32

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan 2019

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dalam empat tahun terakhir, pertumbuhan aset perbankan syariah masih terjaga double digit dan terus mengalami peningkatan. Kinerja BPRS pun menunjukkan perkembangan yang positif dan terus meningkat. Dari data Statistik BPRS pada tahun 2019 memiliki total aset mencapai RP.13,76 triliun, jumlah tersebut lebih besar dari total aset tahun 2018 yang mencatatkan total aset sebesar RP.12,36 triliun. Saat ini jumlah BPRS diseluruh Indonesia sebanyak 164 dan memiliki 617 kantor (Otoritas Jasa Keuangan, 2019). BPRS Khasanah Ummat Tambak Sari, Kembaran, Bayumas merupakan lembaga keuangan syariah yang berdiri pada tahun 2005, yang terus bersaing dengan perbankan syariah lainnya.

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukanya perjanjian atau ikatan bersama didalam melakukan kegiatan usaha. Didalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih (Daniel, 2020). Dengan nisbah bagi hasil

yang tinggi masyarakat dapat tertarik untuk menipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua belah pihak, baik pihak bank maupun pihak nasabah. Namun, bukan hanya besaran bagi hasil saja yang membuat nasabah tertarik tetapi ketentuan dalam pembagian bagi hasil juga yang membuat nasabah yang memiliki dana untuk menyimpan dananya pada bank syariah (Daniel, 2020). Hasil pra survei yang dilakukan peneliti dengan beberapa nasabah menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah tertarik untuk menggunakan tabungan mudharabah di karenakan tabungan mudharabah menggunakan sistem bagi hasil bukan menggunakan sistem bunga atau riba yang dilarang oleh agama Islam. Nasabah juga tertarik karena nisbah bagi hasil yang ditentukan sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan diawal oleh pihak nasabah dan pihak bank, dan nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan besar kecilnya porsi setoran modal dari nasabah.

Promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru, promosi juga sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya, tanpa adanya promosi masyarakat tidak dapat mengerti tentang produk perbankan (Kasmir, 2018: 155). Promosi merupakan bagian dari rangkaian kegiatan pemasaran, dan aktivitas promosi adalah bagaimana cara mengkonsumsi suatu pesan (produk) kepada publik (Yolanda, 2020). Aktivitas promosi tersebut dapat melalui event, bank memanfaatkan event sebagai mediator pesan perusahaan dalam mencapai sasaran, salah satu alat promosi yang kini semakin digemari banyak bank adalah promosi tabungan, selain mudah, juga tidak membutuhkan banyak biaya (Yolanda, 2020). Hasil pra survei yang dilakukan peneliti menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan oleh pihak BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas menggunakan metode penjualan tatap muka yaitu menawarkan produk secara langsung kepada calon nasabah di berbagai tempat, sehingga calon nasabah mengerti tentang tabungan mudharabah dan pada akhirnya calon nasabah menjadi nasabah tabungan mudharabah.

Kualitas pelayanan merupakan keseluruhan ciri serta sifat dari suatu produk atau pelayanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat (Wulandari, 2020: 65). Kualitas pelayanan merupakan dasar dalam penciptaan nilai bagi pelanggan dan perusahaan, dengan memberikan pelayanan yang berkualitas secara lebih efisien, dan kualitas pelayanan berpengaruh dalam meningkatkan keuntungan jangka panjang (Wulandari, 2020: 65). Hasil pra survei oleh peneliti menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah tertarik menggunakan tabungan mudharabah dikarenakan kualitas pelayanan yang baik dari para pegawai BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas. Para pegawai tersebut dalam melakukan pelayanan dengan berperilaku sopan, dapat dipercaya dan tanggap terhadap segala keluhan dan kebutuhan dari nasabah.

Keputusan adalah pemilihan diantara alternatif-alternatif yang mengandung tiga pengertian yaitu: ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan, ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan yang diambil semakin mendekati tujuan tersebut (Maski, 2010). Masyarakat memiliki banyak pilihan dalam memutuskan bank syariah sebagai sarana penyimpanan maupun membantu dalam usaha. Bagi hasil dan kualitas pelayanan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah untuk memutuskan menjadi anggota pada lembaga keuangan yang diinginkan. Menurut Yupitri (2012) faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan jasa bank syariah adalah tidak adanya bunga (riba), sikap dan perilaku karyawan yang ramah dan sopan, adanya jaminan keamanan dana nasabah, produk yang beragam menarik dan inovatif, lokasi yang mudah dijangkau dan strategis.

Mudharabah merupakan suatu bentuk kerjasama yang diberikan kepada nasabah oleh perbankan syariah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Sistem dari mudharabah ini adalah suatu bentuk usaha kerjasama yang terdiri dari kedua belah pihak yang mana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak kedua menjadi pengelola. Hasil keuntungan diantara kerjasama kedua belah pihak tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan dalam kontrak pada awal memulainya akad mudharabah (Risal,

2019). Persaingan industri perbankan yang kompetitif, membuat perbankan syariah berupaya meningkatkan pendapatannya dengan strategi yang ditempuh yaitu meingkatkan penghimpunan dana dari masyarakat berupa tabungan mudharabah. Tabungan mudharabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah, dimana dalam hal ini bank syariah bertindak sebagai mudharib (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai shahibul mal (pemilik dana) (Risal, 2019). Tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas merupakan tabungan dengan jumlah nasabah terbanyak, hal tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. 2
Data Nasabah Tabungan Mudarabah

No	Tabungan Mudharabah	Jumlah Rekening
1	Tabungan Pendidikan	160
2	Tabungan KurbanKU	138
3	Tabungan iB Saku	1.069
4	TabunganKU iB	230
5	Simpanan Pelajar iB (Simpel iB)	828
6	Tabungan Hari Raya	29
7	Tabu Saku Berjangka	11
	Total	2465
No	Tabungan Wadi'ah	Jumlah
1	Tabungan Antar Bank	4
2	Tabungan KU	854
3	Tabungan Saku	1481
	Total	2339

Sumber: Data sekunder yang diolah

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Wahab (2016) menemukan bahwa variabel independent (tingkat bagi hasil) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependent (minat menabung nasabah). Hasil temuan ini

terjadi karena tingkat bagi hasil adalah hal yang begitu dominan dalam mendorong seseorang nasabah untuk membuka rekening tabungan di bank syariah. Hasil penelitian yang dilakukan (Satria, 2017) menunjukkan bahwa variabel harga, promosi, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap minat. Sedangkan (Prawira, 2017) promosi tidak signifikan mempengaruhi minat menabung di bank syariah. Hasil penelitian yang dilakukan Daniel (2020) menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan Fatimah (2019) menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh antara kualitas pelayanan terhadap keputusan pemilihan tabungan mudharabah di Bank BRI Syariah KCP Pinrang.

Berdasarkan penelitian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah” (Studi Kasus di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas).**

B. Rumusan Masalah

Permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas?
2. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas?
3. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas?

4. Apakah bagi hasil, promosi, kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan penelitian ini ialah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.
- b. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.
- c. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.
- d. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan Mudharabah pada Bank BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini ialah:

- a. Bagi Peneliti, menambah ilmu pengetahuan, khususnya mengenai perbankan syariah serta menambah wawasan dan pengetahuan mengenai faktor faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan tabungan *mudharabah*.
- b. Bagi Akademik, penelitian ini jadi tambahan kepustakaan dibidang perbankan syariah dan diharapkan dapat menjadi salah satu bahan

referensi bagi peneliti berikutnya yang tertarik untuk meneliti tentang perbankan syariah.

- c. Bagi Perbankan Syariah dan Nasabah, penelitian ini dapat bermanfaat untuk evaluasi system perbankan syariah mengenai Dana Pihak Ketiga (DPK) yaitu tabungan *mudharabah*. Penelitian ini juga diharapkan menjadi informasi yang penting dan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi nasabah bank syariah terutama yang terkait dengan produk tabungan *mudharabah*.



BAB II LANDASAN TEORI

A. Kajian Pustaka

Penelitian ini yang berawal dari latar belakang masalah yang telah diungkapkan diatas, juga telah dibahas pada penelitian-penelitian sebelumnya. Peneliti menemukan beberapa jumlah karya yang meneliti tentang Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah. Oleh karena itu, peneliti mengambil beberapa penelitian terdahulu untuk dijadikan referensi dalam penelitian yang berhubungan dengan masalah yang telah disebutkan diatas.

Tabel 2. 1
Kajian Terdahulu Sebagai Perbandingan Penelitian.

No	Nama Peneliti, Tahun Penelitian, dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Khanif Rahmanto, 2016, Pengaruh Tingkat Religiusitas, Kualitas Pelayanan, dan Promosi Terhadap Minat Masyarakat Desa Sraten Kab. Semarang Untuk Menabung Di Bank Syariah.	<i>Religiusitas</i> , kualitas pelayanan dan promosi secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat desa Seraten Kab. Semarang untuk menabung di perbankan syariah.	Dalam penelitian ini terdapat variabel tingkat religiusitas. Dan variabel (Y) pada penelitian ini adalah minat masyarakat desa Seraten Kab. Semarang untuk menabung di bank syariah
2	Dwi Mantoro, 2019, Analisis Pengaruh Promosi, Presepsi Bagi Hasil, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung di Bank Suriyah Salatiga	Promosi dan persepsi kualitas bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap nasabah menabung di Bank BPRS Suriyah Salatiga dan kualitas pelayanan tidak signifikan terhadap minat nasabah menabung di bank bprs suriyah salatiga.	Variabel (Y) dalam penetian ini adalah minat nasabah menabung di Bank Suriyah.

3	Mursalina, 2017, Pengaruh Pelayanan, Produk Tabungan, dan Bagi Hasil terhadap Minat Nasabah Pada Produk Pembiayaan Produktif Investasi IB Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang Palembang	Variabel pelayanan (X1), variabel tabungan (X2), dan variabel bagi hasil (X3), berpengaruh positif dan signifikan secara simultan (bersama) terhadap Minat Nasabah pada Produk Pembiayaan Produktif Investasi iB(Y). Sehingga semakin baik pelayanan, produk tabungan dan bagi hasil pada Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang maka akan semakin tinggi jumlah nasabah yang berminat pada produk Pembiayaan Produktif Investasi iB.	Dalam penelitian ini terdapat variabel produk tabungan. Dan variabel (Y) pada penelitian ini adalah minat nasabah pada produk pembiayaan produktif investasi IB.
4	Tri Astuti, 2019, Pengaruh Presepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah	Persepsi Nasabah tentang Tingkat Suku Bunga berpengaruh positif signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah, Persepsi Nasabah tentang Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah. Persepsi Nasabah tentang Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah. Persepsi Nasabah tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah di BRI Cabang Sleman.	Dalam penelitian ini terdapat variabel tingkat suku bunga. Dan variabel (Y) pada penelitian ini adalah minat menabung nasabah.

5	Zacza Daniel, 2020, Pengaruh Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah	Bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudaharabah, Kualitaas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah.	Dalam penelitian ini tidak terdapat variabel promosi.
---	---	---	---

B. Kerangka Teori

1. Konsep Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang kegiataannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga atau membayarkan bunga kepada nasabah. Bank syariah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pemilik dana. Fungsi lainnya ialah menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerja sama usaha. Imbalan yang diterima oleh bank syariah ataupun yang dibayarkan oleh bank syariah tergantung dari akad dan perjanjian antara pihak bank dan nasabah. Sedangkan menurut Undang-undang Perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS), dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) (Ismail, 2016: 25-26).

Bank syariah memiliki sistem oprasional yang berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistem oprasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Bank syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh oleh nasabah yang

meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana dibank syariah (Ismail, 2016: 25).

Mengelola lembaga keuangan syariah memang harus berbeda dengan mengelola lembaga keuangan konvensional. Menyamakan begitu saja tentu akan menimbulkan kesulitan. Namun dapat pula dipahami bahwa sebagian besar pengelola lembaga keuangan syariah berasal dari lembaga keuangan konvensional. Sehingga dalam pengelolaan operasional pun, sebagian mereka sulit untuk melepaskan tradisi bank konvensional yang sudah mendarah daging. Namun dalam hal ini bank syariah mengatasi hal tersebut dengan sistem bagi hasil yang berbeda dengan bank konvensional. Sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung resiko usaha dan berbagi hasil usaha antara pemilik dana yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana, dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus pinjaman dana atau pengelola dana. Sedangkan pada penyaluran dana masyarakat, sebagian besar pembiayaan bank syariah disalurkan dalam bentuk barang atau jasa yang dibeli bank syariah untuk nasabahnya. Dengan demikian, pembiayaan hanya diberikan apabila barang atau jasanya telah ada terlebih dahulu, baru ada uang maka masyarakat dipacu untuk memproduksi barang atau jasa. Selanjutnya barang yang dibeli menjadi jaminan (Adrianto dan Firmansyah, 2019: 100-101).

Berikut merupakan perbandingan antara bank syariah dan bank konvensional:

Tabel 2. 2
Perbandingan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional

Bank Syariah	Bank Konvensional
1. Melakukan investasi yang halal	Investasi yang halal dan haram.
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa.	Memakai perangkat bunga.
3. Profit dan falah oriented	Profit oriented.
4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk kemitraan.	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk debitor – debitor.

5. Penghimpunan dana dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa dengan pengawas syariah.	Tidak terdapat dewan sejenis.
---	-------------------------------

Sumber: Antonio, 2001

2. Prinsip Mudharabah dalam Fiqih

a) Definisi Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata “*Addharbu fil ardhi*”, yaitu berpergian untuk urusan dagang. Disebut juga *qiradh* yang berasal dari kata *Al-Qardhu* yang berarti *Al-Qath'u* (potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya. Disebut juga muamalah yang berarti akad antara kedua belah pihak untuk salah seorang (salah satu pihak) mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan dan laba dibagi menjadi dua sesuai dengan kesepakatan (Sabiq, 1993: 36).

Secara teknis, mudharabah adalah akad kerja sama antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) yaitu yang menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut (Ansori, 2009: 124).

1) Landasan Syariah Mudharabah

Landasan syariah mudharabah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam QS. Al-Jummu'ah ayat 10, sebagai berikut:

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

Artinya: Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Landasan hukum Al-Qur'an firman Allah SWT dalam surat An-Nisa ayat 29, sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: 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.

2) Rukun Mudharabah

Rukun dalam akad mudharabah yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut (Zulkifli, 2007: 56):

- a) Pemilik modal (Shahibul mal)
- b) Pemilik usaha (mudharib)
- c) Proyek/ usaha ('amal)
- d) Modal (ra'sul mal)
- e) Ijab qabul (sighat)
- f) Nisbah bagi hasil

3) Hukum Mudharabah

Hukumnya jaiz (boleh) dengan ijma'. Rasulullah pernah melakukan mudharabah dengan Khadijah, dengan modal dari padanya (Khadijah). Beliau pergi ke Syam dengan membawa modal tersebut untuk diperdagangkan. Ini sebelum beliau diangkat menjadi Rasul.

4) Syarat Mudharabah

Didalam mudharabah, disyaratkan sebagai berikut (Suhendi, 2008: 140):

- a) Bahwa modal itu berbentuk uang tunai, jika ia berbentuk emas atau perak batangan (tabar), atau barang perhiasan atau barang dagangan lainnya, *mudharabah* tersebut batal;
- b) Bagi orang yang melakukan akad disyaratkan mampu melakukan tasaruf, maka dibatalkan akad anak-anak yang masih kecil, orang gila, dan orang-orang yang berada dibawah pengampunan;
- c) Modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati;
- d) Keuntungan yang akan menjadi milik pengelola dan pemilik modal harus jelas persentasenya, umpamanya setengah, sepertiga, atau seperempat;
- e) Melafazkan ijab dari pemilik modal. Misalnya, “aku serahkan uang ini kepadamu untuk dagang jika ada keuntungan akan dibagi dua” dan kabul dari pengelola;
- f) Mudharabah bersifat mutlak, pemilik modal tidak mengikat pengelola harta untuk berdagang di Negara tertentu, memperdagangkan barang-barang tertentu, pada waktu-waktu tertentu, sementara diwaktu lain tidak terkena persyaratan yang mengikat sering menyimpang dari tujuan akad mudharabah, yaitu keuntungan. Bila dalam mudharabah ada persyaratan-persyaratan, maka mudharabah tersebut menjadi rusak (fasid) menurut pendapat pendapat al Syafi‘i dan Malik. Adapun menurut Hanifah dan Ahmad Ibn Hambal, mudharabah tersebut sah.

5) Ketentuan umum skema pembiayaan mudharabah adalah sebagai berikut (Karim, 2004: 140):

- a) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dan dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama
- b) Hasil dari pengelola modal pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan dengan cara, yakni:
 - (1) Perhitungan dari pendapatan proyek (revenue sharing);
 - (2) Perhitungan dari keuntungan proyek.
- c) Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana:
- d) Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan, namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan/usaha nasabah. Jika nasabah cedera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, maka ia dapat dikenakan sanksi administrasi.

b) Prinsip-Prinsip Mudharabah dalam Perbankan

Mudharabah biasa ditetapkan pada akad pembiayaan dan akad pendanaan.

Pada sisi penghimpunan dana, mudharabah ditetapkan pada:

- 1) Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, Deposito biasa, dan sebagainya.
- 2) Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya murabahah saja atau ijarah saja (Antonio, 2001: 97).

Jenis-Jenis Mudharabah:

1) Mudharabah Mutlaqah

- Salah satu jenis mudharabah, dimana pemilik usaha (mudharib) diberikan hak yang tidak terbatas untuk melakukan investasi oleh pemilik modal (shahibul mal).
- Unrestricted fund.

2) Mudharabah Muqayyah

- Salah satu jenis mudharabah, dimana pemilik modal (mudharib) dibatasi haknya oleh pemilik modal (shahibul mal), antara lain dalam hal jenis usaha, waktu, tempat, dll.
- Restricted fund (Zulkifli, 2007: 56).

3. Prinsip Wadiah Dalam Fiqih

a) Pengertian Wadi'ah

Secara bahasa *wadi'ah* berarti meninggalkan, titipan atau kepercayaan. Para ahli fiqh sepakat, wadi'ah hanyalah amanah tidak dengan di pertanggungkan. Pengertian wadia'ah secara istilah harta yang dititipkan kepada pihak yang mau mengamalkannya tanpa dibebani biaya. Atau wadi'ah juga berarti yang dititipkan pada seseorang dengan tujuan pengamanan. Definisi wadi'ah juga menuju pada dzat yang dititipkan berupa materi (benda) atas dasar kontrak yang sistematis untuk proses penitipan (Dahlan, 2018: 124-125).

b) Landasan hukum

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya.

Ayat tersebut dijadikan sebagai landasan hukum wadi'ah karena mengandung beberapa unsur yaitu:

- 1) Terdapat lafadz (الْأَمَانَاتِ), yang secara kebasaaan berarti sama dengan arti wadi'ah yaitu amanah atau titipan

- 2) Terdapat unsur pelaku sebagaimana pada wadi'ah, terdapat pemberi amanah, penerima amanah, dan barang amanah.
- 3) Terdapat unsur-unsur tanggung jawab untuk menjaga barang amanah kepada yang berhak (إِلَى أَهْلِهَا) sebagaimana pula yang ditekankan pada wadi'ah (Dahlan, 2018: 125-126).

c) Tabungan Wadi'ah

Tabungan wadi'ah (non remunerated deposit atau saving account) yaitu produk yang bersumber dari nasabah yang sering disebut dana titipan pihak ketiga (DPK) dalam bentuk tabungan. Landasan hukum wadi'ah mengacu pada (Dahlan, 2018: 124-125):

1) Fatwa DSN-MUI

Fatwa DSN-MUI No: 02//DSN-MUI/IV/2000, menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadi'ah.

2) Peraturan Bank Indonesia (PBI)

Penjelasan pasal ayat 3 Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007, wadi'ah adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.

3) Pasal 1 angka 21 UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

d) Tujuan Tabungan Wadi'ah

Dari beberapa penjelasan tersebut terdapat suatu perbedaan tujuan mendasar pada wadi'ah al-amanah atau wadi'ah pada masa klasik dengan wadi'ah yad al-dhamanah yang dipraktikkan pada bank syariah.

Wadi'ah al-amanah dapat dipraktikkan pada masa dahulu karena titipan yang bersifat transaksi sosial, dalam bentuk barang, serta tidak terdapat unsur kompensasi atau insentif diantara penitip dengan yang dititipi, serta tidak terdapat unsur hak penggunaan pihak yang dititipi atas barang titipan.

Wadia'ah yad al-dhamanah yang dipraktikkan di bank bersifat transaksi ekonomi yaitu bisnis jasa keuangan, yang dititipkan hanya uang, serta dapat diperdagangkan (Dahlan, 2018: 136-137).

4. Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Menurut Muhammad (2005: 105) secara istilah profit sharing merupakan distribusi beberapa bagian laba pada pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi, dan lain-lain. Dengan demikian bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik modal dan pengelola usaha (Arifin, 2021: 12).

Pelarangan riba dalam Islam adalah suatu penolakan terhadap timbulnya risiko finansial tambahan yang ditetapkan dalam transaksi uang atau modal maupun jual beli yang dibebankan kepada satu pihak saja sedangkan pihak yang lain dijamin keuntungannya. Hal ini mengindikasikan perbankan syariah menganut sistem bagi hasil dalam proses kegiatannya dan mengharamkan bunga karena mengandung unsur riba (Muhammad, 2004: 121).

Bank syariah akan membayar bagi hasil kepada nasabah setiap akhir bulan, sebesar sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan pada saat pembukaan rekening tabungan mudharabah. Bagi hasil yang diterima oleh nasabah akan selalu berubah pada akhir bulan. Perubahan ini disebabkan karena

adanya fluktuasi pendapatan bank syariah dan fluktuasi dana tabungan nasabah (Ismail, 2016: 69).

Faktor- faktor yang mempengaruhi bagi hasil antara lain sebagai berikut (Ismail, 2016: 75-77):

a) Investment Rate

Merupakan presentase dana yang diinvestasikan kembali oleh bank syariah baik ke dalam pembiayaan maupun penyaluran dana lainnya, kebijakan ini diambil karena adanya ketentuan dari Bank Indonesia, bahwa sejumlah presentase tertentu atas dana yang dihimpun dari masyarakat, tidak boleh diinvestasikan, akan tetapi harus ditempatkan dalam giro wajib minimum untuk menjaga likuiditas bank syariah. Misalnya, giro wajib minimum sebesar 8%, maka total dana yang akan diinvestasikan oleh bank syariah maksimal sebesar 92%.

b) Total Dana Investasi

Total dana investasi yang diterima oleh bank syariah akan mempengaruhi bagi hasil yang diterima oleh nasabah. Total dana yang berasal nasabah dapat dihitung dengan menggunakan saldo minimal bulanan atau saldo harian.

c) Nisbah

Nisbah merupakan presentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerja sama usaha yang telah disepakati oleh pihak bank dan nasabah. Karakteristik nisbah akan berbeda-beda dilihat dari beberapa segiantara lain:

- Presentase nisbah antar bank syariah akan berbeda, hal tergantung pada kebijakan masing-masing bank.
- Presentase nisbah akan berbeda sesuai dengan jenis dana yang dihimpun. Misalnya antara deposito dan tabungan berbeda bagi hasilnya.
- Jangka waktu investasi mudharabah akan berpengaruh pada besarnya nisbah bagi hasil.

d) Metode Penghitungan Bagi Hasil

Bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil, yaitu bagi hasil yang dihitung dengan menggunakan konsep revenue sharing dan bagi hasil menggunakan profit/ loss sharing. Bagi hasil menggunakan revenue sharing, dihitung dari pendapatan kotor sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dengan profit/ loss sharing dihitung berdasarkan presentase nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum pajak.

Bagi hasil dalam perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Dengan nisbah bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua pihak baik pihak bank maupun pihak nasabah. Namun, bukan hanya besaran bagi hasilnya saja yang membuat nasabah tertarik tetapi ketentuan dalam pembagian bagi hasil juga yang membuat nasabah yang memiliki dana untuk menyimpan dananya pada bank syariah (Ansori, 2007: 90-92).

Beberapa hal yang menjadi indikator bagi hasil sebagai berikut (Karim, 2013: 206-209):

a) Presentase

Nisbah keuntungan harus didasarkan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Nisbah keuntungan itu misalnya 50:50%, 70:30%, 60:40% atau 55:45%. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal.

b) Bagi untung dan rugi

Dalam kontrak ini, return dan timing cash flow kita tergantung kepada kinerja riilnya. Bila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak

mendapat bagian yang besar pula. Bila laba bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah laba di tentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal rupiah tertentu.

c) Jaminan

Ketentuan pembagian kerugian bila kerugian yang terjadi hanya murni diakibatkan oleh resiko bisnis (business risk), bukan karena risiko karakter buruk mudharib (character risk). Bila kerugian terjadi karena karakter buruk, misalnya karena mudharib lalai dan atau melanggar persyaratan – persyaratan kontrak pembiayaan, maka shahibul maal tidak perlu menanggung kerugian seperti itu. Sedangkan untuk character risk, mudharib pada hakikatnya menjadi wakil dari shahibul maal dalam mengelola dana dengan seizin shahibul mal, sehingga wajib baginya berlaku amanah.

d) Menentukan besar kecilnya nisbah keuntungan

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka bersama nisbah ini muncul sebagai hasil tawar-menawar antar shahibul mal dan mudharib. Dengan demikian, angka nisbah ini bervariasi, bisa 50:50, 60:40, 70:30, 80:20, bahkan 90:1. Namun para ahli fiqih sepakat bahwa nisbah 100:0 tidak diperbolehkan. Dalam prakteknya diperbankan modern, tawar-menawar ini nisbah hanya terjadi pada deposen dengan jumlah besar karena memiliki daya tawar yang relative tinggi (spesial nisbah). Sedangkan deposan kecil tawar menawar tidak terjadi. Bank syariah hanya mencantumkan nisbah yang ditawarkan, setelah itu deposen bisa setuju atau tidak. Bila tidak setuju, nasabah bisa dipersilahkan mencari bank syariah lain yang menawarkan nisbah yang lebih menarik.

5. Promosi

Philip Kotler (1997: 142) mendefinisikan promosi sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan consume untuk membeli.

Rambat Lupiyadi (2001: 108) mendefinisikan promosi sebagai salah satu variabel dalam buaran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa.

Julian cummins (1991: 11) mendefinisikan promosi sebagai serangkaian teknik yang digunakan untuk mencapai sasaran penjualan atau pemasaran dengan mengunakan biaya yang efektif, dengan memberikan nilai tambah pada produk atau jasa baik kepada para perantara atau pemakai langsung, biasanya tidak dibatasi pada jangka waktu tertentu.

Ketiga pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dan konsumen melainkan sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian seusai keinginan dan kebutuhanya. Hal dilakukan menggunakan alat promosi (Rangkuti, 2009: 177).

Dalam kegiatan promosi dibutuhkan empat sarana yaitu (Rangkuti, 2009: 178-179):

a) Periklanan

Periklanan (*advertising*) adalah penyajian informasi nonpersonal mengenai prduk, merek, perusahaan atau took yang dilakukan dengan berbayar tertentu. Dalam praktiknya, iklan telah dianggap sebagai manajemen citra (*image management*), menciptakan dan memelihara citra dan makna dalam benak konsumen. Iklan dapat disajikan melalui berbagai macam media antara lain, TV, radio, cetakan majalah, surat kabar, papan billboard, dll.

b) Promosi Penjualan

Promosi penjualan (*sales promotion*) adalah rangsangan langsung yang ditunjukkan kepada konsumen untuk melakukan pembelian. Banyaknya jenis promosi penjualan termasuk didalamnya penurunan harga temporer melalui kupon, rabat, penjualan multi kardus, kontes dan undian, perangko dagang, pameran dagang, dan eksibisi.

c) Penjualan Personal (Penjualan tatap muka)

Penjualan personal (personal selling) melibatkan interaksi personal langsung antara seorang pembeli potensial dan seorang salesman. Penjualan personal dapat menjadi metode promosi yang hebat untuk dua alasan sebagai berikut. Pertama, komunikasi personal dengan salesman dapat meningkatkan keterlibatan konsumen dengan produk dan atau proses pengambilan keputusan. Kedua, situasi komunikasi saling silang/interaktif memungkinkan salesman mengadaptasi apa saja yang disajikan agar sesuai dengan kebutuhan informasi setiap pembeli personal.

d) Publisitas

Publisitas (Publicity) adalah bentuk-bentuk komunikasi tentang perusahaan, produk, atau merek si pemasar yang tidak membutuhkan pembayaran. Misalnya, penjabaran produk atau merek baru, perbandingan merek di jurnal dagang, surat kabar, majalah berita, diskusi diradio, dan talk show di TV semua menyajikan berbagai informasi produk bagi para konsumen.

6. Kualitas Pelayanan

Kualitas pelayanan merupakan tindakan yang dapat ditawarkan oleh pihak satu kepada pihak lain, berupa jasa tidak berwujud dan tidak mengakibatkan terhadap kepemilikan apapun (Kotler dan Armstrong, 2018). Menurut Lupiyadi (2001) kualitas pelayanan adalah penilaian konsumen dari apa yang mereka terima dari pelayanan serta pengharapan terhadap tingkat pelayanan yang akan diterima.

Kualitas pelayanan merupakan tindakan yang diterima oleh konsumen dari penawaran produk dan jasa oleh produsen atas kebutuhan produk atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen yang dilakukan oleh produsen berdasarkan kemampuannya dan kendala yang dihadapi saat itu dengan membrikan kemudahan kepada konsumen berdasarkan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan (Nasfi dan Rahmad, 2020).

Pada penelitian Fandy Tjipno menyempurnakan dan merangkum sepuluh dimensi tersebut menjadi lima dimensi kualitas jasa “kompetensi,

kesopanan, kredibilitas, dan keamanan disatukan menjadi jaminan (assurance), sedangkan akses, komunikasi, dan kemampuan memahami pelanggan dikategorikan sebagai empati (empathy).

Dengan demikian, terdapat lima dimensi utama kualitas jasa, diantaranya (Lupiyadi dan Rambat, 2001: 148):

- a. Bukti Langsung (*tangibles*), meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai dan sarana komunikasi;
- b. Kehandalan (reliability), yakni kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera dan memuaskan;
- c. Daya Tanggap (*responseiveness*), yaitu keinginan para staf untuk membantun pelanggan dan meberikan pelayanan dengan tangga;
- d. Jaminan (assurance), yakni mencangkup kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki para staf, bebas dari bahaya, resiko atau keragu-raguan;
- e. Empati (*emphaty*), meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik dan memahami kebutuhan para pelanggan.

7. Keputusan Menggunakan Tabungan Mudharabah

Keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan Mudharabah adalah pengambilan keputusan yang dilakukan oleh nasabah atau konsumen untuk menggunakan jasa perbankan syariah tabungan berakad Mudharabah. Nasabah dalam mengambil keputusan untuk menggunakan tabungan Mudharabah pastinya akan melalui beberapa tahapan pengambilan keputusan. Keputusan adalah pemilihan diantara alternatif-alternatif yang mengandung tiga pengertian yaitu: ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan, ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan yang diambil semakin mendekati tujuan tersebut (Maski, 2010).

Nasabah dalam memilih tabungan membutuhkan tentunya pencarian informasi. nasabah akan mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya mengenai bank yang dapat membantu memenuhi akan kebutuhannya. Pada tahapan evaluasi alternatif, nasabah mempelajari lebih dalam informasi informasi yang didapatkan dan mengetahui kelemahan dan kelebihan dari

masing-masing bank serta jenis produk tabungan yang ada. Tahap selanjutnya yaitu mengambil keputusan, pada tahap ini nasabah memilih salah satu alternatif dan mengambil tabungan mudharabah untuk memenuhi kebutuhan akan menabung. Menurut Yupitri (2012) faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan jasa bank syariah adalah tidak adanya bunga (riba), sikap dan perilaku karyawan yang ramah dan sopan, adanya jaminan keamanan dana nasabah, produk yang beragam menarik dan inovatif, lokasi yang mudah dijangkau dan strategis.

Perilaku nasabah sesudah memutuskan untuk mengambil tabungan mudharabah dapat digunakan untuk mengukur keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah. Mengukur keputusan nasabah dalam menggunakan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah dengan menggunakan indikator (Kotler dan Philip, 2009: 184-190):

a. Pengenalan Masalah

Dalam hal ini keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah diukur sesuai dengan kebutuhan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi konsumen.

b. Pencarian Informasi

Pada tahapan pencarian Informasi, keputusan nasabah dapat diukur dengan pengalaman nasabah dalam mengakses atau mengumpulkan informasi sehingga banyak informasi dapat diserap oleh nasabah.

c. Evaluasi Alternatif

Pada tahapan evaluasi alternatif, keputusan nasabah dapat dinilai dengan pengalaman nasabah dalam mengevaluasi pilihan yang ada dari banyaknya informasi yang didapatkan. Ketika nasabah telah melewati tahapan ini, maka nasabah memiliki berbagai informasi tentang tabungan mudharabah serta mengetahui kekurangan dan kelebihan tabungan mudharabah sehingga nasabah dapat memberikan penilaian mengenai seberapa mudah menggunakan tabungan mudharabah.

d. Keputusan Membeli atau mengambil.

Dalam hal ini keputusan mengambil tabungan mudharabah diukur sesuai dengan perilaku nasabah atas keyakinan atau persepsi yang ada setelah memilih atau mengambil jasa yang akan digunakan serta apakah nasabah langsung menggunakan jasa tersebut atau tidak.

e. Perilaku Pasca Membeli

Sesudah memutuskan untuk mengambil tabungan mudharabah. Nasabah memberikan penilaian mengenai dampak pada masalah setelah mendapatkan apa yang menjadi kebutuhannya melalui tabungan mudharabah.

C. Rumusan Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu kesimpulan atau jawaban sementara yang masih perlu adanya pembuktian adanya kebenaran. Menurut Kerlinger (1973) menyatakan, hipotesis adalah suatu pernyataan kira-kira atau suatu dugaan sementara mengenai hubungan antara dua variabel atau lebih (Nurdin dan Hartati, 2019: 133). Beberapa faktor yang berpengaruh dalam keputusan penggunaan tabungan mudharabah adalah bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan, hal tersebut dapat dilihat pada hasil penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Bagi Hasil Terhadap keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Zacza Daniel (2020) menemukan bahwa bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Nasution (2019) menemukan bahwa variabel bagi hasil mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Harmaningtyas dan Susetyasari (2020) menemukan bahwa bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Berdasarkan penelitian terdahulu diatas maka dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H1: Bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah

2. Promosi Terhadap keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Nasution (2019) menemukan bahwa variabel promosi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Harmaningtyas dan Susetyasari (2020) menemukan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Risal (2019) menemukan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Berdasarkan penelitian terdahulu di atas maka dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H2: Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah.

3. Kualitas Pelayanan Terhadap keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Zacza Daniel (2020) menemukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Harmaningtyas dan Susetyasari (2020) menemukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Yogiarto (2015) menemukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Berdasarkan penelitian terdahulu di atas maka dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H3: Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah

4. Bagi Hasil, Promosi , dan Kualitas Pelayanan (Simultan) Terhadap keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

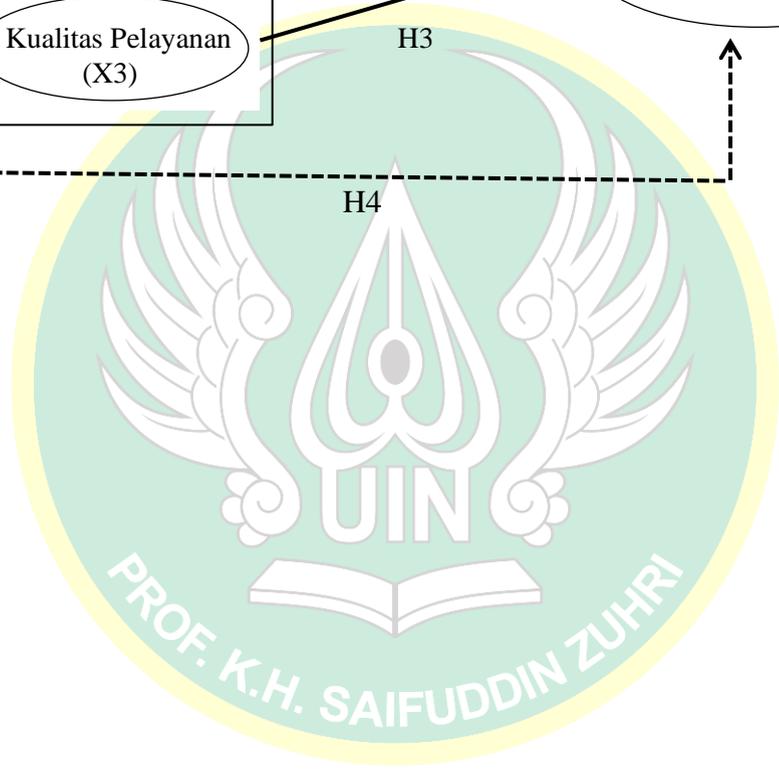
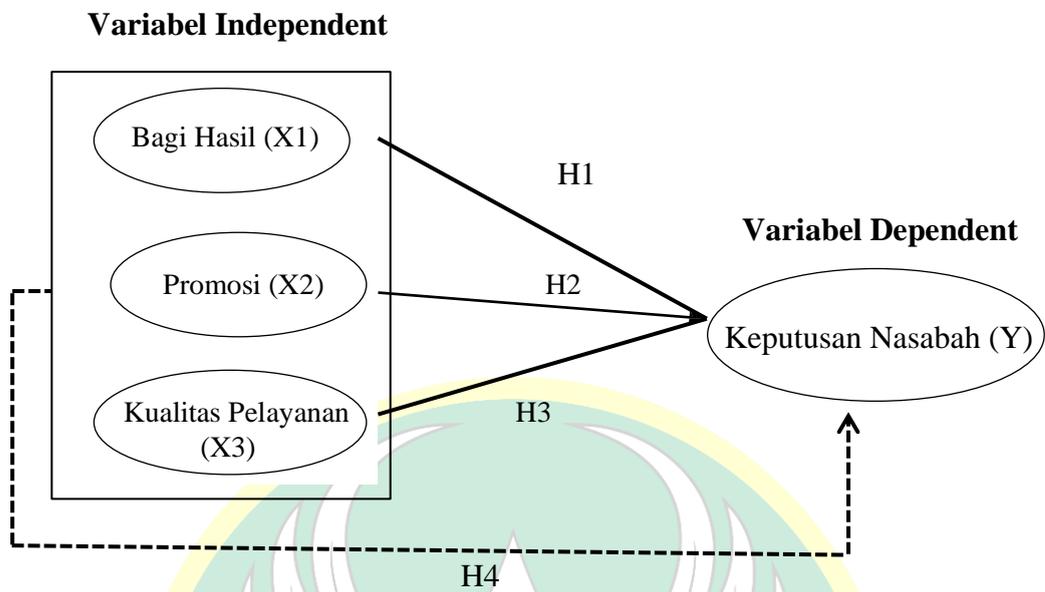
Hasil penelitian yang dilakukan oleh Harmaningtyas dan Susetyasari (2020) menemukan bahwa bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Yogiarto (2015) menemukan bahwa bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah secara bersama-sama. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Risal (2019) menemukan bahwa bagi hasil, promosi, kualitas pelayanan bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Berdasarkan penelitian terdahulu diatas maka dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H4: Bagi hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah.

D. Kerangka Pikir

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting. Dengan demikian maka kerangka berfikir adalah sebuah pemahaman yang melandasi pemahaman-pehamaan yang lainnya, sebuah pemahaman yang paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses keseluruhan dari penelitian yang akan dilakukan (Sugiyono, 2011: 60).

Gambar 2. 1
Kerangka Konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini untuk menguji hipotesis penelitian yang berkaitan dengan subjek yang diteliti. Hasil pengujian dapat digunakan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan penelitian, mendukung atau menolak hipotesis yang dikembangkan dari telaah teoritis. Metode ini disebut kuantitatif karena datapenelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2017: 23).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Untuk mendapatkan data yang mendukung, maka penulis melakukan penelitian di BPRS Khasnah Ummat Jl. Sunan Bonang No 27. Tambaksari, Kembaran Kabupaten Banyumas. Penelitian ini mulai dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan Agustus 2021.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan element yang akan dijadikan wilayah generalisasi. Element populasi adalah keseluruhan subjek yang akan diukur, yang merupakan unit yang diteliti. (Sugiyono, 2017: 136). Sedangkan pengertian populasi adalah totalitas dari semua objek atau individu yang memiliki karakteristik tertentu. (Zardila, 2019). Populasi nasabah tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas sebagai berikut:

Tabel 3. 1
Data Nasabah Tabungan Mudarabah

No	Simpanan	Jumlah
1	Tabungan Pendidikan	160
2	Tabungan KurbanKU	138

3	Tabungan iB Saku	1.069
4	TabunganKU iB	230
5	Simpanan Pelajar iB (Simpel iB)	828
6	Tabungan Hari Raya	29
7	Tabu Saku Berjangka	11
	Total	2465

Sumber: Data sekunder yang diolah

Jadi populasi nasabah yang menggunakan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas berjumlah 2465.

2. Teknik Pengukuran Sampel

Sampel merupakan sebagian anggota populasi yang diambil menurut prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasi. Sampel juga diartikan sebagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Ukuran sampel lebih kecil dibandingkan populasi dan berfungsi sebagai wakil dari populasi (Sugiyono, 2017: 136). Penentuan besaran sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin:

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

$$= \frac{2465}{1 + 2465(0,1^2)} = 96$$

Keterangan : n : Ukuran sampel

N : Jumlah populasi

e : Tingkat kesalahan sebesar 10%

- Teknik pengambilan sampel:

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan sesuai rumus Slovin maka ditetapkan jumlah responden sebanyak 96 responden. Sampel ditentukan secara Purposive Sampling, yaitu suatu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu atau seleksi khusus.

(Siyoto dan Sodik , 2015: 66). Karakteristik khusus dalam menentukan sampel pada penelitian ini merupakan nasabah yang memiliki tabungan Mudharabah di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.

D. Variabel dan Indikator Penelitian

Pada penelitian ini terdiri dari variabel independent (bebas) dan variabel dependent (terikat). Variabel independent atau bebas yaitu variabel kausal (sebab) atau sesuatu yang mengkondisikan terjadinya perubahan dalam variabel lain. Sedangkan variabel dependent atau terikat merupakan variabel yang menjadi perhatian utama untuk penelitian hubungan antara variabel (Silalahi, 2009: 133). Bagian ini berisi tentang variabel dependent dan tiga variabel independent. Serta menjelaskan lebih operasional tentang variabel-variabel yang terkait. Variabel dependent adalah keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah, sedangkan variabel independent adalah bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan.

Tabel 3. 2
Indikator Penelitian

No.	Jenis variabel	Indikator Penelitian
1	Bagi Hasil (X1) Bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (<i>shahibul maal</i>) dan pengelola (<i>Mudharib</i>) (Antonio, 2001: 90)	Adapun Indikator Bagi Hasil dapat diukur dengan : 1. Persentase 2. Bagi untung dan bagi rugi 3. Jaminan 4. Menentukan besarnya nisbah keuntungan (Karim, 2013: 206-209)

2	<p>Promosi (X2)</p> <p>Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap mengingat produk tersebut (Laksana, 2008: 133)</p>	<p>Adapun Indikator Promosi dapat diukur dengan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Periklanan 2. Promosi penjualan 3. Penjualan tatap muka 4. Publisitas <p>(Rangkuti, 2009: 178-179)</p>
3	<p>Kualitas Pelayanan (X3)</p> <p>Kualitas pelayanan adalah tingkat mutu dari suatu yang ditawarkan kepada konsumen. Kualitas pelayanan harus dimulai dari kebutuhan pelanggan dan berakhir pada persepsi pelanggan, hal ini berarti citra kualitas yang baik bukanlah berdasarkan sudut pandang atau persepsi penyedia jasa melainkan berdasarkan sudut pandang atau persepsi pelanggan (Tjiptono, 2005: 121)</p>	<p>Adapun Indikator Promosi dapat diukur dengan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bukti Langsung (Tangible) 2. Keandalan (Reliabilitas) 3. Ketanggapan (Responsives) 4. Jaminan dan kepastian (Assurance) 5. Empati (empaty) <p>(Lupiyoadi, 2001: 148)</p>
4	<p>Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Mudharabah (Y)</p>	<p>Adapun Indikator Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Mudharabah dapat diukur dengan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengenalan masalah 2. Pencarian informasi 3. Evaluasi alternatif 4. Keputusan pembelian 5. Perilaku pasca pembelian <p>(Philip dan Keller, 2009: 184-190)</p>

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian yang bersifat kuantitatif, karena hasil data dari angket yang diperlukan untuk mengungkap masalah dalam bentuk skor angka data kuantitatif yang selanjutnya diolah dan diuji dengan teknik analisis statistika. Data kuantitatif

adalah data yang dinyatakan dalam bentuk angka. Pengukuran data kuantitatif dan statistik objek melalui perhitungan ilmiah berasal dari sampel orang-orang atau penduduk yang diminta menjawab atas sejumlah pertanyaan tentang survei untuk menentukan frekuensi dan presentase tanggapan mereka.

Metode Pengumpulan Data menggunakan teknik pengumpulan data berupa:

a. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan teknik memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2009: 68). Menurut Sekaran jilid II (2007: 82) kuesioner adalah daftar pertanyaan yang tertulis yang telah dirumuskan sebelumnya yang akan responden jawab, biasanya dalam alternatif yang didefinisikan dengan jelas. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner. Kuesioner ini berisikan daftar pertanyaan yang akan dijawab oleh responden. Responden dimintai jawaban dengan sadar dan tanpa paksaan, sesuai dengan pendapat mereka. Penyebaran kuesioner yang dilakukan pada tanggal 14 Agustus 2021-20 September 2021. Kemudian kuesioner tersebut akan disebar dengan metode offline yaitu dengan cara menyebarkan secara langsung kuesioner hardcopy kepada responden yang sesuai dengan karakteristik sebanyak 96 responden. Skala pengukuran yang digunakan adalah Skala Likert. Yaitu skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang suatu objek atau fenomena tertentu (Siregar, 2013). Pada Skala Likert ini, responden menjawab pertanyaan-pernyataan penelitian dengan memberikan tanda silang (x) atau tanda ceklis (v), pada alternatif jawaban yang disiapkan dengan 4 kemungkinan yang tersedia.

Dari jawaban responden kemudian diberikan skor nilai, maka dapat diolah data kuantitatifnya. Pemberian bobot skor disusun dengan bertingkat yang konsisten. Jawaban yang tersedia tersebut dibuat skala dalam tingkatan (Supardi, 2005):

1. Angka 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
2. Angka 2 = Tidak Setuju (TS)
3. Angka 3 = Netral (N)
4. Angka 4 = Setuju (S)
5. Angka 5 = Sangat Setuju (ST)

b. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati secara langsung bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan yang diberikan BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan uji statistik dan untuk menganalisis data digunakan software SPSS. Adapun uji statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Uji Instrumen

a) Uji Validitas

Menurut Imam Ghozali (2006: 52), Uji Validitas digunakan untuk mengetahui valid tidak suatu kuesioner, suatu kuesioner dinyatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Pengujian dilakukan secara statistik, yang dapat dilakukan secara manual atau dukungan komputer.

Adapun kriteria yang digunakan pada uji validitas sebagai berikut (Ghozali, 2006: 52):

- 1) Jika r hitung positif atau r hitung $>$ r tabel maka butir pernyataan tersebut valid.
- 2) Jika r hitung negative atau r hitung $<$ r tabel maka butir pernyataan tersebut tidak valid.

b) Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrument tersebut sudah baik (Arikunto, 2006: 168). Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau

handal jika jawaban seorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Hasil uji reliabilitas kuesionar sangat bergantung pada kesungguhan responden dalam menjawab semua pertanyaan penelitian. Uji statistik Cronbach Alfa digunakan untuk menguji tingkat reliabel suatu variabel. Suatu variabel dikatakan reliabel jika nilai Cronbach Alfa $> 0,60$ yang berarti bahwa instrumen tersebut dapat dipergunakan sebagai pengumpul data yang handal yaitu hasil pengukuran relatif koefisien jika dilakukan pengukuran ulang.

Batasan tentang reabilitas yaitu (Siyoto dan Sodik , 2015: 91):

- 1) Reliabilitas dicapai apabila kita mengukur himpunan objek yang sama berulang kali dengan instrumen yang sama atau serupa akan memberikan hasil yang sama atau serupa.
- 2) Reliabilitas dicapai apabila ukuran yang diperoleh dari suatu instrumen pengukur adalah ukuran “yang sebenarnya” untuk sifat yang diukur.
- 3) Reliabilitas dicapai dengan minimal alat pengukuran yang terdapat pada suatu instrument pengukur.

2. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data yang akan digunakan dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak (Ghozali, 2005: 110). Penelitian yang menggunakan metode yang lebih handal untuk menguji data mempunyai distribusi normal atau tidak yaitu dengan melihat *Normal Probability Plot*. Model Regresi yang baik adalah data distribusi normal atau mendekati normal, untuk mendeteksi normalitas dapat dilakukan dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal grafik dan Kolmogorov smirnov. Uji one sample Kolmogorov Smirnov digunakan untuk mengetahui apakah distribusi residual terdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika nilai signifikan lebih dari 0.05 (Purnomo, 2017: 112)

Selain itu metode lain yang dapat digunakan untuk melihat normalitas residual adalah dengan melihat probability plot adalah sebagai berikut (Ghozali, 2005: 110):

- a) Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b) Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

b) Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke satu pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas (Umar, 2011: 179)

Deteksi ada atau tidaknya problem heteroskedastisitas adalah dengan media grafik, apabila grafik membentuk pola khusus maka model terdapat pola heteroskedastisitas (Ghozali, 2005: 105).

Dasar pengambilan keputusan (Ghozali, 2005: 105):

- a) Jika ada pola tertentu seperti titik-titik (point-point) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang kemudian menyempit), maka telah terjadi heteroskedastisitas.
- b) Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

c) Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas. Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak original, variabel ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi antar sesama variabel bebas sama dengan nol (0).

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas didalam model regresi adalah sebagai berikut (Ghozali, 2005: 105):

- a) Mempunyai angka (*Tolerance*) diatas (>) 0,1
- b) Mempunyai nilai (*Variance InflationFactor*) dibawah (<) 10

3. Regresi Linier Berganda

Secara umum analisis regresi pada dasarnya adalah studi mengenai ketergantungan variabel dependent (terikat) dengan satu atau lebih variabel independent (bebas), dengan tujuan untuk mengestimasi atau memprediksi rata-rata populasi atau nilai variabel independent yang diketahui. Regresi linear berganda dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh variabel independent dengan variabel dependent (Santoso, 2001: 143)

Model ini digunakan untuk menguji apakah ada hubungan sebab akibat antara kedua variabel untuk meneliti seberapa besar pengaruh antara variabel independent, bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap satu variabel dependent, yaitu keputusan penggunaan tabungan mudharabah.

Rumus matematis persamaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah (Kurniawan dan Yuniarto, 2016: 91):

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

Keterangan:

Y = Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

a = Bilangan Konstanta

b₁ = Koefisien regresi Bagi Hasil

b₂ = Koefisien regresi Promosi

b₃ = Koefisien regresi Kualitas Pelayanan

X₁ = Variabel Bagi Hasil

X₂ = Variabel Promosi

X3= Variabel Kualitas Pelayanan

e = Variabel yang tidak diteliti

4. Uji Hipotesis

a) Uji t

Uji t bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara variabel independent dengan variabel dependent secara parsial. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel masing-masing independent yaitu: bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap satu variabel dependent, yaitu keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Sedangkan hipotesis untuk uji t sebagai berikut (Ghozali, 2005: 105):

a) Ho: $b_1 = 0 \rightarrow$ tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *bagi hasil* (X1) terhadap variabel keputusan menggunakan tabungan mudharabah (Y).

Ha: $b_1 \neq 0 \rightarrow$ terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *bagi hasil* (X1) terhadap variabel keputusan menggunakan tabungan mudharabah (Y).

b) Ho: $b_2 = 0 \rightarrow$ tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *promosi* (X2) terhadap variabel keputusan menggunakan tabungan mudharabah (Y).

Ha: $b_2 \neq 0 \rightarrow$ terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *promosi* (X2) terhadap variabel keputusan menggunakan tabungan mudharabah (Y).

c) Ho: $b_3 = 0 \rightarrow$ tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *kualitas pelayanan* (X3) terhadap variabel keputusan menggunakan tabungan mudharabah (Y).

Ha: $b_3 \neq 0 \rightarrow$ terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *promosi* (X3) terhadap variabel keputusan menggunakan tabungan mudharabah (Y).

Untuk mengetahui besarnya masing masing variabel dependent secara individual (parsial) terhadap variabel dependent dengan melakukan

uji t. Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel independent secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependent. Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya variabel independent secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependent.

Jika nilai signifikan $t > 0.05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya tidak terdapat pengaruh antara variabel bebas dan terikat. Jika nilai signifikan $t < 0.05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh antara variabel bebas dan terikat.

b) Uji F

Uji F dilakukan dengan tujuan untuk menguji keseluruhan variabel independent, yaitu: bagi hasil, lokasi, promosi dan kualitas pelayanan terhadap satu variabel dependent, keputusan menggunakan tabungan mudharabah secara bebas dengan signifikan sebesar 0,05, dapat disimpulkan, Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak, ini berarti menyatakan bahwa semua variabel independent atau bebas tidak mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependent atau terikat. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima, ini berarti menyatakan bahwa semua variabel independent atau bebas mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependent atau terikat (Ghozali, 2005: 107).

c) Uji Determinan (R^2)

Merupakan nilai koefisien determinasi (coefficient of multiple determination) dari suatu model regresi yang dapat didefinisikan, sebagai berikut (Kurniawan dan Yuniarto, 2016: 167-168):

$$R^2 = \frac{SSR}{SSTO} = 1 - \frac{SSE}{SSTO}$$

$$0 \leq R^2 \leq 1$$

Semakin besar nilai R^2 , maka model yang digunakan akan semakin baik. Namun perlu diperhatikan juga bahwa setiap penambahan variabel bebas ke dalam model akan selalu meningkatkan nilai R^2 , sehingga nantinya bias terjadi kesalahan interpretasi dalam menentukan model regresi terbaik. Model regresi yang baik adalah model yang memiliki nilai R^2 tinggi dengan jumlah variabel bebas minimal (Kurniawan dan Yuniarto, 2016: 167-168).



BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran Banyumas

1. Sejarah BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas

PT BPRS Khasanah Ummat yang beralamat di Jl. Sunan Bonang No. 27, Dusun 1, Tambaksari, Kec. Kembaran, Kab. Banyumas, Jawa Tengah (53182). Didirikan sesuai akta pendirian No. 56 tanggal 24 Februari 2005 yang dibuat oleh Nuning Indraeni, SH. Dan mendapatkan pengesahan dari Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia No. C-09130 HT01.01.TH 2005 tanggal 15 April 2005 dan izin usaha sesuai keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 7/41kep.gbi/2005 tanggal 13 Juli 2005.

BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas atau yang akrab dikenal sebutan nama BPRS KU merupakan lembaga perbankan yang pengelolaan dan oprasionalnya menggunakan prinsip-prinsip syariah di dalam Islam. Beberapa keunggulan bertransaksi di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas antara lain:

- a) Berpedoman kepada prinsip syariah
- b) Penyaluran dana usaha halal dan menguntungkan
- c) Menggunakan prinsip akad
- d) Jumlah angsuran tetap hingga akhir pembiayaan

2. Visi dan Misi BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas

a) Visi

BPRS Khasanah Ummat adalah menjadi BPRS yang sehat, amanah, dan profitable

b) Misi

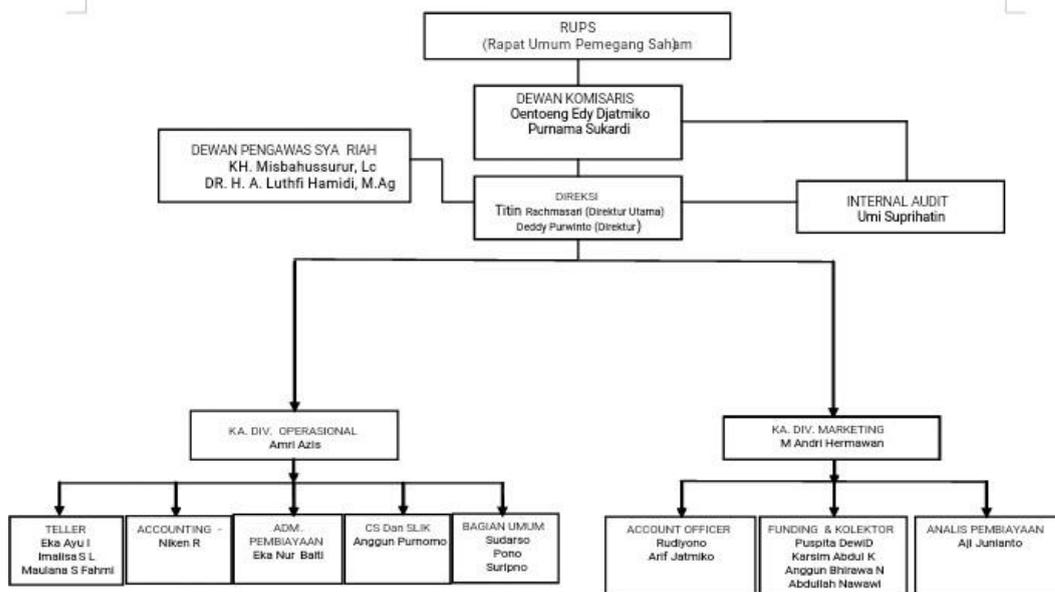
- 1) BPRS Khasanah Ummat berupaya memenuhi dan memberikan layanan yang terbaik kepada para nasabah dan berupaya menjadi partner bisnis yang memberikan solusi yang bernilai tambah.

- 2) BPRS Khasanah Ummat berkomitmen mengembangkan sumber daya insani yang profesional, berprinsip, dan berdedikasi untuk memberikan layanan yang terbaik serta memenuhi kebutuhan nasabah.
- 3) BPRS Khasanah Ummat berkomitmen menjalankan operasional perbankan yang efisien, aman dan selalu menerapkan prinsip kehati-hatian.
- 4) BPRS Khasanah Ummat berkomitmen melakukan pengelolaan resiko dan keuangan serta *prudent* dan senantiasa menerapkan prinsip *Good Corporate Governance*.

3. Struktur Organisasi BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas

Dalam melakukan tugas operasional disuatu lembaga, diperlukan sebuah susunan organisasi agar mencapai tujuan baik, sehingga visi dan misinya akan tercapai. Berikut adalah struktur organisasi BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas:

Tabel 4. 1
Struktur Organisasi BPRS Khasnah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas



B. Penyajian Data

1. Karakteristik Responden

Data yang diambil dalam penelitian ini menggunakan penyebaran kuesioner kepada para nasabah yang menggunakan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran Banyumas yang menjadi responden.

Tabel 4. 2
Gambaran Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Perempuan	65	68 %
Laki-laki	31	32 %
Jumlah	96	100 %

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Tabel diatas menunjukkan bahwa responden dengan jenis kelamin Perempuan lebih banyak dari pada responden dengan jenis kelamin laki-laki. Responden dengan jenis kelamin perempuan sebesar 68% atau sebanyak 65 Orang dan responden dengan jenis kelamin laki-laki sebesar 32% atau sebanyak 31 orang.

Tabel 4. 3
Gambaran Umum Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Presentase
21-30	17	17,708%
31-40	49	51,041%
41-50	23	23,958%
51-60	5	5,208%
>60	2	2,083%
Jumlah	96	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan tabel 4.3 dapat disimpulkan bahwa yang menjadi Nasabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas didominasi oleh nasabah berusia antara 31-40 tahun sebesar 51,041% dari keseluruhan sampel.

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

a) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dapat dikatakan valid apabila pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Apabila r hitung $>$ r tabel, artinya pernyataan atau indikator tersebut adalah valid. Kemudian apabila r hitung \leq r tabel, artinya pernyataan atau indikator tersebut adalah tidak valid. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka hasil pengujian validitas dapat ditunjukkan pada Tabel 4.4 sebagai berikut:

Tabel 4. 4
Hasil Pengujian Validitas

No	Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Bagi Hasil			
	Pernyataan 1	0,534	0,202	Valid
	Pernyataan 2	0,470	0,202	Valid
	Pernyataan 3	0,653	0,202	Valid
	Pernyataan 4	0,671	0,202	Valid
2	Promosi			
	Pernyataan 1	0,465	0,202	Valid
	Pernyataan 2	0,585	0,202	Valid
	Pernyataan 3	0,606	0,202	Valid
	Pernyataan 4	0,605	0,202	Valid
3	Kualitas Pelayanan			
	Pernyataan 1	0,496	0,202	Valid
	Pernyataan 2	0,493	0,202	Valid
	Pernyataan 3	0,607	0,202	Valid
	Pernyataan 4	0,357	0,202	Valid

	Pernyataan 5	0,423	0,202	Valid
4	Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah			
	Pernyataan 1	0,545	0,202	Valid
	Pernyataan 2	0,608	0,202	Valid
	Pernyataan 3	0,552	0,202	Valid
	Pernyataan 4	0,591	0,202	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Pada tabel 4.4 telah dilakukan uji validitas terhadap 96 kuesioner dengan tingkat signifikansi 5% maka diperoleh r tabel sebesar 0,202. Sehingga semua indikator yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai nilai koefisien kolerasi yang lebih besar.

b) Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan alat pengukuran konstruk atau variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas adalah tingkat kestabilan suatu alat pengukur dalam mengukur suatu gejala/kejadian. Semakin tinggi reliabilitas suatu alat pengukur, semakin stabil pula alat pengukur tersebut. Suatu konstruk dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha $> 0,6$.

Adapun hasil uji reabilitas pada penelitian ini dapat dilihat di bawah ini:

Tabel 4. 5
Hasil Pengujian Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
1	Bagi Hasil	0,709	Reliable
2	Promosi	0,695	Reliable
3	Kualitas Pelayanan	0,634	Reliable

4	Keputusan Menggunakan Tabungan Mudharabah	0,696	Reliable
---	---	-------	----------

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

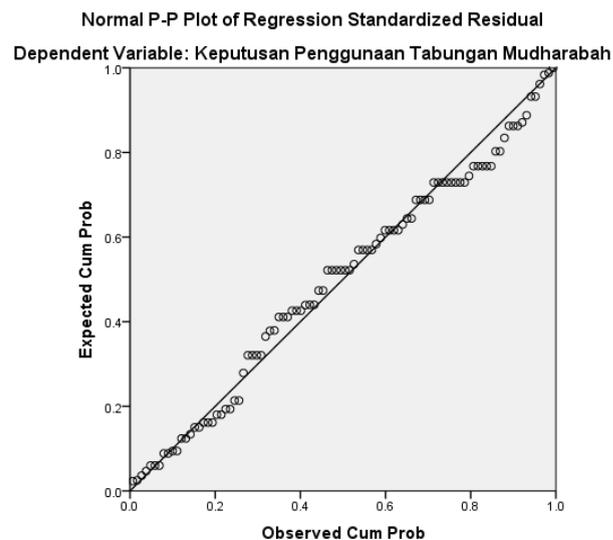
Berdasarkan tabel 4.5, dapat disimpulkan bahwa pada variabel bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan dinyatakan reliable. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai Cronbach Alpha > 0,6 pada masing-masing variabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Pengujian normalitas dilakukan dengan memenuhi persyaratan model regresi bahwa data yang diperoleh memiliki sifat normal. Untuk itu dilakukan uji sample *Kolmogrov Smirnov Tes*. Uji normalitas juga dapat dilihat melalui normal probability plot. Uji normalitas data dilihat dengan melihat pola pada kurva penyebaran pada grafik plot. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal. Jika penyebaran memiliki garis normal, maka dapat dikatakan berdistribusi normal.

Gambar 4.1
Uji Normalitas Probability Plot Of Regression



Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Dari gambar 4.1 grafik normal probability plot menunjukkan bahwa data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Selanjutnya adalah menggunakan perhitungan *Kolmogorov-Smirnov*. Apabila nilai *asymptotic significant (2-tailed)* lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data variabel telah berdistribusi normal. Hasil uji normalitas seluruh variabel menggunakan perhitungan Kolmogorov-smirnov menggunakan softwer SPSS yang dapat dilihat dibawah ini.

Tabel 4. 6
Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov Test
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.36171943
Most Extreme Differences	Absolute	.083
	Positive	.083
	Negative	-.066
Test Statistic		.083
Asymp. Sig. (2-tailed)		.099 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Baik dilihat dari hasil uji normalitas seluruh variabel menggunakan perhitungan Kolmogorov-Smirnov nilai asymptotic significant (2-tailed) diatas adalah 0,099 dan lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data variabel telah berdistribusi normal.

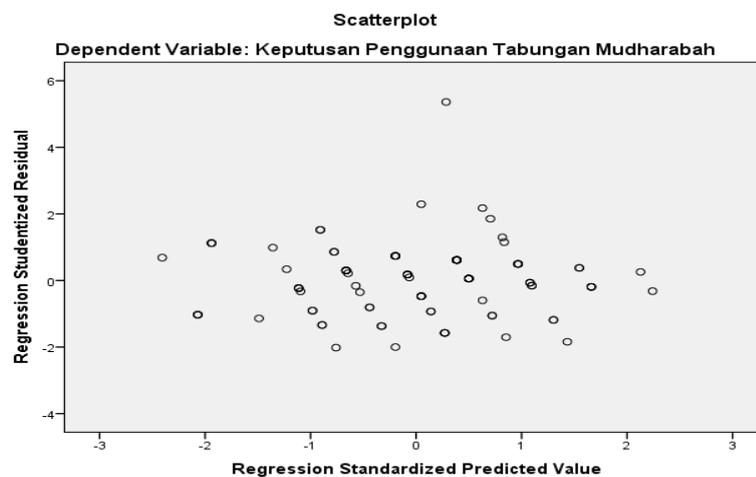
b) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedasitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke

pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas.

Jika titik titik scatter plot membentuk pola pola tertentu, maka mengindikasikan adanya heteroskedastisitas. Namun, jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik titik menyebar maka tidak terdapat heteroskedastisitas.

Gambar 4. 2
Uji Heteroskedastisitas dengan Scatter Plot



Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Hasil pengujian heteroskedastisitas menunjukkan bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Sebagaimana terlihat, titik-titik menyebar di atas dan dibawah angka 0 (nol) pada sumbu Y. Jadi, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi. Dengan demikian asumsi-asumsi normalitas, heteroskedastisitas, multikolinearitas dalam model regresi dapat terpenuhi.

c) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel.

Untuk dapat menentukan apakah terdapat multikolinearitas dalam model regresi pada penelitian ini adalah dengan melihat nilai VIF (Variance Inflation Factor) dan Tolerance serta menganalisis matrix korelasi variabel- variabel bebas. Adapun nilai VIF dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. 7
Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1		
(Constant)		
Bagi Hasil	.233	4.286
Promosi	.149	6.730
Kualitas Pelayanan	.170	5.888

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Dari tabel diatas, didapati bahwa nilai Tolerance Bagi Hasil (X1) sebesar 0,233, untuk variabel Promosi (X2) sebesar 0,149, dan untuk variabel Kualitas Pelayanan (X3) sebesar 0,170. Sedangkan nilai Variance Inflation Factor (VIF) untuk variabel bagi hasil (X1) sebesar 4,286, dan untuk variabel Promosi (X2) sebesar 6,730, dan untuk variabel Kualitas Pelayanan (X3) sebesar 5,888. Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas karena nilai Tolerance > 0,10 atau VIF < 10 dari ketiga variabel bebas.

3. Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Ringkasan hasil pengolahan data dengan menggunakan program SPSS adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 8
Regresi Linier Berganda

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-3.111	.456		-6.820	.000
Bagi Hasil	.204	.042	.208	4.887	.000
Promosi	.605	.056	.581	10.883	.000
Kualitas Pelayanan	.235	.051	.228	4.578	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah
Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Dari hasil tabel diatas persamaan regresi yang didapat adalah:

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

$$Y = -3,111 + 0,204X_1 + 0,605X_2 + 0,235X_3 + e$$

Hasil persamaan regresi dan interpretasi dari analisis regresi berganda adalah: Nilai konstanta (a) bertanda negatif, yaitu -3,111 artinya apabila bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan sama dengan nol (0) maka keputusan penggunaan tabungan mudharabah akan menurun. Nilai koefisien regresi variabel bagi hasil (X1) mempunyai pengaruh positif sebesar 0,294 terhadap keputusan menabung, artinya semakin meningkat nilai bagi hasil maka semakin baik terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Sedangkan jika ditambahkan dengan promosi (X2) maka menghasilkan nilai sebesar 0,605 dan ditambah kualitas pelayanan (X3) maka menghasilkan 0,235 terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah.

4. Uji Hipotesis

a) Uji t

Uji ini digunakan untuk pengujian hipotesis. Uji signifikan ini dimaksud sebagai pengamatan terhadap nilai *a* dari model regresi yang dihasilkan dengan tujuan menentukan apakah nilai nilai regresi tersebut sesuai atau tidak dengan yang dihipotesiskan. Uji-t juga menunjukkan

seberapa besar pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat.

Tabel 4.9
Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-3.111	.456		-6.820	.000
Bagi Hasil	.204	.042	.208	4.887	.000
Promosi	.605	.056	.581	10.883	.000
Kualitas Pelayanan	.235	.051	.228	4.578	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah
Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Hasil perhitungan uji t variabel bagi hasil diperoleh nilai t sebesar 4,887 dengan *p value* $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Hasil perhitungan uji t variabel promosi diperoleh t sebesar 10,883 dengan *p value* $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Hasil perhitungan uji t variabel kualitas pelayanan diperoleh t sebesar 4,578 dengan *p value* $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah.

b) Uji F

Uji F digunakan untuk pengujian koefisien regresi secara keseluruhan untuk menguji model yang mempengaruhi hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Pengujian signifikansi persamaan regresi yang akan diperoleh dilakukan dengan menggunakan uji F kemudian dikaitkan dengan hipotesis yang diajukan. Adapun hasil analisis yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 4. 10
Uji F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	306.903	3	102.301	757.183	.000 ^b
Residual	12.430	92	.135		
Total	319.333	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Bagi Hasil, Promosi

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.10 di atas dengan jumlah sampel 96 maka diperoleh $df_1 = k - 1 = 4 - 1 = 3$ sedangkan $df_2 = n - k = 96 - 4 = 92$ maka diperoleh nilai F tabelnya sebesar 0,117. Maka nilai F hitung $757,183 > 0,117$ dengan signifikansi sebesar 0,000. Jika dilihat dari nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 adalah signifikan pada $\alpha = 5\%$. Persamaan regresi dapat dinyatakan signifikan yang berarti bahwa bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah.

c) Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. 11
Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.980 ^a	.961	.960	.368

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Bagi Hasil, Promosi

b. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Dari tabel diatas terlihat bahwa nilai R Square (R^2) = 0,961 yang berarti menjelaskan bahwa model yang dibuat mampu menjelaskan pengaruh bagi hasil, promosi, serta kualitas pelayanan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah, yaitu sebesar 0,961 (96,1%) dan sisanya sebesar 0,039 (3,9%) dapat dijelaskan oleh variable lain diluar penelitian ini. (seperti variabel kepercayaan, lokasi, dll).

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bagi Hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan *mudharabah*. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel Bagi Hasil diperoleh nilai t hitung sebesar sebesar 4,887 dan t tabel 1,984 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena t hitung > t tabel ($4,887 > 1,986$), signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($sig < 0,05$), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “Bagi hasil berpengaruh positif terhadap keputusan penggunaan tabungan *mudharabah*”, didukung. Pengaruh Bagi Hasil terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas antara lain: presentase bagi hasil yang diterapkan adalah 50:50, 70:30, 60: 40, dan 55: 45 ditentukan berdasarkan kesepakatan dari pihak bank dan nasabah. Yang kedua adanya bagi untung bagi rugi, dalam kontrak ini retron dan timing cash flow tergantung kepada kinerja riilnya, bila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula, begitupun sebaliknya sehingga tidak memberatkan antara kedua belah pihak. Yang ketiga adanya jaminan yang diberikan oleh pihak bank. Yang terakhir menentukan besar kecilnya nisbah keuntungan, besarnya nisbah keuntungan berasal dari kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak, dengan nisbah bagi hasil yang besar membuat masyarakat tertarik untuk menggunakan tabungan mudharabah.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Penelitian yang dilakukan oleh Zasza Daniel (2020) dengan judul Pengaruh Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah, diketahui bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah, hal ini dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,556, nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($3,833 > 2,024$) dan nilai signifikan sebesar 0,000 ($\text{sig} < 0,05$).

2. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel Promosi diperoleh nilai t hitung sebesar sebesar 10,883 dan t tabel 1,984 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena t hitung $>$ t tabel ($10,883 > 1,986$), signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($\text{sig} < 0,05$), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah”, didukung. Pengaruh Promosi terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas antara lain: promosi dilakukan dengan cara periklanan, penyajian informasi non personal mengenai produk, merek, dan perusahaan yang dilakukan melalui media sosial, koran, papan billboard dapat mengenalkan produk-produk dari bank kepada masyarakat. Yang kedua promosi penjualan, banyaknya jenis promosi penjualan oleh pihak bank membuat masyarakat tertarik untuk menggunakan tabungan mudharabah. Yang ketiga penjualan personal atau penjualan tatap muka yang dilakukan pihak bank, melibatkan interaksi personal langsung antara seorang pembeli potensial dan seorang salesman. Yang terakhir adalah publisitas, bentuk-bentuk komunikasi tentang perusahaan, produk, dan merek pemasar yang tidak membutuhkan pembayaran.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Penelitian yang dilakukan oleh Nursakinah Nasution (2019) dengan judul Pengaruh Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan, diketahui promosi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah, terlihat dari t hitung $>$ t tabel ($4,219 > 2,001$).

3. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel Promosi diperoleh nilai t hitung sebesar sebesar 4,578 dan t tabel 1,984 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena t hitung $>$ t tabel ($4,578 > 1,986$), signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($\text{sig} < 0,05$), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “Kualitas Pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah”, didukung. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas antara lain: bukti langsung, meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai dan saran komunikasi yang mumpuni. Yang kedua keandalan, yakni kemampuan memeberikan pelayanan yang disajikan dengan segera dan memuaskan kepada para nasabah. Yang ketiga daya tanggap, yaitu keinginan para staf untuk membantu pelanggan dan memberikan pelayanan dengan tangap. Yang keempat adanya jaminan, mencakup kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki para staf, bebas dari bahaya, resiko dan keragu-raguan. Yang terakhir empati, meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik dan memahami kebutuhan para pelanggan.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Penelitian yang dilakukan oleh Rudika Harminingtyas dan Th. Susetyarsi

(2020) dengan judul Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Pada Tabungan Mudharabah, diketahui kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Hal tersebut dibuktikan dari hasil penelitian dengan koefisien sebesar 0,456, nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($9,932 > 1,984$).

4. Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah secara bersama-sama. Hal ini dibuktikan dengan F hitung sebesar 757,183 dan F tabel sebesar 0,117 dengan signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena F hitung $>$ F tabel ($757,183 > 0,117$) dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($\text{sig} < 0,05$), maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “Bagi hasil, promosi dan Kualitas pelayanan bersama-sama positif terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah secara bersama-sama”, didukung.

Hasil uji R Square (R^2) = 0,961 yang berarti menjelaskan bahwa model yang dibuat mampu menjelaskan pengaruh bagi hasil, promosi, serta kualitas pelayanan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah, yaitu sebesar 0,961 (96,1%) dan sisanya sebesar 0,039 (3,9%) dapat dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian ini. (seperti variabel kepercayaan, lokasi, dll)

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bagi hasil (X1), promosi (X2), dan kualitas pelayanan (X3) terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah (Y) pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas. Dari rumusan yang peneliti ajukan, maka analisis data yang dilakukan dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Bagi Hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan *Mudharabah*. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($4,887 > 1,986$), dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($sig < 0,05$), yang artinya variabel independent berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.
2. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan *Mudharabah*. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($10,883 > 1,986$), dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($sig < 0,05$), yang artinya variabel independent berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.
3. Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan *Mudharabah*. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($4,578 > 1,986$), dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($sig < 0,05$), yang artinya variabel independent berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.

4. Bagi Hasil, Promosi Dan Kualitas Pelayanan bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah secara bersama-sama. Hal ini dibuktikan Hasil uji R Square (R^2) = 0,961 yang berarti menjelaskan bahwa model yang dibuat mampu menjelaskan pengaruh bagi hasil, promosi, serta kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah, yaitu sebesar 0,961 (96,1%) dan sisanya sebesar 0,039 (3,9%) dapat dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian ini. Hasil Uji (F) yakni f hitung > f tabel ($757,183 > 0,117$) dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($sig < 0,05$), maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “Bagi hasil , promosi dan Kualitas pelayanan bersama-sama positif terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah secara bersama-sama”

Dari ketiga variabel independent diatas variabel promosi merupakan variabel yang paling signifikan dan berpengaruh positif terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t pada variabel promosi sebesar 10,883, merupakan t tabel tertinggi dari variabel independent lainnya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan bahwa ada pengaruh yang signifikan pada bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah pada Bank Muamalat Cabang Balaikota Medan. Penulis mengemukakan saran sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan memberikan pengaruh terhadap keputusan penggunaan tabungan mudharabah. Oleh karena itu BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas diharapkan mampu meningkatkan ketiga variabel tersebut, sehingga nantinya dapat meningkatkan keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah pada BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas.

2. BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas diharapkan lebih meningkatkan kualitas pelayanan agar para nasabah lebih tertarik untuk menggunakan produk-produk perbankan yang ada. Dengan kualitas pelayanan yang baik dapat mempertahankan nasabah yang ada dan menambah nasabah baru untuk bank.
3. Bagi peneliti berikutnya, melihat masih banyaknya kekurangan yang terdapat pada penelitian ini, sekiranya dapat melakukan penelitian lebih mendalam mengenai faktor faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah. Selain itu menambah jumlah



DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarmam. 2004, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Abdul Ghofur Ansori. 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UGM Press.
- Alhifni Anas. 2017, “ Pengaruh Media Promosi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Masyarakat di Bank Syariah”, Vol 5, No.1.
- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Kedua. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Astuti Tri. 2013.”Pengaruh Presepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah”, Vol 2, No. 1.
- Dahlan Ahmad. 2018, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: Kalimedia
- Daniel, Zasza. 2020. “Pengaruh Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah”, Vol. 6, No. 02.
- Gozhali, Imam. 2005. *Analisis Multifariate Spss*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Herminingtyas, Rudika dan Susetyasari. 2020. “Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Pada Tabungan Mudharabah”. Vol. 7, No. 7.
- Ismail. 2016. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Pranadamedia Group.
- Kasmir. 2018. “*Pemasaran Bank*”. Edisi Pertama. Jakarta: Prenada Media.
- Kotler, Philip And Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Lovelock, Christopher H dan Wright, Lauren K. 2007. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta : PT Indeks.

- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- M.Syafi'I, Antonio,. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani
- Maski, Ghozali. 2010. "Analisis Keputusan Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Di Malang", *Journal Of Indonesian Applied Economics*, Vol.4, No.1.
- Nasution, Nursakinah. 2019. " Pengaruh Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan". Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN PADANGSIDIMPUAN.
- Risal, Taufiq. 2019. "Pengaruh Presepsi Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah Pada Mahasiswa Potensi Utama", Vol. 3, No. 2.
- Santoso, Singgih. 2001. *SPSS : Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Sekaran, Uma. 2007. *Metode penelitian untuk Bisnis (Edisi 4 Jilid 1)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Silalahi, Ulber. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Siyoto, Sandu dan Sodik, Ali. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiyono. 2009. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Jakarta: Alfaberta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Alfabeta Bandung
- Suharsimi, Arikunto. 1993. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Supardi. 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis*. Yogyakarta: UII Press.
- Syukriah Ali,et al. 2012."The determining factors of wadiah saving deposits in Malaysia", *Elixir International Journal Universiti Teknologi MARA*, Vol.43.

- Tjiptono, F. 2000. *Total Quality Management*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tjiptono, Fandy. 2005. *Service, Quality, & Satisfaction*. Yogyakarta: Andi Offset
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Umar, Husein. 2011. *Metode Penelitian Untuk Tesis Dan Bisnis*. Jakarta
- Wahab Wirdayani. 2016. “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah” Vol 1, No. 2.
- Wahyuni, Sri. 2019. *Perbankan Syariah: Pendekatan Penilaian Kinerja*. Jawa Timur: Qiara Media.
- Wulandari, Ririn. 2020. *Membidik Nasabah Bank Syariah*. Jakarta: Nas Media Pustaka.
- Yogiarto, Permana. 2015. “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah”. Skripsi Fakultas Ekonomi, UNIVERSITAS NEGRI YOGYAKARTA.
- Yolanda, Tria. 2020. “Analisis Promosi Terhadap Dana Pihak Ketiga di Perbankan Syariah”, Vol. 6. No. 2.
- Yupitri, Evi dan Raina Linda Sari. 2012. “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri Di Medan”, Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Vol.1, No.1.
- Zardila, Rika. 2019. “Pengaruh Promosi Produk dan Pelayanan Bank Syari’ah Terhadap Minat Nasabah Menabung”. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Ekonomi Syari’ah, UIN AR-RANIRY BANDA ACEH.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner

KUESIONER

PENGARUH BAGI HASIL, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PENGGUNAAN TABUNGAN

MUDHARABAH

**(Studi kasus di BPRS Khasanah Ummat Tambak Sari, Kembaran,
Banyumas)**

Kepada Yth.

Saudara/i.....

Assalamu 'alaikum Wr Wb.

Dengan hormat,

Saya Muhamad Nurul Kamal mahasiswa semester VII Program Studi Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto memohon kesediaan Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini guna mengumpulkan data penelitian dalam rangka penyelesaian tugas akhir skripsi di Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, Jurusan Perbankan Syari'ah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah. Untuk itu saya mengharapkan ketulusan dan kerelaan Saudara/i untuk menjawab pernyataan dalam kuesioner ini.

Atas kesediaan dan partisipasi Saudara/I dalam mengisi kuesioner ini saya mengucapkan terima kasih.

Waassalamu 'alaikum Wr. Wb

Hormat Saya,

Muhamad Nurul Kamal
NIM. 1717202133

1. Identitas Responden

- a. Nama :
- b. Jenis Kelamin :
- c. Usia :

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

- a. Mohon dengan hormat, bantuan dan kesediaan teman-teman untuk menjawab seluruh pertanyaan yang ada dalam kuesioner ini.
- b. Berilah tanda centang (✓) pernyataan berikut yang sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya pada kolom yang tersedia.
- c. Ada (lima) pilihan jawaban yang tersedia untuk masing-masing pernyataan, yaitu:
 1. STS : Sangat Tidak Setuju
 2. TS : Tidak Setuju
 3. N : Netral
 4. S : Setuju
 5. SS : Sangat Setuju

Kuesioner Penelitian

Bagi Hasil (X1)		Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
No	Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya mengetahui nisbah keuntungan didasarkan dalam bentuk prosentase					
2	Pembagian keuntungan yang diperoleh sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak					
3	Keamanan barang jaminan nasabah terjamin					
4	Saya mengetahui nisbah keuntungan ditentukan tidak berdasarkan porsi setoran modal melainkan berdasarkan kesepakatan					

Promosi (X2)		Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
No	Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Bank melakukan iklan yang menarik					
2	Saya menyukai promosi yang dilakukan bank					

3	Informasi yang disajikan melalui penjualan tatap muka menarik minat nasabah atau calon nasabah					
4	Saya melihat bank melakukan promosi dengan cara menyebarkan brosur					

Kualitas Pelayanan (X3)		Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
No	Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Fasilitas penunjang yang dimiliki bank cukup lengkap					
2	Petugas bank memproses dengan cepat atas transaksi yang nasabah lakukan					
3	Dalam proses transaksi yang sedang dilakukan dengan nasabah, petugas selalu berkomunikasi dengan baik kepada saya					
4	Nasabah percaya bahwa petugas bank mempunyai komitmen dalam bidang keuangan					
5	Petugas selalu melayani dengan sopan dan ramah					

Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah (Y)		Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
No	Pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Saya tertarik menyimpan dana di bank karena adanya kebutuhan atau tujuan yang harus dicapai					
2	Saya tertarik menyimpan dana di bank karena kemudahan akses informasinya					
3	Saya menabung dibank karena bank mempunyai banyak pilihan produk atau jasa yang menguntungkan nasabah					
4	Saya tertarik untuk menyimpan dana di tabungan karena saya percaya pada kinerja bank					
	Saya menyimpan dana di tabungan karena kepuasan yang saya dapatkan dari bank					

Lampiran 2: Data Tabulasi Responden

DATA TABULASI RESPONDEN

N0	Bagi Hasil (X1)				Total	Promosi (X2)				Total	Kualitas Pelayanan (X3)					Total	Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah				Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5		Y1	Y2	Y3	Y4	
1	4	3	4	5	16	3	5	4	5	17	3	5	5	5	4	22	4	4	4	3	15
2	5	5	4	5	19	4	5	5	4	18	5	4	4	5	5	23	3	5	5	4	17
3	4	5	4	4	17	4	5	4	4	17	4	5	4	4	5	22	4	4	5	3	16
4	3	3	3	4	13	3	3	3	4	13	3	5	4	5	3	20	3	3	2	4	12
5	3	4	3	4	14	3	4	3	4	14	5	3	3	3	4	18	3	3	4	3	13
6	4	3	5	3	15	2	3	5	4	14	5	5	4	3	2	19	3	4	3	3	13
7	5	4	5	5	19	4	5	4	5	18	5	5	4	4	5	23	4	4	4	5	17
8	5	4	4	4	17	4	5	4	3	16	5	4	3	5	4	21	3	4	4	4	15
9	4	5	2	4	15	3	5	4	2	14	3	3	4	4	5	19	3	4	4	2	13
10	4	3	5	4	16	4	4	5	4	17	3	5	5	4	4	21	2	5	5	3	15
11	3	3	4	5	15	2	4	3	5	14	3	5	2	5	4	19	2	4	4	3	13
12	3	4	3	5	15	4	4	4	3	15	4	4	4	4	4	20	3	4	4	3	14
13	3	5	3	4	15	3	5	3	4	15	3	4	4	4	5	20	4	4	3	2	13
14	4	4	4	3	15	3	4	4	5	16	5	4	5	2	5	21	4	4	3	3	14
15	3	5	4	3	15	5	3	4	4	16	5	5	4	4	3	21	2	4	3	5	14
16	3	4	3	5	15	4	2	4	5	15	3	4	5	4	4	20	3	4	5	2	14
17	4	4	5	4	17	4	4	4	4	16	4	4	5	4	5	22	3	5	4	3	15
18	2	3	4	5	14	4	3	3	3	13	3	4	5	4	4	20	3	3	3	3	12
19	3	2	4	5	14	4	5	3	3	15	3	3	3	4	5	18	4	2	4	3	13
20	3	4	3	2	12	3	3	4	2	12	3	4	2	4	3	16	2	3	3	2	10
21	2	4	2	4	12	3	3	3	3	12	4	3	4	3	3	17	3	3	2	3	11
22	3	3	3	4	13	4	4	3	3	14	3	4	4	3	5	19	4	3	3	2	12

23	3	3	5	3	14	3	3	3	4	13	3	4	3	5	4	19	4	3	3	2	12
24	3	4	4	5	16	4	3	5	4	16	4	4	4	5	4	21	3	4	3	5	15
25	4	4	2	4	14	3	3	4	5	15	3	4	3	4	5	19	4	4	3	2	13
26	4	4	4	3	15	4	3	2	5	14	5	4	4	2	5	20	4	4	3	2	13
27	5	4	3	5	17	4	4	5	4	17	4	4	4	4	4	20	5	5	3	3	16
28	3	3	3	5	14	5	2	4	3	14	4	4	3	4	3	18	4	3	2	4	13
29	4	3	4	2	13	4	3	3	3	13	2	5	4	4	2	17	2	3	3	3	11
30	3	5	3	5	16	3	3	4	5	15	4	4	4	3	5	20	4	4	3	3	14
31	3	3	4	4	14	4	4	3	3	14	4	5	3	3	5	20	4	4	3	2	13
32	3	4	4	4	15	4	4	3	4	15	4	4	4	3	5	20	3	4	5	2	14
33	3	4	3	3	13	4	4	2	3	13	3	4	4	4	4	19	3	4	3	2	12
34	3	2	3	4	12	2	3	4	3	12	3	2	2	5	5	17	3	3	3	2	11
35	4	4	4	4	16	3	4	4	5	16	4	4	4	4	5	21	4	4	2	5	15
36	4	4	4	5	17	4	3	5	5	17	4	5	5	4	5	23	4	4	5	3	16
37	4	4	4	2	14	4	3	4	2	13	4	3	4	3	5	19	4	3	3	2	12
38	4	3	3	2	12	2	3	2	4	11	2	3	3	5	3	16	2	3	3	2	10
39	4	4	4	4	16	4	3	4	4	15	3	3	4	5	5	20	4	4	3	3	14
40	4	4	5	5	18	4	4	5	5	18	5	5	5	4	4	23	4	5	5	3	17
41	4	4	3	3	14	4	3	3	3	13	3	4	5	3	5	20	3	3	4	2	12
42	4	4	4	4	16	4	3	4	4	15	4	4	4	4	5	21	4	4	3	3	14
43	4	3	4	2	13	4	3	2	5	14	4	3	4	5	4	20	3	4	3	2	12
44	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17	4	4	5	5	4	22	4	4	4	4	16
45	3	5	4	5	17	4	5	5	4	18	4	4	5	5	4	22	4	4	4	4	16
46	4	3	4	4	15	3	5	5	3	16	4	3	4	4	5	20	4	4	2	4	14
47	4	4	4	4	16	3	3	4	5	15	4	5	5	3	4	21	4	3	3	4	14
48	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12	3	4	4	3	3	17	4	1	3	3	11
49	3	5	5	5	18	4	4	4	5	17	4	5	5	4	4	22	4	4	3	5	16
50	4	3	4	4	15	4	3	4	4	15	4	4	4	4	4	20	4	4	4	2	14
51	5	3	5	5	18	5	3	5	5	18	5	5	3	5	5	23	5	3	5	4	17

52	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17	4	5	5	4	4	22	4	4	4	4	16
53	3	3	3	3	12	3	3	4	2	12	3	4	2	3	4	16	3	2	3	2	10
54	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17	4	5	5	5	4	23	4	4	5	3	16
55	4	3	4	5	16	4	4	4	4	16	3	4	5	5	4	21	4	4	4	3	15
56	3	4	4	5	16	5	4	3	4	16	4	4	4	4	5	21	4	4	3	4	15
57	4	5	3	3	15	4	4	3	4	15	4	3	4	4	4	19	3	4	3	3	13
58	3	5	3	3	14	2	3	4	4	13	2	4	4	4	5	19	3	4	2	3	12
59	4	4	5	5	18	4	4	4	5	17	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	16
60	4	5	4	4	17	4	4	4	4	16	4	4	5	4	4	21	4	4	3	4	15
61	4	5	5	5	19	3	5	5	5	18	4	4	5	5	5	23	4	5	5	3	17
62	4	4	3	4	15	4	4	3	4	15	5	4	3	3	4	19	4	4	3	2	13
63	3	4	5	5	17	3	4	4	5	16	4	4	4	4	5	21	4	4	3	4	15
64	4	4	5	5	18	4	5	4	4	17	4	4	5	4	5	22	4	4	4	4	16
65	5	3	4	5	17	3	5	4	5	17	4	4	5	4	4	21	4	4	4	4	16
66	3	3	4	5	15	4	4	4	4	16	4	4	3	5	4	20	4	4	3	3	14
67	3	4	4	4	15	4	3	4	3	14	3	4	4	4	4	19	4	3	4	2	13
68	4	4	3	4	15	4	3	3	5	15	2	5	5	4	4	20	4	4	4	2	14
69	3	3	5	5	16	3	4	4	4	15	5	3	4	4	5	21	4	4	3	3	14
70	5	3	4	4	16	4	4	4	4	16	3	4	4	5	5	21	4	4	4	3	15
71	3	3	4	4	14	4	3	3	4	14	3	3	4	4	5	19	3	4	4	2	13
72	2	3	3	3	11	4	4	4	5	17	4	4	4	5	5	22	4	4	4	4	16
73	4	3	4	5	16	3	5	4	4	16	4	4	3	5	5	21	4	4	4	3	15
74	3	4	5	5	17	3	3	5	5	16	4	3	4	5	5	21	4	4	4	3	15
75	3	3	5	5	16	3	4	3	5	15	4	4	4	4	4	20	4	4	1	5	14
76	2	4	4	5	15	4	3	4	4	15	3	4	4	5	5	21	3	4	3	4	14
77	4	4	5	4	17	4	5	4	4	17	4	4	5	5	4	22	4	4	4	4	16
78	3	4	5	5	17	3	4	4	5	16	4	4	5	3	5	21	4	4	4	3	15
79	5	5	4	5	19	5	5	5	4	19	4	5	5	5	5	24	5	4	4	5	18
80	3	5	5	3	16	4	3	4	4	15	3	3	4	5	5	20	4	4	4	2	14

81	5	3	4	5	17	5	4	4	5	18	4	4	5	5	4	22	4	4	4	4	16
82	4	4	4	4	16	4	4	4	5	17	3	5	4	4	5	21	4	4	4	3	15
83	4	2	3	3	12	3	3	3	3	12	3	3	4	3	3	16	3	3	2	2	10
84	4	4	3	2	13	4	4	4	2	14	4	4	5	3	3	19	4	4	1	3	12
85	4	3	4	4	15	4	4	4	4	16	5	4	5	3	4	21	4	3	4	3	14
86	5	5	5	5	20	4	5	5	5	19	5	5	5	5	4	24	4	5	4	5	18
87	2	4	4	4	14	4	3	4	3	14	4	4	3	4	4	19	4	4	1	4	13
88	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	5	4	4	4	4	21	4	4	4	3	15
89	4	4	4	5	17	4	5	3	4	16	4	4	5	4	5	22	4	4	4	4	16
90	4	4	4	5	17	4	4	3	5	16	3	4	5	5	4	21	4	3	4	4	15
91	4	3	3	4	14	4	3	3	5	15	3	4	3	4	5	19	2	3	4	4	13
92	5	4	4	4	17	5	4	4	5	18	5	5	4	4	5	23	4	4	4	4	16
93	3	3	5	5	16	4	3	3	5	15	3	4	4	5	5	21	4	2	4	4	14
94	3	4	4	5	16	3	4	4	5	16	4	4	4	4	5	21	4	3	4	4	15
95	3	4	3	3	13	3	4	3	3	13	3	4	3	4	4	18	2	2	4	4	12
96	3	5	4	4	16	4	3	5	3	15	3	5	4	5	4	21	4	4	4	3	15



Lampiran 3: Uji Validitas

Hasil Uji Validitas

1. Bagi Hasil (X1)

Correlations						
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Total_X1
X1.1	Pearson Correlation	1	0.076	0.179	0.050	.534**
	Sig. (2-tailed)		0.463	0.081	0.630	0.000
	N	96	96	96	96	96
X1.2	Pearson Correlation	0.076	1	0.011	0.062	.470**
	Sig. (2-tailed)	0.463		0.917	0.546	0.000
	N	96	96	96	96	96
X1.3	Pearson Correlation	0.179	0.011	1	.343**	.653**
	Sig. (2-tailed)	0.081	0.917		0.001	0.000
	N	96	96	96	96	96
X1.4	Pearson Correlation	0.050	0.062	.343**	1	.671**
	Sig. (2-tailed)	0.630	0.546	0.001		0.000
	N	96	96	96	96	96
Total_X1	Pearson Correlation	.534**	.470**	.653**	.671**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	96	96	96	96	96

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

2. Promosi (X2)

Correlations						
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	Total_X2
X2.1	Pearson Correlation	1	0.036	0.104	0.033	.465**
	Sig. (2-tailed)		0.729	0.314	0.752	0.000
	N	96	96	96	96	96
X2.2	Pearson Correlation	0.036	1	0.189	0.099	.585**

	Sig. (2-tailed)	0.729		0.065	0.337	0.000
	N	96	96	96	96	96
X2.3	Pearson Correlation	0.104	0.189	1	0.115	.606**
	Sig. (2-tailed)	0.314	0.065		0.265	0.000
	N	96	96	96	96	96
X2.4	Pearson Correlation	0.033	0.099	0.115	1	.605**
	Sig. (2-tailed)	0.752	0.337	0.265		0.000
	N	96	96	96	96	96
Total_X2	Pearson Correlation	.465**	.585**	.606**	.605**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	96	96	96	96	96

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

3. Kualitas Pelayanan (X2)

Correlations							
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	Total_X3
X3.1	Pearson Correlation	1	0.132	0.131	-.204*	0.087	.496**
	Sig. (2-tailed)		0.199	0.204	0.047	0.397	0.000
	N	96	96	96	96	96	96
X3.2	Pearson Correlation	0.132	1	.270**	0.029	-0.172	.493**
	Sig. (2-tailed)	0.199		0.008	0.781	0.093	0.000
	N	96	96	96	96	96	96
X3.3	Pearson Correlation	0.131	.270**	1	-0.030	0.031	.607**
	Sig. (2-tailed)	0.204	0.008		0.772	0.762	0.000
	N	96	96	96	96	96	96
X3.4	Pearson Correlation	-.204*	0.029	-0.030	1	0.052	.357**
	Sig. (2-tailed)	0.047	0.781	0.772		0.613	0.000
	N	96	96	96	96	96	96
X3.5	Pearson Correlation	0.087	-0.172	0.031	0.052	1	.423**

	Sig. (2-tailed)	0.397	0.093	0.762	0.613		0.000
	N	96	96	96	96	96	96
Total_X3	Pearson Correlation	.496**	.493**	.607**	.357**	.423**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	96	96	96	96	96	96

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

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

4. Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Correlations						
		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Total_Y
Y.1	Pearson Correlation	1	0.168	0.041	0.176	.545**
	Sig. (2-tailed)		0.103	0.693	0.086	0.000
	N	96	96	96	96	96
Y.2	Pearson Correlation	0.168	1	0.198	0.135	.608**
	Sig. (2-tailed)	0.103		0.053	0.191	0.000
	N	96	96	96	96	96
Y.3	Pearson Correlation	0.041	0.198	1	-0.054	.552**
	Sig. (2-tailed)	0.693	0.053		0.601	0.000
	N	96	96	96	96	96
Y.4	Pearson Correlation	0.176	0.135	-0.054	1	.591**
	Sig. (2-tailed)	0.086	0.191	0.601		0.000
	N	96	96	96	96	96
Total_Y	Pearson Correlation	.545**	.608**	.552**	.591**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	96	96	96	96	96

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

Lampiran 4: Uji Reliabilitas

Hasil Uji Reliabilitas

1. Bagi Hasil (X1)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	96	100.0
	Excluded ^a	0	0.0
	Total	96	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.709	5

2. Promosi (X2)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	96	100.0
	Excluded ^a	0	0.0
	Total	96	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.695	5

3. Kualitas Pelayanan (X3)

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	96	100.0
	Excluded ^a	0	0.0
	Total	96	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.634	6

4. Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	96	100.0
	Excluded ^a	0	0.0
	Total	96	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

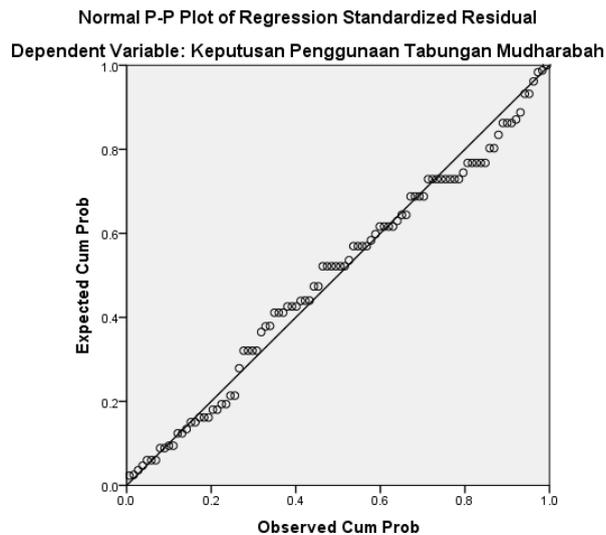
Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.696	5

Lampiran 5: Uji Asumsi Klasik

Hasil Uji Asusmi Klasik

1. Uji Normalitas

a. Normal Probability Plot



b. One Sample Kolmogorov-Smirnov

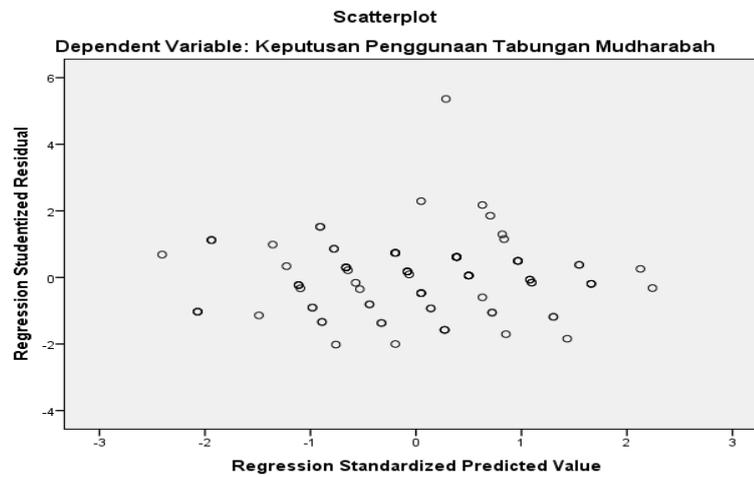
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.36171943
Most Extreme Differences	Absolute	.083
	Positive	.083
	Negative	-.066
Test Statistic		.083
Asymp. Sig. (2-tailed)		.099 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

2. Uji Heteroskedastisitas



3. Uji Multikolinearitas

		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Bagi Hasil	.233	4.286
	Promosi	.149	6.730
	Kualitas Pelayanan	.170	5.888

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Lampiran 6: Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

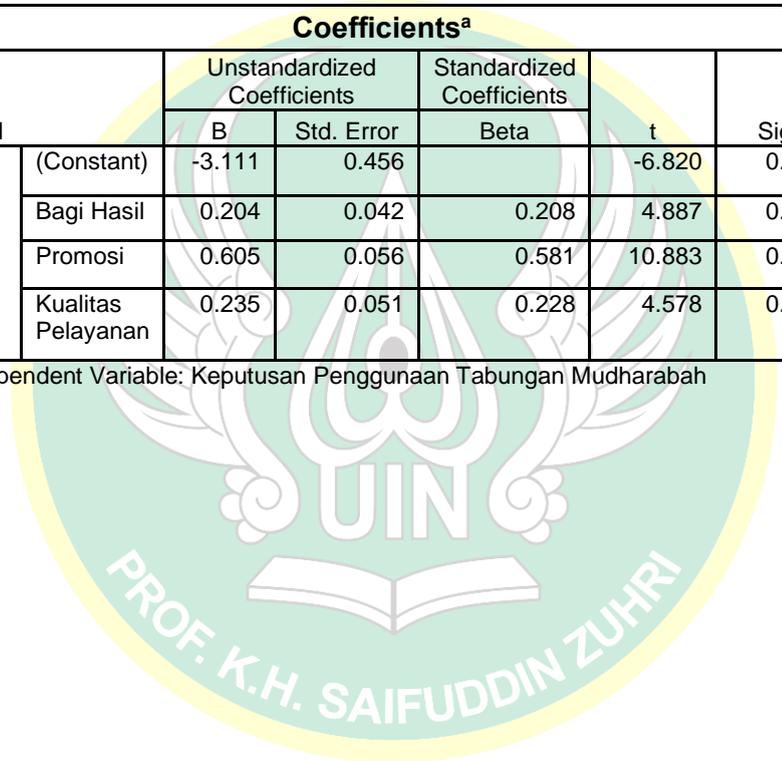
Variables Entered/Removed^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kualitas Pelayanan, Bagi Hasil, Promosi ^b		Enter

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

b. All requested variables entered.

Coefficients^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.111	0.456		-6.820	0.000
	Bagi Hasil	0.204	0.042	0.208	4.887	0.000
	Promosi	0.605	0.056	0.581	10.883	0.000
	Kualitas Pelayanan	0.235	0.051	0.228	4.578	0.000

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah



Lampiran 7: Uji Hipotesis

Hasil Uji Hipotesis

1. Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.111	0.456		-6.820	0.000
	Bagi Hasil	0.204	0.042	0.208	4.887	0.000
	Promosi	0.605	0.056	0.581	10.883	0.000
	Kualitas Pelayanan	0.235	0.051	0.228	4.578	0.000

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

2. Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	306.903	3	102.301	757.183	.000 ^b
	Residual	12.430	92	0.135		
	Total	319.333	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Bagi Hasil, Promosi

3. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.980 ^a	0.961	0.960	0.368

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Bagi Hasil, Promosi

b. Dependent Variable: Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah

Lampiran 8: Dokumentasi Penelitian

Foto Pengisian Kuesioner



Lampiran 9: Sertifikat Aplikom

SERTIFIKAT

APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126



IAIN PURWOKERTO

No. IN.17/UPT-TIPD/5352/I/2021

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF	ANGKA
86-100	A	4.0
81-85	A-	3.6
76-80	B+	3.3
71-75	B	3.0
65-70	B-	2.6

Diberikan Kepada:

MUHAMAD NURUL KAMAL
NIM: 1717202133

Tempat / Tgl. Lahir: Purbalingga, 18 Maret 1999

MATERI PENILAIAN

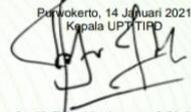
MATERI	NILAI
Microsoft Word	85 / A-
Microsoft Excel	80 / B+
Microsoft Power Point	80 / B+

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan **LULUS** Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program **Microsoft Office®** yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto.





Purwokerto, 14 Januari 2021
Kepala UPT TIPD



Dr. H. Fajar Hardoyono, S.Si., M.Sc.
NIP. 19801215 200501 1 003

Lampiran 10: Sertifikat PPL



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp. : 0281-635624, Fax : 0281-636553; website : febi.iainpurwokerto.ac.id

Sertifikat

Nomor : 881/In.17/D.FEBI/PP.009/3/2021

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : **MUHAMAD NURUL KAMAL**
 NIM : **1717202133**

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto Periode Semester Gasal 2020/2021 di:

(KSPPS BMT MENTARI BUMI Kantor Cabang Padamara)

Mulai Bulan Januari 2021 sampai dengan Februari 2021 dan dinyatakan **Lulus** dengan mendapatkan nilai **90 (A)**. Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian *Munaqosyah/Skripsi*.

Mengetahui,
 Dekan
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP.19730921 200212 1 004

Purwokerto, 30 Maret 2021

Kepala Laboratorium FEBI



H. Sochimim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran 11: Sertifikat BTA-PPI



IAIN PURWOKERTO

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp:0281-635624, 628250 | www.ainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/6900/15/2020

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

NAMA : MUHAMAD NURUL KAMAL
NIM : 1717202133

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

# Tes Tulis	:	83
# Tartil	:	80
# Imla`	:	70
# Praktek	:	75
# Nilai Tahfidz	:	70

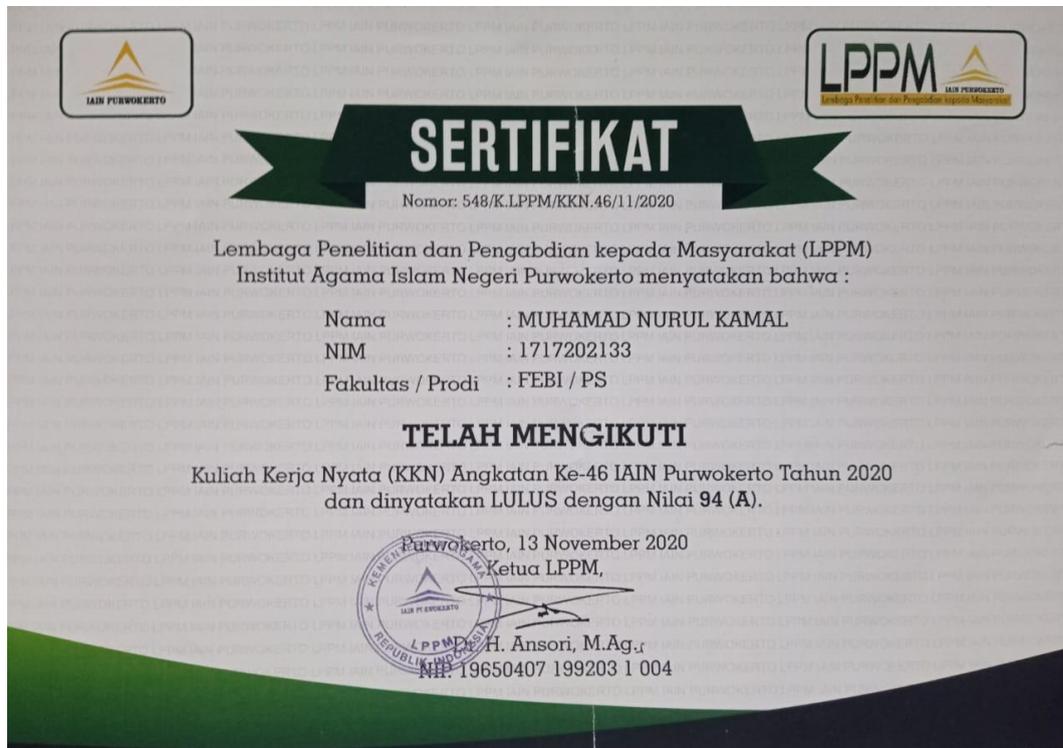


Purwokerto, 15 Jun 2020



ValidationCode

Lampiran 12: Sertifikat KKN



Lampiran 13: Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.iainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 1696/In.17/FEBI.J.PS/PP.009/X/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Muhamad Nurul Kamal
NIM : 1717202133
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing : Sulasih, S.E., M.Si
Judul : Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penggunaan Tabungan Mudharabah (Studi Kasus di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas)

Pada tanggal 19/07/2021 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan LULUS, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar. Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 21 Juli 2021
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

Lampiran 14: Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



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

Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.iainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 2020/In.17/FEBI.J.PS/PP.009/VIII/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Muhamad Nurul Kamal

NIM : 1717202133

Program Studi : Perbankan Syariah

Pada tanggal 23/08/2021 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan LULUS,

dengan nilai : **67 / B-**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat mendaftar ujian munaqasyah.

Dibuat di Purwokerto

Tanggal **24 Agustus 2021**

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.

NIP. 19781231 200801 2 027

Lampiran 15: Kartu Bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Muhamad Nurul Kamal
 NIM : 1717202133
 Prodi/semester : Perbankan Syariah/ VIII
 Dosen Pembimbing : Sulasih, S.E., M.Si.
 Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Tabungan Mudharabah (Studi Kasus di BPRS Khasanah Ummat Tambaksari, Kembaran, Banyumas)

No	Bulan	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Tanda Tangan	
				Pembimbing	Mahasiswa
1	Februari	Selasa/09	Cover, Latar Belakang Masalah, dan Kajian Terdahulu		
2	Juni	Rabu/09	Latar Belakang Masalah, Hipotesis, dan Indikator Penelitian		
3	Juni	Rabu/16	Latar Belakang Masalah, Hipotesis dan Kerangka Pikir		
4	Juni	Rabu/23	Latar Belakang Masalah, dan Metodologi Penelitian		
5	Juli	Sabtu/03	Metodologi Penelitian, Kuesioner, Dan Acc Semprop		
6	Agustus	Sabtu/14	Menambahkan Kerangka Teori		
7	September	Rabu/08	Melanjutkan ke BAB IV dan BAB V		



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
 Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

8	September	Rabu/ 22	Memperbaiki tabel pada Uji Validitas dan Reliabilitas		
	Oktober	Sabtu/09	Memperbaiki Pembahasan, kesimpulan, dan Saran		
	Oktober	Rabu/13	Acc Munaqosah		

Purwokerto, 13 Oktober 2021
 Pembimbing,

Sulasih, S.E., M.Si.
 NIDN. 0619018002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Muahamd Nurul Kamal
2. NIM : 1717202133
3. Tempat/Tgl. Lahir : Purbalingga, 18 Maret 1999
4. Alamat Rumah : Perum Bumi Kaliori RT 08/05 Kec. Kalibagor
5. Nama Orang Tua
Nama Ayah : M. Tohir (Alm)
Nama Ibu : Siti Ropiqoh

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : TK Veteran Kalibagor
 - b. SD/MI, tahun lulus : MI Ma'arif NU 1 Sokaraja Tengah, 2011
 - c. SMP/MTS, tahun lulus : SMP Ma'arif NU 2 Kemranjen, 2014
 - d. SMA/MA, tahun lulus : MAN 2 Purwokerto, 2017
 - e. S.1 tahun masuk : 2017
2. Pendidikan Non-Formal
 - a. Pondok Pesantren Roudhlotul Qur'an 2 Ciwarak

Purwokerto, 10 Oktober 2021

Muhamad Nurul Kamal
NIM. 1717202133