

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan penggunaan penyebaran angket yang diajukan kepada nasabah Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo dan diisi oleh para nasabah, maka tujuan yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan:

#### **1. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Minat Deposito Mudharabah**

##### **Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo**

Dari tabel *coefficients* dapat diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,907 dengan nilai *sig.* sebesar  $0,000 < 0,05$  yang berarti  $H_0$  ditolak, maka faktor nisbah bagi hasil berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo.

Dalam hal ini menunjukkan bahwa Nisbah adalah salah satu rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang *bermudharabah*. *Mudhorib* mendapat imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahibul al-mal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua pihak mengenai cara pembagian keuntungan, adapun nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu.<sup>1</sup>

#### **2. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Deposito Mudharabah**

##### **Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo**

Dari tabel *coefficients* dapat diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  sebesar 16,296 dengan nilai *sig.* sebesar  $0,000 < 0,05$  yang berarti  $H_0$  ditolak, maka faktor

---

<sup>1</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan edisi II*. (Jakarta PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hal.194

kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo.

Dalam hal ini menunjukkan bahwa faktor Kualitas Pelayanan mampu meningkatkan minat deposito mudharabah Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo.

Menurut teori Atep Adya Barata mengemukakan bahwa “pelayanan adalah daya tarik yang besar bagi para pelanggan, sehingga korporat bisnis sering kali menggunakannya sebagai alat promosi untuk menarik minat pelanggan”<sup>2</sup>

### **3. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Deposito Mudharabah Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo**

Dari tabel 4.12 dapat diketahui bahwa nilai koefisien Beta sebesar 0,820 ditunjukkan pada variabel kualitas pelayanan ( $X_2$ ). Hal ini membuktikan bahwa yang paling berpengaruh atau dominan adalah faktor kualitas pelayanan ( $X_2$ ). Faktor Kualitas Pelayanan merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo dibandingkan dengan nisbah bagi hasil.

Dalam hal ini menunjukkan Kualitas Pelayanan sangat bergantung pada tiga hal, yaitu sistem, teknologi dan manusia. Faktor manusia memegang kontribusi dengan kualitas produk dan harga.

Salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan dan kualitas perusahaan adalah kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan, serta peningkatan profit perusahaan tersebut sangat ditentukan oleh pendekatan yang digunakan konsekuensi atas pendekatan

---

<sup>2</sup> Atep Adya Barat, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, (Jakarta: Elex media Komputindo, 2004), hal 23

kualitas pelayanan suatu produk memiliki esensi yang penting bagi strategi perusahaan untuk mempertahankan diri dan mencapai kesuksesan dalam menghadapi persaingan.