

**PENGARUH PENGETAHUAN PRODUK TABUNGAN DAN NISBAH
BAGI HASIL TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BTM
MENTARI NGUNUT TULUNGAGUNG**

SKRIPSI



OLEH

NURMALA DEWI

NIM. 3223113075

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) TULUNGAGUNG**

2015

**PENGARUH PENGETAHUAN PRODUK TABUNGAN DAN NISBAH
BAGI HASIL TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BTM
MENTARI NGUNUT TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Strata Satu Sarjana Ekonomi Syari'ah (SE.Sy)



OLEH

NURMALA DEWI

NIM. 3223113075

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) TULUNGAGUNG**

2015

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Profitabilitas Keputusan Menjadi Nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung” yang ditulis oleh Nurmala Dewi, NIM. 3223113075 ini telah diperiksa dan disetujui, serta layak diujikan.

Tulungagung, 04 Juni 2015

Pembimbing,



Muhammad Aswad, MA.

NIP.19700901 199903 2

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Muhamad Aqim Adnan, M.F.I

NIP. 19740416 200801 1 008

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung“ ditulis oleh Nurmla Dewi, NIM.3223113075. Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 2015 dan telah dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy).

Dewan Penguji

Ketua / Penguji :

Binti Nur Asiyah, M.Si

NIP 19800811 201101 2 007

Penguji Utama :

Nur Aini Latifah, SE., MM

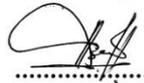
NIP 19700901 199903 2 002

Sekretaris / Penguji :

Muhammad Aswad, MA

NIP 197506 14 200801 1 009

Tanda Tangan



.....



.....



.....

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Tulungagung



H. Dede Nurrohman, M. Ag.

NIP. 19711218 200212 1 003

MOTTO

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ

قَوَامًا

“Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelajaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.”

(Al-Furqon: 67)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karya tulis skripsi ini untuk mereka yang tetap setia
berada di ruang

Dan waktu kehidupanku khususnya buat :

Persembahan yang tertinggi hanyalah kepada ALLAH SWT,

Yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya

Hingga pada Dialah segalanya bergantung.

Nabi Muhammad SAW Sang inspirator hidup

Almamaterku tercinta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN
Tulungagung

Bapak dan Ibuku tercinta yang telah merawat, menjaga,
membimbing, menyayangiku dan memberikan kesempatan untuk
menggali Ilmu pengetahuan melalui tingkat pendidikan yang
setinggi ini.

Adikku yang selalu memberi semangat dan
dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini

Bapak Muhammad Aswad,MA,. selaku Dosen Pembimbing, yang
telah
meluangkan banyak waktunya untuk memberikan saran, petunjuk
dan bimbingan yang sangat berarti kepada Saya selama
penyusunan skripsi ini.

Teman teman

“Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Angkatan PS-C 2011”
yang tidak dapat kusebutkan namanya satu persatu, aku tidak akan
lupa dalam hidupku akan kenangan-kenangan
kita waktu kuliah
bersama.

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT. atas segala karunianya sehingga laporan penelitian ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam semoga senantiasa abadi tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. dan umatnya.

Sehubungan dengan selesainya penulisan skripsi ini maka penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Maftukhin, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
2. Bapak Prof. H. Imam Fu'adi, M. Ag. selaku Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
3. Bapak H. Dede Nurohman, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
4. Bapak M. Aqim Adlan, M.E.I, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
5. Bapak Muhammad Aswad, MA., sebagai pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan koreksi sehingga penelitian dapat terselesaikan.
6. Segenap Bapak/Ibu Dosen IAIN Tulungagung yang telah membimbing dan memberikan wawasannya sehingga studi ini dapat terselesaikan.

7. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan laporan penelitian ini.

Dengan penuh harap semoga jasa kebaikan mereka diterima Alloh SWT, dan tercatat sebagai amal shalih. Akhirnya, karya ini penulis suguhkan kepada segenap pembaca, dengan harapan adanya saran dan kritik yang bersifat konstruktif demi perbaikan. Semoga karya ini bermanfaat dan mendapat ridho Alloh SWT.

Tulungagung, 03 Juni 2015

Penulis

Nurmala Dewi
NIM.3223113075

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Luar	i
Halaman Sampul Dalam	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Surat Pernyataan Keaslian Tulisan.....	v
Halaman Motto.....	vi
Halaman Persembahan	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi.....	x
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel	xiii
Daftar Lampiran	xiv
Abstrak Indonesia.....	xvi
Abstrak Inggris.....	xvii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Ruang Lingkup dan Pembatasan Penelitian	9

	F. Penegasan Istilah.....	10
	G. Sistematika Skripsi	11
BAB II	:	LANDASAN TEORI
	A. Tabungan.....	13
	B. Nisbah Bagi Hasil	20
	C. Nasabah	25
	D. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah untuk Menabung.....	26
	E. BTM (Baitul Tanwil Muhammadiyah)	29
	F. Kajian Peneliti Terdahulu.....	35
	G. Kerangka Pemikiran	40
	H. Hipotesis Penelitian	40
BAB III	:	METODE PENELITIAN
	A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	42
	B. Populasi, Sampling dan Sampel Penelitian	42
	C. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukurannya.....	43
	D. Teknik Pengumpulan Data	46
	E. Teknik Analisis Data	47
BAB IV	:	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
	A. Profil Lembaga.....	56
	B. Hasil Penelitian	58
	C. Pembahasan	84

BAB V	:	PENUTUP	
		A. Kesimpulan	87
		B. Saran	88
Daftar Rujukan			xviii

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	40
Gambar 4.5 Uji Normalitas P-P Plot produk tabungan.....	72
Gambar 4.6 Uji Normalitas P-P Plot Nisbah bagi hasil.....	73
Gambar 4.7 Uji Normalitas P-P Plot Keputusan menjadi nasabah.....	74
Gambar 4.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Bentuk Buku Tabungan	22
Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden.....	59
Tabel 4.2 Pekerjaan Responden.....	60
Tabel 4.3 Pendapatan Responden.....	61
Tabel 4.4 Jenis Tabungan.....	62
Tabel 4.5 Rekapitulasi Hasil Kuesiner Nasabah.....	63
Tabel 4.6 Hasil Reabilitas.....	66
Tabel 4.7 Item Total Statistic.....	67
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas.....	68
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas Data dengan Kolmogrov-Smirnov.....	70
Tabel 4.10 Keputusan Uji Normalitas Data.....	71
Tabel 4.11 Hasil Uji Multikolinearitas.....	76
Tabel 4.12 Hasil Uji Regresi Berganda.....	77
Tabel 4.13 Hasil Uji F.....	81
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	83

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 Data Mentah Sebelum Diolah (Kuesioner)..... xxi
2. Lampiran 2 Data Rekapitulasi.....xxv
3. Lampiran 3 Hasil Uji SPSS.....xxvi
4. Lampiran 4 Kartu Kendali Bimbingan dan Catatan.....xxvii
5. Lampiran 5 Biodata Penulis.....xxviii

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung” ini ditulis oleh Nurmala Dewi, 3223113075, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung dibimbing oleh Muhammad Aswad, MA.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tabungan yang berperan menjaga konsumsi masa datang dan bahkan di sepanjang waktu dalam rangka memperoleh tingkat kemakmuran sepanjang hidup. Keuntungan dalam tabungan disebut dengan bagi hasil dimana pada sistem bagi hasil, kinerja bank syariah akan menjadi transparan kepada nasabah, sehingga nasabah bisa memonitor kinerja bank syariah atas jumlah bagi hasil yang diperoleh. Apabila jumlah keuntungan meningkat, maka bagi hasil yang diterima nasabah juga akan meningkat, demikian pula sebaliknya, apabila jumlah keuntungan menurun, bagi hasil ke nasabah juga akan menurun, sehingga semua menjadi adil.

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah (1) Apakah ada pengaruh pengetahuan produk tabungan terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? (2) Apakah ada pengaruh nisbah bagi hasil yang diberikan lembaga terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? (3) Apakah ada pengaruh pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil masyarakat secara silmutan dalam keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan pengaruh pengetahuan produk dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis analisis asosiatif. penelitian ini menggunakan metode angket. Angket digunakan untuk memperoleh data tentang pengetahuan produk dan nisbah bagi hasil nasabah yang digunakan sebagai sampel. Sedangkan metode dokumentasi digunakan untuk menggali data tentang populasi, dan sampel. Penelitian ini menggunakan analisis data dengan regresi linier berganda.

Dari hasil analisis regresi berganda dapat disimpulkan bahwa, (1) variabel pengetahuan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung, diketahui bahwa koefisien X_1 bernilai positif sebesar + 0.423 dengan nilai signifikansi 0.000, (2) variabel nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung, dengan nilai + 0.342 dan mempunyai nilai Sig. 0.000, (3) variabel pengetahuan produk dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan menjadi nasabah pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung sebesar 54.040 dengan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$.

Kata Kunci : Pengetahuan Produk Tabungan, Nisbah Bagi Hasil dan Keputusan Menjadi Nasabah.

ABSTRACT

Thesis with the title "The Effect of Product Knowledge Savings and Profit Sharing Ratio Decision Against Being Customers in BTM Mentari Ngunut Tulungagung " was written by Nurmala Dewi , 3223113075 , Faculty of Economics and Business, Islam , Islamic Banking Department , State Islamic Institute Tulungagung guided by Muhammad Aswad , MA .

This research is motivated by the savings that contribute safeguard the future consumption and even at all times in order to obtain the level of prosperity throughout life . gains in saving called for results where in the results , the performance of Islamic banks will be transparent to customers , so that customers can monitor the performance of Islamic banks on the amount for the results obtained . If the amount of gain increases, the profit-sharing received by the customer will also increase , and vice versa , if the amount of profit to decline , for the results to customers will also decrease , so that all become fair.

Formulation of the problem of this study were (1) Is there a savings product knowledge influence on the decision to become customers in BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? (2) Is there an effect of profit sharing ratio of a given institution to a customer 's decision in BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? (3) Is there any effect of product knowledge of savings and revenue sharing basis siltutan society in the decision to become customers in BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? As for the purpose of this study was to describe the influence of product knowledge and the sharing ratio hasuil against the decision of a customer in BTM Mentari Ngunut Tulungagung .

This study used quantitative approach with a kind of associative analysis. In this study used questionnaire method . The questionnaire used to obtain data on product knowledge and customer profit sharing ratio is used as a sample . While the methods of documentation used to collect data about the population , and the sample .

From the results of multiple regression analysis can be concluded that , (1) variable product knowledge and significant positive effect on the decision to become customers in BTM Mentari Ngunut Tulungagung , it is known that the coefficient of X1 worth positif of + 0423 with a significance value of 0.000 , (2) variable revenue sharing positive and significant impact on customer decisions in BTM Mentari menjadi Ngunut Tulungagung , with a value of + 0342 and has a value of Sig . 0000 , (3) variable product knowledge and revenue sharing on a customer 's decision variables significantly influence a customer 's decision on the BTM Mentari Ngunut Tulungagung of 54 040 with a significant level of 0.000 <0.05.

Keyword : Product knowledge of savings, Revenue sharing and Decision to be Customers.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara naluriah, setiap manusia selalu berusaha untuk memenuhi seluruh kebutuhan hidupnya. Dalam usaha pemenuhan kebutuhan hidup tersebut manusia akan selalu berhubungan dan membutuhkan orang lain. Dari hubungan tersebut, maka timbul interaksi serta pembagian tugas dan peran dalam kehidupan bermasyarakat untuk meningkatkan taraf hidup masing-masing sehingga dalam jangka panjang diharapkan dapat terjadi pemerataan kesejahteraan lingkungan maupun masyarakat.

Untuk mewujudkan kesejahteraan bersama, dimungkinkan terjadi kerja sama saling menguntungkan dimana satu pihak berperan sebagai penyedia dana (pemodal) dan pihak lain sebagai pelaku usaha (pengusaha).

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹ Bank Syariah merupakan suatu lembaga intermediasi antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Disinilah peran sebuah bank syariah menjadi sangat sentral dimana penghimpunan dana haruslah seimbang dengan dana yang disalurkan. Bank syariah merupakan bank yang berbasis

¹ Indra Darmawan, *Pengantar Uang dan Perbankan*, Dilengkapi UU No. 7 Tahun 1992, (Jakarta : Rineka Cipta, 1999), hlm., 116.

pada tuntutan syariah, bukan berarti bank syariah lebih simpel daripada bank konvensional akan tetapi sebenarnya bank syariah mekanismenya lebih rumit, karena bukan hanya profit dunia saja yang di perhitungkan akan tetapi tanggungjawab kepada Allah juga menjadi perhitungan utama bagi perbankan syariah.

Pengetahuan konsumen berfokus pada informasi yang diketahui oleh nasabah mengenai suatu hal tertentu. Pengetahuan konsumen mencakup pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil. Nasabah yang mengetahui jasa tabungan bank syariah jika merasa diuntungkan dalam hal tersebut maka nasabah cenderung berminat untuk menggunakan jasa tabungan tersebut. Namun, apabila nasabah tidak puas dengan jasa bank syariah maka ia akan beralih menggunakan jasa tabungan bank lain yang dianggap memberikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan bank syariah.

Tabungan memegang peranan penting dalam kehidupan individu maupun masyarakat. Secara mikro tabungan berperan menjaga konsumsi masa datang dan bahkan di sepanjang waktu dalam rangka memperoleh tingkat kemakmuran sepanjang hidup, sedangkan secara makro tabungan merupakan sumber investasi guna mendorong pertumbuhan ekonomi untuk

mencapai realitas cita-cita masyarakat yang sejahtera, berkemakmuran dan yang berkeadilan.²

Perbedaan pandang mulai muncul pada saat analisis menyentuh ranah faktor penentu perilaku menabung pada setiap orang. Kondisi ini disebabkan karena setiap kelompok masyarakat memiliki dorongan ekonomi, psiko-sosial, psiko-budaya dan sistem kepercayaan masing-masing. Beberapa sudut pandang psikolog memfokuskan pada pengaruh sifat-sifat kepribadian.

Pengembangan sebuah sistem perbankan berbasis Islam secara politis di Indonesia akhirnya diakui sebagai bagian dari upaya tujuan pembangunan nasional yaitu untuk mencapai terciptanya masyarakat adil dan makmur berdasarkan demokrasi ekonomi. Hal ini antara ditandai dengan peran aktif pemerintah dalam mengembangkan industri perbankan syariah yang diharapkan akan mampu menjadi langkah awal bagi pengembangan sistem ekonomi yang berlandaskan pada nilai keadilan, kebersamaan, pemerataan, dan kemanfaatan yang sesuai dengan prinsip syariah. Peran aktif ini diturunkan tidak saja dalam level kebijakan perundangan, tetapi juga masuk dalam ranah praktis.

Keberadaan perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari sistem perbankan Indonesia secara umum. Perbankan syariah mulai dikenal pada tahun 1992 setelah diberlakukannya UU No. 7 Tahun 1992 yang

² Muclis Yahya, "Tingkat Suku Bunga Bank Konvensional dan Komitmen Nasabah Menabung di Bank Syariah, jurnal Keuangan dan Perbankan" vol 16, dalam <http://jurkubank.wordpress.com>, diakses 12 Maret 2015.

memungkinkan bank syariah menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan asas bagi hasil. Secara perlahan, bank syariah mampu memenuhi kebutuhan masyarakat yang menginginkan sistem perbankan yang berlandaskan pada syariat Islam.³

Namun demikian, perbankan syariah belum mendapatkan landasan hukum yang kuat. Hal ini terlihat dari UU No.7 Tahun 1992, dimana perbankan syariah hanya dikenal sebagai bank yang berprinsip pada bagi hasil yang selebihnya harus tunduk pada peraturan bank konvensional.

Oleh karena itu, diperlukan UU Perbankan Syariah tersendiri untuk mempercepat pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah. Maka muncul UU No.21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah. Di dalam UU tersebut perbankan syariah dimungkinkan untuk memperluas kegiatan usaha atau menerbitkan produk. Dengan munculnya UU tersebut maka perbankan syariah akan mempunyai ruang lingkup kerja yang jelas dan dapat menjangkau pasar lebih luas.

Setelah melewati masa-masa awal sekitar tahun 1992-1998, perbankan syariah mulai berkembang secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Perkembangan jaringan kantor perbankan syariah semakin pesat sebagai akibat dari meningkatnya kebutuhan masyarakat akan produk jasa dari bank syariah. Statistik Perbankan Syariah (SPS) yang dikeluarkan oleh

³ Evi, et.al., "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudhorobah", dalam *Administrasi Bisnis* Vol 9, dalam <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id>, diakses 12 Maret 2015.

Bank Indonesia (BI) menunjukkan bahwa sampai dengan bulan Agustus 2013 jumlah jaringan kantor perbankan syariah sudah mencapai 2.872 unit, terdiri dari 1.920 unit Bank Umum Syariah, 554 unit Unit Usaha Syariah, dan 398 unit Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Cara pengoperasian antara bank syariah dengan bank konvensional memiliki perbedaan yang signifikan, dimana pada bank konvensional menggunakan sistem bunga, sedangkan pada bank syariah sistem yang digunakan adalah sistem bagi hasil (profit sharing). Pada sistem bagi hasil, kinerja bank syariah akan menjadi transparan kepada nasabah, sehingga nasabah bisa memonitor kinerja bank syariah atas jumlah bagi hasil yang diperoleh. Apabila jumlah keuntungan meningkat, maka bagi hasil yang diterima nasabah juga akan meningkat, demikian pula sebaliknya, apabila jumlah keuntungan menurun, bagi hasil ke nasabah juga akan menurun, sehingga semua menjadi adil. Berbeda dengan bank konvensional yang menerapkan sistem bunga, nasabah tidak dapat menilai kinerja bank bila hanya dilihat dari bunga yang diperoleh.

Meskipun bank syariah tidak menerapkan sistem bunga, tetapi kenyataannya suku bunga menjadi dilema bagi dunia perbankan syariah saat ini, karena dikhawatirkan akan terjadi perpindahan dana dari bank syariah ke bank konvensional. Dengan naiknya suku bunga simpanan di bank konvensional, maka nasabah akan cenderung menginvestasikan uangnya pada bank konvensional dan beralih dari bank syariah. Karena nasabah tentunya

akan lebih memilih bank yang dapat memberikan keuntungan yang lebih tinggi.

Tingginya jumlah penduduk umat Islam di Indonesia merupakan peluang yang sangat besar bagi Bank Syari'ah dalam mendapatkan nasabah. Namun para nasabah belum mengetahui betul seperti apa produk tabungan bank syariah dan sistem bagi hasil yang terdapat pada bank syariah.

Kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank syariah adalah salah satu hal yang mempengaruhi minat dan keputusan nasabah dalam memilih bank syariah, dengan adanya sosialisasi yang baik maka nasabah jadi mengerti dan tahu akan produk tabungan bank syariah dan system bagi hasil di bank syariah yang sebenarnya seperti apa dan bagaimana.

Sistem bagi hasil yang terdapat pada Bank Syari'ah tersebut mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih Bank Syari'ah. Dilihat dari produk bagi hasil yang lebih menguntungkan nasabah dibandingkan dengan bank konvensional. Berdasarkan uraian-uraian tersebut diatas maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“PENGARUH PENGETAHUAN PRODUK TABUNGAN DAN NISBAH BAGI HASIL TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BTM MENTARI NGUNUT”**.

B. Rumusan Masalah

Dari pembatasan tersebut, maka dapat dirumuskan bahwa pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk tabungan BTM terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ?
2. Apakah ada pengaruh yang signifikan antara nisbah bagi hasil secara signifikan yang di berikan lembaga terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ?
3. Apakah secara bersama-sama ada pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil masyarakat dalam keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ?

C. Tujuan Penelitian

Berangkat dari rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh pengetahuan produk tabungan terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung
2. Untuk menguji pengaruh nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung
3. Untuk menguji pengaruh pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil masyarakat dalam keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis dan pihak-pihak yang berkaitan. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

Kegunaan Teoritis

1. Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan berharga dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di pengetahuan produk tabungan.

Kegunaan Praktis :

1. Bagi Peneliti Lanjutan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi peneliti lanjutan sebagai bahan acuan bagi peneliti yang hendak meneliti masalah sejenis.

2. Bagi Lembaga BTM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi bankir dan calon bankir untuk membekali diri dalam melaksanakan kegiatan bank khususnya meningkatkan kualitas kinerjanya.

3. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat dijadikan perbendaharaan perpustakaan dalam kajian ilmu pengetahuan produk tabungan.

E. Ruang Lingkup dan Pembatasan Penelitian

a. Ruang lingkup penelitian pada :

Adapun ruang lingkup penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Obyek penelitian ini adalah seluruh nasabah pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung.
2. Penelitian ini mengkaji tentang pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil.

b. Pembatasan penelitian

1. Penelitian ini hanya dibatasi pada pengetahuan produk tabungan, nisbah bagi hasil yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah simpanan di BTM Mentari Ngunut Tulungagung sehingga tidak dapat digeneralisasikan untuk seluruh faktor yang memepengaruhi keputusan menjadi nasabah.
2. Pengumpulan data yang akan dilakukan pada bulan Maret-Mei 2015, sehingga data yang nantinya diolah dalam penelitian hanya dapat digeneralisasikan sesuai dengan data yang di dapat peneliti pada bulan tersebut.

F. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

- a. Pengaruh adalah daya yang ada atau tumbuh dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak. Menurut Kamus Baru Bahasa Indonesia, pengaruh berarti daya kekuatan yang datang dari keadaan sekelilingnya.⁴
- b. Produk Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁵
- c. Nisbah Bagi Hasil adalah bagian laba pada para pegawai dari suatu lembaga keuangan syariah.⁶
- d. Keputusan adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh seseorang secara sadar dan atas keinginan pribadi masing-masing.⁷
- e. Nasabah adalah orang yang menjadi pelanggan (menabung, dsb) di bank.⁸

2. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan penjelasan variabel secara operasional, secara praktik, secara riil, secara nyata dalam lingkup obyek penelitian atau obyek yang diteliti. Dari judul diatas, maka secara operasional bahwa peneliti menggunakan indikator pengetahuan produk tabungan untuk melihat tingkat keputusan menjadi nasabah, dan

⁴ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus besar Bahasa Indonesia* (Balai Pustaka, Jakarta 2000), hlm., 664.

⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*. (Jakarta: PT Fajar Interpratama Offset, 2011), hal. 74

⁶ Adiwarman Karim, *Analisis Fiqh dan Keuangan*. (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), hal. 97

⁷ Em Zul Fajri, dkk., *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Difa Publisher), hlm., 635.

⁸ Em Zul Fajri, dkk., *Kamus Lengkap* hlm., 585.

menggunakan indikator nisbah bagi hasil untuk melihat tingkat keputusan menjadi nasabah di BTM MENTARI NGUNUT.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

BAB I : PENDAHULUAN

Terdiri dari : (a) latar belakang masalah, (b) rumusan masalah, (c) tujuan penelitian, (d) kegunaan penelitian, (e) ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, (f) Penegasan Istilah (g) sistematika skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Terdiri dari : (a) produk tabungan, (b) nisbah bagi hasil, (c) nasabah, (d) faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk menabung, (e) BTM, (f) kajian penelitian terdahulu, (g) kerangka pemikiran, (h) hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Terdiri dari : (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) populasi, sampling dan sampel penelitian, (c) sumber data, variabel dan dan skala pengukurannya, (d) teknik pengumpulan data dan instrument penelitian,(e) analisis penelitian.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Terdiri dari : (a) Gambaran umum obyek penelitian, (b) Deskripsi Data (c) Pengujian hipotesis, (d) Pembahasan dan Hasil Penelitian.

BAB V : PENUTUP

Terdiri dari : (a) Kesimpulan dan saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PENGETAHUAN TABUNGAN

1. Pengertian Tabungan

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Adapun yang dimaksud tabungan dalam lembaga keuangan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasar prinsip-prinsip syariah.⁹ Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasar prinsip wadiah dan mudharabah.

2. Jenis-jenis Tabungan

Di dalam lembaga keuangan syariah ada dua macam tabungan, yang pertama tabungan *wadiah* dan yang kedua tabungan *mudharabah*.

⁹ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal.75

3. Tabungan Wadi'ah

a. Pengertian Tabungan Wadi'ah

Tabungan wadiah merupakan jenis simpanan yang menggunakan akad wadiah/titipan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu.¹⁰

Tabungan merupakan salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana. Persyaratan untuk dapat membuka rekening tabungan wadiah, masing masing lembaga keuangan syariah berbeda. Pada umumnya, lembaga keuangan syariah memberikan persyaratan yang sama pada setiap masyarakat yang ingin membuka simpanan tabungan, yaitu penyerhkan fotokopi identitas, misalnya KTP,SIM,Paspor, dan identitas lainnya.¹¹

Disamping itu, setiap lembaga keuangan syariah akan memberikan persyaratan tentang jumlah minimal setoran awal,setoran minimal, serta saldo minimal yang harus disisakan. Saldo minimal ini diperlukan pada saat tabungan ditutup, maka masih terdapat saldo dana yang akan digunakan untuk membayar biaya administrasi atas penutupan tabungan nasabah.

¹⁰ Adiwarmarman Karim,*Bank Islam*. (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2004), hal.291

¹¹ Ismail,*Perbankan Syariah...*,hal.76

b. Dasar Hukum

1. Al-Qur'an

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan), kepada yang berhak menerimanya.....”(an-Nisa’:58)¹²

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

“....Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (uangnya) dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya....”(al-Baqarah:283)¹³

2. Al-Hadist

Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rosulullah saw. Bersabda,” Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu.”(HR Abu Dawud)

¹² Muhammad Syafi’I, *Bank Syariah*.(Jakarta:Gema Insani Press,2001),hal.85

¹³ Wirnyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*.(Jakarta:Fajar Interpratama Offset,2005),hal.129

3. Ijma

Hal ini dikemukakan oleh Rasulullah dalam suatu hadits:

“Jaminan pertanggungjawaban tidak diminta dari peminjam yang tidak menyalahgunakan (pinjaman) dan penerima titipan yang tidak lalai terhadap titipan tersebut.”¹⁴

c. Jenis Wadi’ah

Dalam islam wadi’ah dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

1. Wadi’ah *yad amanah* yaitu akad penitipan uang dimana penerima tidak diperkenankan menggunakan uang yang dititipkan. Penerima titipan hanya punya kewajiban mengembalikan barang atau uang yang ditipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan secara apa adanya.¹⁵
2. Wadi’ah *yad Dhamanah* yaitu titipan terhadap barang atau uang yang dapat dipergunakan atau dimanfaatkan oleh penerima titipan . sehingga pihak penerima titipan bertanggung jawab terhadap resiko yang menimpa barang atau uang sebagai akibat dari penggunaan atas suatu barang atau uang. Tentu saja penerima titipan wajib mengembalikan barang atau uang yang ditipkan oleh pihak yang menitipkan.

¹⁴ Muhammad Syafi’I, *Bank Syariah...*, hal.86

¹⁵ Trisadini, *Transaksi Bank SYARIAH*.(Jakarta:PT Bumi Aksara,2013),hal.37

4. Tabungan Mudharabah

a. Pengertian Tabungan Mudharabah

Tabungan mudharabah merupakan jenis simpanan yang menggunakan akad mudharabah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai perjanjian.¹⁶

Mudharabah merupakan prinsip bagi hasil ketika nasabah sebagai pemilik modal (shohibul maal) menyerahkan uangnya kepada lembaga keuangan sebagai pengusaha (mudhorib) untuk diusahakan. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam nisbah dan lembaga keuangan syariah tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

b. Dasar Hukum

1. Al-Qur'an

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“...Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...” (al-Muzzammil:20)¹⁷

فَإِذَا فُضِيَتْ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

¹⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 117

¹⁷ Abdul Ghofur, *Perbankan Syariah di Indonesia*. (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009), Hal. 93

“Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carialah karunia Allah SWT....”(al-Jumu’ah:10)

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ۗ

“Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu...(al-Baqarah:198)

2. Al-Hadits

Dari Suhaib ra. Bahwa Rasulullah SWA bersabda :”tiga perkara didalamnya terdapat keberkatan (1) memnjual dengan pembayaran secara kredit (2) muqaradhah nama lain dari mudharabah (3) mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.”(HR.Ibn Majah)¹⁸

Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Yang berparu-paru basah, jikalau menyalahi peraturan maka yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut.disampaikanlah syarat-syarat tersebut ke Rasulullah SAW dan dia pun memperkenankannya.”(HR Thabrani)

¹⁸ Karaen A dan Muhammad Syafi’I, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*.(Yogyakarta:PT.Dana Bhakti Prima Yasa,1999),hal.19

3. Ijma

Imam Zailali telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengelolaan harta yatim secara mudharabah. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadits yang dikutip Abu Ubaid.

c. Jenis Tabungan Mudharabah

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak pemilik dana, terdapat dua bentuk mudharabah, yakni :

1. *Mudharabah Mutlaqah* yaitu pemilik dana tidak memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada lembaga keuangan dalam mengelola investasinya. Dengan kata lain, lembaga keuangan syariah mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana mudharabah mutlaqah ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.
2. *Mudharabah Muqayyadah* yaitu pemilik dana memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada lembaga keuangan syariah dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara maupun objek investasinya. Dengan kata lain, lembaga keuangan syariah tidak mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana mudharabah muqayyadah ini ke

berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.¹⁹

B. NISBAH BAGI HASIL

1. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil biasa dikenal juga dengan istilah *profit sharing*. Menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba. Namun secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir tahun, bonus prestasi dan lain-lain.

Dalam mekanisme keuangan syariah model bagi hasil ini berhubungan dengan usaha pengumpulan dana (*funding*) maupun pembiayaan (*financing*). Didalam pengembangan produknya, dikenal istilah *shohibul maal* dan *mudhorib*. *Shohibul maal* merupakan pemilik dana yang mempercayakan dananya pada lembaga keuangan syariah untuk dikelola sesuai dengan perjanjian. Sedangkan *mudhorib* merupakan kelompok orang atau badan yang memperoleh dana untuk dijadikan modal usaha atau investasi.

¹⁹ Adiwarmarman Karim, *Analisis Fiqh dan Keuangan...*, hal.98

Dalam tahap *funding*, BTM berperan sebagai *mudhorib* dan dana yang terkumpul harus dikelola secara optimal. Kerja sama para pihak dengan system bagi hasil ini harus dijalankan secara transparan dan adil.

2. Konsep Nisbah Bagi Hasil

Untuk menentukan tingkat pembagian hasilnya, BTM akan menghitung setiap bulan atau setiap periode tertentu sesuai dengan periode perhitungan pendapatan usaha. Berapa pun tingkat pendapatan usaha, itulah yang kemudian didistribusikan kepada para nasabah atau anggota. Oleh karenanya, nasabah perlu mengetahui tingkat nisbah masing-masing produk. *Nisbah* merupakan proporsi pembagian hasil.

Nisbah ini akan ditetapkan dalam akad atau perjanjian. Sebelum akad ditandatangani nasabah atau anggota dapat menawar sampai pada tahap kesepakatan.

3. Mekanisme Perhitungan Bagi Hasil

Bagi hasil dalam lembaga keuangan syari'ah adalah bagi hasil keuntungan maupun kerugian. Jadi, jika dalam usaha bersama mengalami resiko maka dalam konsep bagi hasil, kedua belah pihak akan sama-sama menanggung resiko. Shahibul maal (nasabah) akan mengalami kerugian dalam modal, sedangkan

pihak pengelola dana akan kerugian dalam tenaga yang telah dikeluarkannya. Dengan permasalahan itu, maka kedua belah pihak dalam konsep bagi hasil adalah adanya partisipasi dalam menanggung resiko.

poin-poin yang diperhitungkan dalam proses perhitungan bagi hasil. Adapun Poin-poin tersebut adalah sebagai berikut :

a. Saldo Rata-rata Harian

Langkah-langkah untuk menghitung saldo rata-rata harian adalah sebagai

berikut:

- 1) Menentukan tanggal berapa keuntungan yang diperoleh dari penempatan dana akan dibagihasilkan.
- 2) Jumlah hari yang dihitung dalam satu bulan adalah sesuai dengan hitungan kalender.

Misalkan tuan Mujahid nasabah di bank syari'ah, berupa tabungan Usaha mudharabah. Catatan tabungannya di kartu menunjukkan transaksi sebagai berikut:

3) Cara perhitungan di atas digunakan juga untuk menghitung simpanan lainnya seperti rekening giro dan deposito berjangka.

4) Untuk menghitung simpanan yang ditutup, maka saldo rata-rata yang dihitung adalah sejak tanggal 27 sampai dengan tanggal penutupan rekening tersebut (rekening giro, tabungan dan deposito yang sudah jatuh tempo).

b. Pendapatan yang akan dibagi hasilkan

Pendapatan bagi hasil yang diperoleh bank berasal dari hasil penempatan dana pihak ketiga melalui pembiayaan yang berakad jual beli, maupun syirkah atau jasa. Hasil dari pendapatan tersebut dibagi hasilkan kepada nasabah pemilik dana (deposan).

Namun perlu diperhatikan bahwa untuk membagihasilkan pendapatan tersebut harus dilihat perbandingan antara jumlah dana yang dikelola, modal sendiri, giro, tabungan, deposito, dan lainnya) dengan jumlah pembiayaan yang disalurkan.

Apabila jumlah pembiayaan lebih kecil dari total dana masyarakat, maka pendapatan tersebut seluruhnya dibagikan antara nasabah dengan bank, sebaliknya jika pembiayaan jumlahnya lebih besar dari total dana masyarakat, maka modal bank juga harus memperoleh bagian pendapatan.

Berikut ini akan diberikan contoh sederhana perhitungan bagi hasil bagi deposito masyarakat, sebagai berikut :²⁰

Contoh Kasus :

Bapak A memiliki deposito Rp. 10.000.000, jangka waktu 1 bulan (1 Desember 2000 sampai 1 Januari 2001), dan nisbah bagi hasil antara nasabah dan lembaga keuangan syariah 57%:43%. Jika keuntungan lembaga keuangan syariah yang diperoleh untuk deposito satu bulan per 31 Desember 2000 adalah Rp. 20.000.000 dan rata-rata deposito jangka waktu 1 bulan adalah Rp. 950.000.000, berapa keuntungan yang diperoleh Bapak A ?

Jawab :

Keuntungan yang diperoleh Bapak A adalah :

$$(Rp. 10.000.0000 : Rp. 950.000.000) \times Rp. 20.000.000 \times 57\% = \\ Rp. 120.000.000$$

C. NASABAH

1. Pengertian Nasabah

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan BAB 1 Ketentuan umum Pasal 1 yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa

²⁰ Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 57

bank. Sedangkan nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di BTM dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian lembaga sebagaimana dimaksud dalam undang-undang yang berlaku.²¹

2. Jenis-jenis Nasabah

- a) Nasabah Penyimpan adalah Nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah atau UUS dalam bentuk Simpanan berdasarkan Akad antara Bank Syariah atau UUS dan Nasabah yang bersangkutan.
- b) Nasabah Investor adalah Nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah atau UUS dalam bentuk Investasi berdasarkan Akad antara Bank Syariah atau UUS dan Nasabah yang bersangkutan.
- c) Nasabah Penerima Fasilitas adalah Nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan Prinsip Syariah.²²

D. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah untuk Menabung

²¹ Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah...*, hal.152

²² Undang-undang Republik Indonesia No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Kehadiran perbankan di Indonesia salah satunya untuk menjadi solusi atas kebutuhan masyarakat untuk menabung. Teori konsumsi Keynes menjelaskan beberapa motif masyarakat untuk menabung yaitu; motif transaksi (transaction motif), berjaga-jaga (precautionary motive), spekulasi (speculative motive). Selain itu terdapat model empiris yang peneliti sederhanakan dari model yang dikembangkan Kotler dan Keller(2006) dan Schiffman dan Kanuk (2007),²³ peneliti mengidentifikasi bahwa terdapat beberapa faktor yang relevan dan memengaruhi perilaku nasabah bank syariah dalam menggunakan produk penghimpunan dana bank syariah. Faktor-faktor tersebut yaitu:

- a. Faktor sub-budaya: syariah. Pertimbangan syariah merupakan salah satu faktor penentu keputusan konsumsi. alasan nasabah menyimpan dana membuka rekening tentunya bukan pada bunga yang tinggi, tetapi pada metode bagi hasil sesuai dengan syariah dan tersedianya fasilitas tabungan biaya naik haji.
- b. Faktor Kelas Sosial Nasabah. Kelas sosial merupakan salah satu dimensi kebudayaan, seperti yang diungkapkan Kotler dan Keller . Dimensi sosial merupakan salah satu faktor karakteristik konsumen yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Dengan demikian, kelas sosial seorang konsumen memengaruhi perilaku konsumsinya. kelas sosial mengacu pada posisi tertentu dalam struktur sosial dan ekonomi suatu masyarakat, yang didasarkan pada kriteria pendapatan,

pendidikan, dan pekerjaan. Konsep ini menunjukkan bahwa ada tiga dimensi kelas sosial, yaitu tingkat pendapatan, tingkat pendidikan, dan tingkat pekerjaan.

- c. Faktor Kelompok Referensi. Kelompok referensi meliputi semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung (face-to-face) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung disebut kelompok anggota/utama (membership/primary groups) seperti keluarga, teman, rekan kerja. Kelompok yang mempunyai pengaruh tidak langsung disebut kelompok sekunder (secondary groups), seperti kelompok agama, profesional/formal, dan kelompok asosiasi perdagangan yang proses interaksinya cenderung lebih formal dan kurang berlanjut.
- d. Faktor Persepsi Stimuli Pemasaran. Persepsi didefinisikan sebagai proses yang dilakukan individu untuk memilih, mengatur, dan menafsirkan stimuli ke dalam gambar yang berarti dan masuk akal mengenai dunia. Dua individu mungkin menerima stimuli yang sama dalam kondisi nyata yang sama, tetapi bagaimana setiap orang mengenal, memilih, mengatur, dan menafsirkannya merupakan proses yang sangat individual berdasarkan kebutuhan, nilai-nilai dan harapan setiap orang itu sendiri. Dengan demikian, untuk mengukur persepsi yang dimiliki oleh konsumen, kita dapat mengamati nilai yang dirasakan (perceived value) oleh konsumen atas stimuli pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Persepsi terhadap nilai yang ditawarkan

bank syariah, yaitu: 1) Persepsi terhadap nilai produk. 2) Persepsi terhadap nilai harga. 3) Persepsi terhadap nilai pelayanan. 4) Persepsi terhadap image atau citra usaha. 5) Persepsi terhadap nilai lokasi, misalnya dekat dengan pasar, dekat dengan perumahan, dekat dengan tenaga kerja (baik jumlah dan kualitas), tersedia fasilitas pengangkutan, seperti jalan raya, tersedia sarana dan prasarana, seperti listrik dan telpon; dan sikap masyarakat. ATM (automatic teller machine) merupakan salah satu bukti fisik yang dapat meningkatkan kepuasan nasabah. Oleh karena itu, penempatan ATM pada suatu lokasi perlu dipertimbangkan dengan matang. 6) Persepsi terhadap nilai promosi.

- e. Faktor proses keputusan nasabah. Tindakan pengambilan keputusan konsumen terdiri dari tiga tahap, yaitu (1) pengenalan kebutuhan, (2) penelitian sebelum membeli, dan (3) penilain berbagai alternatif. Pada perbankan syariah, keputusan pembelian lebih tepat diistilahkan sebagai keputusan nasabah dalam menggunakan produk bank syariah. Jika produk yang dimaksud berupa produk penghimpunan dana, maka keputusan tersebut berupa keputusan nasabah dalam penghimpunan dana bank syariah. Faktor proses keputusan pembelian pada akhirnya memengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap suatu produk. Hal ini berarti bahwa pada perbankan syariah, proses keputusan

nasabah dalam penghimpunan dana pada bank syariah memengaruhi keputusan nasabah dalam penghimpunan dana pada bank syariah.²⁴

E. BTM

1. Pengertian BTM (Baitul Tanwil Muhammadiyah)

BTM merupakan kependekan dari Baitul Tanwil Muhammadiyah. BTM lebih mengembangkan usahanya pada sector keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sector ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BTM untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sector riil maupun sector keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BTM bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.²⁵

Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum untuk BTM adalah koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan pinjam (KSP).

²⁴ Mustakim Muchlis, *Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih bank syariah vs konvensional*, dalam *Asset* Vol 3 No 1 Tahun 2013, dalam <http://www.uinalauddin.ac.id>. Diakses 15 maret 2015.

²⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tanwil*. (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal.126

Didirikannya BTM bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada khususnya.

2. Visi dan Misi BTM

1) Visi

- a. Menjadi motor penggerak perekonomian masyarakat, khususnya masyarakat kecil.
- b. Penghubung antara pemilik dana (*shohibul maal*) dengan anggota serta masyarakat menengah.
- c. Sebagai Lembaga Pembiayaan yang secara berkesinambungan.
- d. Meningkatkan nilai tambah bagi usaha anggotanya maupun calon anggotanya.²⁶

2) Misi

- a. Memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan calon anggota serta masyarakat kecil menengah.
- b. Memobilisasi dana sehingga bisa dijangkau oleh masyarakat lapisan bawah dan menengah guna mengembangkan kesempatan kerja.
- c. Menata usahakan dana sehingga dapat tumbuh dan berkembang guna memenuhi kebutuhan modal kerja anggota maupun calon anggota.

²⁶ *Laporan Pertanggungjawaban Pengurus BTM MENTARI Tahun 2014*, hal2.

- d. Mempertinggi kualitas SDM anggota untuk menjadi professional dan Islami.
- e. Meningkatkan kesejahteraan anggota maupun calon anggota, serta menjalin hubungan ukhuwah Islamiyah sesama umat Islam.

3) Ciri-ciri BTM

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
2. Bukan lembaga social, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pensyarufan dana zakat, infaq, dan sedeqah bagi kesejahteraan orang banyak.
3. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.²⁷
4. Milik bersama masyarakat bahwa bersama orang kaya di sekitar BTM, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasar ini BTM tidak dapat berbadan hukum perseorangan.

4) Ciri-Ciri Khusus BTM

²⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mall Wa Tanwil...* hal.132

BTM merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadaannya selalu dikontrol dan diawasi oleh masyarakat. Laba atau keuntungan yang diperoleh BTM juga akan didistribusikan kepada masyarakat, sehingga maju mundurnya BTM sangat diketahui oleh masyarakat di sekitar BTM berada. Selanjutnya BTM memiliki cirri khusus sebagai berikut :

1. Staf dan karyawan BTM bertindak proaktif, pelayanannya mengacu kepada kebutuhan anggota, sehingga semua staf BTM harus mampu memberikan yang terbaik bagi anggota dan masyarakat.
2. Kantor dibuka dalam waktu yang tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar.
3. Manajemen BTM adalah profesional Islami
 - a. Administrasi keuangan dilakukan berdasarkan prinsip standar akuntansi syariah.
 - b. Setiap bulan BTM akan menerbitkan laporan keuangan dan penjelasan dari isi laporan tersebut.
 - c. Setiap tahun BTM menyelenggarakan RAT (Rapat Anggota Tahunan).

5) Tujuan BTM

Didirikannya BTM bertujuan : meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Pengertian diatas dapat dipahami bahwa BTM berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri.

6) Fungsi BTM

Secara konseptual, BTM memiliki dua fungsi, yaitu sebagai berikut :

1. Sebagai pengembangan harta yaitu melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusah mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.
2. Menerima titipan dana zakat. Infaq dan shodaqoh serta mengoptimalkan sesuai dengan peraturan dan amanahnya.²⁸

7) Prinsip Operasional BTM

Dalam melaksanakan usahanya BTM , berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut :²⁹

²⁸ Fitri Nurhatati, *Koperasi Syariah*. (Surakarta: PT Era Intermedia, 2008), hal. 34

²⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mall Wa Tanwil*... hal. 130

1. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan pada prinsip-prinsip dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
2. Keterpaduan, yakni nilai-nilai sepiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.
3. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya serta anggotanya, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
4. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BTM. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan social.
5. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua gplongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan “bantuan” tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
6. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi (ahsanu amala), yakni tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan ruhani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekalpengetahuan (*knowledge*) yang

cukup, ketrampilan yang terus ditingkatkan (*skill*) serta niat dan ghirah yang kuat (*Attitude*).

7. Istiqomah, konsisten, konsekuen, berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Nedi dengan tujuan untuk menguji “Pengaruh Profitabilitas Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Berinvestasi di Bank Syariah.” Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas sistem bagi hasil berpengaruh cukup signifikan terhadap keputusan nasabah berinvestasi di Bank syariah. Bank syariah menurut Undang-undang No.21 2008 adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan adalah pada elemen variabel yaitu pengetahuan produk tabungan. Dan dalam

penelitian yang akan saya lakukan adalah orang, proses, dan bukti fisik.³⁰

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Liliana dengan tujuan untuk menguji "Bagi Hasil, Bunga Bank dan Relijiusitas: Suatu Investigasi Loyalitas Nasabah Terhadap Perbankan Syariah". Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode deskriptif. Hasil regresi menunjukkan bahwa variabel tingkat relijiusitas masyarakat tidak signifikan mempengaruhi keputusan nasabah untuk bergabung dengan bank syariah. Hal ini dapat menimbulkan pengaruh yang ambigu dalam artian bahwa pengaruh yang ditimbulkannya bisa bersifat positif ataupun negatif terhadap perkembangan bank syariah itu sendiri. Dikatakan berpengaruh positif karena tingkat kereligiusan masyarakat yang tidak signifikan berarti nasabah yang melakukan transaksi di bank syariah tidak selalu nasabah yang memiliki tingkat relijiusitas yang tinggi, sehingga masyarakat awam, bahkan yang non muslim sekalipun dapat menjadi nasabah bank syariah. Sehingga pangsa pasar bank syariah dapat lebih meluas lagi. Adapun penafsiran yang negatif, yaitu dengan tidak signifikannya variabel tingkat relijiusitas masyarakat maka dapat dijelaskan bahwa dalam konteks penelitian ini, faktor penentu yang muncul dalam keputusan untuk bergabung dengan bank syaria'ah atau tidak adalah faktor bunga bank konvensional. Perbedaan penelitian ini dengan

³⁰ Eliza Fitriah dan Nur S, *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil terhadap Penghimpun Dana Bank Syariah*, (Bekasi: Skripsi Diterbitkan, 2011), hal.46

penelitian yang saya lakukan adalah pada variabel pengetahuan produk tabungan.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Chusnul Chotimal dengan tujuan untuk menguji “Pengaruh Produk, Pelayanan, Promosi dan Lokasi Terhadap Masyarakat Memilih Bank Syariah Di Surakarta”.³¹ Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan pelayanan dan lokasi berpengaruh terhadap masyarakat memilih bank syariah. Sedangkan produk dan promosi tidak berpengaruh terhadap masyarakat memilih bank syariah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah pada variabel nisbah bagi hasil.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Khoirul Uyun dengan tujuan untuk menguji “Pengaruh Produk Syariah dan Bauran Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BNI Syariah Cabang Semarang”.³² Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan Angka R sebesar 0,826 menunjukkan bahwa korelasi / hubungan antara Produk Syari’ah dan Bauran Promosi adalah kuat. Angka R square atau Koefisien Determinasi adalah 0,683. Hal ini berarti 68,3% variasi dari Pengambilan keputusan bisa dijelaskan oleh variasi dari Produk Syari’ah dan Bauran Promosi. Sedangkan sisanya

³¹ Chusnul Chotimah, *Pengaruh Produk, Pelayanan, Promosi dan Lokasi Terhadap Masyarakat Memilih Bank Sayariah Di Surakarta*, (Surakarta: Skripsi Diterbitkan,2014),.

³² Khoirul Uyun, *Pengaruh Produk Syariah dan Bauran Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BNI Syariah Cabang Semarang*,(Semarang:Skripsi Diterbitkan,2012),.

(100% - 68,3% = 31,7%) dijelaskan oleh sebab-sebab lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah pada variabel X2, saya menggunakan variabel nisbah bagi hasil sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel bauran promosi.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Mazz Reza Pranata dengan tujuan untuk menguji³³ “Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Wadiah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan”. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh pengetahuan konsumen mengenai perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah tabungan wadiah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan konsumen mengenai perbankan syariah memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah tabungan wadiah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah pada variabel X2, saya menggunakan variabel nisbah bagi hasil, sedangkan peneliti terdahulu hanya menggunakan dua variabel.

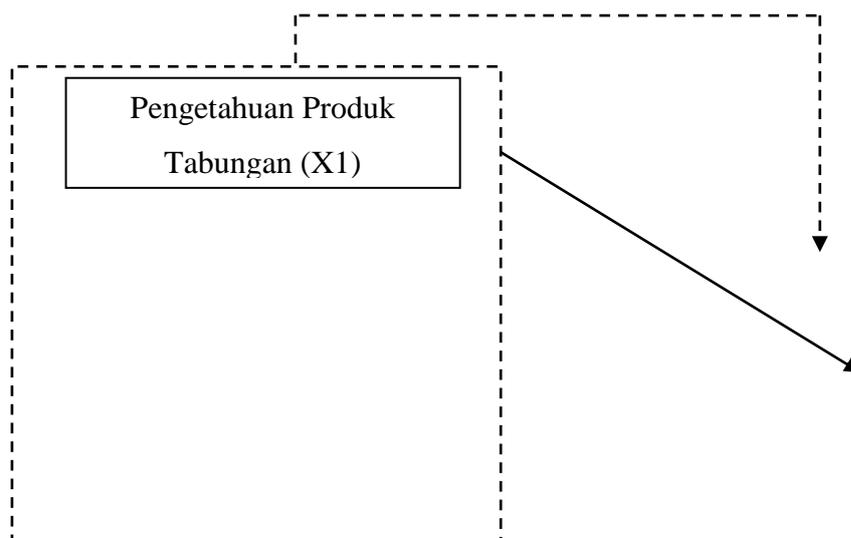
G. Kerangka Berfikir

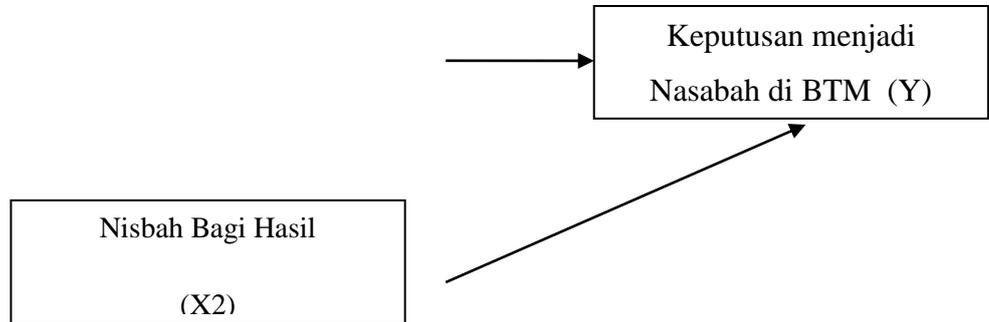
³³ Mazz Reza Pranata, *Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Wadiah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan*, (Medan:Skripsi Diterbitkan, 2011).

Pengaruh pengetahuan produk tabungan BTM dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut. Variabel penelitiannya : pengetahuan produk tabungan (X1), nisbah bagi hasil (X2), dan keputusan menjadi nasabah (Y). rumusan masalahnya : (1) Bagaimanakah pengaruh pengetahuan produk tabungan BTM terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? (2) Bagaimanakah pengaruh nisbah bagi hasil yang di berikan lembaga terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ? (3) Bagaimanakah pengaruh pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil masyarakat secara silmutan dalam keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung ?. Berikut dikemukakan kerangka berfikir penelitian dengan judul penelitian diatas.

Gambar 2.1

Kerangka Berfikir





Sumber data yang diolah

H. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Karena sifatnya masih sementara, maka perlu dibuktikan kebenarannya melalui suatu pengujian atau test yang disebut tes hipotesis. Ada dua macam hipotesis yang dibuat suatu percobaan penelitian, yaitu hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_1), adapun rumusan hipotesisnya yaitu :

1. $H_0 : \beta = 0$, tidak terdapat pengaruh yang linier antara produk tabungan BTM terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut.
2. $H_1 : \beta \neq 0$, terdapat pengaruh yang linier antara variable produk tabungan BTM terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut.

Dalam hipotesis ini disebutkan bahwa pengetahuan produk tabungan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah di BTM Mentari Ngunut.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode adalah suatu cara atau teknik yang dilakukan dalam proses penelitian. Sedangkan penelitian adalah usaha untuk mencari sesuatu yang dilakukan dengan metode tertentu, secara hati-hati, sistematis dan sempurna terhadap suatu permasalahan sehingga dapat terjawab.³⁴

1. Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan empiris kuantitatif yaitu pendekatan yang memungkinkan pencatatan penelitian dalam bentuk angka
2. Sedangkan jenis penelitiannya yaitu analisis asosiatif, yaitu bentuk analisis data penelitian untuk menguji ada tidaknya hubungan keberadaan variabel dari dua kelompok data atau lebih.³⁵

B. Populasi, Sampling dan Sampel Penelitian

Populasi penelitian merupakan keseluruhan (universum) dari objek penelitian yaitu semua nasabah yang ada di BTM Mentari Ngunut Tulungagung (apabila nasabahnya 100 maka

³⁴ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1991), hlm. 12.

³⁵ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*. (Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri, 2013), hal. 101

diambil semua).³⁶ Sehingga obyek ini dapat menjadi sumber data penelitian.

Jenis populasi terbagi dua yaitu :

1. Populasi finit, artinya jumlah nasabah ditentukan
2. Populasi infinit, artinya jumlah nasabah tidak terhingga

Disini penulis menggunakan teknik pengumpulan sampel *probability sampling*, yaitu metode sampling yang setiap anggota populasi memiliki peluang sama untuk terpilih sebagai sampel.

Sampel adalah suatu prosedur pengambilan data di mana hanya sebagian populasi saja yang diambil dan dipergunakan untuk menentukan sifat serta ciri yang dikehendaki dari suatu populasi.

C. Sumber Data, Variabel dan Skala Pengukurannya

1. Data primer

Data primer adalah data yang bersumber dari hasil wawancara terstruktur terhadap responden dengan menggunakan kuisisioner (daftar pertanyaan terstruktur). Dalam penelitian ini data primer diperoleh langsung dari pertanyaan terstruktur).³⁷ Dalam penelitian ini data primer diperoleh langsung dari nasabah

³⁶ Ibid.,hal.30

³⁷ Ida Bagoes Mantra, *Filsafat Penelitian dan Metode Penelitian Sosial*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2004), hlm. 130

penabung BTM Mentari Ngunut Tulungagung sebagai subyek penelitian.

2. Sumber data

Sumber data adalah subyek dari mana asalnya data dapat diperoleh. Untuk mempermudah dalam mengidentifikasi sumber data dibedakan menjadi tiga macam, yaitu³⁸:

- a) Person yaitu sumber data yang menyajikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara atau jawaban tertulis melalui angket. Sumber data yang dalam hal ini adalah nasabah penabung di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.
- b) Place yaitu sumber data yang menyajikan tampilan berupa keadaan diam atau bergerak, misalnya dalam penelitian ini adalah gedung BTM Mentari Ngunut Tulungagung dan seluruh sarana yang ada di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.
- c) Paper yaitu sumber data yang menyajikan tanda-tanda yang berupa huruf, angka, gambar atau simbol-simbol yang lain yang berada dalam dokumen berupa kertas.

Secara khusus sumber data tersebut meliputi:

- a. Responden yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan dari peneliti. Data tersebut diperoleh dari nasabah penabung di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.

³⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi V*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), cet. XII, hlm., 107.

- b. Dokumentasi yaitu segala dokumen-dokumen atau catatan-catatan dan arsip-arsip yang diperlukan.

3. Variabel

Dalam sebuah penelitian seorang peneliti harus menitikberatkan perhatiannya terhadap sesuatu yang akan diteliti, yakni obyek penelitian. Variable penelitian adalah segala sesuatu yang akan dijadikan obyek pengamatan dalam penelitian.

Adapun variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Variabel X, dalam penelitian ini variabel X nya adalah sebagai berikut:
 - Pengetahuan Produk Tabungan (X1)
 - Nisbah Bagi Hasil (X2)
- b. Variabel Y, yaitu keputusan menjadi nasabah penabung.

4. Skala Pengukuran Variabel

Pengukuran terhadap variabel dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan kuisioner atau angket tertutup yang dibagikan kepada para responden yang disusun dengan menggunakan lima alternative jawaban atau tanggapan atas pertanyaan – pertanyaan tersebut. responden yang diteliti tinggal memilih salah satu alternative jawaban yang telah disediakan.

Skala likert digunakan untuk mengukur sikap atau gejala sosial. Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban itu diberi skor sebagai berikut :

- Skor 1 : pilihan jawaban E
- Skor 2 : pilihan jawaban D
- Skor 3 : pilihan jawaban C
- Skor 4 : pilihan jawaban B
- Skor 5 : pilihan jawaban A

Ciri khas skala likert ini adalah bahwa semakin tinggi skor yang diperoleh seorang responden, maka merupakan indikasi bahwa responden tersebut makin positif terhadap obyek yang ingin diteliti penulis.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan.³⁹

Sedangkan teknik pengumpulan datanya yaitu dengan cara kuesioner (angket) yaitu, suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa nasabah.⁴⁰ Sementara wawancara sebagai data pelengkap.

³⁹ *Ibid.*,hal.16

⁴⁰ *Ibid.*,hal.21

E. Teknik Analisis Data

Metode analisis data ada 6 macam yaitu :

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan suatu instrument. Suatu instrument yang valid mempunyai validitas tinggi. Sebaliknya instrument yang kurang valid berarti memiliki validitas yang rendah.⁴¹

Sebuah instrument dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan. Sebuah instrument dikatakan valid apabila dapat diungkap data dari variabel yang diteliti secara tepat. Tinggi rendahnya instrument menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang dimaksud.

Alat untuk mengukur validitas adalah korelasi product moment dari pearson.⁴² Suatu indikator dikatakan valid, apabila $n=100$ $\alpha = 0,05$, maka $r \text{ tabel} = 0,195$ dengan ketentuan :

Hasil $r \text{ hitung} > r \text{ tabel} (0,195) = \text{valid}$

Hasil $r \text{ hitung} < r \text{ tabel} (0,195) = \text{tidak valid}$

Reliabilitas adalah suatu instrument yang dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena instrument

⁴¹ Arikuntoro, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Kedua, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006, hal. 168

⁴² *Ibid.*, hal. 184

tersebut sudah baik. Instrument yang baik tidak akan bersifat tendensius atau mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrument yang sudah dapat dipercaya, apabila ditanya benar-benar sesuai dengan kenyataan, maka berapakahpun diambil, tetap akan sama. Reliabilitas menunjukkan pada tingkat keandalan (dapat dipercaya).⁴³

Alat untuk mengukur reliabilitas adalah *Alpha Cronbach*. Suatu variabel dikatakan reliabel, apabila hasil *Alpha Cronbach* > 0,60.

2. Uji Normalitas

Dalam mendeteksi normalitas data menggunakan pendekatan Kolmogorov-Smirnov yang dipadukan dengan kurva *Normal Q-Q Plots*.⁴⁴ Pengujian normal probability dapat dilihat pada output regresi atau disajikan sebagai berikut :⁴⁵

kriteria pengambilan keputusan yaitu sebagai berikut :

- a. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

⁴³ *Ibid.*, hal.178

⁴⁴ Agus Eko Sujianto, *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*, (Jakarta: Prestasi Pustaka, 2009), hal.78

⁴⁵ Duwi Priyanto, *Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate dengan SPSS*. (Yogyakarta: GAVA MEDIA, 2013), hal.73

- b. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal atau tidak mengikuti arah diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana terjadinya ketidaksamaan varian dari residual pada model regresi. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dengan melihat titik-titik pada scatterplot regresi.⁴⁶ Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

b. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah keadaan dimana antara dua variabel independen atau lebih pada model regresi terjadi hubungan linier yang sempurna atau mendekati sempurna. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah multikolinearitas.⁴⁷ Dampak yang diakibatkan dengan adanya multikolinearitas antara lain yaitu :

⁴⁶ *Ibid.*,hal.74

⁴⁷ *Ibid.*,hal.59

- 1) Nilai standard error untuk masing-masing koefisien menjadi tinggi, sehingga t hitung menjadi rendah
- 2) Standard error of estimate akan semakin tinggi dengan bertambahnya variabel independen
- 3) Pengaruh masing-masing variabel independen sulit dideteksi

Untuk melihat ada tidaknya multikolinearitas dengan melihat nilai Tolerance dan VIF. Semakin kecil nilai Tolerance dan semakin besar VIF maka semakin mendekati terjadinya masalah multikolinearitas. Kebanyakan penelitian menyebutkan jika tolerance lebih dari 0,1 dan VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolinearitas.

4. Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi berganda adalah pengembangan dari regresi linier sederhana, yaitu sama-sama alat yang dapat digunakan untuk memprediksi permintaan di masa yang akan datang berdasarkan data masa lalu atau untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas (independen) terhadap satu variabel tak bebas (dependen). Penerapan metode regresi berganda jumlah variabel bebas (independen) yang digunakan lebih dari satu yang dipengaruhi satu variabel tak bebas (dependen).⁴⁸

⁴⁸ Syofian Sireger, *Metode Penelitian Kuantitatif...*, hal.301

Rumus Regresi Linier Berganda

$$Y = \alpha + b_1x_1 + b_2 x_2 + b_3x_3 \dots + b_nX_n$$

Dimana :

Y = Variabel terikat (keputusan menjadi nasabah)

X₁, X₂ = Variabel bebas (pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil)

A dan b₁ serta b₂ = konstanta

5. Pengujian Hipotesis

Untuk membuktikan hipotesis dalam penelitian ini apakah berpengaruh terhadap variabel terikat, maka digunakan beberapa pengujian yaitu uji-t dan uji-F.

a. Uji t

Uji t untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara individual terhadap variabel dependen, apakah pengaruhnya signifikan atau tidak.⁴⁹

Tahap-tahap pengujian sebagai berikut :

1. Menentukan hipotesis nol dan hipotesis alternatif

H₀ = 0 artinya pengetahuan produk tabungan tidak berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah

H_a = 0 artinya pengetahuan produk tabungan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah.

⁴⁹ Duwi Priyatno, *Analisis Korelasi dan Multivariate dengan SPSS...* hal.50

2. Mencari t hitung

Rumus :

$$t = \frac{R\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-R^2}}$$

Keterangan :

R = Koefisien Korelasi

R² = Koefisien Determinasi

N = Banyaknya sampel

Dengan asumsi (t hitung)

Ho : diterima bila sig.> $\alpha = 0,05$

Ho : ditolak bila sig.≤ $\alpha = 0,05$

b. Uji F

Uji F atau uji koefisien regresi secara serentak, yaitu untuk mengetahui pengaruh variable independen secara serentak terhadap variabel dependen, apakah pengaruhnya signifikan atau tidak.

Tahap-tahap pengujian sebagai berikut :

1) Menentukan hipotesis nol dan hipotesis alternatif

H_0 = tidak ada pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah

H_a = ada pengaruh yang positif dan signifikan antara pengetahuan produk dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah.

2) Mencari Fhitung

Rumus

$$F = \frac{R^2/(k-1)}{(1-R^2)/(n-k)}$$

Keterangan :

R^2 = Koefisien Determinasi

K = Banyaknya variabel bebas

N = Banyaknya sampel

Dengan asumsi (Fhitung) :

H_0 : diterima bila $\text{sig.} > \alpha = 0,05$

H_0 : ditolak bila $\text{sig.} \leq \alpha = 0,05$

6. Koefisien determinasi

Analisis koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar prosentase pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen.⁵⁰

Dalam penelitian ini menggunakan regresi linier berganda maka masing-masing variabel independen yaitu pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil secara parsial dan simultan mempengaruhi variabel dependen yaitu keputusan nasabah yang dinyatakan dengan R^2 untuk menyatakan koefisien determinasi atau seberapa besar pengaruh pengetahuan produk dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah. Sedangkan r^2 untuk menyatakan koefisien determinasi parsial variabel independen terhadap variabel dependen. Besarnya koefisien determinasi adalah 0 sampai dengan 1. Semakin mendekati 0, maka semakin kecil pula pengaruh semua variabel independen terhadap nilai variabel dependen (dengan kata lain semakin kecil kemampuan model dalam menjelaskan perubahan nilai variabel dependen).

Sedangkan jika koefisien determinasi mendekati 1 maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan variasi variabel independen terhadap variabel terikat. Angka dari R

⁵⁰ *Ibid.*, hal.56

square didapat dari pengolahan data melalui program SPSS yang bisa dilihat pada tabel model *summary* kolom *R square*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Lembaga

1. Sejarah BTM (*Baitul Tanwil Muhammadiyah*) MENTARI

Keberadaan koperasi syariah BTM MENTARI di Tulungagung berawal dari pemikiran pimpinan cabang Muhammadiyah Ngunut yang waktu itu dibawah kepemimpinan Bapak Azhar Hamzah bahwa Gerakan Da'wah tidak terlepas dari dana, untuk itu dianggap perlu untuk membentuk sebuah Badan Usaha dan Amal Usaha sebagai sumber pembiayaan untuk kegiatan perserikatan. Pimpinan Cabang Muhammadiyah berinisiatif mengundang warga dan simpatisan untuk merumuskan sekaligus merealisasikan sebuah badan usaha atau amal usaha yang dimaksud, dengan saran Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan Pusat untuk membentuk sebuah lembaga keuangan yang bernama *Baitul Tanwil Muhammadiyah* yang disingkat BTM. Majelis Ekonomi PP melalui Yayasan Baitul Maal pusat mengarahkan dana dan menyarankan jika PCM (Pengurus Cabang Muhammadiyah) Ngunut ingin merealisasi pendirian BTM, segeralah melaksanakan audiensi dan study di Pekalongan Jawa Tengah. Pimpinan Cabang Muhammadiyah Ngunut mengutus beberapa kader untuk mendalami system pengelolaan BTM di Pekalongan selama 2 minggu teori dan 3 bulan pembinaan.

Hasil studi banding mengapresiasi untuk berdirinya BTM MENTARI Ngunut pada tanggal 25 bulan Maret tahun 1998, dan pada

tanggal 24 bulan Mei tahun 1998 turunlah keputusan Yayasan Baitul Mall pimpinan pusat Muhammadiyah No/20/SK/YBMM/BTM/III/1998. Dan baru pada tanggal 27 bulan November tahun 2001 BTM MENTARI Tulungagung memiliki legalitas hukum koperasi syariah yang dikeluarkan oleh kantor koperasi dan UKM Kabupaten Tulungagung yang sebelumnya mengacu pada UU PHBK.

2. Struktur Organisasi BTM MENTARI

Susunan dewan pengawas, pengurus dan pengelola BTM MENTARI adalah sebagai berikut :

DEWAN PENGAWAS

Ketua : H.Mardjuni

Anggota : Suhadi

BADAN PENGURUS

Ketua I : H.Azhar Hamzah

Ketua II : Qomtori Zain

Sekretaris I : Nur Rohim Anwar

Sekretaris II : Suryani

Bendahara I : H.Sutrimo

MANAJEMEN PENGELOLA

Manajer : Muhammad Faisal

Bagian Simpanan :Hidayah

Makhyani,SE

Bagian Accounting	:Hidayah
Makhyani,SE	
Bagian Pembiayaan / AO	:Rahardian Endra
Kusuma	
Bagian Pembiayaan / AO	: Didik Saiful Anwar
Bagian Umum dan Administrasi	: Ade Sofyan Putra
Kasir	: Nuning Rahmawati
Clearning Service/Office Boy	: Adenan

B. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Responden

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian. Cara penarikannya dengan menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada 100 orang nasabah (responden) yang bertindak sebagai sampel. Kuesioner yang dibagikan kepada 100 Orang nasabah (responden) yang bertindak sebagai sampel. Kuisioner yang dibagikan terdiri dari 3 variabel yaitu produk tabungan, nisbah bagi hasil tabungan dan keputusan nasabah.

a. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Deskripsi responden diklasifikasikan menurut jenis kelamin :

Tabel 4.1

Jenis Kelamin Responden

Jenis kelamin	Banyaknya responden
Laki-laki	32
Perempuan	68
Total	100

Sumber data primer diolah

Tabel 4.1 menunjukkan mayoritas nasabah di BTM MENTARI NGUNUT Tulungagung berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 68 dan responden yang berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 32. Jadi dapat disimpulkan yang banyak menabung di BTM MENTARI NGUNUT adalah perempuan.

b. Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Deskripsi responden berdasarkan pekerjaan :

Tabel 4.2

Pekerjaan Responden

Jenis pekerjaan	Banyaknya responden
Pelajar/mahasiswa	13
Pegawai swasta	40
Pegawai negeri	11
Wirausaha	26
Pensiun	2
Lain-lain	8
Total	100

Sumber data primer diolah

Dari jumlah responden sebesar 100 responden didapatkan hasil rata-rata pekerjaan nasabah BTM MENTARI NGUNUT Tulungagung adalah pelajar/mahasiswa sejumlah 13 orang , pegawai swasta sejumlah 40 orang , pegawai negeri sejumlah 11 orang , wirausaha sejumlah 26 orang atau, pensiun sejumlah 2 orang dan lain-lain sejumlah 8 orang . Yang mempunyai nilai tertinggi adalah wirausaha itu karena banyak nasabah mempergunakan dananya untuk usaha.

c. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan

Deskripsi responden berdasarkan pendapatan :

Tabel 4.3
Pendapatan Responden

Pendapatan responden	Banyaknya responden
< Rp 1.000.000	24
Rp 1.000.000-Rp 2.000.000	22
Rp 2.000.000-Rp 3.000.000	21
Rp 3.000.000-Rp 5.000.000	22
> Rp 5.000.000	11
Total	100

Sumber data primer diolah

Dari jumlah responden sebesar 100 diperoleh rata-rata umur responden sebagai berikut pendapatan < Rp 1.000.000 per bulan sebanyak 24 responden, pendapatan Rp 1.000.000-Rp 2.000.000 per bulan sebanyak 22 responden, pendapatan Rp 2.000.000-Rp 3.000.000 per bulan sebanyak 21 responden, pendapatan Rp 3.000.000-Rp 5.000.000 per bulan sebanyak 22 responden, dan pendapatan > Rp 5.000.000 per bulan sebanyak 11 responden. Rata-rata pendapatan yang didapatkan adalah < Rp 1.000.000 per untuk menabung di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.

d. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Tabungan

Deskripsi responden berdasarkan jenis tabungan :

Tabel 4.4

Jenis Tabungan

Jenis tabungan responden	Banyaknya responden
Tabungan Wadi'ah	65
Tabungan Mudharabah	35
Total	100

Sumber data primer diolah

Dari jumlah responden sebesar 100 responden didapatkan hasil rata-rata jenis tabungan nasabah BTM Mentari Ngunut Tulungagung adalah tabungan wadi'ah sejumlah 65 orang dan tabungan mudharabah sejumlah 35 orang. Yang mempunyai nilai tertinggi adalah jenis tabungan wadi'ah karena banyak nasabah dapat mengambil uangnya sewaktu-waktu.

e. Rekapitulasi data hasil kuesioner

Berikut ini adalah rekapitulasi data-data hasil kuesioner tentang pengaruh pengetahuan produk tabungan (X1) dan nisbah bagi hasil (X2) terhadap keputusan menjadi nasabah(Y) yang merupakan variabel terikat yang disajikan dalam tabel berikut ini:

Table 4.5

Rekapitulasi Hasil Kuesioner Nasabah

Nomor Responden	X1 Skor	X2 Skor	Y Skor
1.	41	44	46
2.	45	41	46
3.	37	36	38
4.	42	46	42
5.	43	46	45
6.	41	40	42
7.	43	41	41
8.	40	40	46
9.	37	37	38
10.	40	46	40
11.	41	40	46
12.	46	44	42
13.	40	40	41
14.	41	41	41
15.	38	37	38
16.	46	40	41
17.	43	40	47
18.	43	46	43
19.	36	36	38
20.	40	41	41
21.	46	40	41
22.	41	47	46
23.	46	46	46
24.	38	35	37
25.	41	44	41
26.	40	46	40
27.	41	40	42
28.	45	46	41
29.	36	33	37

30.	45	41	42
31.	43	41	40
32.	41	39	40
33.	45	44	46
34.	44	45	42
35.	45	46	45
36.	37	36	37
37.	46	45	42
38.	44	45	47
39.	42	44	38
40.	43	45	40
41.	36	38	38
42.	45	45	42
Nomor Responden	Skor X1	Skor X2	Skor Y
43.	44	44	40
44.	43	41	40
45.	46	41	43
46.	46	46	42
47.	36	39	37
48.	46	46	48
49.	43	44	46
50.	46	41	42
51.	44	45	43
52.	39	37	37
53.	44	45	46
54.	40	40	42
55.	45	41	42
56.	44	43	44
57.	37	38	37
58.	44	45	47
59.	36	36	36

60.	44	42	44
61.	42	42	44
62.	40	41	39
63.	43	44	43
64.	36	38	39
65.	44	44	42
66.	37	36	39
67.	42	45	43
68.	43	43	43
69.	42	43	44
70.	40	41	42
71.	40	42	42
72.	38	35	37
73.	45	43	44
74.	43	42	44
75.	42	43	46
76.	44	43	44
77.	43	44	46
78.	41	39	42
79.	44	42	42
80.	43	45	43
81.	36	38	38
82.	41	44	43
83.	45	42	43
84.	37	38	37
85.	40	43	42
86.	42	43	44
87.	45	42	45
88.	41	39	41
Nomor Responden	X1 Skor	X2 Skor	Y Skor
89.	42	45	46

90.	45	44	45
91.	38	37	36
92.	42	42	44
93.	42	40	44
94.	43	43	44
95.	44	43	44
96.	42	43	42
97.	41	45	41
98.	42	42	43
99.	44	45	43
100.	42	42	43

Sumber : Output SPSS

2. Analisis Data

a. Uji Reliabilitas dan Validitas

Pengujian reliabilitas instrumen dalam suatu penelitian dilakukan karena keterandalan instrumen berkaitan dengan keajekan dan taraf kepercayaan terhadap instrument penelitian tersebut. Triton (2006) menyatakan jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemandapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) Nilai alpha Cronbach 0,00 s.d 0,20 berarti kurang reliabel
- 2) Nilai alpha Cronbach 0,21 s.d 0,40 berarti agak reliabel
- 3) Nilai alpha Cronbach 0,41 s.d 0,60 berarti cukup reliabel
- 4) Nilai alpha Cronbach 0,61 s.d 0,80 berarti reliabel
- 5) Nilai alpha Cronbach 0,81 s.d 1,00 berarti sangat reliabel.

Tabel 4.6

Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
X1.1	892	Reliabel
X1.2	897	Reliabel
X1.3	896	Reliabel
X1.4	891	Reliabel
X1.5	895	Reliabel
X1.6	894	Reliabel
X1.7	892	Reliabel
X1.8	897	Reliabel
X1.9	894	Reliabel
X1.10	896	Reliabel
X2.1	893	Reliabel
X2.2	895	Reliabel
X2.3	892	Reliabel
X2.4	895	Reliabel
X2.5	894	Reliabel
X2.6	896	Reliabel
X2.7	891	Reliabel
X2.8	892	Reliabel
X2.9	891	Reliabel
X2.10	896	Reliabel
Y.1	897	Reliabel
Y.2	896	Reliabel
Y.3	892	Reliabel
Y.4	896	Reliabel
Y.5	891	Reliabel
Y.6	897	Reliabel
Y.7	896	Reliabel
Y.8	896	Reliabel

Y.9	896	Reliabel
Y.10	891	Reliabel

Pengujian reliabilitas instrument dalam suatu penelitian dilakukan karena keterandalan instrumen berkaitan dengan keajekan dan taraf kepercayaan terhadap instrument penelitian tersebut. Dalam penentuan tingkat reliabilitas suatu instrument penelitian dapat diterima bila memiliki koefisien alpha lebih besar dari 0,60 seperti yang dikemukakan oleh Nugroho dan Sayuthi.

Tabel 4.7

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1#1	121.2900	58.410	.570	.892
X1#2	121.3200	60.523	.311	.897
X1#3	121.5000	59.909	.363	.896
X1#4	121.8900	58.442	.686	.891
X1#5	121.4400	59.804	.416	.895
X1#6	121.4900	59.242	.473	.894
X1#7	121.8400	59.449	.596	.892
X1#8	121.5500	59.725	.352	.897
X1#9	121.4400	59.259	.467	.894
X1#10	121.5800	60.569	.352	.896
X2#1	121.9000	59.970	.545	.893

X2#2	121.4100	59.497	.410	.895
X2#3	121.9000	59.485	.628	.892
X2#4	121.4500	59.179	.415	.895
X2#5	121.4800	58.676	.467	.894
X2#6	121.3400	59.782	.361	.896
X2#7	121.9000	59.000	.665	.891
X2#8	121.2000	58.020	.553	.892
X2#9	121.1600	57.792	.602	.891
X2#10	121.6400	60.314	.341	.896
Y#1	121.4400	60.350	.305	.897
Y#2	121.4000	60.485	.332	.896
Y#3	121.8400	59.873	.672	.892
Y#4	121.6000	59.333	.380	.896
Y#5	121.7900	58.289	.610	.891
Y#6	121.4900	60.131	.333	.897
Y#7	121.4500	59.866	.379	.896
Y#8	121.5800	59.802	.356	.896
Y#9	121.4600	60.271	.381	.896
Y#10	121.1100	57.452	.610	.891

Berdasarkan jendela *Item-Total Statistics* nilai *C Item-Total Correlation* untuk masing-masing butir adalah :

Tabel 4.8

Hasil Uji Validitas

Nomor Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
X1.1	0,570	Valid
X1.2	0,311	Valid
X1.3	0,363	Valid
X1.4	0,686	Valid
X1.5	0,416	Valid
X1.6	0,473	Valid
X1.7	0,596	Valid
X1.8	0,352	Valid
X1.9	0,467	Valid
X1.10	0,352	Valid
X2.1	0,546	Valid
X2.2	0,410	Valid
X2.3	0,628	Valid
X2.4	0,415	Valid
X2.5	0,467	Valid
X2.6	0,361	Valid
X2.7	0,665	Valid
X2.8	0,553	Valid
Nomor Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
X2.9	0,602	Valid
X2.10	0,341	Valid
Y.1	0,305	Valid
Y.2	0,332	Valid
Y.3	0,672	Valid
Y.4	0,380	Valid
Y.5	0,610	Valid
Y.6	0,333	Valid
Y.7	0,379	Valid
Y.8	0,356	Valid
Y.9	0,381	Valid
Y.10	0,610	Valid

Berdasarkan tabel 4.8, seluruh item adalah valid karena nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari 0,3, seperti yang dijelaskan oleh Sugiyono dan Wibowo.

Item kuesioner yang valid dapat dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya. Dalam kasus ini berarti semua item dalam instrumen produk tabungan (X1), nisbah bagi hasil tabungan (X2), dan keputusan menjadi nasabah (Y) memenuhi persyaratan validitas secara statistik. Karena secara definisi uji validitas berarti prosedur pengujian untuk melihat apakah alat ukur yang berupa kuesioner dapat mengukur dengan cermat atau tidak maka instrumen ini (X1, X2, Y) merupakan alat ukur yang cermat dan tepat.

b. Uji Normalitas

Tabel 4.9

Hasil Uji Normalitas Data dengan *Kolmogorov-Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		produk tabungan	nisbah bagi hasil tabungan	keputusan menjadi nasabah
N		100	100	100
Normal Parameters ^a	Mean	41.86	41.82	42.04
	Std. Deviation	2.903	3.154	2.926
Most Extreme Differences	Absolute	.123	.116	.125
	Positive	.083	.083	.086
	Negative	-.123	-.116	-.125
Kolmogorov-Smirnov Z		1.228	1.159	1.245
Asymp. Sig. (2-tailed)		.098	.137	.090
a. Test distribution is Normal.				

Sumber : Output SPSS

Dari tabel *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* diperoleh angka probabilitas atau *Asym. Sig. (2-tailed)*. Nilai ini dibandingkan dengan 0,05 (dalam kasus ini menggunakan taraf signifikansi atau $\alpha = 5\%$) untuk pengambilan keputusan dengan pedoman :

1. Nilai Sig. atau signifikansi atau nilai propabilitas < 0,05, distribusi data adalah tidak normal.

2. Nilai Sig. atau signifikansi atau nilai propabilitas $> 0,05$, distribusi data adalah normal.

Tabel 4.10

Keputusan Uji Normalitas Data

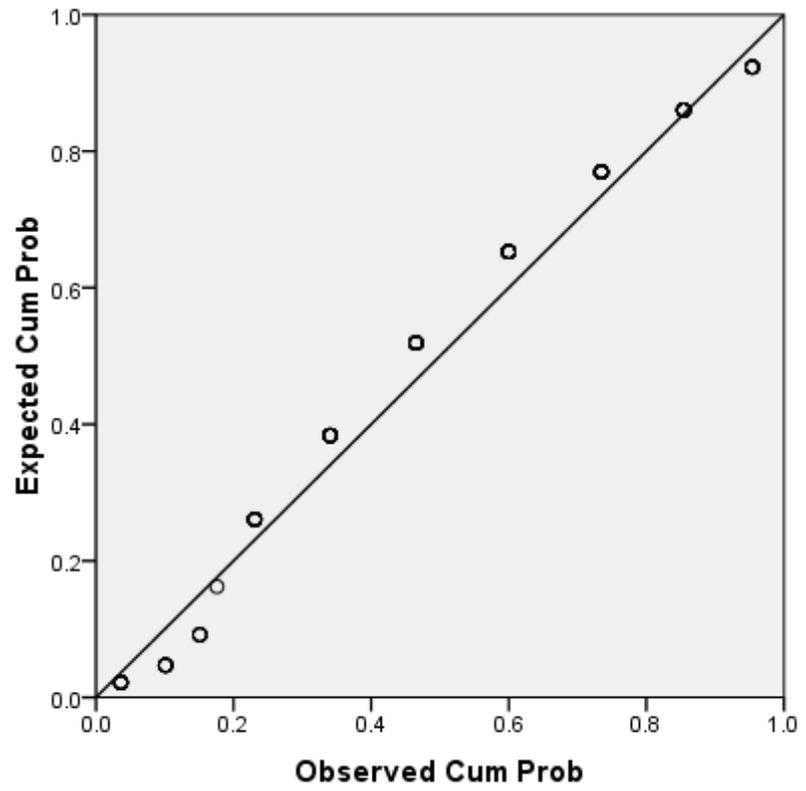
Nama Variabel	Nilai <i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	Taraf Siginifikansi	Keputusan
Produk tabungan	0,098	0,05	Normal
Nisbah bagi hasil tabungan	0,137	0,05	Normal
Keputusan menjadi Nasabah	0,90	0,05	Normal

Sumber : Output SPSS

Gambar 4.1

Normal P-P Plot untuk variabel produk tabungan

Normal P-P Plot of produk tabungan

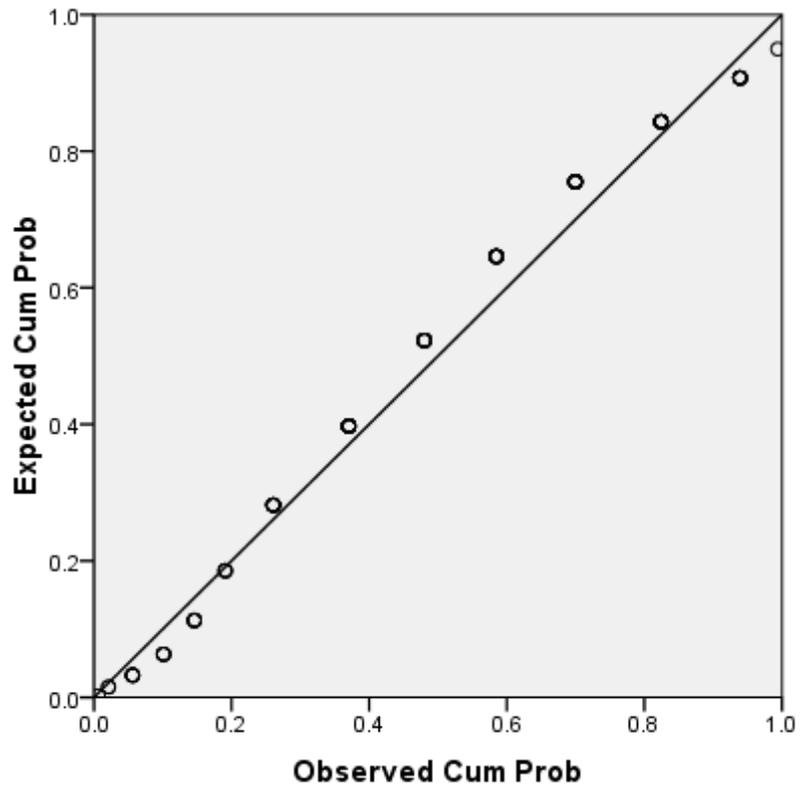


Sumber : Output SPSS

Gambar 4.2

Normal P-P Plot untuk variabel Nisbah bagi hasil tabungan

Normal P-P Plot of nisbah bagi hasil tabungan

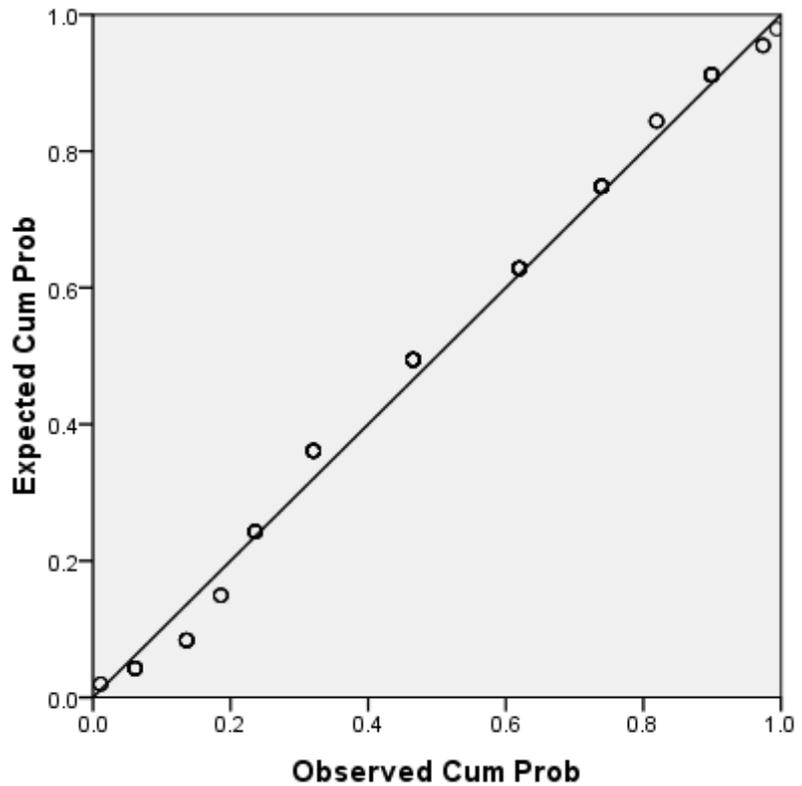


Sumber : Output SPSS

Gambar 4.3

Normal P-P Plot untuk variabel Keputusan Menjadi Nasabah

Normal P-P Plot of keputusan menjadi nasabah



Sumber : Output SPSS

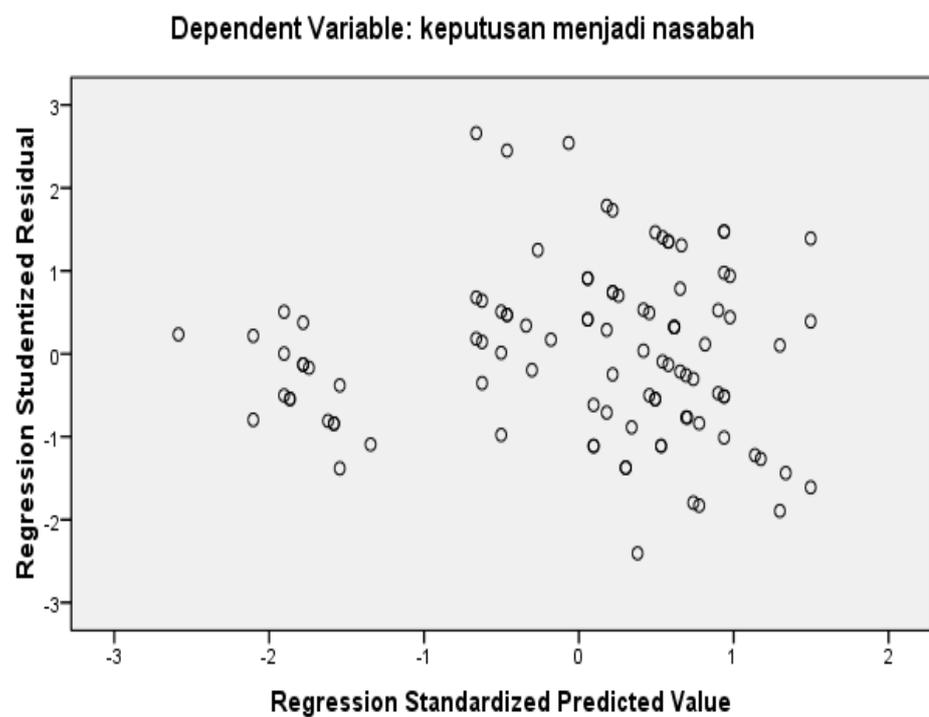
Pada normalitas data dengan *Normal P-P Plot* (Gambar 4.1 sampai 4.3), data pada variabel yang digunakan dinyatakan terdistribusi normal atau mendekati normal. suatu variabel dikatakan normal jika gambar distribusi dengan titik-titik data yang menyebar di sekitar garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah mengikuti garis diagonal.

c. Uji Asumsi Klasik

Gambar 4.4

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot



Sumber : Output SPSS

Dari gambar diatas dapat disimpulkan bahwa hasilnya adalah tidak terdapat heteroskedastisitas, karena (1) penyebaran titik-titik data sebaiknya tidak berpola; (2) titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau disekitar angka 0 dan 3; (3) titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.

Tabel 4.11

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	10.042	3.093		3.247	.002		
produk tabungan	.423	.098	.419	4.307	.000	.514	1.944
nisbah bagi hasil tabungan	.342	.090	.369	3.785	.000	.514	1.944

a. Dependent Variable: keputusan menjadi

nasabah

Sumber : Output SPSS

Berdasarkan I *Coefficients* di atas diketahui bahwa nilai VIF adalah 1,944 (variabel tabungan) dan 1,944 (Nisbah bagi hasil). Hasil ini berarti variabel terbebas dari asumsi klasik multikolinearitas, karena hasilnya lebih kecil dari 10.

d. Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 4.12

Hasil uji regresi berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1(Constant)	10.042	3.093		3.247	.002
produk tabungan	.423	.098	.419	4.307	.000
nisbah bagi hasil tabungan	.342	.090	.369	3.785	.000

a. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Sumber : Output SPSS

Dari gambar diatas dapat digunakan untuk menggambarkan persamaan regresi berikut ini $Y = 10,042 + 0,423 X_1 + 0,342 X_2$ atau Keputusan menjadi Nasabah = 10,042 + 0,423 (Produk tabungan) + 0,342 (Nisbah bagi hasil tabungan).

Keterangan :

- 1) Konstanta sebesar 10,042 menyatakan bahwa jika dalam keadaan konstanta (tetap) variabel pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil maka keputusan untuk menjadi nasabah sebesar 10,042 satu satuan.
- 2) Koefisien regresi X_1 (pengetahuan produk tabungan) sebesar 0,423 menyatakan bahwa setiap penambahan

(karena positif) 1 satu satuan pada variabel pengetahuan produk tabungan, akan meningkatkan nilai keputusan untuk menjadi nasabah sebesar 0,423 satu satuan. Dan sebaliknya, jika pengetahuan produk tabungan turun sebesar 1 satu satuan, maka keputusan untuk menjadi nasabah juga diprediksi mengalami penurunan sebesar 0,423 satu satuan.

- 3) Koefisien regresi X_2 (nisbah bagi hasil) sebesar 0,342 menyatakan bahwa setiap kenaikan (karena positif) 1 satuan, nisbah bagi hasil tabungan akan meningkatkan nilai keputusan untuk menjadi nasabah sebesar 0,342 satu satuan. Dan sebaliknya, jika nilai bagi hasil turun sebesar 1 satuan, maka keputusan untuk menjadi nasabah juga diprediksi mengalami penurunan sebesar 0,34 satu satuan.
- 4) Tanda (+) menandakan arah hubungan yang searah, sedangkan tanda (-) menunjukkan arah hubungan yang berbanding terbalik antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y).

e. Pengujian Hipotesis

- 1) Analisis Pengaruh Pengetahuan produk Terhadap Keputusan menjadi Nasabah

Menguji signifikansi koefisien regresi variabel pengetahuan produk tabungan terhadap keputusan menjadi nasabah.

Dari gambar 4.12 dapat dilihat bahwa untuk menguji signifikansi pengetahuan produk tabungan terhadap keputusan menjadi nasabah adalah sebagai berikut :

H_0 = Pengetahuan produk tabungan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah

H_1 = Pengetahuan produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah

Dalam tabel *Coefficient* diperoleh nilai Sig. sebesar 0,000 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) 0,05, maka :

Sig α

0,002 < 0,05

Karena nilai Sig. < α maka disimpulkan untuk menolak H_0 , yang berarti variabel pengetahuan produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah (cara yang lainnya dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel}). Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $4.307 > 1.984$ maka disimpulkan untuk menolak H_0 , artinya variabel pengetahuan produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah (begitu juga sebaliknya).

2) Analisis Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Tabungan Terhadap Keputusan menjadi Nasabah

Menguji signifikansi koefisien regresi variabel nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah

Dari gambar 4.12 dapat dilihat bahwa untuk menguji signifikansi nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah adalah sebagai berikut :

H_0 = Nisbah bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah

H_1 = Nisbah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah

Dalam tabel *Coefficient* diperoleh nilai Sig. sebesar 0,000 dibandingkan dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) 0,05, maka :

Sig α

0,000 < 0,05

Karena nilai Sig. < α maka disimpulkan untuk menolak H_0 , yang berarti variabel berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah (cara yang lainnya dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel}). Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3.785 > 1.984$ maka disimpulkan untuk menolak H_0 , artinya variabel nisbah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah (begitu juga sebaliknya).

- 3) Analisis Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil terhadap Keputusan Menjadi Nasabah.

Tabel 4.13

Hasil Uji F (F-test)

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	446.824	2	223.412	54.040	.000 ^a
Residual	401.016	97	4.134		
Total	847.840	99			

a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Sumber : Output SPSS

Berdasarkan data diatas (*ANOVA*), terbaca nilai F_{hitung} sebesar 54,040 dengan tingkat signifikansi 0,000. Oleh karena probabilitas (0,000) lebih kecil dari 0,05 (dalam kasus ini menggunakan taraf signifikansi atau $\alpha = 5\%$), maka model regresi bisa dipakai untuk memprediksi besarnya keputusan untuk menjadi nasabah. Umumnya data ini digunakan untuk menguji hipotesis. Hipotesis yang dikemukakan adalah :

H_0 = Tidak ada hubungan yang linear antara pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah

H_1 = Ada hubungan yang linear antara pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah

Pedoman yang digunakan adalah : jika $Sig. < \alpha$ maka H_0 ditolak yang artinya ada hubungan yang linear antara pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah. Cara lainnya dengan membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} . Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka disimpulkan menolak H_0 , yang berarti antara pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah ada hubungan yang linear.

f. Koefisien Determinasi

Tabel 4.14

Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.726 ^a	.527	.517	2.033

a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Keterangan :

1. Angka $R = 0.726$ menunjukkan bahwa korelasi atau hubungan kuat. Hubungan variabel X1 dan X2 (pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil) dengan Y (keputusan menjadi nasabah) sangat mempengaruhi.
2. Angka R Square dan koefisien determinasi adalah 0.5727 (berasal dari 0.726×0.726). *Adjusted R Square* digunakan jika jumlah variabel = / + dari dua. Angka *Adjusted R Square* adalah 0.527 artinya 51.7% variabel terikat keputusan menjadi nasabah dijelaskan oleh variabel pengetahuan produk tabungan, nisbah bagi hasil dan sisanya 48.3% dijelaskan oleh variabel lain di luar variabel yang digunakan. Jadi seluruh variabel terikat dijelaskan oleh variabel-variabel bebas yang digunakan dalam model.
3. Standart Error of the Estimate (SEE) adalah Rp 2.033

Dengan ketentuan :

- a. Status yang dipakai adalah variabel dependen atau keputusan menjadi nasabah.
- b. Semakin kecil SEE akan membuat model regresi semakin kuat dalam memprediksi variabel dependen.

C.Pembahasan

1. Pengaruh Pengetahuan Produk Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah

Pengetahuan produk tabungan merupakan faktor penting dalam lembaga keuangan syariah. Karena dengan pengetahuan produk maka keputusan nasabah untuk menabung dan menggunakan jasa lembaga keuangan syariah akan lebih banyak.

Dari hasil penelitian diatas pengetahuan produk tabungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah. Dibuktikan dengan nilai + 0.423 dan mempunyai nilai Sig. 0.000 yang berarti lebih kecil dari pada α sebesar 5 % atau 0.05. Ini menandakan bahwa setiap penambahan 1 % untuk meningkatkan pengetahuan produk tabungan maka keputusan nasabah untuk menabung pada BTM Mentari pula sebesar 0.423. Dan apabila terjadi penurunan 1 % dalam pengetahuan produk tabungan maka keputusan nasabah untuk menabung pun juga akan berkurang sebesar 0.423. Ini membuktikan bahwa pengetahuan produk tabungan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah.

Dan penelitian ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Shofia Mauizotun Hasanah⁵¹ yang hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pengetahuan konsumen tentang produk bank syariah secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan (signifikansi $< \alpha = 0,05$) terhadap minat menabung nasabah. Adjusted R² sebesar 49,5% berarti variasi minat

⁵¹ Skripsi Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Program Faedah Tabungan BRI Syariah Terhadap Minat Menabung Nasabah tahun 2014

menabung nasabah dapat dapat dijelaskan oleh variabel kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen, dan periklanan.

2. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah

Dari hasil penelitian diatas nisbah bagi hasil tabungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah. Dibuktikan dengan nilai + 0.342 dan mempunyai nilai Sig. 0.000 yang berarti lebih kecil dari pada α sebesar 5 % atau 0.05. Ini menandakan bahwa setiap penambahan 1 % untuk meningkatkan nisbah bagi hasil maka keputusan nasabah untuk menabung pada BTM Mentari pula sebesar 0.342. Dan apabila terjadi penurunan 1 % dalam nisbah bagi hasil maka keputusan nasabah untuk menabung pun juga akan berkurang sebesar 0.342. Ini membuktikan bahwa nisbah bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah.

Penelitian ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nedi yang hasilnya profitabilitas sistem bagi hasil berpengaruh cukup signifikan terhadap keputusan nasabah berinvestasi di Bank syariah. Bank syariah menurut Undang-undang No.21 2008 adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah

3. Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah

Dalam pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil terhadap keputusan Menjadi Nasabah peneliti menguji dengan uji F. yaitu dilihat dari tabel diatas (*ANOVA*), terbaca nilai F_{hitung} sebesar 54,040

dengan tingkat signifikansi 0,000. Oleh karena probabilitas (0,000) lebih kecil dari 0,05 (dalam kasus ini menggunakan taraf signifikansi atau $\alpha = 5\%$), maka model regresi bisa dipakai untuk memprediksi besarnya keputusan untuk menjadi nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian mengenai pengaruh pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil pengujian hipotesis antara pengaruh pengetahuan produk tabungan terhadap keputusan menjadi nasabah, Pengaruh pengetahuan produk tabungan berpengaruh positif dan signifikan pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung, oleh karena itu agar dapat meningkatkan nasabah, BTM Mentari harus menjelaskan jenis produk-produk tabungan yang ada. Dalam hasil penelitian, peneliti menemukan hasil yang positif dan signifikan. ini dibuktikan dengan koefisien regresi pengetahuan produk tabungan sebesar + 0.423 dan nilai Sig. dari pengetahuan produk tabungan sebesar 0.000 dan nilai $\alpha = 0.05$. Karena nilai Sig. $< \alpha$ maka disimpulkan untuk menolak H_0 , yang berarti variabel Pengetahuan produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah.
2. Hasil pengujian hipotesis antara nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah, berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah. Dibuktikan dengan nilai + 0.342 dan mempunyai nilai Sig. 0.000 yang berarti lebih kecil dari pada α sebesar 5 % atau 0.05.

3. Secara bersama-sama pengetahuan produk tabungan dan nisbah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan menjadi nasabah pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung. Ini bisa dilihat dari tabel (ANOVA) bahwa F_{hitung} sebesar 54,040 dengan tingkat signifikansi $0.000 < 0.05$.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Bagi Praktisi

BTM Mentari Ngunut Tulungagung hendaknya meningkatkan pemahaman produk tabungan secara optimal maka calon nasabah juga akan tertarik dan akan menjadi nasabah serta secara otomatis maka profitabilitas BTM tersebut akan meningkat.

2. Bagi Akademis

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah referensi perpustakaan di IAIN Tulungagung.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Dalam penelitian ini penganalisisan data kurang dijelaskan secara lebih rinci karena keterbatasan peneliti, sehingga peneliti berikutnya diharapkan perlu menjelaskan lebih lengkap dengan menambah teori yang mendukung.

- b. Diharapkan pada peneliti selanjutnya untuk meneliti lebih lanjut mengenai masalah ini secara mendalam. Pendalaman pada penelitian ini akan lebih akurat dan maksimal apabila sampel yang diambil ditambah.

DAFTAR RUJUKAN

A Karnaen. Syafi'I, Muhammad. 1999. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: PT Dana Bhakti Prima Yasa.

Arikuntoro. 2006. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Kedua. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo.

Chusnul Chotimah, *Pengaruh Produk, Pelayanan, Promosi dan Lokasi Terhadap Masyarakat Memilih Bank Syariah Di Surakarta*, (Surakarta: Skripsi Diterbitkan, 2014),.

Darmawan, Indra. 1999. *Pengantar Uang dan Perbankan*, Dilengkapi UU No. 7 Tahun 1992. Jakarta: Rineka Cipta.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus besar Bahasa Indonesia* 2000. Jakarta: Balai Pustaka.

Evi, et. all., "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudhorobah", dalam *Administrasi Bisnis* Vol 9, dalam <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id>, diakses 12 Maret 2015.

Ghofur, Abdul. 2009. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Offset.

Karim, Adiwarmarman. 2009. *Bank Islam edisi ketiga*. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.

Karim Adiwarmarman. 2003. *Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: IIIT Indonesia.

Khoirul Uyun, *Pengaruh Produk Syariah dan Bauran Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di BNI Syariah Cabang Semarang*,(Semarang:Skripsi Diterbitkan,2012).,

Laporan Pertanggungjawaban Pengurus BTM MENTARI Tahun 2014

Mazz Reza Pranata, *Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Wadiah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan*,(Medan:Skripsi Diterbitkan,2011).,

Muchlis Mustakim, *Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih bank syariah vs konvensional*, dalam Asset Vol 3 No 1 Tahun 2013, dalam <http://www.uinalauddin.ac.id>. Diakses 15 maret 2015

Muhamad, 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*.Yogyakarta:UIN Press.

Nurhatati Fitri. 2008. *Koperasi Syariah*. Surakarta: PT Era Intermedia.

Priyatno,Duwi. 2013. *Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate dengan SPSS*. Yogyakarta:Gava Media.

Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tanwil*. Yogyakarta:UIN Press.

- Siregar,Sofyan. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta:Kencana
- Sujianto, Agus Eko.2009. *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*.Jakarta:Prestasi Pustaka.
- Trisandini, Shomad. 2013. *Transaksi Bank Syariah*.Jakarts:PT Bumi Aksara.
- Undang-undang Republik Indonesia No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1
- Wirnyaningsih. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta:Fajar Interpratama Offset.
- Yahya, Muclis,"*Tingkat Suku Bunga Bank Konvensional dan Komitmen Nasabah Menabung di Bank Syariah*, jurnal Keuangan dan Perbankan"vol 16, dalam <http://jurkubank.wordpress.com>,diakses 12 Maret 2015.
- Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta:Sinar Grafika.
- Zul, Fajri,dkk., *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*:Difa Publiser

	BTM untuk tabungan sangat beragam					
2.	Produk yang ditawarkan BTM kepada nasabah mudah dimengerti					
3.	Transaksi produknya sesuai prinsip syariah					
4.	Produk tabungan BTM mempunyai fitur-fitur atau keuntungan					
5.	Sifat dana pada tabungan wadi'ah bersifat titipan sedangkan mudharabah bersifat investasi					
6.	Tabungan wadi'ah dapat ditarik sewaktu waktu					
7.	Persyaratan membuka tabungan wadi'ah sangat mudah dan sederhana					
8.	Dana yang dititipkan oleh nasabah dijamin dikembalikan 100% oleh lembaga yang bersangkutan					
9.	Tabungan wadia'ah dapat memberikan bonus yang langsung memindai ke rekening nasabah					
10.	Nasabah menanggung resiko apabila terjadi					

	kerugian					
	II. Variabel Nisbah Bagi Hasil Tabungan					
1.	Persentasi nisbah bagi hasil yang diberikan hampir sama dengan bank syariah					
2.	Sistem bagi hasil yang diberikan lebih adil dibanding sistem bunga					
3.	Nisbah bagi hasil sesuai dengan prosedur yang disepakati					
4.	Pembagian bagi hasil dilakukan setiap satu bulan berdasarkan saldo yang mengendap					
5.	Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase					
6.	Besarnya nisbah muncul sebagai hasil tawar menawar antara shohibul maal dan mudhorib					
7.	Bagi hasil bulan pertama dihitung secara proposional hari efektif					
8.	Bagi hasil bulanan yang diterima nasabah dapat diafiliasikan ke rekening lainnya sesuai permintaan					

9.	Lembaga tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah					
10.	Bagi hasil bulan terakhir dihitung secara proposional hari efektif					
	III. Variabel Keputusan					
1.	Produk tabungan yang beragam memberikan kemudahan kepada anda					
2.	Presentasi nisbah bagi hasil merupakan faktor penentu keputusan menabung					
3.	BTM sebagai lembaga keuangan yang anda percaya					
4.	Meningkatkan nilai tambah bagi usaha anggotanya maupun calon anggotanya.					
5.	Memobilisasi dana sehingga bisa dijangkau oleh masyarakat lapisan bawah dan menengah					
6.	Tabungan yang dapat diambil sewaktu-waktu mempermudah anda untuk melakukan transaksi					
7.	Karena kemudahannya membuat anda tertarik untuk menabung di BTM					

8.	Adanya jaminan dikembalikan 100% membuat anda percaya pada BTM					
9	Pemindahan bonus secara otomatis membuat nasabah puas					
10.	Keraguan muncul jika terjadi resiko likuiditas					

Lampiran 3

HASIL UJI SPSS

Hasil uji SPSS

Normalitas data

kolmogrov-smirnov

Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
X1.1	.892	Reliabel
X1.2	897	Reliabel
X1.3	896	Reliabel
X1.4	891	Reliabel
X1.5	895	Reliabel
X1.6	894	Reliabel
X1.7	892	Reliabel
X1.8	897	Reliabel
X1.9	894	Reliabel
X1.10	896	Reliabel
X2.1	893	Reliabel
X2.2	895	Reliabel
X2.3	892	Reliabel
X2.4	895	Reliabel
X2.5	894	Reliabel
X2.6	896	Reliabel
X2.7	891	Reliabel
X2.8	892	Reliabel
X2.9	891	Reliabel
X2.10	896	Reliabel
Y.1	897	Reliabel
Y.2	896	Reliabel
Y.3	892	Reliabel
Y.4	896	Reliabel

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Y.5	.891	Reliabel
Y.6	.897	Reliabel
Y.7	.896	Reliabel
Y.8	.896	Reliabel
Y.9	.896	Reliabel
Y.10	.891	Reliabel

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1#1	121.2900	58.410	.570	.892
X1#2	121.3200	60.523	.311	.897
X1#3	121.5000	59.909	.363	.896
X1#4	121.8900	58.442	.686	.891
X1#5	121.4400	59.804	.416	.895
X1#6	121.4900	59.242	.473	.894
X1#7	121.8400	59.449	.596	.892
X1#8	121.5500	59.725	.352	.897
X1#9	121.4400	59.259	.467	.894
X1#10	121.5800	60.569	.352	.896
X2#1	121.9000	59.970	.545	.893
X2#2	121.4100	59.497	.410	.895
X2#3	121.9000	59.485	.628	.892
X2#4	121.4500	59.179	.415	.895
X2#5	121.4800	58.676	.467	.894
X2#6	121.3400	59.782	.361	.896

X2#7	121.9000	59.000	.665	.891
X2#8	121.2000	58.020	.553	.892
X2#9	121.1600	57.792	.602	.891
X2#10	121.6400	60.314	.341	.896
Y#1	121.4400	60.350	.305	.897
Y#2	121.4000	60.485	.332	.896
Y#3	121.8400	59.873	.672	.892
Y#4	121.6000	59.333	.380	.896
Y#5	121.7900	58.289	.610	.891
Y#6	121.4900	60.131	.333	.897
Y#7	121.4500	59.866	.379	.896
Y#8	121.5800	59.802	.356	.896
Y#9	121.4600	60.271	.381	.896
Y#10	121.1100	57.452	.610	.891

Hasil Uji Validitas

Nomor Item	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	Keterangan
X1.1	0,570	Valid
X1.2	0,311	Valid
X1.3	0,363	Valid
X1.4	0,686	Valid
X1.5	0,416	Valid
X1.6	0,473	Valid
X1.7	0,596	Valid
X1.8	0,352	Valid
X1.9	0,467	Valid
X1.10	0,352	Valid
X2.1	0,546	Valid
X2.2	0,410	Valid
X2.3	0,628	Valid
X2.4	0,415	Valid
X2.5	0,467	Valid
X2.6	0,361	Valid
X2.7	0,665	Valid
X2.8	0,553	Valid
X2.9	0,602	Valid
X2.10	0,341	Valid
Y.1	0,305	Valid
Y.2	0,332	Valid
Y.3	0,672	Valid
Y.4	0,380	Valid
Y.5	0,610	Valid
Y.6	0,333	Valid
Y.7	0,379	Valid
Y.8	0,356	Valid
Y.9	0,381	Valid
Y.10	0,610	Valid

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		produk tabungan	nisbah bagi hasil tabungan	keputusan menjadi nasabah
N		100	100	100
Normal	Mean	41.86	41.82	42.04
Parameters ^a	Std. Deviation	2.903	3.154	2.926
Most	Extreme Absolute	.123	.116	.125
Differences	Positive	.083	.083	.086
	Negative	-.123	-.116	-.125
Kolmogorov-Smirnov Z		1.228	1.159	1.245
Asymp. Sig. (2-tailed)		.098	.137	.090
a. Test distribution is Normal.				

--	--

Sumber : Output SPSS

Model Description

Model Name	MOD_1		
Series or Sequence	1	produk tabungan	
	2	nisbah bagi hasil tabungan	
	3	keputusan menjadi nasabah	
Transformation	None		
Non-Seasonal Differencing			0
Seasonal Differencing			0
Length of Seasonal Period	No periodicity		
Standardization	Not applied		
Distribution	Type	Normal	
	Location	Estimated	
	Scale	Estimated	
Fractional Rank Estimation Method	Blom's		
Rank Assigned to Ties	Mean rank of tied values		

Applying the model specifications from MOD_1

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Npf	Fdr	car	roa
N		35	35	35	35
Normal Parameters ^a	Mean	3.2149	96.2229	12.9837	2.4503
	Std. Deviation	1.48273	6.92868	2.11306	.85557
Most Extreme Differences	Absolute	.163	.103	.145	.169
	Positive	.163	.069	.145	.140
	Negative	-.075	-.103	-.085	-.169
Kolmogorov-Smirnov Z		.966	.608	.860	1.003
Asymp. Sig. (2-tailed)		.309	.854	.451	.267
a. Test distribution is Normal.					

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Npf	Fdr	car	roa
N		35	35	35	35
Normal Parameters ^a	Mean	3.2149	96.2229	12.9837	2.4503
	Std. Deviation	1.48273	6.92868	2.11306	.85557
Most Extreme Differences	Absolute	.163	.103	.145	.169
	Positive	.163	.069	.145	.140
	Negative	-.075	-.103	-.085	-.169
Kolmogorov-Smirnov Z		.966	.608	.860	1.003
Asymp. Sig. (2-tailed)		.309	.854	.451	.267

Case Processing Summary

		produk tabungan	nisbah bagi hasil tabungan	keputusan menjadi nasabah
Series or Sequence Length		100	100	100
Number of Missing Values in User-Missing the Plot		0	0	0
System-Missing		0	0	0

The cases are unweighted.

Estimated Distribution Parameters

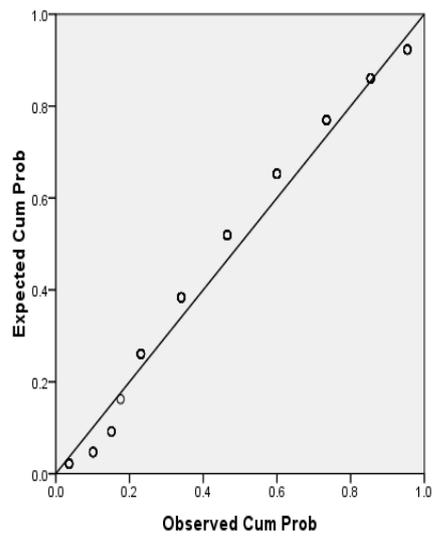
		produk tabungan	nisbah bagi hasil tabungan	keputusan menjadi nasabah
Normal Distribution	Location	41.86	41.82	42.04
	Scale	2.903	3.154	2.926

Estimated Distribution Parameters

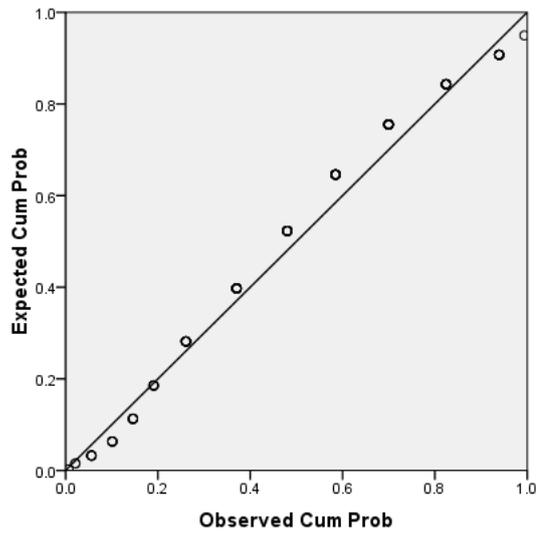
		produk tabungan	nisbah bagi hasil tabungan	keputusan menjadi nasabah
Normal Distribution	Location	41.86	41.82	42.04
	Scale	2.903	3.154	2.926

The cases are unweighted.

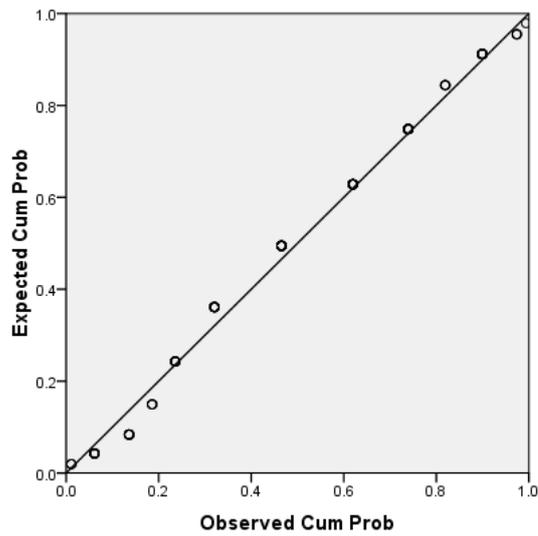
Normal P-P Plot of produk tabungan



Normal P-P Plot of nisbah bagi hasil tabungan



Normal P-P Plot of keputusan menjadi nasabah



Hasil uji SPSS

Uji asumsi klasik

Multikolinieritas

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	10.042	3.093		3.247	.002		
produk tabungan	.423	.098	.419	4.307	.000	.514	1.944
nisbah bagi hasil tabungan	.342	.090	.369	3.785	.000	.514	1.944

a. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	produk tabungan	nisbah bagi hasil tabungan
1	1	2.995	1.000	.00	.00	.00
	2	.003	31.768	.94	.06	.27
	3	.002	44.177	.06	.94	.73

a. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	36.55	45.22	42.04	2.124	100
Std. Predicted Value	-2.586	1.497	.000	1.000	100
Standard Error of Predicted Value	.204	.607	.338	.101	100
Adjusted Predicted Value	36.50	45.33	42.05	2.124	100
Residual	-4.845	5.369	.000	2.013	100
Std. Residual	-2.383	2.640	.000	.990	100
Stud. Residual	-2.405	2.660	-.003	1.004	100
Deleted Residual	-4.936	5.448	-.011	2.070	100
Stud. Deleted Residual	-2.467	2.748	-.001	1.015	100
Mahal. Distance	.003	7.830	1.980	1.838	100
Cook's Distance	.000	.057	.010	.013	100
Centered Leverage Value	.000	.079	.020	.019	100

a. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Heteroskedastisitas

Variables Entered/Removed^b

Variables Entered	Variables Removed	Method
nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.726 ^a	.527	.517	2.033	2.091

a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	446.824	2	223.412	54.040	.000 ^a
	Residual	401.016	97	4.134		
	Total	847.840	99			

a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan

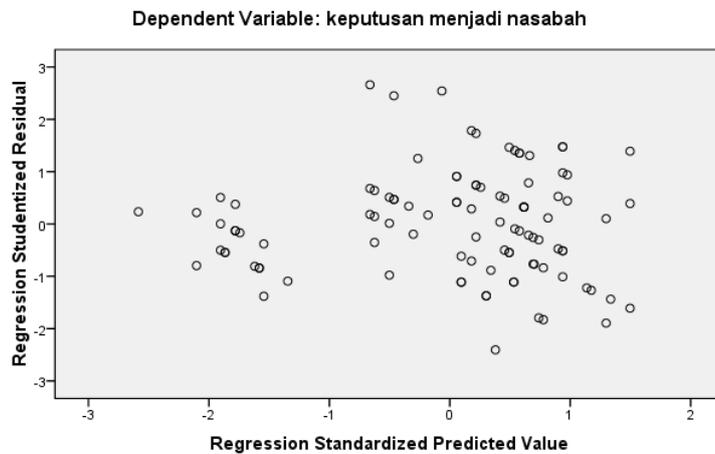
b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	36.55	45.22	42.04	2.124	100
Std. Predicted Value	-2.586	1.497	.000	1.000	100
Standard Error of Predicted Value	.204	.607	.338	.101	100
Adjusted Predicted Value	36.50	45.33	42.05	2.124	100
Residual	-4.845	5.369	.000	2.013	100
Std. Residual	-2.383	2.640	.000	.990	100
Stud. Residual	-2.405	2.660	-.003	1.004	100
Deleted Residual	-4.936	5.448	-.011	2.070	100
Stud. Deleted Residual	-2.467	2.748	-.001	1.015	100
Mahal. Distance	.003	7.830	1.980	1.838	100
Cook's Distance	.000	.057	.010	.013	100
Centered Leverage Value	.000	.079	.020	.019	100

a. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Scatterplot



Autokorelasi

Variables Entered/Removed^b

Variables Entered	Variables Removed	Method
nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan ^a		Enter

- a. All requested variables entered.
- b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.726 ^a	.527	.517	2.033	2.091

- a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan
- b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	446.824	2	223.412	54.040	.000 ^a
	Residual	401.016	97	4.134		
	Total	847.840	99			

- a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan
- b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	36.55	45.22	42.04	2.124	100
Std. Predicted Value	-2.586	1.497	.000	1.000	100
Standard Error of Predicted Value	.204	.607	.338	.101	100
Adjusted Predicted Value	36.50	45.33	42.05	2.124	100
Residual	-4.845	5.369	.000	2.013	100
Std. Residual	-2.383	2.640	.000	.990	100
Stud. Residual	-2.405	2.660	-.003	1.004	100
Deleted Residual	-4.936	5.448	-.011	2.070	100
Stud. Deleted Residual	-2.467	2.748	-.001	1.015	100
Mahal. Distance	.003	7.830	1.980	1.838	100
Cook's Distance	.000	.057	.010	.013	100
Centered Leverage Value	.000	.079	.020	.019	100

a. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Hasil uji SPSS

Uji regresi linier berganda

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.726 ^a	.527	.517	2.033

a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	446.824	2	223.412	54.040	.000 ^a
	Residual	401.016	97	4.134		
	Total	847.840	99			

a. Predictors: (Constant), nisbah bagi hasil tabungan , produk tabungan

b. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	10.042	3.093		3.247	.002		
produk tabungan	.423	.098	.419	4.307	.000	.514	1.944
nisbah bagi hasil tabungan	.342	.090	.369	3.785	.000	.514	1.944

a. Dependent Variable: keputusan menjadi nasabah

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nurmala Dewi

NIM : 3223113075

Jurusan/Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi/karya tulis yang berjudul "Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung" ini merupakan hasil karya saya sendiri, bebas dari segala unsur plagiasi. Kutipan pendapat dan tulisan orang lain ditunjuk sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah yang berlaku.

Apabila terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi/karya tulis ini terkandung unsur atau ciri plagiasi dan bentuk-bentuk peniruan lain yang dianggap melanggar peraturan maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Tulungagung, 2015

Yang membuat pernyataan



v

Lampiran 5

BIODATA PENULIS

Nama Lengkap : Nurmala Dewi

Tempat, Tanggal Lahir : Tulungagung, 01 Mei 1993

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : RT.01 RW.01 Tengkur, Rejotangan, Tulungagung

No.Telp/HP : 085 746 788 474

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan Formal :

1. MI Roudhotut Tholibin Banjarejo lulus tahun 2005
2. MTs.N Aryojeding lulus tahun 2008
3. MAN 3 Tulungagung lulus tahun 2011
4. IAIN Tulungagung lulus tahun 2015



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Nama : Nurmala Dewi

NIM : 3223113075

Prodi : Perbankan Syariah

Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.

Judul Skripsi : Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	12 Maret 2015	BAB I + Latar Belakang	
2	13 April 2015	BAB II	
3	20 April 2015	Metodologi Sampling	
4	21 April 2015	BAB III + Angket	
5	23 April 2015	ACC Angket	
6	18 Mei 2015	BAB IV + BAB V	
7	26 Mei 2015	ACC BAB I - V	
10	27 Mei 2015	Abstrak	

Tulungagung,

Ketua Jurusan

MUHAMAD AQIM ADLAN, M.E.I
NIP. 197404162008011008



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung - Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

IDENTITAS	
Nama : Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syariah
NIM : 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI	
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut	
Hari & Tanggal Bimbingan : Kamis, 12 Maret 2019	
Materi Bimbingan : BAB 1 + Latar Belakang	
CATATAN PEMBIMBING	
1. Isi Latar belakang dilengkapi, dan menambahkan alasan masyarakat menabung di BTM Mentari	
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan	
3. Metodologi	
4. Catatan lain	
Tanda Tangan Pembimbing	Tanda Tangan Mahasiswa



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung - Jawa Timur 66221

**KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

IDENTITAS		
Nama	: Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syari'ah
NIM	: 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI		
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut		
Hari & Tanggal Bimbingan	: Senin, 13 April 2014	
Materi Bimbingan	: BAB II	
CATATAN PEMBIMBING		
1. Isi	Larasan teori dikengopi + Margin	
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan		
3. Metodologi		
4. Catatan lain		
Tanda Tangan Pembimbing		Tanda Tangan Mahasiswa



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

**KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

IDENTITAS	
Nama : Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syari'ah
NIM : 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI	
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut	
Hari & Tanggal Bimbingan :	Senin, 20 April 2015
Materi Bimbingan :	Metodologi Sampling
CATATAN PEMBIMBING	
1. Isi	
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan	
3. Metodologi Cara pengambilan sampel dan membuat pertanyaan angket	
4. Catatan lain	
Tanda Tangan Pembimbing	Tanda Tangan Mahasiswa



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

IDENTITAS	
Nama : Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syari'ah
NIM : 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI	
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut	
Hari & Tanggal Bimbingan :	Selasa, 21 April 2015
Materi Bimbingan :	BAB III + Angket
CATATAN PEMBIMBING	
1. Isi	Menambahkan Uj. Asumsi Klasik dan Angket dibuat per variabel.
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan	
3. Metodologi	
4. Catatan lain	
Tanda Tangan Pembimbing	Tanda Tangan Mahasiswa



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

IDENTITAS	
Nama : Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syariah
NIM : 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI	
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut	
Hari & Tanggal Bimbingan :	Kamis, 23 April 2015
Materi Bimbingan :	ACC Angket
CATATAN PEMBIMBING	
1. Isi	Penyebaran Angket sebanyak 100 responden
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan	
3. Metodologi	
4. Catatan lain	
Tanda Tangan Pembimbing	Tanda Tangan Mahasiswa



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

IDENTITAS	
Nama : Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syariah
NIM : 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI	
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut	
Hari & Tanggal Bimbingan : Senin, 18 Mei 2015	
Materi Bimbingan : BAB IV + BAB V	
CATATAN PEMBIMBING	
1. Isi	Hasil Uji Regresi dan Koefisien Determinasi dilengkapi
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan	
3. Metodologi	
4. Catatan lain	
Tanda Tangan Pembimbing	Tanda Tangan Mahasiswa



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

IDENTITAS	
Nama : Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syariah
NIM : 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI	
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut	
Hari & Tanggal Bimbingan :	Jelap, 26 Mei, 2015
Materi Bimbingan :	ACC BAB 1-V
CATATAN PEMBIMBING	
1. Isi	Data bab iv, yg Autotorelasi dihapus
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan	
3. Metodologi	
4. Catatan lain	
Tanda Tangan Pembimbing	Tanda Tangan Mahasiswa



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

IDENTITAS	
Nama : Nurmala Dewi	Jurusan : Perbankan Syari'ah
NIM : 3223113075	Dosen Pembimbing : Muhammad Aswad, MA.
JUDUL SKRIPSI	
Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut	
Hari & Tanggal Bimbingan : Rabu, 27 Mei 2015	
Materi Bimbingan : ABSTAK	
CATATAN PEMBIMBING	
1. Isi	Latar belakang abstrak diubah:
2. Sistematika Penulisan dan Pengetikan	
3. Metodologi	
4. Catatan lain	
Tanda Tangan Pembimbing	Tanda Tangan Mahasiswa



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221 website: febi.iain-tulungagung.ac.id

Nomor : In.17/F.IV.1/TL.001/091/2015
Lamp : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Tulungagung, 22 Januari 2015

Kepada
Yth. **MANAJER BTM MENTARI NGUNUT TULUNGAGUNG**
di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Disampaikan dengan hormat, dalam rangka menyelesaikan program Sarjana (S-1), kami mengharap kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa berikut ini:

nama : NURMALA DEWI
NIM : 3223113075
Jur/Prodi : Perbankan Syariah

diberikan izin untuk melakukan penelitian dalam menyusun skripsi di tempat/lokasi Bapak/Ibu dengan judul:

"Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan BTM dan Nisbah Bagi Hasil terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung".

Demikian surat ini, atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. NUR AINI LATIFAH, SE., MM
NIP. 197009011999032002



**KOPERASI SYARIAH
BTM MENTARI NGUNUT**
JALAN DEMUK NO. 102 ☎ (0355) 398980
NGUNUT – TULUNGAGUNG 66292

Tulungagung, 19 Juni 2015

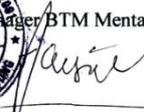
Assalamualaikum wr. wb.

Dalam rangka menyelesaikan program sarjana (S-1) mahasiswa IAIN Tulungagung sebagai berikut :

Nama : Nurmala Dewi
NIM : 3223113075
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah melakukan penelitian di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung dengan judul penelitian :
“Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung”.
Demikian surat pernyataan ini disampaikan Terima kasih.

Wassalamualaikum wr. wb.

Mengetahui,
Manager BTM Mentari

Muhammad Faisal