

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh *Mobile UGT*, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Anggota Memilih *Baitul Maal Wa Tamwil* Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Blitar” ini ditulis oleh Silvi Ayu Rohmah, NIM. 17401173280, Pembimbing Dyah Pravitasari, SE.,M.SA.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kondisi persaingan lembaga keuangan syariah yang dari waktu ke waktu semakin ketat, sehingga setiap perusahaan harus menciptakan strategi baru untuk dapat mempertahankan dan meraih pangsa pasar yang lebih luas serta meningkatkan minat menabung masyarakat.

Rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah Apakah *mobile banking*, promosi, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan anggota memilih tabungan mudharabah berjangka?. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan pengaruh *mobile UGT*, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan anggota memilih tabungan Mudharabah berjangka pada BMT UGT Sidogiri Blitar.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode kuesioner. Metode kuesioner adalah metode yang digunakan untuk memperoleh data tentang *mobile UGT*, promosi, kualitas pelayanan, dan keputusan memilih tabungan *mudharabah* berjangka. Metode kuesioner pada penelitian ini adalah metode kuesioner tertutup.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *mobile UGT* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih tabungan *Mudharabah* berjangka. Hasil penelitian variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih tabungan *Mudharabah* berjangka. Dan hasil penelitian kualitas pelayanan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih tabungan *Mudharabah* berjangka. Dari hasil yang telah diuji bahwa *mobile UGT*, promosi dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih tabungan *Mudharabah* berjangka.

**Kata kunci:** *mobile UGT*, *promosi*, *kualitas pelayanan*, *tabungan mudharabah berjangka*.

## ABSTRACT

*Thesis with the title "The Effect of Mobile UGT, Promotion, and Service Quality on Member Decisions in Choosing the BaitulMaalWa Integrated Joint Business Regional Office of Sidogiri Blitar" was written by Silvi Ayu Rohmah, NIM. 17401173280, Advisor Dyah Pravitasari, SE.,M.SA.*

*This research is motivated by the competition conditions of Islamic financial institutions which from time to time are getting tougher, so each company must create a new strategy to be able to maintain and gain a wider market share and increase interest in saving people.*

*The formulation of the problem in writing this thesis is Does the mobile UGT, promotion, and service quality ratio simultaneously influence the decision of members to choose mudharabah savings futures? The purpose of this study is to explain the effect of mobile UGT, promotion, and service quality ratios on the decision of members to choose Mudharabah savings deposits at BMT UGT, Sidogiri Blitar.*

*In this study using a quantitative approach with the questionnaire method. The questionnaire method is the method used to obtain data about mobile UGT, promotion, service quality, and the decision to choose Mudharabah savings futures. The questionnaire method in this study was a closed questionnaire method.*

*The results showed that the mobile UGT ratio had a positive and significant effect on the decision to choose Mudharabah term savings. The results of research promotion variables have a positive and significant effect on the decision to choose Mudharabah term savings. And the results of service quality research also have a positive and significant effect on the decision to choose Mudharabah term savings. From the results that have been tested that the mobile UGT, promotion and service quality have a positive and significant influence on the decision to choose Mudharabah term savings.*

**Keywords:** *mobile UGT, promotion, service quality, mudharabah savings futures*