

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank dapat diartikan sebagai darahnya perekonomian negara. Karna peranan perbankan dapat mempengaruhi perekonomian suatu negara, dengan majunya bank maka dapat pula dijadikan tolak ukur kemajuan negara tersebut. Dengan ini keberadaan perbankan semakin dibutuhkan oleh pemerintah dan Masyarakat. Secara sederhana bank dapat disebut sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat.¹

Banyak produk yang ditawarkan dalam perbankan seperti memberikan modal usaha, pinjaman untuk memenuhi kebutuhan, serta memberikan kesejahteraan masyarakat dengan membantu memberikan keuntungan bagi masyarakat yang menghimpun dananya di perbankan.² Dalam hal ini perbankan mempunyai peranan penting dalam kehidupan Masyarakat. Perkembangan perbankan memberikan kemudahan dalam memenuhi kebutuhan Masyarakat modern karena saat ini Masyarakat membutuhkan prinsip kemudahan dan praktis dalam memenuhi kebutuhannya maupun menyimpan dana.³

Sebagian besar penduduk Indonesia merupakan umat beragama islam untuk menghindari perbankan dengan sistem bunga maka hadir lah bank syariah sebagai solusi alternatif dalam menghindari bunga bank yang termasuk riba. Hal ini dapat

¹ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Prenada Media, 2004), 7.

² Muhammad Adam, "Pengaruh Promosi, Kepercayaan Dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Di Pt. Bank Muamalat," (*Journal Of Comprehensive Islamic Studies* 2022), 107.

³ Hayat, "Globalisasi Perbankan Syariah: Tinjauan Teoritis Dan Praktis Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean 2015," (*Hunafa: Jurnal Studia Islamika*, 2014): 293–314.

menjadi peluang umat islam untuk memanfaatkan jasa perbankan dengan sangat optimal tanpa didasari dengan keraguan hukum riba, dengan didasari motivasi keagamaan yang kuat dapat membangun ekonomi umat. Pada perbankan syariah tidak mengenal istilah sukuk bunga yang dijadikan patokan dalam perbankan konvensional, akan tetapi terdapat nisbah atau persentase nisbah bagi hasil pada tabungan mudharabah dan bonus pada tabungan wadiah.⁴ Bank syariah pertama di Indonesia adalah bank muamalat yang berdiri pada tahun 1991. Bank ini didirikan oleh majelis ulama Indonesia, ikatan cendekiawan muslim Indonesia (ICMI). Pengusaha muslim dan pemerintahan.

Regulasi tentang bank syariah di Indonesia tertuang dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bank syariah merupakan bank yang menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip syariah dan dibagi berdasarkan jenisnya yang terdiri atas bank umum syariah, unit usaha syariah, dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).⁵ Penerapan sistem keuangan syariah di Indonesia didasarkan pada prinsip berbagi keuntungan dan kerugian dikenal dengan istilah Profit and Loss Sharing (PLS) atau bisa juga dengan istilah nisbah bagi hasil. Dalam perbankan syariah tidak mengenal bunga namun memberikan peluang bagi nasabah untuk ikut andil dalam hubungan Kerjasama antara bank dan nasabah dengan menggunakan akad yang disebut dengan akad mudharabah.⁶

⁴ Ismail Marzuki Lubis, "Pengaruh Nisbah bagi hasil , Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan Mudharabah (Studi Kasus Bank Muamalat Cabang Balaikota Medan)" (Skripsi, Sumatera Utara, Islam Negri Sumatera Utara, 2019).

⁵ Andrie Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia, 2014),61.

⁶ Lewis, K. Mervyn Algaoud, And M. Latifa Latifa, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik Dan Prospek* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2001), 9-10.

Banyaknya produk perbankan syariah yang belum dikenal dan dipahami oleh Masyarakat luas menjadi salah satu penghambat dalam berkembangnya pertumbuhan nasabah perbankan syariah. Maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat agar menarik minat Masyarakat untuk menabung di perbankan syariah.⁷ Promosi merupakan bentuk pemasaran yang sangat tepat karena dapat menyampaikan manfaat suatu produk dan dapat membujuk nasabah untuk membelinya.⁸ Dengan adanya promosi dapat memberi tahu tentang keberadaan suatu produk perbankan dan dapat menyampaikan kemanfaatan, keunggulan, tentang harga, dan dapat memberi informasi cara mendapatkannya. Di era sekarang keterbukaan informasi dianggap sangat penting maka bank harus memilih cara yang efektif untuk menyampaikan suatu produk perbankan kepada Masyarakat.⁹

Bank Muamalat Kantor Cabang Ponorogo merupakan salah satu cabang yang berlokasi di Jl. Urip Sumoharjo No. 55, Krajan, Mangkujayan, Kecamatan Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur. Dengan lokasi yang sangat strategis ini dapat mempermudah jangkauan masyarakat kota maupun desa untuk bisa memanfaatkan produk dan jasa dari Bank Muamalat Kantor Cabang Ponorogo. Secara geografis lokasi Bank Muamalat Kantor Cabang Ponorogo cukup strategis dan sangat tepat karena berada di wilayah jantung kota Ponorogo.

⁷ Muhammad Adam, "Pengaruh Promosi, Kepercayaan Dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Di Pt. Bank Muamalat," *Journal Of Comprehensive Islamic Studies* 1, No. 1 (June 1, 2022): 107–109

⁸ Philip Kotler And G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran.*, 12th Ed. (Jakarta: Erlangga, 2008), 63.

⁹ Ivany Rachmawati, "Analisis Pengaruh Promosi, Harga, Pengetahuan Produk Dan Pengetahuan Agama Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Menabung Di Bank Bri Syariah Di Surabaya," (Surabaya, *Jurnal Stie Perbanas*, June 2017), 2-3.

Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Ponorogo terdapat produk penghimpunan dana (*fund collection products*). produk penghimpunan dana (*fund collection products*) yang berada di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Ponorogo diantaranya Tabungan iB Hijrah, Tabungan iB Hijrah Valas, Tabungan iB Hijrah Rencana, Tabungan iB Hijrah Prima, Tabunganku iB, Tabungan iB Hijrah Haji, Tabungan iB Hijrah Bisnis, Deposito iB Hijrah, Giro iB Hijrah Ultima, Giro iB Attijary dan Dana Pensiun Muamalat. Sedangkan untuk produk penyaluran dana (*financing product*) yang berada di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Ponorogo diantaranya iB Muamalat Multiguna, iB Muamalat Pensiun, KPR iB Muamalat, iB Modal Kerja Proyek, iB Modal Kerja Konstruksi Developer, iB Modal Kerja Reguler, iB Modal Kerja Lembaga Keuangan Syariah, iB Investasi Reguler, iB Usaha Muamalat Mikro, iB Properti Bisnis, iB Rekening Koran Muamalat dan Pembiayaan Auto Loan (*Via Multifinance*).

Dari hasil wawancara dengan bapak anang priambowo selaku sub branch operation supervisor pada Bank Muamalat kantor cabang ponorogo dapat memperoleh data jumlah nasabah tabungan prima pada tahun 2023 yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan Prima Bank Muamalat KC Ponorogo

| Keterangan | Tahun | | |
|------------------------------------|-------|------|------|
| | 2021 | 2022 | 2023 |
| Tabungan IB Hijrah Prima | 140 | 167 | 91 |
| Tabungan IB Hijrah Prima Berhadiah | 38 | 38 | 15 |

Berdasarkan data di atas Bank Muamalat memiliki dua jenis tabungan yang memiliki nisbah bagi hasil yang tinggi. Tabungan IB Hijrah Prima dan Tabungan

IB Hijrah Prima Berhadiah adalah Tabungan yang menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah dengan nisbah bagi hasil yang menguntungkan dengan nisbah 5 % untuk nasabah : 95% Bank. Sedangkan perbedaannya Tabungan IB hijrah Prima Berhadiah akan mendapatkan hadiah diawal menabung dengan syarat dana yang ditabung akan di hold (ditahan) dengan jangka waktu yang ditentukan sesuai dengan hadiah yang didapat. Nasabah lebih banyak menggunakan Tabungan IB Hijrah Prima karena bisa diambil sewaktu-waktu dan tetap mendapatkan nisbah bagi hasil dan ada tambahan nisbah bagi hasil jika saldo rata-rata lebih dari 100 (seratus) juta.

Untuk menunjukkan produk yang dimiliki bank harus memberikan informasi berupa promosi yang dibagikan pada masyarakat. Promosi yang dilakukan bank mampu memberikan penjelasan berupa informasi yang dapat menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan program tersebut. Promosi yang dilakukan oleh bank dapat berdampak positif ataupun negatif apabila penyampaian informasi tidak sesuai dengan informasi yang diberikan. Oleh sebab itu, bank Muamalat dapat memanfaatkan dengan sebaik mungkin media promosi seperti iklan ,media cetak, alat elektronik dan media lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu oleh Muhammad Ramadhan, Zaki Mubarak, Lisda Aisyah yang berjudul “analisis nisbah bagi hasil , kualitas pelayanan, dan minat nasabah dalam menggunakan produk deposito syariah” bahwasannya variabel nisbah bagi hasil , dan kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah. Dan penelitian terdahulu oleh Muhammad adam yang berjudul “Pengaruh Promosi, Kepercayaan dan Harga

Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Di PT. Bank Muamalat” dengan hasil bahwa variabel promosi, kepercayaan, dan harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah.

Berdasarkan wawancara terhadap customer service bank muamalat ponorogo Keputusan nasabah untuk menabung pada produk IB Hijrah Prima di karenakan adanya nisbah bagi hasil yang bisa menambah tabungan nasabah tanpa adanya bunga (riba) dan nisbah bagi hasil yang didapat berdasarkan unsur syariah. Keputusan nasabah juga didukung dengan adanya promosi dari pihak bank. Dengan ini maka peneliti ingin membuat penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh nisbah bagi hasil dan promosi terhadap keputusan nasabah menabung di bank muamalat. Untuk membuktikan bahwa variabel nisbah bagi hasil dan promosi dapat mempengaruhi variabel keputusan nasabah dalam memilih tabungan IB Hijrah Prima dengan jumlah populasi 91 maka sampel yang didapat berjumlah 91 nasabah.

Berdasarkan paparan diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Nisbah bagi hasil Dan Promosi Tabungan IB Hijrah Prima Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di Bank Muamalat Ponorogo”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Tabungan IB Hijrah Prima Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di Bank Muamalat Ponorogo?
2. Bagaimana Pengaruh Promosi Tabungan IB Hijrah Prima Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di Bank Muamalat Ponorogo?
3. Apakah Nisbah Bagi Hasil Dan Promosi Tabungan IB Prima Prima Secara Bersama-Sama Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di Bank Muamalat Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Tabungan IB Hijrah Prima Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Di Bank Muamalat Ponorogo.
2. Untuk Mengetahui Pengaruh Promosi Tabungan IB Hijrah Prima Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Di Bank Muamalat Ponorogo.
3. Untuk Mengetahui Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Dan Promosi Tabungan IB Hijrah Prima Secara Bersama-Sama Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Di Bank Muamalat Ponorogo.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi yang bermanfaat terhadap produk perbankan syariah dan dapat berguna bagi peneliti selanjutnya.

2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terhadap Masyarakat umum yang belum mengetahui tentang produk perbankan syariah dan terhadap nisbah bagi hasil perbankan syariah agar terhindar dari sistem bunga perbankan konvensional. Dan dapat menambah wawasan untuk mahasiswa Universitas Islam Tribakti khususnya prodi Perbankan syariah dan Ekonomi.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari rumusan masalah dalam penelitian yang telah dinyatakan dalam kalimat pertanyaan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen apakah masing-masing dari variabel independen berpengaruh positif atau negatif sehingga hipotesis perlu diuji.¹⁰ Maka hipotesis dalam penelitian ini dapat dikemukakan sebagai berikut:

¹⁰ Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 99.

1. Variabel Nisbah Bagi Hasil (X1)

H_0 : Nisbah Bagi Hasil tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah

H_1 : Nisbah bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah

2. Variabel Promosi (X2)

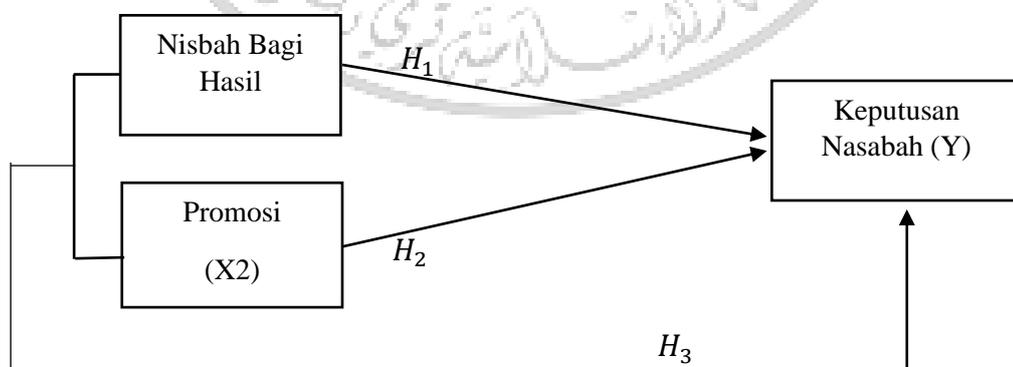
H_0 : Promosi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah

H_2 : Promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah

3. Secara Bersama-sama (Simultan)

H_0 : Nisbah bagi hasil dan promosi sama-sama tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah

H_3 : Nisbah bagi hasil dan promosi sama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah



Sumber: dikelola peneliti, 2023

Gambar 1.1 Kerangka Konseptual Hipotesis

F. Definisi Operasional

Definisi operasional variabel penelitian merupakan suatu nilai dari objek atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu dan telah dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya.¹¹ Penelitian ini menggunakan tiga variabel yang terdiri dari dua variabel independen dan satu variabel dependen. Definisi operasional dari setiap variabel akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Variabel *independen* (bebas)

Variabel *independen* atau juga sering disebut variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi pengaruh terhadap munculnya variabel dependen.¹² Variabel *independen* pada penelitian ini adalah nisbah bagi hasil dan promosi.

2. Variabel *dependen* (terikat)

Variabel *dependen* atau disebut juga dengan variabel terikat merupakan variabel yang menjadi akibat atau variabel yang dipengaruhi oleh variabel *independen*. Variabel *dependen* pada penelitian ini adalah keputusan Nasabah Menabung Di Bank Muamalat Ponorogo.

Berikut adalah definisi operasional variabel *independen* dan *dependen*.

Table 1.2 Definisi Operasional dan Indikator Variabel

| Variabel | Devinisi | Indikator | Skala | Sumber |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------|
| Nisbah bagi hasil (X1) | Nisbah bagi hasil dalam sistem pembagian dana dalam perekonomian yaitu pembagian hasil usaha antara pemilik modal | 1. Prosentase. 2. Bagi untung dan bagi rugi. 3. Menentukan besarnya nisbah nisbah | Likert | Buku Bank Islam karya adiwarman karim diterbitkan oleh: PT. Raja |

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)* (Bandung: Alfabeta, 2015).

¹² Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D* (Bandung, Alfabeta 2019), 69.

| | | | | |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | (<i>shahibul maal</i>) dan pengelola modal (<i>Mudharib</i>). ¹³ | bagi hasil . ¹⁴ | | Grafindo Persada, 2013, di Jakarta. |
| Promosi (X2) | Promosi adalah kegiatan yang memberikan informasi kepada pembeli untuk memperkenalkan suatu produk dengan tujuan agar pembeli tetap mengingatnya. ¹⁵ | 1. Pesan promosi 2. Penggunaan media. 3. Waktu promosi. ¹⁶ | Likert | Buku Manajemen Pemasaran karya Fajar Laksana Diterbitkan oleh: Graha Ilmu, 2008, di Yogyakarta |
| Keputusan Menabung (Y) | Pengambilan keputusan merupakan suatu pendekatan memecahkan masalah dengan mencakup pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi berbagai alternatif dalam keputusan yang dilalui konsumen. ¹⁷ | 1. Pengenalan Masalah. 2. Pencarian Informasi. 3. Evaluasi Alternatif. 4. Keputusan Membeli atau Mengambil. 5. Perilaku Pasca Membeli. ¹⁸ | Likert | Buku Prinsip-Prinsip Pemasaran karya Philip Kotler And G. Armstrong, Diterbitkan oleh Erlangga, 2008 di Jakarta. |

G. Penelitian Terdahulu

Table 1.3 Penelitian Terdahulu

| Nama Peneliti | Judul dan Jenis Penelitian | Persamaan | Perbedaan | Hasil Penelitian |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Siti Novira Putricia, Choiriyah, Muharir | Pengaruh Nisbah bagi hasil Pada Produk Tabungan Mudharabah Terhadap | 1. Variable <i>independen</i> (X) yaitu Nisbah bagi hasil . | 1. Variabel <i>dependen</i> (Y) berfokus pada Minat menabung nasabah. 2. Analisis | Nisbah bagi hasil produk tabungan mudharabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah |

¹³ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 90.

¹⁴ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), 206-209.

¹⁵ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 133.

¹⁶ Kotler And Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Dua Belas (Jakarta: Pt. Indeks, 2016), 272.

¹⁷ Rahmawati, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Mulawarman Universitas Press, 2016), 44.

¹⁸ Philip Kotler And G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran.*, 12th Ed. (Jakarta: Erlangga, 2008), 188.

| | | | | |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP KM 6 Palembang. (Jurnal 2021). ¹⁹ | | regresi sederhana. 3. Objek penelitian dibank syariah palembang. | Bank Syariah Indonesia KCP Km 6 Palembang. Maksud dari berpengaruh positif, yaitu Jika nisbah bagi hasil meningkat maka minat menabung nasabah juga meningkat, begitu pula sebaliknya. Nisbah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah di karenakan nisbah bagi hasil adalah sumber pendapatan yang halal dan bebas riba, sehingga nasabah mempertimbangkan nisbah bagi hasil sebagai alasan menabung. |
| Muhammad Ramadhan, Zaki Mubarak, Lisda Aisyah. | Analisis Nisbah bagi hasil, Kualitas Pelayanan, Dan Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Deposito Syariah. (Jurnal 2022). ²⁰ | 1. Variabel <i>independen</i> (X) yaitu Nisbah bagi hasil. 2. Analisis regresi linier berganda. | 1. Variabel <i>dependen</i> (Y) Minat nasabah 2. Penelitian ini Menggunakan produk Deposito. 3. Sampel dalam penelitian ini menggunakan <i>simple random sampling</i> . | variabel nisbah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap variabel minat nasabah dalam menggunakan produk deposito syariah. Kemudian variabel kualitas pelayanan juga berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam |

¹⁹ Siti Novira Putricia, Choiriyah, and Muharir, "Pengaruh Nisbah bagi hasil Pada Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Minat Menabung Nasabah Di Bank Syariah Indonesia Kcp Km 6 Palembang," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)* 1, no. 2 (October 1, 2021): 153–58, <https://doi.org/10.36908/jimpa.v1i2.27>.

²⁰ Muhammad Ramadhan, Zaki Mubarak, and Lisda Aisyah, "Analisis Nisbah bagi hasil, Kualitas Pelayanan, Dan Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Deposito Syariah," *Finansia: Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah* 5, no. 2 (November 8, 2022): 161–74, <https://doi.org/10.32332/finansia.v5i2.5368>.

| | | | | |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | menggunakan produk deposito syariah. Dengan demikian, semakin besar nisbah atau keuntungan yang diperoleh dari nisbah bagi hasil, maka akan semakin tinggi pula minat nasabah dalam menggunakan produk deposito syariah. Begitu pula halnya dengan kualitas pelayanan, pelayanan yang baik tentu juga akan meningkatkan minat nasabah menggunakan produk deposito syariah. |
| Erlinda, Mimasri, Cut Aula Riva Devila | Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Mustaqim Sukamakmur Banda Aceh. (Jurnal, 2021) ²¹ | 1. Variabel <i>independen</i> (X) yaitu Promosi. 2. Variabel <i>dependen</i> (Y) yaitu Keputusan Nasabah. 3. Analisis regresi linier berganda. | 1. Memiliki Variabel <i>independen</i> (X) Kualitas Pelayanan. 2. penelitian dilakukan pada PT. Bank perkreditan rakyat mustaqim sukamakmur banda aceh. 3. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah <i>non-probability sampling</i> berbentuk <i>purposive sampling</i> . | Hasil penelitian menunjukkan promosi dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung nasabah pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Mustaqim Sukamakmur Banda Aceh. Cara pihak bank berkomunikasi dengan nasabah sangat sopan dan pihak bank selalu bersikap terpuji dengan nasabah. Nasabah merasa puas terhadap pelayanan Bank |

²¹ S. E. Dr. Erlinda Dr. Erlinda and S. E. Mimasri Mimasri, "Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Mustaqim Sukamakmur Banda Aceh," *Jurnal Bisnis Digital* 1, no. 1 (August 4, 2021): 28–50, <https://doi.org/10.37598/bidig.v1i1.1093>.

| | | | | |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | Perkreditan Rakyat Mustajim Sukamakmur Banda Aceh. |
| Adinda Wahyu Asmara | Pengaruh Kualitas Produk, Promosi Terhadap Keputusan Menabung Produk Ib Hijrah Rencana Bank Muamalat Kcp Ponorogo Dengan Citra Merek Sebagai Variabel Intervening. (skripsi, 2023). ²² | 1. Variabel <i>independen</i> (X) yang sama yaitu Promosi. 2. Variabel <i>dependen</i> (Y) yaitu keputusan menabung. | 1. Menggunakan citra merek sebagai variabel <i>intervening</i> . 2. Menggunakan produk tabungan IB Hijrah Rencana. 3. Pengambilan sampel menggunakan teknik <i>accidental sampling</i> . | Kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap citra merek. Promosi berpengaruh secara signifikan terhadap citra merek. Kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung. Pengaruh promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung. Citra merek tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung. Kualitas produk dan promosi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap citra merek. Kualitas produk, promosi, dan citra merek secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung. Citra merek tidak dapat memediasi antara kualitas produk terhadap keputusan menabung. Citra merek dapat |

²² Adinda Wahyu Asmara, "Pengaruh Kualitas Produk, Promosi Terhadap Keputusan Menabung Produk Ib Hijrah Rencana Bank Muamalat Kcp Ponorogo Dengan Citra Merek Sebagai Variabel Intervening" (Skripsi, Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2023).

| | | | | |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | memediasi antara promosi terhadap keputusan menabung. |
| Titis Wulan Purnamasari | Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Nisbah bagi hasil Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Kspps Btm Banjarnegara Cabang Punggelan (Studi Pada Nasabah Simpanan Wadiah), (Skripsi, 2022). ²³ | 1. Variabel <i>independen</i> (X) yang sama yaitu Nisbah bagi hasil . 2. Variabel <i>dependen</i> (Y) yaitu Keputusan nasabah | 1. Lokasi penelitian berada di KSPPB BTM banjarnegara cabang punggelan. 2. memiliki variabel <i>independen</i> (X) pengetahuan produk dan pelayanan. 3. pengambilan sampel dengan teknik <i>sample random sampling</i> . | Nisbah Nisbah bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan menjadi nasabah di KSPPS BTM Banjarnegara Cabang Punggelan. Disebabkan semakin menguntungkan nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah akan mempengaruhi keputusan calon nasabah menjadi nasabah di KSPPS BTM Banjarnegara Cabang Punggelan. Pengetahuan Produk tidak berpengaruh terhadap Keputusan Menjadi Nasabah pada KSPPS BTM Banjarnegara. Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah pada KSPPS BTM Banjarnegara. Hasil uji hipotesis secara bersama-sama menunjukkan bahwa variabel Pengetahuan Produk, Nisbah Nisbah bagi hasil dan Pelayanan |

²³ Titis Wulan Purnamasari "Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Nisbah bagi hasil Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di KSPPS BTM Banjarnegara Cabang Punggelan (Studi Pada Nasabah Simpanan Wadiah)", (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Purwokerto 2022).

| | | | | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | tidak berpengaruh terhadap Keputusan Menjadi Nasabah pada KSPPS BTM Banjarnegara Cabang Punggelan. |
| Nurlaela | Pengaruh Sistem Nisbah bagi hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Mudharabah Di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat. (Skripsi, 2020). ²⁴ | 1. Variabel <i>independen</i> (X) yang sama yaitu sistem nisbah bagi hasil . | 1. Variabel <i>dependen</i> (Y) yaitu Minat nasabah 2. penelitian berlokasi di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat 3. Teknik pengambilan sampel menggunakan <i>Probability Sampling</i> dengan <i>Sampel Random Sampling</i> 4. Analisis Regresi Linear Sederhana. | Sistem nisbah bagi hasil berpengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan mudharabah di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat. Jadi sistem nisbah bagi hasil mampu mempengaruhi jumlah nasabah dan keuntungan koperasi pun akan meningkat serta eksistensi koperasi akan tetap bertahan. |

H. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan digunakan untuk mempermudah penulisan dan pemahaman alur skripsi ini, maka perlu adanya gambaran secara singkat tentang sistematika pembahasan judul skripsi. Adapun sistematika dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan, membahas tentang: a) Konteks Penelitian; b) Fokus

²⁴ Nurlaela " Pengaruh Sistem Nisbah bagi hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Mudharabah di Koperasi Syariah Baituttamkin Kediri Lombok Barat" (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram, Mataram, 2020).

Penelitian; c) Tujuan Penelitian; d) Kegunaan Penelitian; e) Hipotesis Penelitian f) Definisi Operasional; g) Sistematika Penulisan.

BAB II : Kajian Teori berkaitan dengan topik pembahasan antara lain: Pengaruh Nisbah Nisbah bagi hasil Dan Promosi Tabungan IB Hijrah Prima Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di Bank Muamalat Ponorogo

BAB III : Metode penelitian akan membahas tentang: a) Jenis Penelitian; b) Kehadiran Penelitian; c) Lokasi Penelitian; d) Sumber Data; e) Prosedur Pengumpulan Data; f) Teknik Analisis Data; g) Pengecekan Keabsahan Data; h) Tahap-Tahap Penelitian.

BAB IV : Paparan hasil penelitian dan Pembahasan, akan membahas tentang: a) Setting Penelitian, yang memaparkan tentang kondisi secara umum pada fokus penelitian yang dikaji oleh peneliti; b) Temuan Penelitian, yang menguraikan tentang data dari berbagai sumber yang diperoleh peneliti dengan konsekuen terhadap prosedur yang telah dirumuskan pada bab sebelumnya; c) Pembahasan, yang akan membahas tentang penafsiran dan penjelasan oleh Peneliti dengan mengkorelasikan antara fakta yang terjadi di lapangan penelitian dengan beberapa teori atau konsep yang ada.

BABV : Penutup, akan membahas tentang: a) Kesimpulan dan b) Saran-saran.

