

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia sebagai negara dengan mayoritas penduduk yang beragama Islam, dinilai sebagai ranah yang potensial dalam menerapkan suatu bangunan perekonomian dan sistem keuangan yang operasionalnya berlandaskan pada prinsip syariah. Hal ini menjadi alasan hadirnya lembaga keuangan syariah dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Lembaga keuangan yaitu suatu lembaga yang memiliki peranan penting dalam bidang usaha keuangan yang artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dan menyalurkan dana. Hadirnya lembaga keuangan syariah merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap muamalah dalam hukum ekonomi Islam yang selanjutnya di representasikan dalam lembaga keuangan syariah dalam bentuk bank maupun non-bank.¹

Peranan koperasi maupun bank begitu penting bagi kegiatan ekonomi, dapat dikatakan bahwa lembaga keuangan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Oleh karena itu kemajuan suatu lembaga keuangan di suatu negara dapat dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju negara, maka semakin besar peranan suatu lembaga keuangan dalam mengendalikan negara tersebut. Pertumbuhan industri lembaga keuangan

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Depok: PT. Kharisma Putra Utama, 2017).
12

syariah telah bertransformasi dari hanya sekedar memperkenalkan suatu alternatif praktik lembaga keuangan syariah menjadi bagaimana koperasi syariah menempatkan posisinya sebagai pemain utama dan pertama bagi siswa-siswi internal maupun eksternal sekolah dalam pilihan transaksi nasabah (siswa-siswi).²

Banyaknya jumlah sekolah yang ada di Pamekasan, khususnya di kecamatan Palenggaan merupakan peluang yang sangat besar bagi koperasi Syariah dalam mendapatkan nasabah, Namun para nasabah belum mengetahui betul seperti apa sistem bagi hasil yang terdapat pada koperasi Syariah. Kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank syariah adalah salah satu hal yang mempengaruhi minat dan keputusan nasabah dalam memilih koperasi syariah atau lembaga keuangan syariah. Dengan adanya sosialisasi yang baik maka nasabah jadi mengerti dan tahu akan sistem bagi hasil di lembaga keuangan syariah yang sebenarnya.³

KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera merupakan lembaga keuangan yang melayani simpan pinjam dana serta pembiayaan usaha, yang salah satu produk yang ada yakni simpanan pendidikan, simpanan mudharabah, simpanan deposito dan lain-lain. Simpanan pendidikan sendiri merupakan suatu tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. Dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil sebagai keuntungan yang akan didapatnya karena telah menyimpan dananya dengan menggunakan tabungan tersebut dan dikelola oleh koperasi. Pada sistem bagi hasil ini pembagian keuntungan hal ini mendasari nasabah agar

² Ibid. 17

³ Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan, "Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon", *Jurnal Edunomic*, Vol. 2, No. 1, (2014), 37.

bisa termotivasi untuk melakukan simpanan pendidikan. Motivasi merupakan faktor yang mempengaruhi loyalitas nasabah karena, jika seseorang termotivasi atau mendapat dorongan dari diri sendiri maupun orang lain untuk menabung, maka loyalitas nasabah akan mengalami peningkatan.⁴

Sistem nisbah bagi hasil yang ada pada koperasi syariah diseluruh dunia. memiliki banyak keuntungan seperti terhindarnya kita dari adanya riba serta kita mendapatkan keuntungan setiap bulan dengan bertambah nya nominal total tabungan yang kita miliki. Nisbah bagi hasil setiap koperasi syariah berbeda-beda, nisbah yang dihasilkan tersebut dapat didapatkan pada setiap produk yang ditawarkan oleh koperasi syariah. Produk pada koperasi syariah sangat beragam dan menarik, sehingga calon nasabah tertarik untuk menabung pada koperasi syariah. Produk yang ditawarkan oleh koperasi Syariah pun sudah sesuai dengan syariat Islam yang ada. Salah satu produk yang menarik pada koperasi Syariah yaitu adanya nisbah bagi hasil yang diberikan terhadap nasabah.⁵

Bagi hasil yang diberikan merupakan faktor yang mempengaruhi loyalitas nasabah karena jika produk yang ditawarkan mempunyai nisbah bagi hasil yang tinggi, maka loyalitas nasabah akan mengalami peningkatan. Oleh sebab itu, pemberian bagi hasil dapat mempengaruhi loyalitas nasabah, selain dari nisbah bagi hasil, kualitas pelayanan juga sangat penting dalam mempengaruhi keputusan nasabah, dalam hal ini koperasi syariah harus memberikan kualitas

⁴ Nugroho J Setiadi, *Perilaku konsumen Persepektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan konsumen*, (Jakarta: Prenadamedia Grub). 34-35

⁵ Meilinda Eko Yahyanti, "Analisis Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Pelayanan, dan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 4, No. 1, (Maret 2019), 73-73.

pelayanan yang terbaik untuk dapat memberikan loyalitas yang maksimal pada nasabah, karena hal ini akan mempengaruhi loyalitas menabung nasabah.⁶

Nisbah bagi hasil yang diberikan pada produk simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung, Palenggaan, Pamekasan yaitu sebanyak 40%, dari bagi hasil tersebut bisa dimintai keperluan dan alat-alat perlengkapan sekolah maupun uang tunai yang bisa diambil saat tahun ajaran baru maupun semesteran.⁷

Selain motivasi dan nisbah bagi hasil kualitas produk juga mempengaruhi loyalitas anggota, karena kualitas produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dikonsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Kualitas sendiri menyatakan tingkat kemampuan dari suatu merek atau produk tertentu dalam melaksanakan fungsi tertentu.⁸

Loyalitas pelanggan didefinisikan sebagai orang yang membeli khususnya yang membeli secara teratur dan berulang-ulang.⁹ Pelanggan merupakan seorang yang secara terus-menerus dan berulang kali datang ke suatu tempat yang sama untuk memuaskan keinginannya dengan memiliki suatu produk atau mendapatkan suatu jasa dan membayar produk atau jasa tersebut.¹⁰

⁶ Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah!*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), 46.

⁷ Imamatul Hasanah, *Wawancara Lagsung*, Bagian pencatatan di KSPPS Drul Hikmah Mitra Sejahtera, 6 September 2021

⁸ Rosnaini Daga, *Citra, Kualitas Produk Dan Kepuasan Pelanggan*, (Makasar: Global-RCI),41

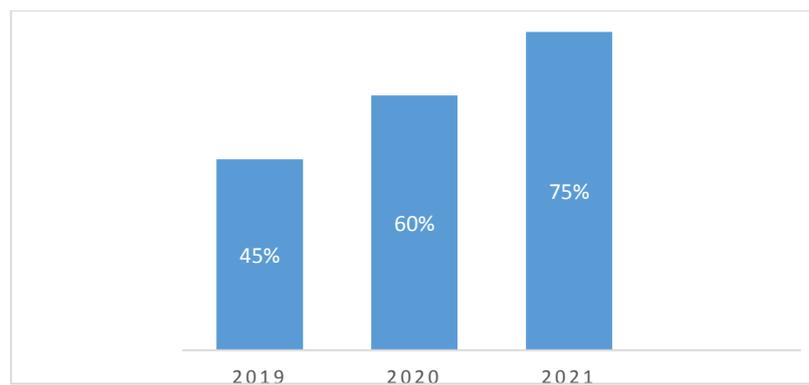
⁹ Jil Grriffin, *Customer Loyalty Menumbuhkan Dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*, (Jakarta:Erlangga), 2

¹⁰ Lili Suryati, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Deepublish, Juni 2015), 93.

Objek penelitian ini dilakukan pada nasabah KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan. Yang mana nasabah pada produk simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan memiliki 1050 anggota dan merupakan produk unggulan setelah tabungan mudharabah dimana loyalitas terhadap simpanan pendidikan ini sangatlah loyal dimana dari segi motivasi yang diberikan terhadap anggota simpanan pendidikan ini dengan mendatangi sekolah yang ada untuk memotivasi anak-anak menabung, serta bagi hasil yang diberikan lumayan besar dengan presentase 40 persen sehingga hal ini membuat anggota simpanan pendidikan loyal dalam menabung. Adapun presentase perkembangan simpanan pendidikan dari tahun 2019-2021 mengalami peningkatan sebesar 15%.¹¹

Gambar 1

Presentase Peningkatan Anggota Penabung Produk simpanan pendidikan dari Tahun 2019-2021



Sumber: Diolah dari Wawancara Karyawan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan.

¹¹Imamatul Hasanah, Wawancara Lagsung, Bagian pencatatan di KSPPS Drul Hikmah Mitra Sejahtera, 6 September 2021

Penelitian yang dilakukan oleh Agus dan Fatimah yang berjudul “Pengaruh Reputasi Merk dan Keadilan Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Mudhasrabah Bank X Syariah KCP Ciledug”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel bagi hasil memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap variabel loyalitas nasabah.¹² Berdasarkan dari adanya penelitian terdahulu ini, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lanjutan dengan topik yang sama dan objek yang berbeda. Peneliti melakukan objek penelitian di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan untuk menguji variabel yang sama. Penelitian ini diharapkan dapat lebih membantu memajukan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan pada produk pembiayaan pendidikan. Maka peneliti disini tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Motivasi, Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Anggota Menabung Simpanan Pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan konteks penelitian yang telah dijabarkan diatas, maka peneliti membatasi beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pengaruh Motivasi Terhadap Loyalitas Anggota Menabung Simpanan Pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan?

¹² Agus Kusumaramdhani dan Fatimah, “Pengaruh Reputasi Merk dan Keadilan Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan *Mudharabah* Bank X Syariah KCP Ciledug”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 14, No. 1, (2015), 93.

2. Bagaimana Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Anggota Menabung Simpanan Pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan?
3. Bagaimana Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Anggota Menabung Simpanan Pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan?
4. Bagaimana Pengaruh Motivasi, Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Produk secara Simultan Terhadap Loyalitas Anggota Menabung Simpanan Pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan?

C. Tujuan

Berdasarkan uraian diatas maka yang ingin dicapai dalam penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.
2. Untuk mengetahui pengaruh nisbah bagi hasil terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan
4. Untuk mengetahui pengaruh motivasi, nisbah bagi hasil dan kualitas produk secara simultan terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan

di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.

D. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian adalah anggapan dasar atau postulat tentang suatu hal berkenaan dengan masalah penelitian yang kebenarannya sudah diterima oleh peneliti. Fungsi anggapan dasar dalam sebuah penelitian adalah sebagai landasan berfikir dan bertindak dalam melaksanakan penelitian, untuk mempertegas variabel yang diteliti, serta untuk menentukan dan merumuskan hipotesis.¹³

Asumsi yang peneliti ajukan dalam penelitian ini yaitu:

1. Setiap anggota memiliki alasan yang jelas dan beragam dalam menentukan loyaltitasnya
2. Loyalitas anggota terhadap produk menabung simpanan pendidikan akan mempertimbangkan banyak hal atau motif yang mempengaruhinya.
3. Motivasi yang diberikan akan mempengaruhi loyalitas dalam suatu pembelian
4. Nisbah bagi hasil yang diberikan akan mempengaruhi loyalitas dalam suatu pembelian.
5. Kualitas produk yang baik akan menentukan loyalitas bagi setiap anggota.
6. Motivasi, Nisbah bagi hasil dan Kualitas produk merupakan salah satu motif yang mempengaruhi loyalitas anggota.

E. Hipotesis Penelitian

¹³Tim Penyusun Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Edisi Revisi, (Pamekasan: IAIN Press, 2020), 10.

Hipotesis berasal dari kata “*hypo*” berarti sebelum, dan “*thesis*” pernyataan, atau pendapat. Dengan demikian hipotesis secara sederhana dapat difahami sebagai suatu pernyataan yang pada waktu diungkapkan belum diketahui kebenarannya. Dalam sebuah penelitian, hipotesis umumnya dirumuskan untuk menjawab secara sementara masalah yang akan diteliti.¹⁴ Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.¹⁵

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₁ : Motivasi berpengaruh terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.

H₂ : Nisbah bagi hasil berpengaruh terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.

H₃ : Kualitas Produk berpengaruh terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.

¹⁴ Imam Machali, *Metode Penelitian Kuantitatif: Panduan Praktis Merencanakan, Melaksanakan, dan Analisis dalam Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI) Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016), 41.

¹⁵ Wagiran, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Teori dan Implementasi*, (Yogyakarta: Deepublish Publisher, 2019), 94.

H₄ : Motivasi, nisbah bagi hasil dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap loyalitas anggota menabung simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.

F. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan memberikan manfaat, baik manfaat secara teoritis maupun manfaat secara praktis.

1. Manfaat Secara Teoritis

Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan mengenai Motivasi, Nisbah bagi hasil dan kualitas Produk terhadap loyalitas anggota pada produk menabung Simpanan pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu dan wawasan peneliti, terutama ilmu Motivasi anggota, nisbah bagi hasil, kualitas produk, dan loyalitas anggota serta informasi yang digunakan pada penulisan penelitian ini.

b. Bagi Nasabah

Hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan dapat digunakan sebagai tambahan referensi serta bermanfaat mengenai motivasi anggota, nisbah bagi hasil yang diberikan dan kualitas produk yang ada dalam meningkatkan loyalitas anggota pengguna produk simpanan pendidikan.

**c. Bagi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung
Palengaan Pamekasan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan masukan yang bermanfaat mengenai motivasi anggotanya, nisbah bagi hasil yang diberikan dan kualitas produk yang ada dalam meningkatkan loyalitas anggota pengguna produk simpanan pendidikan, khususnya di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan.

G. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian digunakan untuk membatasi variabel yang akan diteliti, populasi atau objek penelitian, dan lokasi penelitian. Didalamnya juga dipaparkan mengenai penjabaran variabel menjadi subvariabel beserta indikator-indikatornya.¹⁶ Adapun ruang lingkup dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Ruang Lingkup Variabel Penelitian

Variabel adalah suatu sifat-sifat yang dipelajari, suatu simbol atau lambang yang padanya melekat bilangan atau nilai, dapat dibedakan, memiliki variasi nilai atau perbedaan nilai.¹⁷ Ada tiga variabel yang menjadi fokus kegiatan pada penelitian ini, yaitu:

a. Variabel Independen (Variabel X)

Variabel bebas (*independent variable*) adalah variabel yang mempengaruhi variabel terikat. Dengan kata lain variabel bebas adalah sesuatu yang menjadi

¹⁶ Tim Penyusun Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Edisi Revisi, (Pamekasan: STAIN Press, 2020), 11.

¹⁷ Azuar Juliandi, dkk, *Metodologi Penelitian Bisnis: Konsep dan Aplikasi*, (Medan, UMSU PRESS, 2014), 21.

sebab terjadinya perubahan nilai pada variabel terikat.¹⁸ Variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari:

1) Motivasi (X₁)

Untuk variable Motivasi (Variabel X₁) indikatornya meliputi:¹⁹

- a) Kebutuhan terhadap produk
- b) Kebutuhan mencari kenyamanan suatu produk
- c) Kebutuhan mencari kepuasan terhadap suatu produk

2) Nisbah Bagi Hasil (Variabel X₂)

Nisbah Bagi hasil dapat diukur melalui beberapa indikator bagi hasil yaitu:²⁰

- a) Persentase Bagi Untung dan Bagi Rugi
- b) Jaminan
- c) Menentukan Besarnya Nisbah Keuntungan

3) Kualitas Produk (X₃)

Untuk variabel kualitas Produk (Variabel X₃) indikator variabel yang meliputi:²¹

- a) *Performance* (penampilan)
- b) *Reability* (keandalan)
- c) *Durability* (Daya Tahan)
- d) *Aesthetics* (nilai seni, produk)

¹⁸Ibid. 22.

¹⁹ Nograho J Setiadi, *Perilaku Konsumen Persepektif Kontempore Pada Motif, Tujuan, dan KeinginanKonsumen*, Edisi Ketiga (Jakarta:Prenadamedia Grup, 2003), 28.

²⁰ Adiwarmar A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2013), 206-209.

²¹Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: KENCANA, 2004), 123.

b. Variabel Dependen (Variabel Y)

Variabel terikat (*dependent variable*) adalah variabel yang dipengaruhi, terikat, tergantung oleh variabel lain yakni variabel bebas.²² Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu kinerja karyawan sebagai variabel Y.

Loyalitas Anggota dapat diukur melalui beberapa indikator pengukuran loyalitas anggota²³

- 1) Melakukan pembelian produk secara berulang
- 2) Merefrensikan kepada orang lain
- 3) Membicarakan hal-hal yang positif kepada orang lain

2. Ruang Lingkup Lokasi

Adapun lokasi penelitian yang akan menjadi objek penelitian adalah KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan yang beralamat di Sumber Papan, Larangan Badung, Palengaan, Kabupaten Pamekasan

H. Definisi Istilah

Adapun definisi istilah bertujuan untuk menghindari perbedaan pengertian atau kurang jelasnya makna. Maka dari itu peneliti mendefinisikan istilah-istilah yang digunakan dalam judul penelitian,²⁴ berikut merupakan definisi istilah dari penelitian ini yaitu:

²² Azuar Juliandi, dkk, *Metodologi Penelitian Bisnis: Konsep dan Aplikasi*, 22.

²³ Jill Griffin, *Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*, (Jakarta: Erlangga, 2005), 31.

²⁴ Tim Penyusun Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Edisi Revisi, (Pamekasan: IAIN Press, 2020), 12.

1. Motivasi

Motivasi adalah pemberi daya penggerak yang menciptakan kegairahan seseorang agar mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala upayanya untuk mencapai kepuasan.²⁵

2. Nisbah Bagi Hasil

Nisbah Bagi Hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (Shahibul Mal) dan pengelola (Mudharib). Proses penentuan tingkat bagi hasil diperlukan kesepakatan kedua belah pihak, yang terungkap dalam nisbah bagi hasil.

3. Kualitas Produk

Kualitas produk adalah suatu dari salah satu alat yang paling sering digunakan oleh pemasaran untuk melakukan positioning. Kualitas mempunyai imbas secara langsung terasa pada produk. Hal ini akan semakin mendekatkan pemasaran dengan nilai-nilai pelanggan dan kepuasan pelanggan.²⁶

4. Loyalitas Anggota

Loyalitas pelanggan adalah suatu dorongan perilaku untuk melakukan pembelian secara terus-menerus dan dapat membangun kesetiaan pelanggan terhadap suatu produk maupun jasa yang diperoleh oleh badan usaha tersebut yang dapat membutuhkan jumlah waktu yang lama melalui suatu proses pembelian yang terjadi secara terus-menerus.

²⁵ ibid. 25

²⁶ Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), 130.

I. Kajian Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari kesamaan dalam bahasan terhadap penelitian sebelumnya maka perlu adanya pembasahan penelitian terdahulu sebagai tolak ukur terhadap judul yang akan dibahas nantinya. Dari penelusuran penulis terhadap studi karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan tema Pengaruh Motivasi, Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Anggota Menabung Simpanan Pendidikan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan, penulis menemukan beberapa tema yang sedikit mirip dengan tema yang penulis teliti diantaranya:

Pertama, Meliyana & Abdul Aziz dalam penelitiannya yang berjudul Pengaruh Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Simpanan *Mudharabah* (Studi Kasus pada KSPS Perambabulan Al-Qomariyah, Celancang). Metode penelitian yang digunakan adalah Analisis Regresi Linier Berganda. dari hasil penelitiannya diperoleh Pengaruh bagi hasil diantaranya nilai thitung sebesar $2,377 > t_{tabel} 1,66$ menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung simpanan *mudhārabah*. serta pengaruh kualitas pelayanan diantaranya nilai thitung sebesar $10,483 > T_{tabel} 1,98$ menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung simpanan *mudhārabah*.²⁷

Kedua, Tuti Hastuti dalam penelitiannya yang berjudul pengaruh Kualitas Pelayanan dan Pola Bagi Hasil terhadap Kepuasan Nasabah Menyimpan pada Bank Syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah Analisis Regresi Linier Berganda. Dari hasil penelitiannya diperoleh Pengaruh

²⁷ Meliyana & Abdul Aziz, Pengaruh Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Simpanan *Mudharabah*, Jurnal Ekonomi, *Volume 16 Nomor 3*, (Oktober: 2014).30

bagi hasil diantaranya nilai thitung sebesar 3,234 >ttabel 1,66 menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif terhadap kepuasan konsumen .²⁸

Ketiga, Idak dalam penelitiannya berjudul Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia Persero, Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enkarang. Metode yang digunakan yaitu regresi linier berganda, penelitian ini terdiri dari variabel bebas (independent) meliputi motivasi, persepsi dan sikap nasabah, sedangkan variabel terikat (dependen) yaitu keputusan nasabah menabung, dari hasil penelitian yang diperoleh motivasi secara parsial motivasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia Persero, Tbk, Unit Baraka Kabupaten Enkarang.²⁹

Tabel 1

Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Pelitian	Persamaan	Perbedaan
Meliyana & Abdul Aziz (2014)	Pengaruh Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Simpanan	Menggunakan metode kuantitatif dengan regresi liniear berganda.	Lokasi penelitian terdahulu berstudi kasus pada KSPS

²⁸ Tuti Hastuti, *Kualitas Pelayanan dan Polas Bagi Hasil Terhadap Kepuasan Nasabah Menyimpan Pada Bank Syariah, Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Volume 2 Nomor 1, (April 2013).

²⁹ Idak, “*Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang*”, (Skripsi, Universitas Ala UddinMakasar, Makasar, 2018). 94

	<p><i>Mudharabah</i> (Studi Kasus pada KSPS Perambabulan Al-Qomariyah, Celancang)</p>		<p>Perambabulan Al-Qomariyah, Celancang. Sedangkan peneliti sekarang dilakukan di KSPPS Darul-hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Palengaan Pamekasan</p>
<p>Tuti Hastuti (2013)</p>	<p>Kualitas Pelayanan dan Pola Bagi Hasil terhadap Kepuasan Nasabah Menyimpan pada Bank Syariah</p>	<p>Menggunakan metode kuantitatif dengan regresi linier berganda.</p>	<p>Lokasi Penelitian Terdahulu pada Bank syariah, sedangkan Peneliti sekarang meneliti di KSPPS Darul</p>

			<p>hikmah Mitra</p> <p>Sejahtera</p> <p>Larangan</p> <p>Badung</p> <p>Palengaan</p> <p>Pamekasan</p>
Idak (2018)	<p>Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank Rakyat Indonesia Persero, Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enkarang</p>	<p>Menggunakan metode kuantitatif dengan regresi linier berganda.</p>	<p>Lokasi penelitian terdahulu berstudi kasus Bank BRI Kabupaten Engkarang Sedangkan peneliti sekarang dilakukan di KSPPS Darul-hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung</p>

			Palengaan Pamekasan
--	--	--	------------------------