

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengaruh Bonus Simpanan Wadi'ah terhadap Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan dengan menyebarkan angket kepada semua responden yang merupakan anggota Koperasi Syariah Al-Mawaddah yang khusus menggunakan produk simpanan wadi'ah dan tabungan mudharabah, kemudian di tindak lanjuti dengan analisis data menggunakan bantuan aplikasi SPSS versi 21. Dari pengujian hipotesis yang dilihat dari uji t diperoleh hasil t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($5,503 > 1,994$) dan nilai sig menunjukkan lebih kecil dari taraf signifikan ($0,000 < 0,05$), ini berarti bahwa bonus simpanan wadi'ah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa bonus simpanan wadi'ah adalah bonus yang diberikan pada nasabah simpanan wadi'ah sebagai *return* atau insentif berupa uang kepada nasabah simpanan wadi'ah sebagai bentuk balas jasa telah menitipkan dananya di lembaga tersebut. Pembagian bonus tidak diperjanjikan di awal, maka sepenuhnya hal ini menjadi kebijakan pihak bank. Penentuan besarnya bonus dan cara perhitungannya pun tergantung masing-masing lembaga.⁹³

⁹³ Heri Sudarsosno, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Jakarta: Ekonosia, 2007), hlm. 65

Seperti yang dilakukan Koperasi Syari'ah Al-Mawaddah yangmana pemberian bonus simpanan wadi'ah berbeda dengan lembaga-lembaga yang lain. Perbedaannya yaitu terletak pada jenis bonus simpanan wadi'ah dan waktu pemberian bonusnya. Jenis bonusnya yaitu keperluan rumah tangga seperti minyak, piring, pisau, dan lain-lain. Keperluan rumah tangga dipilih karena relatif lebih dibutuhkan oleh para anggota. Sedangkan waktu pemberian bonus dilaksanakan 2 (dua) tahun sekali setiap awal tahun.

Hasil penelitian ini searah dengan penelitian yang dilakukan Arifin⁹⁴ yang menyatakan bahwa minat nasabah untuk menabung itu salah satu dipengaruhi oleh tabungan wadi'ah *yad dhamanah*. Sebab tabungan ini memiliki kelebihan yang dibutuhkan oleh nasabah, dalam hal ini adalah biaya yang murah dan tanpa biaya potongan meskipun tanpa bagi hasil yang didapatkan oleh nasabah. Dalam penelitian lebih menekankan ke dalam produk tabungan wadi'ah *yad dhamanah*.

Hasil penelitian ini juga searah dengan penelitian yang dilakukan oleh Dedi⁹⁵ yang menyatakan bahwa kualitas produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung. Artinya jika produk semakin baik, maka minat menabung kembali semakin meningkat. Dalam penelitian ini lebih menekankan pada kualitas produk tabungan.

⁹⁴ Nur Arifin, "Minat Nasabah terhadap Produk Tabungan Wadi'ah Yad Dhamanah dan Mudharabah Mutlaqah di Bank BNI Syariah KCP Diponegoro Surabaya", *Skripsi*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2014)

⁹⁵ Dedi Trisnadi, "Pengaruh Kualitas Produk Tabungan dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung Kembali di CIMB Niaga (Studi Kasus PT CIMB Niaga Tbk Bintaro)", *Jurnal MIX, Volume III, No. 3, Oktober 2013*, (Jakarta: Mercubuana)

Jadi, menurut penelitian yang telah dilakukan peneliti maka dapat disimpulkan bahwa bonus simpanan wadi'ah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah.

B. Pengaruh Bagi Hasil Tabungan Mudarabah terhadap Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan dengan menyebarkan angket kepada semua responden yang merupakan anggota Koperasi Syariah Al-Mawaddah yang khusus menggunakan produk simpanan wadi'ah dan tabungan mudarabah, kemudian di tindak lanjuti dengan analisis data menggunakan bantuan aplikasi SPSS versi 21. Dari pengujian hipotesis yang dilihat dari uji t diperoleh hasil t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($3,069 > 1,994$) dan nilai sig menunjukkan lebih kecil dari taraf signifikan ($0,003 < 0,05$), ini berarti bahwa bagi hasil tabungan mudarabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa bagi hasil atau *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Dalam tahap *funding* Koperasi Syariah berperan sebagai *mudharib* dan danan yang dikeluarkan harus dikelola secara optimal. Biasanya pembagian bagi hasil ini disetujui pada awal pertemuan antara *shahibul maal* dan *mudharib*.

Sebagai alternatif sistem bunga dalam ekonomi konvensional, ekonomi Islam menawarkan sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil menjamin adanya keadilan dan tidak ada pihak yang tereksplotasi. Inti mekanisme bagi hasil pada dasarnya terletak pada kerjasama yang baik antara pemilik modal (*surplus spending unit*) dan pengelola usaha (*deficit spending unit*). Kerjasama (*partnership*) merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam. Kerjasama ekonomi harus dilakukan dalam semua lini kegiatan ekonomi, yaitu: produksi, distribusi barang maupun jasa. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi Islam adalah *qirad* atau *mudarabah*.⁹⁶

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Safaruddin⁹⁷ yang menyatakan bahwa bagi hasil merupakan salah satu faktor yang memiliki pengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah. Faktor lain yang mempengaruhi minat menabung dalam penelitian Safaruddin yaitu pelayanan, religi, dan pendapatan yang semua memiliki pengaruh yang signifikan.

Hasil penelitian ini juga didukung dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Dian⁹⁸ yang menyatakan bahwa variabel nisbah bagi hasil tabungan diperoleh nilai $t_{hitung} \text{ sebesar } 3,379 > 1,985$. Sedangkan nilai signifikansi variabel nisbah bagi hasil tabungan sebesar $0,001 < 0,05$. Artinya

⁹⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta:Rajawali Press, 2013) hlm. 26

⁹⁷ Safaruddin Munthe, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung pada Tabungan Mudharabah di Bank Muamalat Cabang Balai Kota", *Tesis*, IAIN Sumatera Utara, 2014.

⁹⁸ Dian Sempana, "Pengaruh Kepercayaan Nasabah, Pendapatan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Nisbah Bagi Hasil Tabungan terhadap Minat Nasabah Menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung", *Skripsi*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2017)

secara partial berpengaruh signifikan antara nisbah bagi hasil tabungan dengan minat nasabah menabung.

Hasil penelitian ini searah dengan penelitian yang oleh Asih, dkk⁹⁹ yang menyatakan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel persepsi bunga bank dan minat menabung memiliki koefisien determinasi sebesar 0,132 atau 13,2%. Hal ini berarti 13,2% variabel minat menabung dapat dijelaskan oleh variabel persepsi bunga bank. Sedangkan sisanya 86,8% dijelaskan oleh faktor lain, selain faktor persepsi bunga bank. Dari hasil uji regresi berganda koefisien beta menunjukkan bahwa variabel persepsi bunga bank memiliki pengaruh terhadap minat menabung sebesar 0,231 atau sebesar 23,1% terhadap minat menabung.

Hasil penelitian ini juga didukung dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Anita¹⁰⁰ yang menyatakan bahwa hasil perhitungan regresi linier berganda menunjukkan bukti empirik bahwa persepsi tentang sistem bagi hasil mempengaruhi minat menggunakan produk yang ditunjukkan dengan nilai t hitung sebesar 2,772 dengan nilai p value atau signifikansi 0,006 dengan menggunakan tingkat alpha 0,05 maka p value berada dibawah alpha 0,05. Sedang arah hubungan ditunjukkan dengan tanda positif pada beta yang memiliki nilai 0,230 yang berarti bahwa terdapat hubungan positif antara persepsi tentang sistem bagi hasil dengan minat menggunakan produk.

⁹⁹ Asih Fitri Cahyani, Saryadi, dan Sendhang Nurseto, "Pengaruh Persepsi Bunga Bank dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung pada Bank BNI Syariah di Kota Semarang", *Diponegoro Journal of Social and Politic*, 2013, dalam ejournal-s1.undip.ac.id, diunduh tanggal 02 April 2018 pukul 11.17 WIB.

¹⁰⁰ Anita Rahmawaty, "Pengaruh Tentang Bank Syariah terhadap Minat Menggunakan Produk di BNI Syariah Semarang", *Jurnal, ADDIN*, Vol. 8, No. 1. Februari 2014, (Kudus: STAIN Kudus)

Jadi, menurut penelitian yang sudah dilakukan peneliti maka dapat disimpulkan bahwa bagi hasil tabungan mudarabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah.

C. Pengaruh Bonus Simpanan Wadi'ah dan Bagi Hasil Tabungan Mudarabah terhadap Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan dengan menyebarkan angket kepada semua responden yang merupakan anggota Koperasi Syariah Al-Mawaddah yang khusus menggunakan produk simpanan wadi'ah dan tabungan mudarabah, kemudian di tindak lanjuti dengan analisis data menggunakan bantuan aplikasi SPSS versi 21. Dari pengujian hipotesis yang dilihat dari uji f atau pada tabel ANOVA yang menyatakan bahwa f_{hitung} lebih besar dari f_{tabel} ($130,175 > 1,994$) dengan signifikansi sebesar 0,000 yaitu kurang dari 0,05 yang artinya menolak H_0 dan menerima H_a . Maka dapat disimpulkan bahwa penelitian ini membenarkan adanya pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara bonus simpanan wadi'ah dan bagi hasil tabungan mudarabah terhadap minat menjadi anggota di Koperasi Syariah Al-Mawaddah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa Keputusan adalah sesuatu hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan

pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa.¹⁰¹ Berbagai macam keputusan mengenai aktivitas kehidupan seringkali harus dilakukan oleh setiap konsumen pada setiap hari. Konsumen melakukan keputusan setiap hari atau setiap periode tanpa menyadari bahwa mereka telah mengambil keputusan. Dalam membuat keputusan nasabah yang sebagai pengguna jasa bank memilih dari berbagai pilihan alternatif yang telah ditawarkan oleh beberapa bank, yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. keputusan pembelian dipengaruhi beberapa faktor dalam perilaku konsumen serta tahap-tahap dalam proses pengambilan keputusan.¹⁰²

Berdasarkan pembahasan semua hasil pengujian hipotesis di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa secara partial semua variabel independen berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen. Dengan demikian, semakin menarik dan besar bonus simpanan wadi'ah dan bagi hasil tabungan mudarabah yang diberikan kepada anggota, maka semakin besar pula keputusan untuk menjadi anggota.

¹⁰¹ Basu Swastha, *Azas-Azas Marketing...*, hlm. 277

¹⁰² Ujang Sumarsana, *Perilaku Konsumen...*, hlm. 289