

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masyarakat pada zaman sekarang sudah tidak asing lagi dengan istilah “bank”. Apabila masyarakat mendengar istilah bank maka hal tersebut diidentikkan ataupun dikaitkan dengan uang. Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹

Bank di Indonesia terbagi menjadi dua, yaitu bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bank yang berdasarkan prinsip syariah. Bank yang berdasarkan prinsip konvensional menggunakan dua metode yaitu menetapkan bunga sebagai harga dan untuk jasa-jasa bank lainnya pihak perbankan menggunakan berbagai biaya-biaya dalam nominal atau persentase tertentu. Seperti yang kita ketahui, persentase bunga yang diperoleh oleh bank konvensional adalah riba. Sedangkan bank yang berdasarkan prinsip syariah menerapkan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain baik dalam hal untuk menyimpan dana,

¹Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 12-13.

pembiayaan usaha dan kegiatan perbankan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah Islam.²

Lahirnya bank syariah yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil, merupakan peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank syariah secara optimal dalam mengelola harta yang mereka miliki sesuai dengan syariah Islam. Dengan lahirnya bank syariah ini juga akan memberikan rasa nyaman terutama bagi umat Islam, karena umat Islam akan merasa tenang jika tidak adanya riba saat berhubungan dengan pihak bank, tanpa keraguan dan didasari oleh motivasi keagamaan yang kuat didalam memobilisasi dana yang dimiliki untuk pembiayaan pembangunan ekonomi umat.³ Allah berfirman dalam Q.S. Al- Baqarah/2: 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۚ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.⁴

²*Ibid.*, hlm. 32-33.

³Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam* (Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2004), hlm. 55-56.

⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Tafsir Per Kata* (Jakarta Timur: PT. Suara Agung Jakarta, 2014), hlm. 48.

Dalam hadis, Nabi *ṣallallahu ‘alaihi wa sallam* juga memerintahkan agar seorang muslim menjauhi riba, karena riba termasuk salah satu dari tujuh dosa besar. Nabi *ṣallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: “اجْتَنِبُوا السَّبْعَ الْمُؤْبَقَاتِ!” قِيلَ: “يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَمَا هُنَّ؟” قَالَ: “الشِّرْكُ بِاللَّهِ وَالسِّحْرُ وَقَتْلُ النَّفْسِ الَّتِي حَرَّمَ اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ وَأَكْلُ مَالِ الْيَتِيمِ وَأَكْلُ الرِّبَا وَالتَّوَلَّى يَوْمَ الرَّحْفِ وَقَذْفُ الْمُحْصَنَاتِ الْعَافِلَاتِ الْمُؤْمِنَاتِ” [رواه البخاري و مسنم]

Dari Abu Hurairah *radhiyallahu ‘anhu*, dari Nabi *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda, “Jauhilah oleh kalian tujuh perkara yang membinasakan!” Para sahabat bertanya, “Wahai Rasulullah, apa sajakah tujuh perkara tersebut?” Beliau menjawab, “Syirik kepada Allah, sihir, membunuh jiwa yang diharamkan oleh Allah kecuali dengan jalan yang dibenarkan (oleh syariat), memakan riba, memakan harta anak yatim, melarikan diri dari medan pertempuran, dan menuduh zina wanita beriman yang menjaga kehormatannya.” [HR. al-Bukhari dan Muslim].⁵

Perbankan syariah telah dibangun untuk mendorong umat Islam dalam menggunakan uang yang mereka miliki untuk kepentingan yang konsisten dengan prinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah merupakan kata kunci yang sangat penting dalam memahami perbankan syariah. Perbankan syariah sekarang menjadi sarana penting dalam menarik simpanan dari pemilik dana yang menginginkan untuk menginvestasikan dana melalui cara dan sarana yang sesuai dengan prinsip syariah. Prinsip perbankan syariah merupakan bagian dari ajaran Islam yang berkaitan dengan ekonomi. Salah satu prinsip dalam ekonomi Islam adalah larangan riba dalam berbagai bentuknya, dan menggunakan sistem dengan prinsip bagi hasil.⁶

⁵Syaikh Muhammad bin Shalih Al-Utsmain, *Syarah Riyadhus Shalihin* Jilid 4 terj. Azhar Shef, et al. (Jakarta Timur: Darus Sunnah Press, 2010), hlm. 885.

⁶Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)* (Bandung: Refika Aditama, 2009), hlm. 2-3.

Perkembangan kelembagaan perbankan syariah di Indonesia menurut data statistik menunjukkan bahwa jaringan kantor perbankan syariah baik Bank Umum Syariah maupun Unit Usaha Syariah pada bulan Februari tahun 2018 berjumlah 2.175 kantor. Berdasarkan data statistik perbankan syariah tersebut, menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jaringan kantor perbankan syariah pada tahun 2009 yang hanya berjumlah 1.223 kantor. Peningkatan ini merupakan respon yang baik dari masyarakat atas kepercayaannya untuk menggunakan produk dan jasa yang ada di perbankan syariah. Dengan melihat makin ketatnya persaingan di dunia bisnis jasa, maka bank syariah harus benar-benar mengetahui strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan tersebut. Oleh karena itu dalam rangka meningkatkan kinerja operasionalnya, perbankan syariah berusaha untuk melayani kebutuhan masyarakat secara luas dan menyeluruh. Bank syariah harus memperhatikan perilaku nasabahnya agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah terutama dalam hal pemberian layanan yang akhirnya dapat mendorong seseorang untuk menggunakan produk perbankan syariah baik berupa produk tabungan ataupun produk pembiayaan sehingga dapat meningkatkan efektifitas kinerja bank.⁷

Dari tahun ke tahun, PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menerima pembukaan rekening untuk menghimpun dana dari masyarakat. Pada jumlah nasabah dana pihak ketiga jumlah paling banyak atas pembukaan rekening adalah tabungan. Hal ini dapat dilihat di Tabel 1.1.

⁷<http://www.gunadarma.ac.id/library/articles/graduate/economy/2009/Artikel11205157.pdf>, diakses pada tanggal (22 Juli 2018).

Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah Dana Pihak Ketiga dari tahun 2016-2018

Produk	2016	2017	2018
Deposito	704	745	822
Giro	354	382	433
Tabungan	46.667	45.444	52.352

Sumber: Data diolah Berdasarkan Data Jumlah Nasabah Dana Pihak Ketiga PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Dilihat dari jumlah nasabah tabungan pada tahun 2018 berjumlah 52.352 nasabah. Berdasarkan data jumlah nasabah dana pihak ketiga, menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jumlah nasabah tabungan dibandingkan tahun 2016 dan 2017. PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dituntut untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mendapat nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang dimiliki. Untuk mendukung hal tersebut bank dituntut untuk memahami perilaku atau sikap nasabah. Sikap nasabah dapat menunjukkan gambaran yang dibutuhkan oleh nasabah, alasan menggunakan produk dan jasa serta faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung.

Secara umum calon nasabah yang akan menabung tentu memilih bank yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu untuk memutuskan menabung. Selain itu nasabah juga memperhatikan tingkat keuntungan, kualitas pelayanan, reputasi dan kemudahan untuk menuju lokasi bank sehingga nasabah termotivasi untuk menggunakannya. Nasabah akan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut untuk mencari kepuasan dalam menyimpan dananya di bank, karena bagaimanapun konsumen dalam perilakunya akan mencari kepuasan yang maksimal dalam memenuhi kebutuhannya. Untuk itu bank syariah dituntut untuk

meningkatkan dan mempertahankan kualitas pelayanan, bagi hasil yang kompetitif, reputasi yang baik, dan lokasi bank yang strategis.

Dewasa ini perbankan syariah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Keberadaannya telah menjamur di mana-mana di seluruh wilayah Indonesia. Produk dan jasa yang ditawarkan pun bermacam-macam. Selain itu tingkat keuntungan atau bagi hasil yang ditawarkan masing-masing bank pun berbeda-beda. Misalnya saja di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, produk utama yang ditawarkan yaitu produk pendanaan seperti tabungan, giro dan deposito yang menggunakan akad *wadi'ah* dan akad *mudharabah*. Besarnya tingkat keuntungan atau bagi hasil produk yang menggunakan akad *mudharabah* merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan bagi nasabah untuk memilih PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Selain melihat pada tingkat keuntungan yang akan diperolehnya, nasabah juga mempertimbangkan kualitas pelayanan. Dalam hal ini, kualitas pelayanan mendapatkan peran, dimana kualitas pelayanan yang diterima konsumen menjadi penilaian atas pelanggan. Selain itu, untuk memaksimalkan daya saing diantara lembaga keuangan yang ada, perlu adanya peningkatan kualitas produk atau jasa, proses dan manusia.⁸ Kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai penilaian pelanggan atas keunggulan atau keistimewaan suatu produk atau layanan secara menyeluruh. Kualitas layanan merupakan suatu proses evaluasi menyeluruh pelanggan mengenai kesempurnaan kinerja layanan. Pelayanan yang baik akan memberikan dampak positif bagi setiap nasabah maupun calon nasabah sehingga

⁸Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 88.

dapat menarik minat nasabah atau calon nasabah untuk menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan.⁹

Selain bagi hasil dan kualitas pelayanan, dari segi reputasi sebuah perusahaan pun harus diperhatikan karena reputasi yang terbentuk dimasyarakat akan memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam hal penjualan produk dan jasa mereka. “Reputasi merupakan aset perusahaan yang tidak nampak, namun merupakan sebuah aset terpenting bagi perusahaan”. Oleh karena itu, pihak manajemen berusaha menjalankan strategi komunikasi yang diterapkan melalui program dan kegiatan yang bertujuan untuk melakukan pendekatan terhadap khalayak dalam membangun reputasi perusahaan. Sehingga perusahaan tersebut dapat dinilai baik dan menimbulkan keyakinan diri masyarakat terhadap perusahaan tersebut.¹⁰

Aspek lainnya yang mempengaruhi keputusan nasabah selain bagi hasil, kualitas pelayanan dan reputasi adalah lokasi bank itu sendiri. Lokasi adalah tempat dimana perusahaan harus bermarkas melakukan operasi.¹¹ Jadi lokasi adalah tempat dimana suatu jenis usaha akan dilaksanakan. Penentuan lokasi merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank.

⁹Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 213.

¹⁰I’ah Robiah, “*Analisis Pengaruh Etika, Komunikasi dan Reputasi terhadap Kepercayaan dan Komitmen serta Dampaknya pada Kerelasiaan Nasabah Debitur (Studi Kasus pada Bank Perkreditan Rakyat Parung Panjang)*”, (2010), hlm. 6.

¹¹Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm. 61.

Dalam penentuan lokasi setidaknya ada 3 indikator yang diperlukan; dekat dengan pasar, dekat dengan perumahan atau kawasan padat penduduk, dan dekat dengan perkantoran.¹² Lokasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin berada di Jl. Jend. Ahmad Yani Km. 4 No.385 Banjarmasin adalah lokasi yang strategis karena dekat dengan pasar, dekat dengan kawasan padat penduduk dan dekat dengan perkantoran.

Berdasarkan pada fenomena tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh seberapa besar pengaruh bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi dan lokasi bank terhadap keputusan nasabah dalam menabung, yang hasilnya akan dituangkan dalam sebuah skripsi yang berjudul **Pengaruh Bagi Hasil, Kualitas Pelayanan, Reputasi, dan Lokasi Bank terhadap Keputusan Nasabah Menabung di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka pokok masalah yang akan dirumuskan yaitu:

1. Apakah bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi bank berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ?
2. Apakah bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi bank berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah menabung di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin ?

¹²Kasmir, *Manajemen Perbankan*, op. cit., hlm. 240-241.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang dijabarkan oleh penulis serta rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian dalam masalah ini, adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi bank terhadap keputusan nasabah menabung di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin .
2. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi bank terhadap keputusan nasabah menabung di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin .

D. Signifikansi Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Secara Teoritis
 - a. Bahan kajian studi ilmiah dalam disiplin ilmu perbankan, khususnya dalam perbankan syariah, sehingga diharapkan memberikan wawasan keilmuan dari aspek perbankan syariah.
 - b. Bahan informasi bagi mereka yang akan mengadakan penelitian yang lebih mendalam berkenaan dengan permasalahan ini dari sudut pandang yang berbeda.

2. Manfaat Secara Praktis

- a. Bagi penulis sebagai bahan untuk mengembangkan, menambah dan memperluas wawasan ilmu pengetahuan dibidang lembaga keuangan terutama pada perbankan syariah dan meningkatkan pola pikir ilmiah.
- b. Bagi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebagai bahan masukan dan bahan pertimbangan untuk meningkatkan kinerja operasional pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, serta hasil penelitian ini diharapkan dapat menyumbang kajian dan pengetahuan.
- c. Bagi UIN Antasari Banjarmasin sebagai kontribusi pengetahuan dalam memperkaya khazanah keilmuan dan karya ilmiah perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin maupun perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari terjadinya kesalahan dan kekeliruan dalam memahami maksud dari penelitian ini, maka penulis akan memberikan batasan istilah dan penegasan judul penelitian dalam definisi operasional sebagai berikut:

1. Bagi hasil adalah sistem pembagian hasil antara pihak bank dengan nasabah. Didalam bagi hasil tersebut ada pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua pihak atau lebih. Wujud bagi hasil berupa nisbah serta dijelaskan ketentuannya seperti pembagian keuntungan,

jaminan dari bagi hasil, dan besarnya nisbah keuntungan.¹³ Jadi, bagi hasil yang dimaksud disini adalah tingkat keuntungan yang diperoleh nasabah yang menggunakan produk pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

2. Kualitas Pelayanan adalah tingkat kondisi baik buruknya sajian pelayanan yang diberikan oleh perusahaan jasa dalam rangka memuaskan konsumen dengan cara memberikan atau menyampaikan jasa yang melebihi harapan konsumen.¹⁴ Jadi, kualitas pelayanan yang dimaksud disini adalah tingkat mutu dari kualitas atas standar pelayanan yang diberikan kepada nasabah ketika nasabah melakukan kegiatan atau transaksi di bank.
3. Reputasi adalah persepsi konsumen mengenai kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan terbaik, atau penilaian tentang keadaan masa lalu dan prospek masa yang akan datang mengenai kualitas perusahaan atau produk.¹⁵
4. Lokasi bank adalah tempat di mana diperjualbelikannya produk cabang bank dan pusat pengendalian perbankan.¹⁶ Lokasi bank yang dimaksud dalam penelitian ini adalah lokasi PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang berada di Jl. Jend. Ahmad Yani Km. 4 No.385, Kebun Bunga, Kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan.

¹³Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 117.

¹⁴Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 2000), hlm. 58.

¹⁵<http://eprints.iain-surakarta.ac.id/350/1/5.%20Eka%20Nopitasari.pdf>, diakses pada tanggal (12 Agustus 2018).

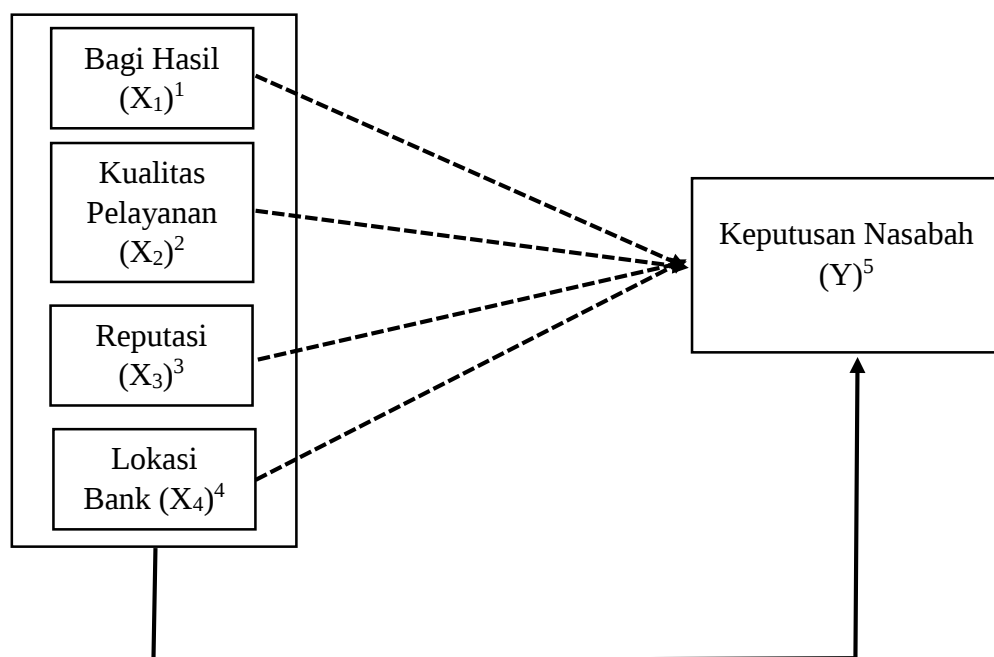
¹⁶Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 145.

5. Keputusan adalah suatu reaksi terhadap beberapa solusi alternatif yang dilakukan secara sadar dengan cara menganalisa kemungkinan-kemungkinan dari alternatif tersebut bersama konsekuensinya.¹⁷ Dalam hal ini keputusan yang dimaksud adalah keputusan nasabah menabung di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

F. Kerangka Berpikir

Dalam kerangka pemikiran ini, penulis menggambarkan regresi sistematis antara variabel bebas X dengan variabel terikat Y.

Gambar 1.1 Diagram Hubungan antara Variabel Independen dengan Variabel Dependen



Keterangan :

- : Tanda pengaruh simultan
 - - - - -→ : Tanda Pengaruh parsial

¹⁷<http://erlanggaba.blogspot.com/2013/05/definisi-keputusan-dan-dasar.html>, diakses pada tanggal (1 Agustus 2018).

Sumber: ¹Zamir Iqbal, *Analisis Risiko Perbankan Syariah*, 2000
²M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 2010
³Siswanto Sutojo, *Membangaun Citra Perusahaan*, 2004
⁴Fandi Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, 2007
⁵Irham Fahmi, *Pengantar Manajemen Sumber Daya Manusia Konsep dan Kinerja*, 2016

G. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian, dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.¹⁸ Hipotesis merupakan jawaban sementara yang digunakan penulis dalam penelitian yang masih harus diuji terlebih dahulu kebenarannya. Setelah diuji, maka penulis akan menarik kesimpulan, apakah hipotesis dapat diterima atau ditolak.

Adapun perumusan H_0 dan H_a adalah sebagai berikut:

1. H_0 = Bagi hasil tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.
 H_a = Bagi hasil memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.
2. H_0 = Kualitas pelayanan tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.
 H_a = Kualitas pelayanan memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.
3. H_0 = Reputasi tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.

¹⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: CV. Alfabeta, 2014), hlm. 64.

Ha = Reputasi memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.

4. Ho = Lokasi bank tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.

Ha = Lokasi bank memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menabung.

5. Ho = Bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi bank tidak memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah menabung.

Ha = Bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi bank memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah menabung.

H. Kajian Pustaka

Ada beberapa penelitian yang sudah dilakukan oleh para peneliti terdahulu terkait dengan permasalahan yang penulis teliti, diantaranya sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Laila Dewi yang berjudul “Pengaruh Para Guru Pesantren Al-Falah Putra terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah”. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan apakah variabel faktor psikologis yang terdiri dari motivasi, persepsi, sikap dan pembelajaran mempengaruhi terhadap keputusan nasabah dalam menabung di Perbankan Syariah. Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan yang bersifat kuantitatif dimana peneliti menggunakan kuesioner atau angket sebagai instrumen pengumpulan data. Alat analisis yang

digunakan untuk menguji data dengan analisis regresi linier berganda. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel faktor psikologis nasabah berpengaruh sebesar 88% terhadap keputusan menabung di bank syariah. Secara simultan faktor pembelajaran berpengaruh terhadap keputusan menabung di bank syariah. Secara parsial faktor pembelajaran menjadi variabel paling dominan memberikan pengaruh secara parsial terhadap keputusan menabung di bank syariah.¹⁹

2. Penelitian yang dilakukan oleh Junainah Hasanuddin yang berjudul “Pengaruh Iklan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan apakah variabel faktor *informing*, *persuading*, *remaining*, *reinforcement* dan kejujuran mempengaruhi terhadap keputusan menjadi nasabah. Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan yang bersifat kuantitatif. Hasil penelitian semua variabel indeviden berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen. Hal itu dapat dilihat dari F hitung sebesar 6.170 dengan taraf signifikan sebesar 0.000 lebih besar dari F tabel 2.311 dan nilai R square sebesar 0,497 menunjukkan peran variabel periklanan mampu menjelaskan variabel keputusan menjadi nasabah sebesar 49,7%.²⁰

¹⁹Laili Dewi, “Pengaruh Para Guru Pesantren Al-Falah Putra terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah”, (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, 2014).

²⁰Junainah Hasanuddin, “Pengaruh Iklan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”, (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, 2015).

3. Penelitian yang dilakukan oleh Halidah yang berjudul “Pengaruh Bauran Promosi terhadap Keputusan Nasabah pada BNI Syariah Banjarmasin”. Penelitian ini bersifat kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi. Objek penelitian adalah bauran promosi yang meliputi periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi, dan hubungan masyarakat terhadap keputusan nasabah sebagai variabel dependen. Subyek penelitian adalah nasabah BNI Syariah Banjarmasin yang dijadikan sampel sebanyak 100 orang. Metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, uji T dan uji F. Penelitian ini menghasilkan temuan-temuan, pertama: berdasarkan hasil analisis mengenai pengaruh bauran promosi terhadap keputusan nasabah pada BNI Syariah Banjarmasin maka semua variabel dalam bauran promosi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah pada BNI Syariah Banjarmasin. Kedua: berdasarkan hasil analisis terhadap empat variabel bebas, ternyata yang berpengaruh secara parsial adalah variabel promosi penjualan terhadap keputusan nasabah pada BNI Syariah Banjarmasin.²¹

²¹Halidah, “*Pengaruh Bauran Promosi terhadap Keputusan Nasabah pada BNI Syariah Banjarmasin*”, (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, 2014).

Tabel 1.2 Perbandingan Penelitian Sekarang dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul	Variabel Penelitian	Metode Analisis Data	Sifat Penelitian
1	Laila Dewi yang berjudul “Pengaruh Para Guru Pesantren Al-Falah Putra terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah”	• Motivasi • Persepsi • Sikap • Pembelajaran • Keputusan nasabah	Analisis regresi linier berganda, uji T dan uji F	Kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner
2	Junainah Hasanuddin yang berjudul “Pengaruh Iklan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”	• Informing • Persuading • Remainding • Reinforcement • Kejujuran • Keputusan menjadi nasabah	Analisis regresi linier berganda	Kuantitatif
3	Halidah yang berjudul “Pengaruh Bauran Promosi terhadap Keputusan Nasabah pada BNI Syariah Banjarmasin”	• Periklanan • Promosi Penjualan • Penjualan Pribadi • Keputusan Nasabah	Analisis regresi berganda, uji T dan uji F	Kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi

Sumber: Data diolah Berdasarkan Penelitian Terdahulu

I. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan, maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi informasi materi dan hal yang dibahas dalam tiap-tiap bab. Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah:

Bab I Pendahuluan merupakan bab yang berisikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi

operasional, kerangka pemikiran, hipotesis, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, bagian ini berisi kerangka konseptual yang dimanfaatkan peneliti sebagai pemandu penelitian di lapangan. Pada bab ini akan dijabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti seperti teori tentang bagi hasil, teori tentang pelayanan, teori tentang reputasi, teori tentang lokasi bank dan proses pengambilan keputusan nasabah menabung.

Bab III Metode Penelitian yang menghubungkan antara teoritis dengan penelitian lapangan, maka dibutuhkan metode penelitian yang berisi jenis, pendekatan dan lokasi penelitian, populasi dan sampel, data dan sumber, teknik pengumpulan data, skala pengukuran, instrumen penelitian, dan teknik pengolahan data, kemudian setelah itu data dianalisis dengan teknik analisis data tertentu, dan untuk mengetahui alur penelitian dari awal sampai akhir, maka dibuatlah sistematika tahapan penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian, yaitu laporan hasil penelitian yang berisi tentang profil perusahaan serta penyajian data dan analisis data tentang pengaruh bagi hasil, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi bank terhadap keputusan nasabah menabung di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Bab V Penutup yang memuat simpulan dan saran-saran. Simpulan merupakan jawaban dari rumusan masalah yang telah dinyatakan dalam bab pendahuluan. Bagian ini berisi pemecahan terhadap apa yang dipermasalahkan

dalam skripsi. Saran-saran memuat beberapa implikasi penelitian yang dapat diajukan kepada lembaga yang relevan dan terkait langsung dengan pemecahan masalah dalam skripsi.