

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri perbankan di Indonesia yang pesat, ditandai dengan kemunculan bank-bank baru serta ekspansi bank-bank lama melalui pembukaan banyak cabang, menciptakan persaingan yang ketat di antara mereka. Bank-bank berlomba menawarkan fasilitas terbaik dan paling menarik untuk menarik perhatian dan memenuhi kebutuhan konsumen. Inovasi menjadi kunci dalam menghadapi persaingan ini, dengan setiap bank berupaya mengembangkan produk dan layanan baru yang dapat memberikan nilai tambah bagi nasabah. Menurut Tambunan, bank memegang peran yang sangat strategis dalam pembangunan suatu negara. Bank berfungsi sebagai lembaga mediasi antara pihak yang memiliki surplus dana (nasabah penyimpan) dan pihak yang memerlukan dana (nasabah debitur). Fungsi mediasi ini sangat penting dalam menggerakkan roda perekonomian, mengalirkan dana dari pihak yang tidak memerlukan langsung ke pihak yang membutuhkan untuk investasi dan konsumsi.¹

Bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan berbagai macam jasa keuangan yang sangat lengkap. Selain menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, bank juga berperan dalam menghimpun dana dari masyarakat luas melalui berbagai bentuk simpanan. Fungsi utama bank ini sangat penting dalam sistem ekonomi, karena bank menjadi perantara yang memungkinkan aliran dana

¹ Mutmainnah, Pengaruh Kualitas Layanan Dan Citra Perusahaan Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Nasabah., *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa*., Vol. 10 No. 2 (September 2017)., 201.

dari pihak yang memiliki kelebihan dana ke pihak yang membutuhkan dana.² Bank syariah adalah lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam, yang melarang riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maysir (spekulasi). Bank syariah memiliki peran penting dalam memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil baik pada level makro maupun mikro. Melalui berbagai aktivitas seperti investasi, jual beli, dan pemberian pelayanan jasa perbankan, bank syariah berkontribusi signifikan terhadap perkembangan ekonomi yang berlandaskan pada prinsip keadilan dan kesejahteraan bersama.³ Perbankan dan lembaga keuangan non-bank saat ini menghadapi persaingan yang sangat ketat. Maka tidak heran jika semua lembaga keuangan bersaing untuk menarik minat calon nasabah, baik lembaga keuangan besar tidak kecil. Salah satu bank syaria'ah di Indonesia yang terdapat di Kabupaten Sumenep adalah BPRS Bhakti Sumekar. Dalam implementasi penghimpunan dana di BPRS Bhakti Sumekar terdapat beberapa produk, salah satunya produk tabungan yang menggunakan akad Wadi'ah. Akad berpola titipan (Wadi'ah) ada dua, yakni Wadi'ah Yad Amanah dan Wadi'ah yad dhamanah. Pada awalnya, Wadi'ah hadir kedalam bentuk yad damanah (tangan amanah), yang kemudian didalam perkembangannya memunculkan yad-dhamanah (tangan penanggung). Di akad Wadi'ah yad dhamanah inilah yang akhirnya banyak dipergunakan dalam pengaplikasian perbankan syaria'ah dalam produk-produk pendanaan.⁴ Tabungan easy wadiah berdasarkan akad wadiah yad dhamanah adalah jenis tabungan yang memberikan fleksibilitas tinggi kepada nasabah dalam hal

² Ni Luh Wiwik Sri Rahayu Ginantra dkk, *Teknologi Finansial : Sistem Finansial Berbasis Teknologi di Era Digital*, (Yayasan Kita Menulis, 2020),126.

³ Ayu Anjuani, *Analisis Penerapan Akad Mudharabah Pada Produk Deposito Amanah PT (BPRS) Syafir Bengkulu*. Skripsi sarjana, fakultas ekonomi dan bisnis islam.(2015), 1.

⁴ Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syariah: Konsep Dan Praktek Di Beberapa Negara*. (Jakarta: Bank Indonesia, 2006), 40.

penyetoran dan penarikan dana. waktu pengambilan maupun penyetorannya bisa kapan saja baik di kantor bank ataupun melalui ATM. Tabungan easy wadiah berdasarkan akad wadiah yad dhamanah merupakan tabungan yang bersifat titipan yang disertakan pengelolaan dana oleh pihak bank syariah baik dengan izin ataupun tanpa izin nasabah selama titipan tersebut belum diambil oleh nasabah, dimana apabila terjadi kerusakan ataupun kehilangan pihak bank syariah harus bertanggung jawab penuh. Keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana tersebut sepenuhnya menjadi milik bank syariah, dimana nasabah tidak akan mendapatkan bagi hasil, melainkan mendapatkan bonus yang diberikan oleh pihak bank secara suka rela. Bank syariah selaku penerima titipan diizinkan untuk menggunakan titipan itu, serta harus bertanggung jawab apabila titipan hilang ataupun rusak. Semua keuntungan yang di dapatkan menjadi milik dari penerima titipan, namun pemilik barang titipan akan menerima insentif yang berupa bonus walaupun tidak diperjanjikan diawal.⁵

Dalam lingkungan persaingan yang sangat ketat, BPRS Bhakti Sumekar berusaha memberikan produk dan layanan yang berkualitas tinggi dan kompetitif untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan. Salah satu produk yang memiliki persaingan kuat adalah produk tabungan. BPRS Bhakti Sumekar mempunyai beberapa produk tabungan, salah satu produk tabungan yang paling unggul adalah produk Tabungan Barokah.⁶

Tabungan Barokah merupakan simpanan dana dalam bentuk tabungan rupiah dengan akad “wadiah yad dhamanah” yaitu akad penitipan barang atau uang yang

⁵ Wiroso, Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah (Jakarta: Grasindo, 2005), 23.

⁶ BPRS Bhakti Sumekar, <https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/> di akses pada tanggal 06 november 2023 pukul 15.27 WIB

dimana pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang atau uang titipan tersebut, dan jika terjadi kerusakan atau kehilangan yang di sebabkan oleh penerima titipan, maka penerima titipan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan dan semua bentuk kerusakan yang terjadi pada barang titipan tersebut. Namun, jika Bank atau pengelola titipan mendapatkan keuntungan dari pemanfaatan dana titipan tersebut, tentu pihak bank dengan kebijaksanaannya dapat memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus. Menurut hasil wawancara yang telah peneliti lakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep pada Tabungan Barokah memiliki bonus bulanan sebesar 0,4% tetapi pemberian bonus murni kebijakan dari pihak bank tanpa di perjanjikan di awal akad, karena untuk menyesuaikan dengan laba di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.

Keuntungan yang dimiliki oleh Tabungan Barokah BPRS Bhakti Sumekar berbeda dengan keuntungan produk tabungan yang dimiliki oleh lembaga perbankan syariah lainnya. Adapun keuntungan pada tabungan barokah di antaranya adalah kemudahan pembukaan tabungan, setoran awal yang ringan hanya Rp.10.000, penarikan yang tidak di batasi, bebas biaya administrasi, bonus tabungan bulanan yang kompetitif dan langsung masuk ke rekening tabungan nasabah dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, cadangan keperluan mendadak seperti kebutuhan keluarga dan sekolah anak, jaringan online yang tersebar luas di berbagai kecamatan, dukungan antar jemput bola yang dapat di nikmati oleh seluruh nasabah, dukungan BBS Mobile, dan juga dukungan ATM BBS yang penarikan dana jadi lebih mudah dan di lakukan kapan saja.⁷

⁷ BPRS Bhakti Sumekar, <https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/> di akses pada tanggal 06 November 2023 pukul 15.27 WIB

Untuk mencapai tujuan organisasi yang unggul dan efektif, maka manajemen pemasaran harus melakukan pelayanan yang sangat baik. Kualitas pelayanan merupakan salah satu dari beberapa hal yang paling penting di manajemen pemasaran, yang dimana kualitas pelayanan merupakan elemen yang terpenting dalam konsep manajemen pemasaran di sebuah perusahaan. Kualitas pelayanan adalah keunggulan yang dimiliki oleh suatu layanan yang hanya dapat dinilai oleh pelanggan.⁸ Kualitas pelayanan merupakan pandangan nasabah terhadap kualitas produk atau jasa ketika persepsi nasabah terhadap produk atau jasa tersebut baik, maka akan berpengaruh terhadap risiko yang akan dihadapi konsumen saat menggunakan produk atau jasa tersebut.⁹

Pelayanan adalah kegiatan langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada masa persiapan dan penentuan kegiatan - kegiatan. Kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, alam dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Kualitas pelayanan sebagai ukuran seberapa baik tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan harapan pelanggan. Kualitas sering juga disebutkan dengan jasa pelayanan yaitu lebih menekankan pada kata pelanggan, pelayanan, kualitas dan level atau tingkat. Pelayanan terbaik pada pelanggan (excellent) dan tingkat mempertemukan harapan.¹⁰

⁸ Asmara Indahingwati, *Kepuasan Konsumen Pada Kualitas Layanan Sim Keliling*, (Surabaya: CV Jakad Publishing, 2019), 15

⁹ Ida Bagus Surya Wijaya, Kastawan Mandala, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Persepsi Nilai Nasabah yang Dimediasi oleh Persepsi Risiko" *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5 (2018), 2660.

¹⁰ Fajrini Erinawat dkk., Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Promosi Terhadap Keputusan., *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan.*, Volume 1 Nomor 1 (Januari 2021)., 133.

Untuk mengetahui seberapa besar kualitas layanan suatu bank, maka dapat menggunakan suatu analisis pada suatu dimensi yang salah satunya adalah dimensi CARTER (Compliance, Assurance, Reliability, Tangibility, Empathy, Responsiveness) sebagai bentuk modifikasi dari SERVQUAL agar sesuai digunakan untuk mengukur kualitas pelayanan bank syariah. Dimensi SERVQUAL yang diusulkan oleh Parasuraman ada lima yaitu assurance, reliability, tangibility, empathy, dan responsiveness. Dimensi kualitas pertama adalah assurance berkaitan dengan pengetahuan, sopan santun, dan kemampuan pegawai dalam menyampaikan kebenaran dan meyakinkan. Dimensi kedua, reliability yang terkait dengan kemampuan perusahaan dalam menyediakan pelayanan yang dapat diandalkan dan akurat. Dimensi ketiga, tangibility berkaitan dengan fasilitas, peralatan dan penampilan personel secara fisik. Dimensi keempat adalah empathy berkaitan dengan tingkat penjaagaan dan perhatian yang disediakan bagi konsumen. Sedangkan dimensi kelima adalah responsiveness yang berhubungan dengan keinginan perusahaan untuk membantu konsumen dan menyediakan pelayanan yang cepat dan tepat. Kelima dimensi tersebut apabila diterapkan di bank syariah cenderung akan menilai hal-hal normatif. Penambahan dimensi di dalam SERVQUAL agar lebih sesuai dengan industri, di mana akan diukur kualitas layanannya, dalam hal ini sangat diperlukan karena bank syariah memiliki karakteristik lain dibandingkan bank konvensional yaitu menerapkan prinsip syariah di dalam perbankan. Satu dimensi yaitu compliance, yang berarti mengukur

kemampuan perusahaan agar sesuai dengan hukum islam dan prinsip-prinsip perbankan dan ekonomi Islam, telah diusulkan oleh Othman and Oweln.¹¹

Layanan yang berkualitas dapat dilihat dari fasilitas fisik yang bagus dan memadai. Fasilitas yang memadai akan membuat nasabah merasa nyaman dan tenang. Hal ini sesuai dengan fenomena yang peneliti temukan di lapangan; lahan parkir yang tidak memadai (kurang luas) mendapatkan banyak respon negatif dari para nasabah karena membuat kendaraan mereka kepanasan atau kehujanan. Oleh karena itu, fasilitas yang disediakan haruslah memadai. Karena layanan tidak dapat dilihat, dicium, atau diraba, aspek fasilitas fisik menjadi penting sebagai ukuran terhadap kualitas pelayanan. Pelanggan akan menggunakan indra penglihatan untuk menilai kualitas pelayanan.

Berdasarkan fenomena di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait keuntungan nasabah dan kualitas pelayanan. Hal ini disebabkan oleh pentingnya pemahaman terhadap kualitas pelayanan, karena berdampak signifikan pada citra sebuah usaha. Kualitas layanan yang baik akan sangat menguntungkan perusahaan. Jika sebuah bisnis mendapatkan nilai positif dari nasabah, maka nasabah tersebut akan memberikan umpan balik yang baik dan bahkan dapat menjadi nasabah tetap. Tentu saja, hal ini akan berpengaruh besar terhadap keberlangsungan perusahaan

Dari uraian latar belakang di atas penulis ingin mengkaji dan meneliti mengenai pengaruh variabel independen yang terdiri dari (keuntungan nasabah dan kualitas layanan) terhadap variabel dependen yaitu (minat menabung nasabah).

¹¹ Ach. Zuhri, Rudy Haryanto., Dimensi Carter Dalam Peningkatan Kualitas Layanan Bprs Bhakti Sumekar Sumenep, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 3 No. 1 (Juni 2016),116-117.

Maka dari penelitian ini adalah di jadikan penelitian oleh penulis yaitu dengan judul **“Pengaruh Keuntungan Nasabah Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep”**

B. Rumusan Masalah

1. Apakah Keuntungan Nasabah mempunyai pengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep ?
2. Apakah kualitas layanan mempunyai pengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep?
3. Apakah keuntungan nasabah dan kualitas pelayanan secara bersamaan berpengaruh terhadap minat menabung nasabah pada tabungan barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah Keuntungan Nasabah mempunyai pengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep
2. Untuk mengetahui apakah kualitas pelayanan mempunyai pengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep

3. Untuk mengetahui apakah keuntungan Nasabah dan kualitas pelayanan secara bersamaan mempunyai pengaruh terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep

D. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian merupakan suatu anggapan dasar atau postulat tentang suatu hal yang berkaitan dengan masalah penelitian dan kebenarannya sudah diterima oleh peneliti. Fungsi anggapan dasar dalam sebuah penelitian adalah sebagai landasan berpikir dan bertindak dalam melaksanakan penelitian, untuk mempertegas variabel yang diteliti, serta untuk menentukan dan merumuskan hipotesis.¹²

Dalam penelitian ini, keuntungan yang menjadi dasar bagi nasabah dalam memilih lembaga keuangan untuk menginvestasikan dananya adalah pelayanan yang mudah, praktis, dan aman. Untuk memenuhi kebutuhan nasabah ini, BPRS Bhakti Sumekar menawarkan beberapa fasilitas, di antaranya layanan antar jemput tabungan. Melalui layanan ini, nasabah yang menabung akan mengetahui berbagai macam produk yang ditawarkan.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Disebut sementara

¹² Tim penyusun pedoman penulisan karya ilmiah, *pedoman penulisan karya ilmiah* (pamekasan: STAIN Press, 2015), 10.

karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Hipotesis (H^1): ada pengaruh keuntungan nasabah terhadap minat menabung di BPRS Bhakti Sumekar.

Hipotesis (H^2) Ada pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat menabung di BPRS Bhakti Sumekar.

Hipotesis (H^3) :Ada pengaruh keuntungan nasabah dan kualitas pelayanan secara bersamaan terhadap minat menabung di BPRS Bhakti Sumekar.

F. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini di harapkan akan memberikan kegunaan atau manfaat bagi beberapa pihak adalah sebagai berikut :

1. Secara Teoritis

Penelitian ini memiliki potensi untuk meningkatkan dan memperluas pengetahuan tentang lembaga keuangan syariah, khususnya tentang bagaimana kualitas layanan dan keuntungan nasabah berdampak pada minat nasabah untuk menabung pada produk tabungan barokah. Serta dapat digunakan sebagai referensi atau rujukan untuk penelitian lebih lanjut yang relevan.

2. Secara Praktis

a. Bagi Civitas Akademi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan acuan bagi penelitian selanjutnya, baik dalam aspek teoritis maupun praktis, khususnya di bidang perbankan syariah. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat

memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan di masa depan serta menjadi kontribusi literatur yang berharga bagi perpustakaan

b. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan menambah wawasan bagi peneliti mengenai keuntungan nasabah dan kualitas pelayanan di BPRS Bhakti Sumekar, serta pengaruhnya terhadap minat nasabah untuk menabung

c. Bagi BPRS Bhakti Sumekar

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk pengembangan dan memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi perusahaan dalam memperbaiki kinerjanya, guna meningkatkan strategi pemasaran yang telah digunakan selama ini untuk memenuhi kebutuhan konsumen

d. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat lebih meningkatkan kepercayaan nasabah untuk menabung di bank maupun lembaga keuangan syariah, khususnya di BPRS Bhakti Sumekar, baik dalam bentuk deposito maupun tabungan.

G. Ruang Lingkup Penelitian

Secara teoritis, variabel diartikan sebagai atribut seseorang atau objek yang memiliki 'variasi' antara satu orang dengan yang lain atau satu objek dengan objek yang lain. Variabel merupakan ide sentral dalam penelitian kuantitatif yang dapat diukur dan diidentifikasi.¹³

Ada tiga variabel utama dalam penelitian ini, yaitu Keuntungan Nasabah (variabel X1), Kualitas Layanan (Variabel X2), dan minat menabung nasabah (Variabel Y), agar variabel yang menjadi fokus tersebut tidak meluas, maka perlu adanya batasan terhadap yang akan diteliti.

1. Indikator Keuntungan Nasabah (X1)

Otoritas jasa keuangan (OJK) menyebutkan tiga indikator keuntungan yang akan didapatkan nasabah tabungan dengan akad wadiah yaitu :¹⁴

- a. Bonus
- b. Bebas Biaya Administrasi
- c. Aman

2. Indikator Kualitas Layanan (X2)¹⁵

- a. Tangibles (Bukti Fisik)
- b. Reliability (Kelandalan)
- c. Responsiveness (Daya Tanggap)
- d. Assurance (Jaminan)
- e. Emphathy (Empati)

¹³ Adhi Kusumastuti, Ahmad Mustamil Khoiron, dkk, Metode Penelitian Kuantitatif (yogyakarta : CV Budi Utama, 2020),16.

¹⁴ Otoritas Jasa Keuangan, www.ojk.go.id , di akses pada pada 19 november 2023

¹⁵ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, 89-90.

3. Indikator minat menabung nasabah (Y)¹⁶
 - a. Ketertarikan (interest)
 - b. Keinginan (desire)
 - c. Keyakinan (conviction)

H. Definisi Istilah

1. Keuntungan merupakan kelebihan manfaat yang didapatkan dari mengerjakan sesuatu atau yang didapatkan dari penggunaan suatu barang atau jasa. Ada beberapa keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah jika menggunakan produk tabungan berdasarkan prinsip wadiah. Dalam istilah fiqh, wadiah dijelaskan sebagai akad titipan yang ditujukan untuk orang lain yang dilandaskan oleh rasa kepercayaan dan amanah yang diberikan untuk dirawat dengan baik serta dipelihara dengan seharusnya.¹⁷
2. Kualitas Pelayanan merupakan totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang bergantung kepada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang di nyatakan atau tersirat.¹⁸
3. Minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, seseorang, situasi maupun soal tertentu yang menyangkut dengan dirinya atau di pandang sebagai sesuatu yang sadar.¹⁹
4. Tabungan Barokah merupakan simpanan dana dalam bentuk tabungan rupiah dengan akad “*wadiah yad dhamanah*” yaitu sebagai titipan murni yang akan membantu mengelola dana.

¹⁶ Wijayanti, T. Marketing Plan Dalam Bisnis. (Jakarta : Kompas Gramedia, 2014), 143

¹⁷ M. Abdul Mujib, et al., Kamus Istilah Fiqh (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2001), 410.

¹⁸ Farid Firmansyah, Rudy Haryanto, *Manajemen kualitas jasa Peningkatan Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan*, (Pamekasan : Duta Media Publishing, 2019). 11.

¹⁹ Agus Sujanto., psikologi umum., (Bandung: PT. Rineka Cipta, 2004), 223.

Berdasarkan uraian di atas maksud dari judul “Pengaruh Keuntungan Nasabah Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Barokah Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep” adalah peneliti berusaha untuk mengetahui bagaimana pengaruh adanya keuntungan nasabah yang di terima oleh nasabah dan layanan yang di berikan terhadap reaksi masyarakat yang berminat untuk menabung di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.

I. Kajian Penelitian Terdahulu

Tujuan kajian penelitian terdahulu adalah untuk memberikan kerangka kajian empiris dan teoritis bagi permasalahan sebagai dasar untuk mendekati masalah yang dihadapi. Hasil penelitian sebelumnya juga digunakan sebagai pedoman dan dasar pemecahan masalah. Sejauh pengetahuan penulis ada beberapa penelitian yang terkait dengan keuntungan nasabah dan kualitas layanan serta pengaruhnya terhadap minat menabung nasabah, di antaranya sebagai berikut :

1. Berdasarkan penelitian yang berjudul, *Pengaruh Pemahaman Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syari'ah Indonesia*, penelitian yang di lakukan oleh Syamratul Haida, Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh pemahaman produk dan kualitas pelayanan terhadap minat masyarakat menabung di Bank Syariah Indonesia Kota Dumai. Apalagi sebagai penduduk muslim terbesar di dunia maka Indonesia memiliki potensi untuk menjadi terdepan dalam imdustri keuangan syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam eko sistem industri halal. Penelitian ini termasuk dalam penelitian lapangan (Field Research) dengan

menggunakan metode pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah 1.000 orang sedangkan penentuan sampel dilakukan dengan nonprobability sampling dengan teknik sample sampling insidental yaitu sample diambil berdasarkan kebetulan yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sample, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. Metode analisis data dengan menggunakan bantuan software SPSS 21 for windows. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pemahaman produk (X1) berpengaruh terhadap minat masyarakat menabung dengan nilai t_{hitung} : 16,764 (Y) . Kualitas Pelayanan (X2) berpengaruh terhadap minat masyarakat menabung dengan nilai T_{hitung} : 12,794 (Y). Dan ada pengaruh pemahaman produk dan kualitas pelayanan secara bersama-sama terhadap minat masyarakat menabung di Bank Syari'ah Indonesia Kota Dumai.²⁰

Persamaannya pada penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Syamratul Haida yaitu sama-sama menggunakan variabel kualitas layanan sebagai variabel independent dan variabel kualitas layanan sama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung dan perbedaannya yaitu pada penelitian ini nilai T_{hitung} 3,014 > T_{tabel} 1,66071.

2. Berdasarkan penelitian yang berjudul, "*Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada PT*

²⁰ Syamratul Haida, "Pengaruh Pemahaman Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syari'ah Indonesia," *Jurnal Al-Hisbah Institut Agama Islam Tafaquh Fiddin*, Vol. 3, No. 1, 66.

Bank Mayapada Internasional Tbk Cabang Danau Sunter”, penelitian yang di lakukan oleh Listra Nataly dan Ilan Yuda Patria Lai Wie , Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh antara Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan baik secara parsial maupun simultan terhadap Minat Menabung pada PT Bank Mayapada Internasional Tbk Cabang Danau Sunter. Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling dengan jumlah responden sebanyak 76 orang. Instrumen penelitian yang digunakan adalah kuesioner yang kemudian diolah dengan aplikasi IBM SPSS Statistics, yang diikuti oleh analisis data menggunakan regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, variabel Kualitas Produk (X_1), Kualitas Pelayanan (X_2), dan Kepercayaan (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung (Y). Namun, secara parsial, hanya variabel Kualitas Produk (X_1) yang berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung (Y), sedangkan variabel Kualitas Pelayanan (X_2) dan Kepercayaan (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung (Y). Hasil uji koefisien determinasi (R^2) menunjukkan nilai sebesar 0,488 atau 48,8%, yang berarti bahwa ketiga variabel bebas memberikan pengaruh sebesar 48,8% terhadap Minat Menabung (Y). Sementara itu, sebesar 51,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.²¹

Persamaannya pada penelitian di atas dengan penulis adalah kualitas pelayanan sama-sama sebagai variabel independent Sedangkan,

²¹ Listra Nataly dan allan Yuda Patria Lai Wie, Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada PT Bank Mayapada Internasional Tbk Cabang Danau Sunter, *Jurnal Bina Manajemen*, Vol. 11 No. 1 (September :2022), 313.

perbedaannya adalah pada penelitian ini hasil uji koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,804 atau 80,4 % (80%).

3. Berdasarkan penelitian yang berjudul, “*Pengaruh Keuntungan Tabungan Wadiah Pelajar Terhadap Minat Menabung Siswa SDIT Al-Hasanah Pada Bank Muamalat Cabang Bengkulu*”, Penelitian yang dilakukan oleh Okhie Fitriana Sanjaya bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Produk Keuntungan Tabungan Wadi’ah Pelajar terhadap minat menabung siswa Sekolah Dasar. Beberapa item keuntungan yang dibahas dalam penelitian tersebut antara lain bebas biaya administrasi bulanan, setoran awal sebesar Rp. 1000, dan kemudahan melakukan setoran tabungan. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan angket kepada 65 siswa yang terdiri dari kelas 5A, 5B, dan 5C. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik regresi linier berganda, Uji t, dan Uji F. Uji t digunakan untuk pengujian secara parsial terhadap pengaruh variabel bebas individu terhadap variabel terikat, sedangkan Uji F digunakan untuk menilai apakah variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bebas biaya administrasi bulanan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung dengan nilai signifikansi sebesar 0,025. Sementara itu, variabel setoran awal sebesar Rp. 1000 tidak berpengaruh secara signifikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,359. Variabel kemudahan melakukan setoran tabungan berpengaruh signifikan terhadap minat menabung dengan nilai signifikansi sebesar 0,001. Ketiga variabel secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat menabung siswa dengan

nilai signifikansi sebesar 0,002, dan diperoleh nilai F hitung sebesar 5,2222.²²

Persamaannya pada penelitian di atas dengan penulis adalah minat menabung sama-sama variabel Y dan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan, perbedaannya pada penelitian ini nilai Fhitung sebesar 13.831.

4. Berdasarkan penelitian yang berjudul “*Pengaruh Gaya Hidup Syariah Dan Keuntungan Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Easy Wadiah (Studi Kasus PT. BSI KCP Lubuk Pakam Sudirman)*” penelitian yang dilakukan oleh Cici Pratiwi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup syariah dan keuntungan nasabah terhadap keputusan memilih produk tabungan Easy Wadiah. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kuantitatif yang dilakukan dengan menyebarkan angket kepada 90 responden yang merupakan nasabah tabungan Easy Wadiah di PT. BSI KCP Lubuk Pakam Sudirman. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan Uji Regresi Linier Berganda dengan bantuan aplikasi IBM SPSS Statistic 22. Analisis uji t pada variabel independen gaya hidup syariah dan keuntungan nasabah terhadap variabel dependen keputusan memilih produk tabungan Easy Wadiah menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan memilih produk tabungan Easy Wadiah. Artinya, semakin meningkatnya gaya hidup syariah di kalangan masyarakat dan

²² Okhie Fitriana Sanjaya, Pengaruh Keuntungan Tabungan Wadiah Pelajar Terhadap Minat Menabung Siswa SDIT Al-Hasanah Pada Bank Muamalat Cabang Bengkulu (skripsi IAIN Bengkulu:2016), 70.

semakin banyak keuntungan yang dirasakan oleh nasabah, maka semakin banyak pula masyarakat yang memilih produk-produk di bank syariah karena sistem yang ada di perbankan syariah berlandaskan ajaran Islam. Sedangkan pada analisis uji F, kedua variabel tersebut juga ditemukan memiliki pengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan memilih produk tabungan Easy Wadiah. Nilai R square yang didapatkan sebesar 0,910 atau 91%, menunjukkan besarnya kemampuan variabel independen dalam mempengaruhi variabel dependen dalam penelitian ini sebesar 91%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.²³

Persamaannya pada penelitian di atas dengan penulis adalah keuntungan nasabah sama-sama variabel independent dan juga sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan, perbedaannya pada penelitian ini uji Determinasi (R^2) sebesar 0,804 atau 80,4% (80%).

²³ Cici pratiwi, Pengaruh Gaya Hidup Syariah Dan Keuntungan Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Easy Wadiah Studi Kasus PT. BSI KCP Lubuk Pakam Sudirman, (universitas islam negeri sumatera utara medan : 2021),77.