

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan dunia lembaga keuangan sampai saat ini semakin kompleks. Berbagai macam jenis produk dan sistem usaha yang ditawarkan oleh masing-masing lembaga keuangan. Hal yang paling mencolok adalah adanya dua sistem pengembalian uang nasabah yaitu dengan sistem bunga dan bagi hasil.<sup>1</sup> Lembaga keuangan syariah memiliki peran strategis sebagai suatu lembaga yang berfungsi untuk mengumpulkan dan menyalurkan dana kepada masyarakat secara efektif dan efisien.<sup>2</sup> Lembaga keuangan syariah di Indonesia terbagi menjadi dua yakni lembaga keuangan yang bersifat bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank yakni bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS), dan bank pembiayaan syariah (BPRS). Sedangkan bentuk lembaga keuangan syariah non bank salah satunya yang berorientasi bisnis dengan kegiatan yang berupa menghimpun dana serta menyalurkan dana sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan dengan tujuan untuk mensejahterakan para anggotanya.<sup>3</sup>

Lembaga keuangan harus beroperasi dan berkembang secara efisien didalam persaingan ketat karena kinerja jelek dari suatu lembaga keuangan didalam

---

<sup>1</sup> Bagja Sumantri, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Prodak Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah", *Jurnal Economia*, 10, No. 2, (Oktober 2014), 141.

<sup>2</sup> Abdul Waris Romdhoni dan Dita Ratnasari, "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, produk dan Religiusitas terhadap Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada lembaga Keuangan Mikro Syariah," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4, no.2 (2018): 126.

<sup>3</sup> Andri Soemitra, *Bank Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), 45-51.

persaingan industri dapat membuat kehilangan pasarnya, baik itu dalam persaingan menarik nasabah maupun kualitas produk dan pelayanan. Dalam mempertahankan kelangsungan hidup lembaga keuangan, yang sangat bergantung pada kemampuan didalam memberikan pelayanan yang unggul, cepat dan tepat pada nasabah. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka lembaga keuangan harus mampu menciptakan produk jasa yang bernilai baru untuk mendapatkan nasabah yang potensial ditengah masyarakat. Dalam hal ini lembaga keuangan menciptakan produk (tabungan) yang memberikan kemudahan dan yang menguntungkan nasabah dan pihak lembaga keuangan.<sup>4</sup>

Berkembangnya lembaga keuangan tidak terlepas dari manajemen pemasaran yang merupakan salah satu hal sangat penting dalam perkembangan. Lembaga keuangan syariah, dimana manajemen pemasaran menjadi acuan pertama untuk sistem operasional lembaga keuangan syariah dalam lingkup penjualan dan pemasaran produk ataupun jasa dari lembaga keuangan tersebut.<sup>5</sup> Manajemen pemasaran dapat diartikan sebagai suatu seni atau ilmu dalam memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.<sup>6</sup> Jadi, manajemen pemasaran yang baik akan berdampak pada profitabilitas perusahaan dan membuat perekonomian dunia lambat laun juga akan berkembang. Lembaga keuangan syariah harus memperhatikan beberapaa faktor agar dapat

---

<sup>4</sup> Wirdayani Wahab, "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*", 1, No. 2, (Juli – Desember, 2016), 168.

<sup>5</sup> Sumar, "Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah dan Pengaruhnya Terhadap Minat Anggota PT. BPR Syariah Bangka Belitung Cabang Pangkal Pinang", *Journal of Management Research*, 3, No 2 (Agustus, 2015), 109.

<sup>6</sup> Hery, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT Grasindo, 2019), 3.

mempengaruhi nasabah dalam menyimpan dananya, seperti faktor kualitas produk dan bagi hasil yang dapat berpengaruh untuk mensejahterakan nasabahnya.

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau di konsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Agar produk yang dibuat laku dipasaran, maka pencipta produk haruslah memperhatikan tingkat kualitas yang sesuai dengan keinginan nasabahnya. Produk yang berkualitas tinggi artinya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing atau sering disebut produk plus. Bagi dunia perbankan produk plus harus diciptakan setiap waktu, sehingga dapat menarik minat calon nasabah yang baru atau dipertahankan nasabah yang sudah ada.<sup>7</sup>

Kualitas produk sangat berkaitan dengan kepuasan konsumen yang harus mendapat perhatian utama. Menurut Kotler and Armstrong, kualitas produk adalah *“the ability of a product to perform its functions, it includes the product’s overall durability, reliability, precision, ease of operation and repair, and other valued attributes”* yang artinya kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya, hal ini termasuk keseluruhan durabilitas, realibilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan reparasi produk juga atribut produk lainnya.<sup>8</sup> Kualitas produk merupakan keseluruhan ciri dari suatu produk yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan sesuai dengan yang diharapkan pelanggan. Kualitas produk memiliki peran penting dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan

---

<sup>7</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta:Kencana, 2004), 122-123.

<sup>8</sup> Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 21.

dan membentuk pelanggan yang loyal terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan.<sup>9</sup>

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk merupakan suatu kemampuan sebuah produk dalam melakukan fungsi-fungsinya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pelanggan dan dari kualitas produk akan menghasilkan pelanggan yang loyal.

Setiap pembelian produk jasa maupun barang, konsumen dipengaruhi oleh tingkat keuntungan atau manfaat yang akan diperolehnya dari produk tertentu. Dimana dana tabungan yang nasabah tabung bukan hanya dikelola tetapi juga mendapatkan keuntungan. Adapun tingkat keuntungan yang akan diperoleh konsumen adalah bagi hasil. Investasi *Mudharabah* (bagi hasil) merupakan akad perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan kerja sama usaha. Satu pihak akan menempatkan modal sebesar 100% yang disebut dengan *Shahibul maal*, dan pihak lainnya sebagai pengelola usaha, disebut dengan *Mudharib*. Bagi hasil dari usaha yang dikerja-samakan dihitung sesuai dengan nisbah yang disepakati antara pihak-pihak yang bekerja sama.<sup>10</sup>

Tabungan *Mudharabah* merupakan simpanan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *Mudharabah*, *Mudharabah* mempunyai dua bentuk yakni *Mudharabah Mutlaqah* dengan *Mudharabah Muqayyadah*, yang perbedaan utama diantara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada *Mudharib* dalam mengelola hartanya. Keuntungan hasil usaha

---

<sup>9</sup> Dita Putri Anggraini dkk, "Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan", Jurnal Administrasi Bisnis, 31, No I Agustus 2016, 172.

<sup>10</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2011), 83.

dibagikan sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati bersama sejak awal. Tetapi jika terjadi kerugian, *Shahibul maal* akan kehilangan sebagai imbalan dari hasil perjanjian kerja samanya.<sup>11</sup>

Bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil, yaitu bagi hasil yang dihitung dengan menggunakan konsep *revenue sharing* dan bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing*. Bagi hasil yang menggunakan *revenue sharing*, dihitung dari pendapatan kotor sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dengan *profit/loss sharing* dihitung berdasarkan presentase nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum pajak.<sup>12</sup> Adapun karakteristik nisbah keuntungan yaitu presentase, bagi untung dan bagi rugi, jaminan, menentukan besarnya nisbah.<sup>13</sup>

Melalui pengaturan mekanisme perhitungan bagi hasil, baik melalui mekanisme *profit sharing* dimana berbagi keuntungan diperhitungkan dari laba bersih setelah dipotong biaya operasional, maupun *revenue sharing* dimana berbagi keuntungan dari seluruh total penghasilan tidak ada salah satu pihak yang akan merasa diuntungkan dan tidak pula merasa dirugikan, bila mendapatkan keuntungan akan bersama dalam keuntungan dan bilamana mendatangkan kerugian juga akan bersama-sama dalam berbagi risiko kerugian. Melalui mekanisme sistem

---

<sup>11</sup> Nora pusvita sari dkk, *Penerapan Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan di PT. Bank Syariah Mandiri KC Prabumuluh*, Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah, 6, Nomor 2 Februari 2021, 215.

<sup>12</sup> Ibid, 98.

<sup>13</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), 206-207.

bagi hasil, akan tampak jelas rasa keadilan dan kebersamaan diantara kedua belah pihak.<sup>14</sup>

Minat pembelian merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu. Kotler dan Keller menyatakan bahwa minat pembelian adalah perilaku konsumen yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan seseorang untuk melakukan pembelian.<sup>15</sup> Menurut Howard dan Sheth minat menabung merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana nasabah untuk memilih produk tertentu. Minat menabung juga dapat dikatakan sebagai persyaratan mental dari nasabah untuk pemilihan produk tabungan tertentu. Berdasarkan uraian tersebut maka minat menabung adalah situasi seseorang sebelum melakukan tindakan sebagai respon terhadap keinginan nasabah untuk melakukan pencarian informasi pada produk tertentu atau kecenderungan nasabah untuk memilih suatu produk tabungan yang nasabah rasa cocok sehingga seseorang yang memiliki minat akan memperhatikan produk itu.<sup>16</sup>

BMT merupakan singkatan dari *baitul mal wat tamwil*, secara etimologis istilah Baitul mal berarti rumah uang, sedangkan *baitul tamwil* mengandung pengertian rumah pembiayaan. Istilah Baitul mal sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW meskipun saat itu belum terbentuk suatu lembaga yang permanen serta terpisah. Ketika itu *Baitul mal* telah menangani berbagai macam urusan mulai dari

---

<sup>14</sup> Suherman, "Penerapan Prinsip Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah Sebuah Pendekatan Al-Maqasidu Al-Syariah", *Al Maslahah Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, 302.

<sup>15</sup> Donni Juni Priansa, "Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer" (Bandung: Alfabeta, 2017), 164.

<sup>16</sup> Yulia Putri dkk, "Strategi Meningkatkan Minat Menabung di Bank Syariah melalui Penerapan Religiusitas", *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 16 (Maret, 2019). 81.

penarikan zakat (juga pajak), *ghanimah*, *infaq*, *shadaqah*, sampai membangun fasilitas umum seperti jalan, jembatan, menggaji tantara dan pejabat negara serta kegiatan social (kepentingan umum).<sup>17</sup>

KSPPS BMT NU Jawa Timur merupakan sebuah koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah yang mengalami perkembangan dari tiap tahun yang cukup pesat, hal tersebut tidak terlepas dari pemberian kualitas produk yang diberikan oleh Lembaga KSPPS BMT NU Jawa Timur sesuai dengan prinsipnya yaitu “Mengabdikan Tanpa Batas Melayani Dengan Ikhlas”.

KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan berdiri pada tanggal 17 November 2015, KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini didirikan dengan tujuan untuk memudahkan anggota dalam melakukan pembiayaan, penyimpanan dana, dan memperkenalkan produk yang berbasis syariah kepada anggota atau masyarakat yang belum mengetahui tentang produk berbasis syariah, setiap tahunnya KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan terus mengalami peningkatan jumlah anggota, hingga sekarang mencapai 3.503 anggota. Dalam persaingan yang ketat, KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan terus menciptakan produk dan layanan yang memiliki keunggulan daripada pesaing dan sesuai dengan kebutuhan para anggotanya.<sup>18</sup>

KSPPS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan memiliki keistimewaan dibandingkan dengan KSPPS BMT NU Jatim Cabang yang lainnya,

---

<sup>17</sup>Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010), 452.

<sup>18</sup> Fariqul Isbahah, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, 4 November 2022, Pukul 10.33.

yaitu berupa reward yang diberikan seperti Bingkisan Hari Raya (BHR) kepada anggota yang aktif menabung serta KSPPS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan juga memiliki tingkat emosional yang tinggi kepada anggotanya seperti jika terjadi musibah (kematian) perwakilan karyawan melayat kepada anggota yang terkena musibah, dan setiap tahunnya KSPPS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan juga melakukan santunan anak yatim. Hal ini yang menjadi keistimewaan dari KSPPS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan dibandingkan cabang lainnya.

Produk tabungan yang ditawarkan dan paling banyak diminati di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan salah satunya yaitu produk Tabah (*Tabungan Mudharabah*) merupakan simpanan yang bisa mempermudah anggota memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tabungan *Mudharabah* yaitu setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja, selain itu anggota memperoleh keuntungan bagi hasil 40% dengan menggunakan akad *Mudharabah* mutlaqah. Setoran awal Rp 10.000 dan selanjutnya minimal Rp 2.500.<sup>19</sup> Perkembangan anggota pada produk tabungan *Mudharabah* KSPPS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan dari tahun ketahun semakin meningkat seperti tabel dibawah ini.

---

<sup>19</sup> Ibid.

**Tabel 1.1**  
**Pertumbuhan Jumlah Anggota Produk Tabungan *Mudharabah* di**  
**KSPSS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan**

<b>Tahun</b>	<b>Anggota</b>
<b>2018</b>	<b>1.194</b>
<b>2019</b>	<b>1.626</b>
<b>2020</b>	<b>2.045</b>
<b>2021</b>	<b>2.961</b>
<b>2022</b>	<b>3.503</b>
<b>Jumlah</b>	<b>9.284</b>

(sumber: Kepala cabang KSPSS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan, Fariqul Isbahah)

Dari tabel dapat diketahui bahwa perkembangan anggota pada produk Tabungan *Mudharabah* tahun ketahun mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut pasti ada faktor-faktor yang mempengaruhi, baik dari produk yang semakin berkembang dan strategi pemasaran yang baik.

Dari uraian diatas penulis meneliti lebih mendalam tentang **“Pengaruh Kualitas Produk dan Bagi Hasil terhadap Minat Menabung Anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPSS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk mempengaruhi minat menabung anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan?
2. Apakah bagi hasil mempengaruhi minat menabung anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan?
3. Apakah kualitas produk dan bagi hasil mempengaruhi minat menabung anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka ada beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini antara lain adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk terhadap minat menabung anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.
2. Untuk menganalisis pengaruh bagi hasil terhadap minat menabung anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

3. Untuk menganalisis pengaruh kualitas produk dan bagi hasil terhadap minat menabung anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

#### **D. Asumsi Penelitian**

Asumsi penelitian adalah anggapan dasar atau postulat tentang suatu hal yang berkenaan dengan masalah penelitian yang sebenarnya sudah diterima oleh peneliti.<sup>20</sup> Asumsi sangat di perlukan dalam melakukan suatu penelitian, agar peneliti memiliki dasar berpijak yang kokoh terhadap masalah yang diteliti.

Berdasarkan pengertian dan pemahaman di atas, maka dapat di tarik asumsi penelitian sebagai berikut:

1. Kualitas produk di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Larangan Pamekasan memiliki keunggulan dan kesesuaian produk yang sesuai dengan ketentuan syariah, hal ini merupakan faktor yang dapat meningkatkan minat menabung anggota pada produk tabungan *Mudharabah*.
2. Bagi hasil di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Larangan Pamekasan, anggota mengetahui besaran nisbah yang akan diberikan serta bagi untung yang dibagi bersama dan bagi rugi yang ditanggung bersama, hal ini merupakan faktor yang dapat meningkatkan minat menabung anggota pada produk tabungan *Mudharabah*.

---

<sup>20</sup> Tim Penyusun Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Pamekasan: STAIN Pamekasan Press, 2015), 10.

3. Kualitas produk<sup>21</sup>, bagi hasil<sup>22</sup>, kualitas pelayanan<sup>23</sup>, pengetahuan<sup>24</sup>, periklanan<sup>25</sup>, persepsi<sup>26</sup> mempengaruhi minat menabung. Akan tetapi dalam penelitian kualitas produk dan bagi hasil dianggap sebagai faktor yang mempengaruhi minat menabung anggota sedangkan kualitas pelayanan, pengetahuan, periklanan dan persepsi dianggap konstan (*ceteris paribus*).

#### E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah pernyataan yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian yang kebenarannya masih lemah, sehingga harus diuji secara empiris.<sup>27</sup>

Hipotesis penelitian ini adalah:

H<sub>a1</sub> : Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota pada produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

H<sub>a2</sub> : Bagi Hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota pada produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

---

<sup>21</sup> Sektalonir Oscarini Wati Bhakti dan Fransiska Diana, "Pengaruh Kualitas Produk, Pelayanan, Lokasi dan Fasilitas Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Pada bank BRI Unit Harapan Baru", *Jurnal Eksis*, 18, No. 2 (Oktober 2022), 47-56.

<sup>22</sup> Wirdayani Wahab, "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*", 1, No. 2, (Juli – Desember, 2016), 180.

<sup>23</sup> Abdul Waris Romdhoni dan Dita Ratnasari, "Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, produk dan Religiusitas terhadap Minat Nasabah Untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada lembaga Keuangan Mikro Syariah," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4, no.2 (2018) , 126.

<sup>24</sup> *Ibid*, 126.

<sup>25</sup> Putri Nazli dan Santi Arafah, "Pengaruh Periklanan dan *Personal Selling* Terhadap Minat Menabung pada Produk Tabungan Shar-e (Studi Kasus PT.Bank Muamalat KC. Medan Balai Kota)", *Jurnal FEB*, 1, No. 1, 713-724

<sup>26</sup> Rohmatul Ummah, dkk, "Pengaruh Persepsi Mahasiswa terhadap minat menabung di Bank Syariah, Studi Kasus Mahasiswa FEBI INAIS Bogor, *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1, no. 1 (2018), 111.

<sup>27</sup> Anak Agung Putu Agung, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2012), 27.

H<sub>a3</sub> : Kualitas produk dan Bagi Hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung anggota pada produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

## **F. Kegunaan Penelitian**

Penulis berharap penelitian ini memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktis:

### **1. Kegunaan secara teoritis**

#### **a. Bagi Penulis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan keilmuan sebagai kontribusi penulis terhadap ilmu pengetahuan dalam bahasan pengaruh kualitas produk dan bagi hasil terhadap minat menabung anggota.

#### **b. Bagi Akademisi**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran dan dapat dijadikan sumber rujukan sebagai penelitian lanjutan dalam bidang terkait kualitas produk dan bagi hasil terhadap minat menabung anggota. Serta menambah wawasan keilmuan bagi mahasiswa IAIN Madura khususnya Prodi Perbankan Syariah.

## **2. Kegunaan Secara Praktis**

### **a. Bagi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan**

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk dan bagi hasil terhadap minat menabung anggotanya. Selain itu juga diharapkan penelitian ini bisa menjadi evaluasi dalam memasarkan produk-produk yang ada di dalamnya.

### **b. Bagi Masyarakat**

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan informasi kepada masyarakat agar bisa menilai dan memilih produk dan perusahaan mana yang akan mereka pilih untuk menyimpan dananya.

### **c. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan dan sumber informasi dan bahan referensi penelitian selanjutnya, sehingga agar bisa dikembangkan dalam penelitian selanjutnya.

## **G. Ruang Lingkup Penelitian**

### **1. Ruang Lingkup Materi**

Ada tiga variabel yang menjadi faktor kajian dalam penelitian ini, yaitu terdiri dari Kualitas Produk (X1), Bagi Hasil (X2) dan Minat Menabung Anggota (Y). agar variabel yang menjadi fokus tersebut dan tidak meluas, maka perlu adanya. Batasan terhadap materi yang akan diteliti. Yaitu:

- a. Kualitas Produk (Variabel X1)<sup>28</sup>
  - 1) Kinerja (*Performance*)
  - 2) Tampilan (*Features*)
  - 3) Kesesuaian (*Corformance*)
  - 4) Kualitas yang dipersepsikan (*Perceived Quality*)
- b. Bagi Hasil (Variabel X2)<sup>29</sup>
  - 1) Prosentase
  - 2) Bagi Untung dan Bagi Rugi
  - 3) Menentukan Besarnya Nisbah
- c. Minat Menabung (Y)<sup>30</sup>
  - 1) Minat Transaksional
  - 2) Minat Referensial
  - 3) Minat Preferensial
  - 4) Minat Eksplorasi

## **2. Ruang Lingkup Lokasi**

Penelitian dalam hal ini mengambil lokasi atau tempat penelitian di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan di Selatan Pasar Blumbungan Desa Blumbungan.

---

<sup>28</sup> Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 22.

<sup>29</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, 206-209.

<sup>30</sup> Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, 168-169.

## **H. Definisi Istilah**

Agar tidak terjadi kesalahpahaman mengenai maksud dari judul penelitian ini, maka peneliti akan menjelaskan makna dari judul skripsi ini, yakni “Pengaruh Kualitas Produk dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Anggota pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan”, yaitu sebagai berikut:

### **1. Kualitas Produk**

Menurut Kotler dan Armstrong kualitas produk adalah “*the ability of a product to perform its functions, it includes the product’s overall durability, reliability, precision, ease of operation and repair, and other valued attributes*” yang artinya kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya, hal itu termasuk keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan reparasi produk juga atribut produk lainnya.<sup>31</sup>

### **2. Bagi Hasil**

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 21.

<sup>32</sup> Wirdayani Wahab, “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*”, 1, No. 2, (Juli – Desember, 2016), 168.

### **3. Minat**

Minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.<sup>33</sup> Minat memberikan suatu dorongan kepada konsumen untuk menjalin ikatan hubungan kuat dengan perusahaan. dimana dalam hal ini perusahaan memungkinkan untuk bisa memahami harapan dan kebutuhan konsumen, agar tetap berkesinambungan. Perusahaan harus beroperasi dan berkembang secara efisien didalam persaingan yang semakin ketat, karena kinerja yang kurang baik dari suatu perusahaan didalam persaingan industri dapat membuat kehilangan pasarnya, baik itu dalam persaingan menarik nasabah, produk dan pelayanannya.

### **4. Tabungan *Mudharabah***

Tabungan *Mudharabah* adalah simpanan atau tabungan yang bisa mempermudah anggota untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%. Menggunakan Akad Mudharabah Mutlaqah, setoran awal Rp. 10.000 dan selanjutnya minimal Rp 2.500.<sup>34</sup>

## **I. Kajian Penelitian Terdahulu**

Untuk menghindari kesamaan dalam bahasan terhadap penelitian terdahulu sebagai tolak ukur terhadap judul yang akan dibahas nantinya. Dari penelusuran

---

<sup>33</sup> Andi Mappier, *Psikologi Remaja* (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), 62.

<sup>34</sup> <https://bmtnujatim.com/>, diakses tanggal 06 September 2022 pukul 20.21 WIB.

penulis terhadap studi karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan tema Pengaruh Kualitas Produk dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Anggota Pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, penulis menemukan beberapa tema yang sedikit mirip dengan tema yang penulis teliti diantaranya:

1. Dedy Trisnadi, Ngadino Surip

Judul penelitian yang dilakukan oleh Dedy Trisnadi, Ngadino Surip yaitu “Pengaruh Kualitas Produk Tabungan dan Kualitas Layanan terhadap Minat Menabung Kembali di CIMB Niaga”. Metode yang digunakan dalam penelitiannya yaitu analisis regresi linear berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa 1) kualitas produk tabungan berpengaruh signifikan terhadap variabel minat menabung kembali di CIMB Niaga, dengan nilai  $t_{hitung} 3,851 > 1,99$  dan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$ . 2) kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap variabel minat menabung kembali di CIMB Niaga, dengan nilai  $t_{hitung} 3,401 > 1,99$  dan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$ . 3) kualitas produk tabungan dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung kembali di CIMB Niaga, dengan nilai  $F_{hitung} 725,566 > F_{tabel} 3,09$  dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ .<sup>35</sup>

2. Rendy Zulfikar Dwiantoro, Haryono, Nurul Imamah

Judul penelitian yang dilakukan oleh Rendy Zulfikar Dwiantoro, Haryono, Nurul Imamah yaitu “Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan

---

<sup>35</sup> Dedy Trisnadi dan Ngadino Surip, “Pengaruh Kualitas Produk Tabungan dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Menabung Kembali di CIMB Niaga (Studi Kasus PT Bank CIMB Niaga Tbk Bintaro)”, Jurnal MIX, 6, No 3 (Oktober, 2019), 362-367.

Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik. Metode yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa 1) kualitas produk tabungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik, dengan nilai  $t_{hitung} 4,567 > t_{tabel} 1,986$  dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ . 2) kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik, dengan nilai  $t_{hitung} 4,532 > t_{tabel} 1,986$  dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ . 3) kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik, dengan nilai  $t_{hitung} 3,230 > t_{tabel} 1,986$  dan nilai signifikansi  $0,002 < 0,05$ . 4) kualitas produk tabungan, kualitas pelayanan dan kepercayaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik, dengan nilai  $F_{hitung} 43,152 > F_{tabel} 2,70$  dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ .<sup>36</sup>

### 3. Wiwin Winanti, Saepul Bahri, Ayi Nurbaeti dan Diana Novita

Judul penelitian yang dilakukan oleh Wiwin Winanti, Saepul Bahri, Ayi Nurbaeti dan Diana Novita yaitu “Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Amanah di BMT Purwakarta Amanah Sejahtera”. Metode yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa 1) kualitas produk tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih tabungan Amanah di BMT

---

<sup>36</sup> Rendy Zulfikar Dwiantoro dkk, “Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Manabung Nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik”, *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1, No. 2 (2020), 55-63.

Purwakarta Amanah Sejahtera, dengan nilai  $t_{hitung} -0,894 < t_{tabel} 2,000$  dan nilai signifikansi  $0,379 > 0,05$ . 2) promosi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih tabungan Amanah di BMT Purwakarta Amanah Sejahtera, dengan nilai  $t_{hitung} 1,618 < t_{tabel} 2,000$  dan nilai signifikansi  $0,112 > 0,05$ . 3) kualitas produk dan promosi secara simultan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih tabungan Amanah di BMT Purwakarta Amanah Sejahtera, dengan nilai  $F_{hitung} 1,749 < F_{tabel} 3,18$  dan nilai signifikansi  $0,185 > 0,05$ .<sup>37</sup>

#### 4. Wirdayani Wahab

Judul Penelitian yang dilakukan oleh Wirdayani Wahab yaitu “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah”. Metode yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa hasil uji F (simultan) yang telah dilakukan dan menunjukkan bahwa nilai taraf signifikansi model penelitian adalah sebesar 0,000 atau nilainya dibawah 0,05 ( $< 0,05$ ) dimana tingkat bagi hasil mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependent (minat menabung nasabah). Dengan maksud lain bisa dijelaskan bahwa antar variabel penelitian yaitu variabel independent (tingkat bagi hasil) baik itu yang ada di Bank Umum syariah dan Usaha Unit Syariah maupun di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah memiliki tingkat

---

<sup>37</sup> Wiwin Winanti dkk, “Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Amanah di BMT Purwakarta Amanah Sejahtera”, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan*, 5, No. 2 (Desember, 2021), 273-298.

pengaruh yang kuat (signifikan) terhadap variabel dependent (minat menabung nasabah).<sup>38</sup>

#### 5. Rachmat Sugeng, Nur Fadillah

Judul penelitian yang dilakukan oleh Rachmat Sugeng, Nur Fadillah yaitu “Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan *Mudharabah* Bank Syariah Indonesia Cabang Veteran Makassar”. Metode yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa sistem bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada tabungan *Mudharabah* bank syariah indonesia cabang veteran makassar, dengan nilai  $t_{hitung} 5.836 > t_{tabel} 1,98498$  dan nilai signifikansi  $0,000 > 0,05$ .<sup>39</sup>

**Tabel 1.2**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Dedy Trisnadi, Ngadino Surip (2019)	Pengaruh Kualitas Produk Tabungan dan Kualitas Layanan terhadap Minat Menabung Kembali di CIMB Niaga.	a. variabel independen (X) kualitas produk . b. variabel dependen (Y) minat menabung .	Penelitian terdahulu: a. variabel independen (X) kualitas produk, tabungan kualitas layanan.  Penelitian ini: b. variabel independent (X) kualitas produk dan bagi hasil.
2	Rendy Zulfikar Dwiantoro, Haryono, Nurul Imamah (2020)	Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung	a. variabel independen (X) kualitas produk.	Penelitian terdahulu: a. variabel independen (X) kualitas produk, kualitas

<sup>38</sup> Wirdayani Wahab, “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah”, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1, No. 2, (Juli – Desember, 2016), 59-63.

<sup>39</sup> Rachmat Sugeng, Nur Fadillah, “Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan *Mudharabah* Bank Syariah Indonesia Cabang Veteran Makassar”, *Indonesia Journal of Business Analytics (IJBA)*, 1, No 2, “2021”,136-137.

		Nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik.	b. variabel dependen (Y) minat menabung.	pelayanan dan kepercayaan. Penelitian ini: kualitas produk dan bagi hasil.
3	Wiwin Winanti, Saepul Bahri, Ayi Nurbaeti dan Diana Novita (2021)	Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Amanah di BMT Purwakarta Amanah Sejahtera	a. variabel independen (X) kualitas produk..	Penelitian Terdahulu: a. variabel independen (X) kualitas produk dan promosi. b. variabel dependen (Y) keputusan.  Penelitian ini a. minat.
4	Wirdayani Wahab (2016)	Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah.	a. variabel independen (X) bagi hasil.	Penelitian terdahulu: a. satu variabel independen (X) yaitu bagi hasil.  Penelitian ini: a. dua variabel yaitu X Kualitas Produk (X1) dan Bagi Hasil (X2).
5	Rachmat Sugeng, Nur Fadillah (2021)	Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah Pada Tabungan <i>Mudharabah</i> Bank Syariah Indonesia Cabang Veteran Makassar.	a. variabel independen (X) bagi hasil. b. variabel dependen (Y) minat	Penelitian terdahulu: a. satu variabel independen (X) bagi hasil.  Penelitian ini a. dua variabel yaitu kualitas produk dan bagi hasil.