BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Didirikannya Lembaga Keuangan di Indonesia bertujuan untuk menunjang pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan, dan stabilitas nasional. Untuk mengatur jalannya usaha-usaha lembaga keuangan tersebut maka dibuatlah sistem keuangan melalui undang-undang yang dibuat oleh pemerintah.¹ Pengertian Lembaga Keuangan Syariah tidak memiliki banyak perbedaan dengan Lembaga Keuangan Konvensional, hanya saja dalam Lembaga Keuangan Syariah memiliki prinsip yang tidak sama dengan Lembaga Keuangan Konvensional yaitu prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan dan keuangan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

Bentuk Lembaga Keuangan Syariah sebagaimana yang ada pada Lembaga Keuangan Konvensional dapat dibedakan menjadi 2, yaitu Lembaga Keuangan Syariah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank.² Lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank yakni Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sedangkan bentuk lembaga keuangan syariah non bank salah satunya yakni koperasi syariah. Koperasi syariah merupakan lembaga non bank yang berorientasi bisnis dengan kegiatan yang berupa

¹ Rahmat Akbar dan Irsyadi Zain, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Yogyakarta:DEEPUBLISH, 2020), 1.

² Mohammad Ghozali dan Roifatus Syauqoti, “Analisis Sistem Lembaga Keuangan Syariah Dan Lembaga Keuangan Konvensional” 14 No.1(2018):19

menghimpun dana serta menyalurkan dana sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan dengan tujuan untuk mensejahterahkan para anggotanya.³ Salah satu lembaga keuangan non-bank yang perkembangannya cukup pesat di Indonesia yaitu Koperasi.

Koperasi adalah badan usaha yang telah tumbuh dan berkembang ditengah masyarakat. Agar praktik koperasi ke depan dijiwai oleh semangat pengalaman prinsip prinsip syariah, maka pembaharuan keilmuan yang ada saat ini menjadi keniscayaan.⁴ Koperasi hingga saat ini terus berkembang dan menjadi andalan masyarakat untuk memutar roda perekonomian. Hal ini tercermin dari data Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) tahun 2020 yang mengalami kenaikan jika dibandingkan dengan tahun 2019. Pemerintah menargetkan pertumbuhan koperasi modern pada tahun 2024 sebanyak 500 unit koperasi.⁵ Maka diperlukan strategi yang tepat untuk menarik minat anggota menabung melihat perkembangan koperasi syariah di Indonesia yang semakin pesat.

Minat adalah sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu. Minat pembelian adalah perilaku konsumen yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan seseorang untuk melakukan pembelian. Berdasarkan uraian tersebut maka minat pembelian merupakan pemusatan perhatian terhadap sesuatu yang disertai dengan perasaan

³ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta : Prenamedia Group, 2009), 50.

⁴ Susabto Burhanuddin, Muhammad Idris, dan Musleh Herry, *Koperasi syariah dan pengaturannya di Indonesia* (Malang, UIN-Maliki Press), 2013.

⁵ Kominfo, "Digitalisasi Dorong Pengembangan dan Modernisasi Koperasi" diakses dari <https://www.kominfo.go.id/content/detail/37682/digitalisasi-dorong-pengembangan-dan-modernisasi-koperasi/0/berita> pada tanggal 8 November 2022 pukul 10:12 WIB

senang terhadap barang tersebut, kemudian minat individu tersebut menimbulkan keinginan untuk memiliki barang tersebut.⁶ Dari penjelasan tersebut ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat anggota untuk menabung yakni kualitas pelayanan dan bagi hasil.

Kualitas pelayanan merupakan suatu pernyataan tentang sikap, hubungan yang dihasilkan dari perbandingan antara *ekspektasi* (harapan) dengan kinerja (hasil). Definisi lain kualitas layanan adalah ukuran sejauh mana suatu layamam yang diberikan dapat memenuhi harapan pelanggan. Menurut Tjiptono, kualitas layanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan. Dari definisi-definisi tentang kualitas layanan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa kualitas layanan adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan perusahaan guna memenuhi harapan konsumen.⁷ Dengan kualitas pelayanan yang baik itu dapat menarik minat anggota untuk menabung pada sebuah koperasi. Karena apabila suatu koperasi mempunyai sebuah produk yang kualitasnya baik, tapi tidak diimbangi dengan kualitas pelayanan yang kurang baik maka hal itu akan menjadi suatu hal yang percuma.

Faktor lain yang mempengaruhi minat anggota dalam menggunakan produk atau jasa lembaga keuangan syariah selain kualitas pelayanan adalah bagi hasil. Bagi hasil merupakan suatu system pengolahan dana dalam dalam perekonomian islam yakni

⁶ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung : Alfabeta,2017), 164.

⁷ Rudy Harianto, *Maanajemen Pemasaran Bannk Syariah* (Pamekasan : Duta Media Publishing, 2020), 25 – 27.

pembagian hasil usaha antara pemilik modal dan pengelola.⁸ Secara rasional, tingginya tingkat bagi hasil tentu akan menarik minat anggota untuk menabung dan berinvestasi, karena dana yang mereka tabung akan memberikan keuntungan dengan jalan yang halal.

Dalam praktek mekanisme perhitungan bagi hasil dapat didasarkan pada dua cara yaitu, *profit sharing* (bagi laba) dan *revenue* (bagi pendapatan). Dalam mekanisme bagi hasil yang diterapkan lembaga keuangan syariah saat ini besarnya ditetapkan sesuai jumlah keuntungan usaha yang dijalankan, jika suatu usaha tersebut merugi maka kerugian akan ditanggung bersama pada kedua belah pihak. Adapun dalam system bunga tidak ada perhitungan apakah proyek tersebut untung atau rugi.⁹ Dengan semakin ketatnya tingkat persaingan tingkat persaingan antar lembaga keuangan syariah, maka lembaga keuangan syariah harus bisa membaca faktor apa saja yang mempengaruhi anggota dalam memilih menyimpan dananya di lembaga keuangan syariah. Faktor seperti kualitas pelayanan dan bagi hasil tentunya sedikit banyak akan memberikan pengaruh terhadap tercapainya tujuan lembaga keuangan syariah yaitu mensejahterakan anggotanya.

Deposito Syariah adalah simpanan berupa investasi tidak terikat pihak ketika pada bank syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah pemilik dana (*shohibul maal*) dengan bank (*mudharib*) dengan pembagian bagi hasil yang sesuai dengan nisbah yang telah

⁸ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), 90.

⁹ Yulia Khasanah dan Arie Indra Gunawan, "Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Bank Syariah Di Kota Cirebon," *Jurnal Economic*, 2, no. 1 (2014) 37-38.

disepakati di muka. Sedangkan Deposito Mudharabah merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan antara bank dan nasabah investor, Dari penjelasan tersebut yang dimaksud *simpanan berjangka* atau deposito adalah simpanan dana dengan akad *mudharabah* dimana pihak pemilik dana (*Shohibul maal*) mempercayakan dananya untuk dikelola bank (*Mudharib*) dengan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati sejak awal.¹⁰

Menurut Ulama Fiqih kerjasama “mudharabah” (perniagaan) sering juga disebut dengan “Qiradh”.¹ Dalam Fiqh Sunnah juga disebutkan bahwa mudharabah bisa dinamakan dengan qiradh yang artinya memotong. Karena pemilik modal memotong sebagian hartanya agar diperdagangkan dengan memperoleh sebagian keuntungan.² Mudharabah berasal dari kata *dharb* yang berarti memukul atau berjalan. Dalam bidang ekonomi Islam, pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya. Sedangkan secara istilah, mudharabah merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansialnya hanya ditanggung oleh pengelola dana.¹¹

¹⁰ Irfan, *Analisis Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah di Indonesia* (Sulawesi : Unimal Press, 2018), 36.

¹¹ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, h.

Secara teknis mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal apabila kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.¹²

Penelitian yang dilakukan oleh Taufiq Rizal dan Austin Alexander yang berjudul “Pengaruh Persepsi Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah Pada Mahasiswa Universitas Potensi Utama”, menunjukkan bahwa bagi hasil dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah pada mahasiswa universitas potensi utama.¹³ Adapun penelitian yang dilakukan oleh Sri Wahyuni yang berjudul “Pengaruh Persepsi Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Anggota Bank Syariah”, menyatakan bahwa kualitas pelayanan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat masyarakat menjadi anggota bank syariah.¹⁴ Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Raihanah Daulay yang berjudul “Pengaruh Kualitas

¹² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, Cet. 1, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 95.

¹³ Taufiq Rizal dan Austin Alexander, “Pengaruh Persepsi Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah Pada Mahasiswa Universitas Potensi Utama”, *Jurnal Samudera Economica*, 3, No. 2 (2019) 118.

¹⁴ Sri Wahyuni, “Pengaruh Persepsi Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Anggota Bank Syariah”. *Jurnal At-Tawassuh*, 2, No. 2 (2017) 437 – 459.

Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Anggota Pada Bank Mandiri Syariah Di Kota Medan”, menyatakan bahwa kualitas pelayanan bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan menabung anggota pada bank mandiri syariah di kota Medan.¹⁵ Maka dari itu peneliti ingin menguji konsistensi dari penelitian terdahulu, apakah dalam penelitian yang dilakukan peneliti juga memiliki konsistensi yang sama dengan penelitian yang sebelumnya.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan KSPPS Nuri Jatim sebagai objek penelitian. KSPPS Nuri Jatim atau yang di kenal dengan sebutan KSN Jatim adalah salah satu koperasi besar yang ada di Indonesia yang beralamat di Jalan Raya Palduding Desa Plakpak Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan. KSPPS Nuri Jatim dibentuk oleh para tokoh alumni Pondok Pesantren Darul Ulum Banyuwangi pada hari senin tanggal 01 Desember 2008 dan mulai beroperasi pada tanggal 01 Januari 2009. KSPPS Nuri Jatim menjalankan kegiatan usaha penghimpunan dana dalam bentuk simpanan koperasi dan simpanan berjangka koperasi, serta memberikan pembiayaan dari anggota dan calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya sebagai diatur dalam Undang Undang Republik Indonesia tentang perkoperasian dan peraturan pemerintah tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi.¹⁶

Sebagai lembaga keuangan non bank, KSPPS Nuri Jatim berperan sebagai lembaga intermediasi antara potensi yang dimiliki masyarakat Indonesia dengan

¹⁵ Raihanah Daulay, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Anggota Pada Bank Mandiri Syariah Di Kota Medan”, *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 12, No. 1 (2014) 1 -15.

¹⁶ KSPPS Nuri Jatim, di akses dari <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah/> pada tanggal 09 November 2022 pukul 10:24

tujuan yang akan dicapai yaitu menjadi masyarakat sejahtera. Karena koperasi dirasa menjadi kebutuhan bagi masyarakat berperkonomian kecil, maka pada tahun-tahun berikutnya KSPPS Nuri Jatim membuka kantor pelayanan yang hampir disetiap kecamatan di Madura dan bahkan hampir di setiap kanupaten di tanah jawa dengan tujuan untuk membangun peradaban ekonomi ummat berbasis syariah.¹⁷

KSPPS Nuri Jatim dalam memberikan pelayanan kepada anggota menawarkan beberapa produk diantaranya adalah produk simpanan, produk pinjaman, produk pembiayaan. Produk simpanan meliputi SIPOKOK (Simpanan Pokok), SIWAJIB (Simpanan Wajib), SIMSUS (Simpanan Wajib Khusus), SAHARA (Simpanan Hari Raya), SIBER (Simpanan Berjangka), SITUS (Simpanan Walimatul Ursy), SIDIK (Simpanan Pendidikan), SIHAJIR (Simpanan Haji dan Umrah), SURBAN (Simpanan Qurban), SIAGA (Simpanan Rumah Tangga), dan SISUKA (Simpanan Suka Rela). Produk pinjaman meliputi Pinjaman KABAR (Kebijakan Barokah). Sedangkan produk pembiayaan meliputi pembiayaan GEMAS (Gadai Emas Pola Syariah), pembiayaan PESONA (Pembelian Barang Serba Guna), pembiayaan MAHA (Modal Usaha), pembiayaan MORNI (Modal Pertanian), pembiayaan GEBYAR (Gadai BPKB Syariah), pembiayaan GENERASI (Gadai Kendaraan Syariah), pembiayaan MUBAROK (Pembelian Mobil dan Motor Syariah), pembiayaan BERKAH (Beli Rumah Barokah), dan pembiayaan GRAFITI (Gadai Sertifikat Tanah Syariah).¹⁸

Penulis tertarik untuk meneliti Produk SIBER. Produk SIBER adalah simpanan dengan jangka waktu tertentu yang disepakati bersama oleh pihak penyimpan dan

¹⁷ Ibid

¹⁸ Ibid

KSPPS Nuri Jatim dengan menggunakan akad *mudharabah* (bagi hasil).¹⁹ Nisbah bagi hasil di KSPPS Nuri Jatim adalah : pertama, jika jangka waktunya 3 bulan maka nisbah bagi hasil untuk anggota 40 % sedangkan untuk KSPPS Nuri 60%. Kedua, jika jangka waktunya 6 bulan maka nisbah bagi hasil untuk anggota 45% sedangkan untuk KSPPS Nuri 55%. Ketiga, jika jangka waktunya 12 bulan maka nisbah bagi hasil untuk anggota 50% sedangkan untuk KSPPS Nuri 50%. Keempat, jika jangka waktunya 24 bulan maka nisbah bagi hasil untuk anggota 55% sedangkan untuk KSPPS Nuri 45%. Dan produk SIBER merupakan produk yang banyak diminati oleh anggota KSPPS Nuri Jatim baik di pusat maupun di cabang Pamekasan.²⁰

Dari uraian di atas penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam tentang “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Anggota Dalam Produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah kualitas pelayanan mempengaruhi minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota?
2. Apakah bagi hasil mempengaruhi minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota?

¹⁹ Ibid

²⁰ Ach Sudis Alwi, “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Anggota dalam Menggunakan Produk SIBER di KSPPS Nuri Jatim Cabang Waru” (Skripsi, IAIN Madura, Pamekasan, 2021), 7.

3. Apakah kualitas pelayanan dan bagi hasil mempengaruhi minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota.
2. Untuk menganalisis pengaruh bagi hasil terhadap minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota.
3. Untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan bagi hasil secara simultan mempengaruhi minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota.

D. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian adalah anggapan dasar atau postulat tentang suatu hal berkenaan dengan masalah penelitian yang sebenarnya sudah diterima oleh peneliti.²¹ Asumsi sangat diperlukan dalam melakukan suatu penelitian, agar penelitian memiliki dasar berpijak yang kokoh terhadap masalah yang diteliti.

²¹ Tim Penyusun Pedoman Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Pamekasan: STAIN Pamekasan Press, 2015), 10.

Kualitas pelayanan dan bagi hasil merupakan factor yang dapat meningkatkan minat anggota menggunakan produk siber (simpanan berjangka) di KSPPS NURI JATIM Cabang Pamekasan kota. Semakin bagus kualitas pelayanan yang dimiliki oleh suatu produk akan semakin besar juga kemungkinan anggota untuk meningkatkan anggota menggunakan produk siber di KSPPS NURI JATIM Cabang Pamekasan kota. Begitu juga dengan sistem bagi hasil, jika semakin tinggi presentase bagi hasil yang dimiliki oleh produk siber maka semakin meningkatkan anggota menggunakan produk siber di KSPPS NURI JATIM Cabang Pamekasan.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah pernyataan yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian yang kebenarannya masih lemah, sehingga harus diuji secara empiris.²²

Hipotesis penelitian ini adalah:

Ha1 : Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota.

Ha2 : Bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota.

²² Anak Agung Putu Agung, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2012), 27.

Ha3 : Kualitas pelayanan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap minat anggota dalam menggunakan produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota.

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 khazanah keilmuan. Sebagai kontribusi penulis terhadap ilmu pengetahuan dalam bahasan pengaruh kualitas pelayanan dan bagi hasil terhadap minat anggota.

2. Kegunaan Secara Praktis

a. Bagi KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas layanan dan bagi hasil terhadap minat menabung anggotanya. Selain itu juga diharapkan penelitian ini bisa menjadi evaluasi dalam memasarkan produk-produk yang ada didalamnya dengan tetap memerhatikan kualitas pelayanan di perusahaan tersebut.

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 digunakan sebagai literatur dan sumber informasi dalam melakukan penelitian-penelitian selanjutnya, sehingga akan lebih menyempurnakan kekurangan penelitian-penelitian sebelumnya.

G. Ruang Lingkup Penelitian

1. Ruang Lingkup Materi

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

a. Kualitas Pelayanan (Variabel X1)²³

- 1) Ketanggapan (*Responsiveness*)
- 2) Keandalan (*Reliability*)
- 3) Empati (*Empathy*)
- 4) Jaminan (*Assurance*)
- 5) Bukti Langsung (*Tangibles*)

²³ Rudy Haryanto dan Farid Firmansyah, *Manajemen Kualitas Jasa Peningkatan Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan* (Pamekasan: Duta Media, 2009), 30.

b. Bagi Hasil (Variabel X3)²⁴

- 1) Kerjasama
- 2) Perjanjian
- 3) Profit Sharing /nisbah
- 4) Tepat Waktu
- 5) Pengelola Dana (mudharib)

c. Minat Menabung (Variabel Y)²⁵

- 1) Minat Transaksional
- 2) Minat Referensial
- 3) Minat Preferensial
- 4) Minat Eksploratif

2. Ruang Lingkup Lokasi

Penelitian dalam hal ini mengambil lokasi atau tempat penelitian di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota Jl. Pintu Gerbang, Gladak Anyar, Kecamatan Pamekasan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur kode pos 69317.

H. Definisi Istilah

Agar tidak terjadi kesalah pahaman mengenai maksud dari judul penelitian ini, maka peneliti akan menjelaskan makna dari judul proposal skripsi ini, yakni “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Persepsi Anggota Terhadap Minat Menggunakan

²⁴ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta : Rajawali Pers, 2011), 206.

²⁵ Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan*, 168-169.

Produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota
”, yaitu sebagai berikut:

I. Kualitas Pelayanan

Kualitas Pelayanan adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, dan proses lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan.²⁶ sedangkan pelayanan diberikan sebagai tindakan atau perbuatan seorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau anggota, jadi kualitas pelayanan adalah sebuah ukuran seberapa bagus tingkat pelayanan yang diberikan mampu sesuai dengan harapan konsumen.

1. Bagi Hasil

Bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*Shohibul Maal*) dan pengelola (*Mudharib*).²⁷

2. 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.²⁸

3. SIBER

SIBER adalah simpanan dengan jangka waktu tertentu yang disepakati bersama

²⁶ Fandi Tjiptono dan Anastasia Diana, *Total Quality Manajement* (Yogyakarta: Andi Offset, 2003), 4.

²⁷ Veith Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 799.

²⁸ Andi Mappier, *Psikologi Remaja* (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), 62. Andi Mappier, *Psikologi Remaja* (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), 62.

dengan pihak penyimpanan dan KSPPS NURI JATIM dengan akad *mudharabah*.²⁹

J. Kajian Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari kesamaan dalam bahasan terhadap penelitian sebelumnya maka perlu adanya pembahasan penelitian terdahulu sebagai tolak ukur terhadap judul yang akan dibahas nantinya. Dari penelusuran penulis terhadap studi karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan tema Pengaruh Kualitas pelayanan dan Bagi hasil Terhadap Minat Anggota dalam menggunakan Produk SIBER (Simpanan Berjangka) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan kota, penulis menemukan beberapa tema yang sedikit mirip dengan tema yang penulis teliti diantaranya :

1. Fitri Al Faqih

Judul penelitiannya yaitu Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah PT Bank Sumut KCP Syariah Karya. Metode yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa 1) kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah PT Bank Sumut KCP Syariah Karya, dengan nilai $t_{hitung} 2,697 < t_{tabel} 2,055$ dan nilai signifikansi $0,012 > 0,05$. 2) bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah PT Bank Sumut KCP Syariah Karya, dengan nilai $t_{hitung} 2,976 > t_{tabel} 2,055$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. 3) kualitas pelayanan dan bagi hasil

²⁹ KSPPS Nuri Jatim, di akses dari <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah/> pada tanggal 09 November 2022 pukul 21;12.

secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah PT Bank Sumut KCP Syariah Karya, dengan nilai F_{hitung} 8,241 $> F_{tabel}$ 0,335 dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. 4) sedangkan hasil Uji Koefisien Determinasi diperoleh nilai R-Square sebesar 0,379 atau 37,9%. Hal ini sebesar 37,9% yang berarti bahwa variabel independen yaitu kualitas pelayanan dan bagi hasil mampu mempengaruhi variabel dependen yaitu minat menabung sebesar 37,9%. Sedangkan sisanya sebesar 62,1% (100% - 37,9%) dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diperuntungkan dalam penelitian ini.³⁰

2. Fendy Zulfikar Dwiantoro, Haryono dan Nurul Imamah

Judul penelitiannya yaitu Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan 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 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 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) Kualitas Pelayanan berpengaruh 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

³⁰ Fitri Al Faqih, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah PT Bank Sumut KCP Syariah Karya", *Jurnal Ekonomi Islam*, 1, No. 1 (2020): 22-38.

pelayanan dan kepercayaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik, dengan nilai $F_{hitung} 43,152 > F_{tabel} 2,70$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. 5) sedangkan hasil Uji Koefisien Determinasi diperoleh nilai R-Square sebesar 0,378 atau 37,8%. Hal ini sebesar 37,8% yang berarti bahwa variabel independen yaitu kualitas produk tabungan, kualitas pelayanan dan kepercayaan mampu mempengaruhi variabel dependen yaitu minat menabung sebesar 37,8%. Sedangkan sisanya sebesar 62,2% ($100\% - 37,8\%$) dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diperuntungkan dalam penelitian ini.³¹

3. Nazaruddin Aziz dan Vito Shiga Hendrastyo

Judul penelitiannya yaitu Pengaruh Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Cabang Karang Kota Padang. Metode yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa 1) kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Cabang Karang Kota Padang., dengan nilai $t_{hitung} 5,971 < t_{tabel} 1,672$ dan nilai signifikansi $0,000 > 0,05$. 2) Kepercayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Cabang Karang Kota Padang., dengan nilai $t_{hitung} -1,301 > t_{tabel} 1,672$ dan nilai signifikansi $0,198 < 0,05$. 3) Promosi berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Cabang Karang Kota Padang. Dengan nilai

³¹ Rendy Zulfikar Dwiantoro, Haryono dan Nurul Imamah “Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik”, *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1, No. 2 (Desember,2020): 55-63.

$t_{hitung} 3,220 > t_{tabel} 1,672$ dan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$. 4) Kualitas Layanan, Kepercayaan dan Promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah pada Bank Syariah Cabang Karang Kota Padang., dengan nilai $F_{hitung} 52,847 > F_{tabel} 2,72$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ 5) sedangkan hasil Uji Koefisien Determinasi diperoleh nilai R-Square sebesar 0,725 atau 72,5%. Hal ini sebesar 72,5% yang berarti bahwa variabel independen yaitu kualitas pelayanan, kepercayaan dan promosi mampu mempengaruhi variabel dependen yaitu minat menabung sebesar 72,5%. Sedangkan sisanya sebesar 27,5% ($100\% - 72,5\%$) dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diperuntungkan dalam penelitian ini.³²

4. Muhammad Abrar Kasmin Hutagalung

Judul penelitiannya yaitu Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah. Metode yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda dan hasil analisisnya dapat disimpulkan bahwa 1) kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah, dengan nilai $t_{hitung} 5,866 < t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikansi $0,000 > 0,05$. 2) bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah, dengan nilai $t_{hitung} 2,454 > t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikansi $0,016 < 0,05$. 3) kualitas pelayanan dan bagi hasil secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah, dengan nilai $F_{hitung} 24,849 > F_{tabel} 3,09$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. 4)

³² Nazaruddin Aziz dan Vito Shiga Hendastryo, “Pengaruh Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Cabang Olak Karang Kota Padang”, *Jurnal Pundi*, 3, No. 03 (November, 2019) : 227 – 234.

sedangkan hasil Uji Koefisien Determinasi diperoleh nilai R-Square sebesar 0,346 atau 34,6 %. Hal ini sebesar 34,6 % yang berarti bahwa variabel independen yaitu kualitas pelayanan dan bagi hasil mampu mempengaruhi variabel dependen yaitu minat menabung sebesar 34,6%. Sedangkan sisanya sebesar 65,4% (100% - 34,6%) dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diperuntungkan dalam penelitian ini.³³

5. Mellynia Dewi Aprilia Nova

Judul penelitiannya yaitu Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Citra Perusahaan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Tabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, dengan teknik analisis data dengan menggunakan regresi linear berganda. Dari hasil uji 3 parsial variabel di atas menunjukkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang artinya kualitas pelayanan, kualitas produk, dan citra perusahaan berpengaruh terhadap keputusan anggota menabung pada produk tabungan tabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Sedangkan untuk hasil uji simultan diperoleh nilai $F_{hitung} 51,472 > F_{tabel} 2,60$ yang artinya kualitas pelayanan, kualitas produk, dan citra perusahaan berpengaruh simultan terhadap keputusan anggota menabung pada produk tabungan tabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Galis. Jika dilihat

³³Muhammad Abror Kasmin Hutagalung, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah", *Jurnal Al-Qasd*, 1, No. 03 (Februari, 2017) : 228-239.

dari hasil uji determinasi, besarnya kontribusi variabel dependen pada penelitian in yakti sebesar 61.7%.³⁴

Tabel 1.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Fitri Al Faqih (2020)	Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah PT Bank Sumut KCP Syariah Karya	Hasil uji staistik sama sama menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil memiliki pengaruh yang positif.	Hasil Sig Kualitas Pelayanan antara 0,012 dan 0,020 Hasil Sig Bagi Hasil antar 0,058 dan 0,000
2	Fendy Zulfikar Dwiantoro, Haryono dan Nurul Imamah (2020)	Pengaruh Kualitas Produk Tabungan, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Jatim KCP Driyorejo Gresik	Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial maupun simultan terhadap minat menabung.	Hasil Sig Kualitas Pelayanan antara 0,000 dan 0,020
3	Nazaruddin Aziz dan Vito Shiga Hendrastyo (2019)	Pengaruh Kualitas Layanan, Kepercayaan Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada	Kualitas Pelayanan sama sama berpengaruh terhadap Minat anggota.	Hasli Sig Kualitas Pelayanan antara 0,000 dan 0,020

³⁴ Mellynia Dewi Aprilia Nova, "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Citra Perusahaan Terhadap Keputusan Anggota Menabung Pada Produk Tabungan Tabah di KSPPS BMTNU Jawa Timur Cabang Galis", (Skripsi, IAIN Madura, Pamekasan, 2023).

		Bank Syariah Cabang Karang Kota Padang		
4	Muhammad Abrar Kasmin Hutagalung (2017)	Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah	Kualitas Pelayanan dan bagi Hasil berpengaruh terhadap Minat anggota.	Hasil Sig Kualitas Pelayanan antara 0,000 dan 0,020 Nilai Sig Bagi Hasil antara 0,016 dan 0,000
5	Mellynia Dewi Apilia Nova (2023)	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Citra Perusahaan Keputusan Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Tabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis	Kualitas Pelayanan berpengaruh secara simultan	Hasil uji simultan F_{hitung} 51,472 > F_{tabel} 2,60 dan F_{hitung} 52.896 > F_{tabel} 3,16