



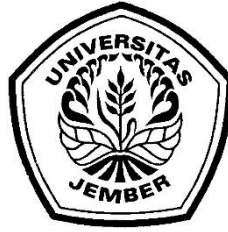
**PENGARUH TINGKAT KEPERCAYAAN, BAGI HASIL, KESESUAIAN
HUKUM SYARIAH, REPUTASI BANK, DAN PEROLEHAN INFORMASI
TERHADAP KEINGINAN MENAMBAH TABUNGAN *MUDHARABAH*
DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

**Ika Ratna Qorikaten Rohmah
NIM 110810301029**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2015**



**PENGARUH TINGKAT KEPERCAYAAN, BAGI HASIL, KESESUAIAN
HUKUM SYARIAH, REPUTASI BANK, DAN PEROLEHAN INFORMASI
TERHADAP KEINGINAN MENAMBAH TABUNGAN *MUDHARABAH*
DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

**Ika Ratna Qorikaten Rohmah
NIM 110810301029**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2015**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya, Ayahanda Padi Winarno dan Ibunda Sholikha yang tiada henti mendoakan setiap langkah saya
2. Orang tua kedua saya Ayahanda Agus Wahyono dan Ibunda Rokayah yang telah memberi saya keluarga baru.
3. Pendamping setia hidup saya Andy Kurniawan Firmansyah yang senantiasa mengenalkan saya banyak hal baru.
4. Adik saya tersayang Andika Nahdatus Sholeh yang tak pernah luput memberikan keceriaan, beserta adik-adik baru saya Aditya Yudha Pamungkas dan Bayu Setiawan.
5. Bapak Ibu guru saya sejak taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi yang telah memberikan saya banyak ilmu.
6. Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang saya banggakan.

MOTTO

Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu; Allah mengetahui, sedang kamu tidak mengetahui. (QS. Al Baqarah 2:216)

“Dan apabila hamba-hamba-Ku bertanya kepadamu tentang Aku, maka (jawablah), bahwasannya Aku adalah dekat. Aku mengabulkan permohonan orang yang berdo’a apabila ia memohon kepada-Ku, maka hendaklah mereka itu memenuhi (segala perintah)Ku dan hendaklah mereka beriman kepada-Ku, agar mereka selalu berada dalam kebenaran”. (QS. Al Baqarah: 186)

“Jika anda melakukan apa yang anda sukai, setidaknya ada satu orang yang akan menyukai anda”
(Katharine Hepburn)¹

“Pikirkanlah apa yang kita cari, karena sesungguhnya orang yang tidak mengerti apa yang dicarinya, maka tidak akan mudah baginya mendapatkan apa yang dicarinya dengan kebodohnya”
(Dr. Aidh bin Abdullah Al-Qarni)²

¹ Sean Hepburn Ferrer. 2003. *Audrey Hepburn, An Elegant Spirit: A Son Remembers*. New York: Atria.

² Dr. Aidh Al-Qarni. 2004. *La Tahzan, Jangan Bersedih*. Jakarta: Qisthi

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ika Ratna Qorikaten Rohmah

NIM : 110810301029

menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta tersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Jember, 9 Maret 2015

Yang menyatakan,

Ika Ratna Qorikaten Rohmah

NIM 110810301029

SKRIPSI

PENGARUH TINGKAT KEPERCAYAAN, BAGI HASIL, KESESUAIAN HUKUM *SYARIAH*, REPUTASI BANK, DAN PEROLEHAN INFORMASI TERHADAP KEINGINAN MENAMBAH TABUNGAN *MUDHARABAH* DI BANK RAKYAT INDONESIA *SYARIAH* CABANG JEMBER

Oleh

Ika Ratna Qorikaten Rohmah

NIM 110810301029

Pembimbing

Dosen Pembimbing I : Dr.Ahmad Roziq SE., M.M., Ak.

Dosen Pembimbing II : Nur Hisamuddin S.E., M.SA., Ak.

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PENGARUH TINGKAT KEPERCAYAAN, BAGI HASIL,
KESESUAIAN HUKUM *SYARIAH*, REPUTASI BANK,
DAN PEROLEHAN INFORMASI TERHADAP
KEINGINAN MENAMBAH TABUNGAN *MUDHARABAH*
DI BANK RAKYAT INDONESIA *SYARIAH* CABANG
JEMBER

Nama Mahasiswa : Ika Ratna Qorikaten Rohmah
NIM : 110810301029
Jurusan : Akuntansi
Disetujui Tanggal : 9 Maret 2015

Dosen Pembimbing Utama

Dosen Pembimbing Anggota

Dr.Ahmad Roziq SE., M.M., Ak.

NIP 197004281997021001

Nur Hisamuddin S.E., M.SA., Ak.

NIP 197910142009121001

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1-Akuntansi,

Dr. Muhammad Miqdad, S.E, MM, Ak.

NIP. 197107271995121001

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI

PENGARUH TINGKAT KEPERCAYAAN, BAGI HASIL, KESESUAIAN HUKUM SYARIAH, REPUTASI BANK, DAN PEROLEHAN INFORMASI TERHADAP KEINGINAN MENAMBAH TABUNGAN *MUDHARABAH* DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH CABANG JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama Mahasiswa : Ika Ratna Qorikaten Rohmah

NIM : 110810301029

Jurusan : Akuntansi

telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

23 Maret 2015

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

SUSUNAN TIM PENGUJI

**Ketua : Indah Purnamawati SE, M.Si, Ak : (.....)
NIP 196919111997022001**

**Sekretaris : Dr. Agung Budi S., SE, M.Si, Ak : (.....)
NIP 197809272001121002**

**Anggota : Dr. Alwan Sri Kustono, SE, M.Si, Ak. : (.....)
NIP 197204162001121001**

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Pas Foto
4 x 6

**Dr. Moehammad Fathorrazi, S.E., M.Si.
NIP 196306141990021001**

ABSTRAK

PENGARUH TINGKAT KEPERCAYAAN, BAGI HASIL, KESESUAIAN HUKUM SYARIAH, REPUTASI BANK, DAN PEROLEHAN INFORMASI TERHADAP KEINGINAN MENAMBAH TABUNGAN *MUDHARABAH* DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH CABANG JEMBER

Ika Ratna Qorikaten Rohmah

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember

Pentingnya perolehan dana pihak ketiga melalui produk tabungan *mudharabah* menimbulkan persaingan antar bank *syariah*. Persaingan antar bank ini menuntut agar pihak bank *syariah* mengetahui berbagai faktor yang dapat menstimulus nasabah untuk menggunakan tabungan *mudharabah* yang mereka tawarkan. Setelah itu pihak bank *syariah* akan meningkatkan stimulusnya agar nasabah terus meningkatkan tabungan *mudharabah*nya. Faktor-faktor yang dianggap dapat menstimulus keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabah* adalah tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum syariah, reputasi bank dan perolehan informasi. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum syariah, reputasi bank dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Populasinya adalah seluruh pemilik tabungan *mudharabah* BRI Syariah Cabang Jember. Teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling*, dengan total sampel 60 responden. Pengumpulan data dilakukan dengan metode kuesioner dan wawancara. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum syariah, reputasi bank dan perolehan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember.

Kata Kunci: Bagi hasil, dana pihak ketiga, kesesuaian hukum syariah, perolehan informasi, reputasi bank, tabungan *mudharabah*, tingkat kepercayaan

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF TRUST LEVEL, PROFIT SHARING, SUITABILITY OF SYARIAH LAW, BANK REPUTATION, AND INFORMATION OBTAINED TO THE DESIRE FOR INCREASE THE MUDHARABAH SAVING AT BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH CABANG JEMBER

Ika Ratna Qorikaten Rohmah

Department of Accountancy Economics Faculty Jember University

The importance of the existence of third parties fund from mudharabah savings products mudharabah cause competition between Islamic banks. The Competition is demanding the Islamic banks to know the various factors that can stimulate customers to use mudharabah savings they offer. After that the Islamic banks will increase the stimulate, so customers will increase they mudharabah savings. The factors are considered to stimulate the desire for increase mudharabah savings is the trust level, profit sharing, the suitability of syariah law, bank reputation and information obtained. The purpose of this research is determine the influence of the trust level, profit sharing, the suitability of syariah law, bank reputation and information obtained to the desire for increase the mudharabah savings at BRI Syariah Cabang Jember. This research is a quantitative research. The population of this research are all owners of mudharabah savings at BRI Syariah Cabang Jember. Sampling technique used purposive sampling technique. Total sample was 60 respondents customers mudharabah savings. Data was collected by questionnaire and interview methods. The results of this study is indicate that the trust level, profit sharing, the suitability of syariah law, bank reputation and information obtained trust level, profit sharing, the suitability of syariah law, bank reputation and information obtained take positive and significant influence to the to desire for increase the mudharabah savings at BRI Syariah Cabang Jember.

Keywords: *Bank reputation, information obtained, mudharabah savings, profit sharing, suitability of syariah law, third parties fund, trust level*

RINGKASAN

Pengaruh Tingkat Kepercayaan, Bagi Hasil, Kesesuaian Hukum Syariah, Reputasi Bank, dan Perolehan Informasi terhadap Keinginn Menambah Tabungan *Mudharabah* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Jember; Ika Ratna Qorikaten Rohmah; 110810301029; 2015; 156 halaman; Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Produk tabungan *mudharabah* merupakan dana yang disimpan oleh nasabah yang akan dikelola oleh pihak bank dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang nantinya akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan bersama. Produk tabungan *mudharabah* merupakan salah satu sumber dari dana pihak ketiga yang dimiliki oleh bank syariah. Dana pihak ketiga merupakan dana yang diperoleh bank syariah dari masyarakat baik secara individu maupun kelompok. Penerimaan dana pihak ketiga akan menambah jumlah dana yang dimiliki bank syariah, yang nantinya akan dikelola untuk menghasilkan keuntungan.

Pentingnya keberadaan dana pihak ketiga ini akan menimbulkan persaingan antar bank syariah termasuk BRI Syariah Cabang Jember . Persaingan yang terjadi ini menuntut pihak bank syariah mengetahui faktor-faktor yang merangsang atau menstimulus nasabah untuk menggunakan produk tabungan mudharabah yang ditawarkan. Setelah nasabah menggunakan produk tabungan mudharabah, pihak bank syariah akan meningkatkan stimulusnya agar pihak nasabah berkeinginan untuk terus meningkatkan tabungan mudharabah mereka. Faktor-faktor yang dianggap mampu memberikan stimulus kepada nasabah adalah faktor tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum syariah, reputasi bank, dan perolehan informasi.

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum syariah, reputasi bank dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember.. Penelitian ini merupakan salah satu bentuk penelitian kuantitatif. Populasi pada

penelitian ini adalah seluruh pemilik rekening tabungan mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember yang berjumlah 684 orang. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan jumlah responden sebanyak 60 nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember yang telah menggunakan produk tersebut minimal selama 3 bulan. Metode analisis yang digunakan adalah uji instrument, uji asumsi klasik, analisis deskriptif statistik dan uji hipotesis.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa faktor tingkat kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan nilai pengaruh sebesar 28,4%. Hal ini dikarenakan tidak adanya keraguan nasabah terhadap bank syariah maka akan mendorong mereka untuk menambah tabungan *mudharabah*nya. Faktor bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan nilai pengaruh sebesar 24,5%. Tingginya tingkat bagi hasil yang ditawarkan bank syariah maka akan merangsang nasabah untuk semakin menambah jumlah tabungan *mudharabah*nya. Kesesuaian hukum syariah berpengaruh terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan nilai pengaruh sebesar 22,5%. Dijalankannya transaksi yang sesuai hukum syariah akan mendorong nasabah untuk menambah jumlah tabungan *mudharabah*nya.

Faktor reputasi bank berpengaruh terhadap jumlah keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan nilai pengaruh sebesar 26,5%. Semakin baik citra bank syariah di mata masyarakat maka akan mendorong nasabah untuk meningkatkan jumlah tabungan *mudharabah*nya. Faktor perolehan informasi berpengaruh terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan nilai pengaruh sebesar 17,8%. Banyaknya informasi yang diperoleh nasabah atas dana yang disimpan, akan menimbulkan persepsi bahwa dana yang disimpannya terkontrol dengan baik sehingga nasabah akan meningkatkan jumlah tabungan *mudharabah*nya.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah Swt. atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Tingkat kepercayaan, Bagi Hasil, Kesesuaian Hukum Syariah, Reputasi Bank, dan Perolehan Informasi terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Jember”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT Sang Maha Cinta yang senantiasa mengabulkan segala doa dan Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun manusia ke jalan yang benar
2. Dr. Moehammad Fathorrazi, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Dr. Muhammad Miqdad, SE, MM, Ak. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember
4. Dr. Ahmad Roziq SE., M.M., Ak., selaku Dosen Pembimbing Utama dan Nur Hisamuddin S.E., M.SA., Ak., selaku Dosen Pembimbing Anggota yang senantiasa memberikan bimbingan, pengarahan, saran, serta meluangkan waktunya sehingga skripsi ini mampu terselesaikan.
5. Seluruh Dosen dan Karyawan Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
6. Bapak Eric Kurniawan selaku Pimpinan Cabang serta jajaran karyawan BRI Syariah Cabang Jember
7. Nenekku Rokani (alm) dan Kakekku Sami'an (alm) atas kasih sayangnya selama beliau masih membuka mata.

8. Ayahanda Padi Winarno dan Ibunda Sholikha yang telah mendidikku dengan keras dan penuh kasih, serta tiada henti mendoakan dengan tulus sehingga saya bisa berada pada titik ini
9. Orang tua keduku Ayahanda Agus Wahyono dan Ibunda Rokayah yang telah mengenalkan dan memberiku keluarga baru.
10. Pendamping setia hidupku Andy Kurniawan Firmansyah yang senantiasa sabar menemani, mengingatkan, mendampingi, memberikan perhatian, dan mengenalkanku akan banyak hal baru.
11. Adikku tersayang Andika Nahdatus Sholeh yang tak pernah luput memberikan keceriaan dan banyak warna dalam hidupku, beserta adik-adik baruku Aditya Yudha Pamungkas dan Bayu Setiawan.
12. Sahabat-sahabatku tercinta Lely Kusumawati, Shinta Bella, Nora Devi Yanti, dan Rina Prastika yang tiada henti mengingatkanku pentingnya menghargai waktu
13. Teman-Teman Kosan Jalan Jawa 4 No 19A Izzah, Mbak Evi, Mbak Aal, Rani, Novi, Tetty, Ririn, Susi, Meili, Emil, Mbak Shella, dan Ria yang senantiasa memberikan jutaan keceriaan setiap detik sejak Agustus 2011 hingga saat ini.
14. Seluruh teman-teman Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember angkatan 2011.
15. Seluruh pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu per satu diucapkan banyak terima kasih .

Semoga Allah SWT. selalu memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada semua pihak yang telah membantu, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis berharap adanya kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun pihak lain yang berkepentingan untuk kedepannya.

Jember, 9 Maret 2015

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
MOTTO	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBING	v
PERSETUJUAN	vi
PENGESAHAN	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
RINGKASAN	x
PRAKATA	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian	11
1.4.1 Manfaat Bagi Bank Syariah	11
1.4.2 Manfaat Bagi Akademisi	11
1.4.3 Manfaat Bagi Nasabah Bank Syariah	12
1.4.4 Manfaat Bagi Penulis	12

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1 Landasan Teori	13
2.1.1 Teori Preferensi <i>Maslahah</i>	13
2.1.2 Kepercayaan	14
2.1.3 Bagi Hasil (<i>Profit Sharing</i>)	16
2.1.4 Hukum Islam Bank Syariah	21
2.1.5 Reputasi Bank	28
2.1.6 Informasi	33
2.1.7 Nasabah dan Tabungan <i>Mudharabah</i>	37
2.2 Penelitian Terdahulu	42
2.3 Kerangka Konseptual	47
2.4 Hipotesis	48
2.4.1 Pengaruh Tingkat Kepercayaan terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	48
2.4.2 Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	49
2.4.3 Pengaruh Kesesuaian Hukum Syariah Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	50
2.4.4 Pengaruh Reputasi Bank terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	52
2.4.5 Pengaruh Perolehan Informasi terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	54
BAB 3. METODE PENELITIAN	56
3.1 Jenis Penelitian	56
3.2 Populasi dan Sampel	56
3.3 Jenis dan Sumber Data	58
3.4 Teknik Pengumpulan Data	58
3.5 Variabel Penelitian	59
3.5.1 Variabel Terikat atau Variabel Dependen	60
3.5.2 Variabel Bebas atau Variabel Independen	60

3.6 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	60
3.6.1 Variabel Terikat atau Variabel Dependen	60
3.6.2 Variabel Bebas atau Variabel Independen	61
3.7 Metode Analisis Data	64
3.7.1 Uji Instrumen	64
3.7.2 Uji Asumsi Klasik	66
3.7.3 Analisis Deskriptif Statistik	68
3.7.4 Uji Hipotesis	69
3.8 Kerangka Pemecahan Masalah	84
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	73
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	73
4.1.1 Sejarah PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Jember	73
4.1.2 Macam-Macam Produk Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	74
4.2 Gambaran Responden Penelitian	76
4.2.1 Gambaran Responden Berdasarkan Usia	76
4.2.2 Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	76
4.2.3 Gambaran Responden Berdasarkan Kepercayaan	77
4.2.4 Gambaran Responden Berdasarkan Pendidikan	77
4.2.5 Gambaran Responden Berdasarkan Profesi	78
4.2.6 Gambaran Responden Berdasarkan Periode Kepemilikan Tabungan	79
4.3 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian	80
4.3.1 Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Tingkat Kepercayaan	80
4.3.2 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Bagi Hasil	82
4.3.3 Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Kesesuaian Hukum Syariah	83

4.3.4	Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Reputasi Bank	85
4.3.5	Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Perolehan Informasi	86
4.3.6	Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i>	88
4.4	Uji Instrumen	89
4.4.1	Uji Validitas	89
4.4.2	Uji Reliabilitas	91
4.5	Uji Asumsi Klasik	92
4.5.1	Uji Normalitas	92
4.5.2	Uji Multikolinieritas	93
4.5.3	Uji Heteroskedastisitas	94
4.6	Analisis Deskriptif Statistik	95
4.7	Uji Hipotesis	97
4.7.1	Analisis Regresi Linear Berganda	97
4.7.2	Uji t	98
4.7.3	Uji F	100
4.7.4	Koefisien Determinasi	100
4.8	Pembahasan	101
4.8.1	Pengaruh Tingkat Kepercayaan Terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	101
4.8.2	Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	104
4.8.3	Pengaruh Kesesuaian Hukum Syariah Terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	107
4.8.4	Pengaruh Reputasi Bank Terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	110
4.8.5	Pengaruh Perolehan Informasi Terhadap Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember	113

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	117
5.1 Kesimpulan	117
5.2 Keterbatasan Penelitian	117
5.3 Saran	118
DAFTAR PUSTAKA	119
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. KUESIONER PENELITIAN	126
2. REKAPITULASI JAWABAN RESPONDEN	137
3. HASIL UJI VALIDITAS	143
4. HASIL UJI RELIABILITAS	147
5. HASIL UJI NORMALITAS DATA	150
6. HASIL ANALISIS REGRESI LINEAR BERGANDA	151
7. TABEL t	156
8. TABEL F	157

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Penelitian Terdahulu	42
4.1 Gambaran Responden Berdasarkan Usia	76
4.2 Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	76
4.3 Gambaran Responden Berdasarkan Kepercayaan	77
4.4 Gambaran Responden Berdasarkan Pendidikan	78
4.5 Gambaran Responden Berdasarkan Profesi	79
4.6 Gambaran Responden Berdasarkan Periode Kepemilikan	79
4.7 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Tingkat Kepercayaan	80
4.8 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Bagi Hasil	82
4.9 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Kesesuaian Hukum Syariah	83
4.10 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Reputasi Bank Syariah	85
4.11 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Perolehan Informasi	87
4.12 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> Bagian 1	88
4.13 Responden Berkaitan dengan Variabel Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> Bagian 2	87
4.14 Hasil Uji Validitas	90
4.15 Hasil Uji Reliabilitas	91
4.16 Hasil Uji Normalitas	92
4.17 Hasil Uji Multikolinearitas	94
4.18 Hasil Analisis Deskriptif Statistik	96
4.19 Hasil Regresi Linear Berganda	97
4.20 Nisbah Bagi Hasil Tabungan dengan Akad <i>Mudharabah</i> BRI Syariah Cabang Jember	105

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Konseptual Penelitian	47
3.1 Kerangka Pemecahan Masalah	72
4.1 Hasil Uji Normalitas	93
4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas	95

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Kuesioner Penelitian	126
2. Rekapitulasi Jawaban Responden	137
3. Hasil Uji Validitas	143
4. Hasil Uji Reliabilitas	147
5. Hasil Uji Normalitas Data	150
6. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	151
7. Tabel t	156
8. Tabel F	157

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan sebuah negara yang memiliki banyak penduduk. Banyaknya penduduk di negara Indonesia ini akan berpengaruh pada kegiatan perekonomian negara. Sebagai negara dengan penduduk yang besar dengan jutaan aktivitas ekonomi, negara dituntut untuk menyediakan sarana pembantu perekonomian warga negaranya. Sarana perekonomian yang dapat membantu perekonomian masyarakat suatu negara adalah lembaga keuangan, yakni bank. Kasmir (2008) menyatakan, “bank adalah lembaga masyarakat yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memeberikan jasa lainnya”. Keberadaan bank di negara Indonesia membantu aktivitas perekonomian, dalam perjalannya lembaga keuangan yang banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia adalah bank konvensional.

Bank konvensional merupakan lembaga keuangan yang resmi yang kegiatannya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkannya kembali dalam bentuk hutang.

Menurut Sigit dan Totok (2006: 153 “Bank konvensional yaitu bank yang aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya, memberikan dan mengenakan imbalan berupa bunga atau sejumlah imbalan dalam persentase tertentu dari dana untuk suatu priode tertentu. Persentase tertentu ini biasanya ditetapkan per tahun”.

Adanya bank konvensional membantu masyarakat untuk memperoleh pinjaman dan menyimpan dana yang dimilikinya. Penyimpanan dan perolehan pinjaman di bank konvensional memegang prinsip bunga atas pokok utang yang besarnya tergantung kebijakan setiap bank.

Kebijakan bunga yang terdapat pada bank konvensional bertentangan dengan pemikiran beberapa orang yang ada di Indonesia. Banyaknya warga negara Indonesia yang beragama muslim mengakibatkan adanya pertentangan mengenai kebijakan

sistem bunga yang digunakan pada bank konvensional. Pemikiran dari masyarakat muslim di Indonesia menganggap bahwasannya sistem bunga di bank konvensional merupakan salah satu bentuk dari riba. Riba pada kegiatan ekonomi sangatlah dilarang, hal ini dijelaskan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist, salah satunya adalah Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 275 menyatakan, "...*padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....*" Dari perbedaan pemikiran tersebut lahirlah bank *syariah*.

Bank *syariah* menggunakan prinsip-prinsip *syariah* dalam menjalankan segala kegiatannya. Sigit dan Totok (2006 : 153) menyatakan, "Bank *syariah* yaitu bank yang dalam aktivitasnya, baik penghimpun dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip *syariah* yaitu jual beli dan bagi hasil." Bank *syariah* dalam menjalankan segala kegiatan atau aktivitas ekonominya menggunakan prinsip-prinsip *syariah*, termasuk tidak menggunakan sistem bunga kepada para peminjam dana bank. Keberadaan bank *syariah* di Indonesia pun semakin berkembang seiring dengan berjalannya waktu dan perkembangan zaman. Salah satu lembaga keuangan atau bank *syariah* yang ada di Indonesia adalah BRI *Syariah*.

BRI *Syariah* sendiri merupakan lembaga keuangan *syariah* yang menggunakan prinsip-prinsip *syariah* islam dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, salah satunya dalam kegiatan penghimpunan dana. BRI *Syariah* memang masih terhitung baru berdiri, namun prestasi yang dimilikinya cukup banyak. Prestasi BRI *Syariah* ini diungkapkan oleh Lukita selaku *Corporate Secretary Group Head* BRI *Syariah*. Lukita menuturkan bahwa "sudah dua tahun terakhir ini BRI *Syariah* meraih peringkat AA+ dari *Fitch Ratings*. Peringkat itu hanya satu tingkat di bawah induk BRI *Syariah*, Bank BRI. Peringkat AA+ mengindikasikan kemampuan BRI *Syariah* untuk membayar kewajiban sangat baik. Selain itu ketika kinerja sebagian besar bank menurun, bahkan mengalami pertumbuhan negatif, pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) BRI *Syariah* dari produk tabungan justru melesat. Perbandingan tahun ke tahun, pertumbuhan DPK tabungan per September 2014 naik 40 persen. Tingkat

pembiayaan bermasalah (NPF) pembiayaan mikro BRI *Syariah* sangat rendah di bawah satu persen. Itu karena business model yang dirancang oleh Unit Mikro *Syariah* (UMS) BRI *Syariah* sangat teliti”. Salah satu cabang dari BRI *Syariah* adalah BRI *Syariah* Cabang Jember.

BRI *Syariah* Cabang Jember didirikan di Jember semenjak bulan September 2014. Seperti halnya BRI *Syariah*, BRI *Syariah* Cabang Jember juga memiliki prestasi yang baik di mata para masyarakat Jember dan sekitarnya, hal ini dibuktikan dengan banyaknya jumlah nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember. Pemimpin Cabang BRI *Syariah* Cabang Jember mengungkapkan bahwasannya “Semenjak didirikan pada 23 September 2013 hingga Januari 2015 BRI *Syariah* Cabang Jember telah memiliki 4.800 nasabah dengan penambahan rata-rata 10 nasabah baru per harinya”. Selain itu Pemimpin Cabang BRI *Syariah* Cabang Jember menuturkan bahwa “Nasabah dari BRI *Syariah* Cabang Jember tidak hanya berasal dari masyarakat yang ada di sekitar lokasi bank, melainkan hingga daerah Situbondo, Bondowoso, Banyuwangi, dan Lumajang, hal ini dikarenakan banyaknya jenis produk layanan yang ditawarkan kepada nasabah”.

BRI *Syariah* Cabang Jember menawarkan berbagai produk layanan, yang salah satunya adalah produk penghimpunan dana kepada para nasabahnya. Produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh BRI *Syariah* Cabang Jember kepada para nasabahnya merupakan salah satu bentuk sumber dana yang dimilikinya. “Sumber dana bank *syariah* dibagi menjadi tiga yakni dana pihak pertama, dana pihak kedua, dan dana pihak ketiga” Antonio (2011: 76). Dana pihak pertama merupakan sumber dana yang berasal dari pemegang saham atau pemilik bank *syariah*. Dana pihak kedua merupakan dana yang diperoleh dari pihak luar bank baik dalam rupiah maupun valuta asing lazim yang berasal dari pihak yang memberikan pinjaman kepada bank. Dana pihak ketiga merupakan dana yang diperoleh dari masyarakat, dalam arti masyarakat sebagai individu, perusahaan, pemerintah, rumah tangga, koperasi, yayasan, dan lain-lain baik dalam mata uang rupiah maupun dalam valuta asing.

Ketiga sumber dana tersebut keberadaannya sangatlah penting bagi bank *syariah*. Adanya hal tersebut menimbulkan persaingan antar bank *syariah* dengan tujuan untuk memperoleh sumber dana yang lebih besar. Pentingnya perolehan dana pihak ketiga yang berasal dari masyarakat membuat bank *syariah* menawarkan berbagai produk penghimpunan dana. Salah satunya adalah produk tabungan *mudharabah* yang ditawarkan oleh BRI *Syariah* Cabang Jember

Menurut Muhammad (dalam Sutedi 2007: 77) “Tabungan *mudharabah* adalah dana yang disimpan akan dikelola oleh pihak bank dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan tersebut akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan bersama. Tabungan tersebut dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif”

Dana pihak ketiga yang diperoleh bank *syariah* dari produk tabungan *mudharabah* nantinya akan dikelola dengan tujuan perolehan keuntungan yang nantinya akan dibagi dengan nasabah sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan. Artinya semakin banyak dana pihak ketiga yang diperoleh bank *syariah* dalam menghimpun dana dari masyarakat, maka akan semakin besar pula dana yang dapat dikelola untuk memperoleh keuntungan. Adanya hal tersebut tentunya menimbulkan persaingan antar bank *syariah* untuk memperoleh dana dari pihak ketiga. Persaingan yang dilakukan oleh bank *syariah* dalam memperoleh dana pihak ketiga mendorong pihak bank *syariah* untuk saling mengungguli satu sama lain. Persaingan antar bank ini menuntut agar pihak bank *syariah* mengetahui faktor-faktor mempengaruhi jumlah perolehan dana pihak ketiga di bank *syariah* agar dapat mengungguli bank *syariah* yang lainnya.

Bank *syariah* dituntut untuk mengetahui berbagai faktor yang dapat menstimulus atau merangsang nasabah untuk menggunakan produk penghimpunan dana yang mereka tawarkan. Setelah nasabah menggunakan produk penghimpunan dana berupa tabungan *mudharabah* ini pihak bank *syariah* akan meningkatkan stimulusnya agar nasabah terus menjalin kerjasama dengannya. Produk tabungan *mudharabah* yang ditawarkan oleh pihak bank *syariah* ini akan menjanjikan

perolehan manfaat ekonomis dan perolehan pahala bagi para nasabah. Pemberian manfaat ekonomis dan perolehan pahala ini merupakan salah satu cara pihak bank *syariah* untuk menstimulus nasabahnya untuk terus meningkatkan keinginannya dalam menambah tabungan *mudharabahnya*. Stimulus yang diberikan ini meliputi kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi.

Faktor stimulus yang mempengaruhi keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabahnya* yang pertama adalah tingkat kepercayaan.

Menurut Moorman *et al* (dalam Dharmmestha & Irawan 2005: 57) “Kepercayaan (*trust*) adalah kesediaan (*willingness*) seseorang untuk menggantungkan dirinya kepada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena ia mempunyai keyakinan (*confidence*) kepada pihak lain tersebut, kepercayaan merupakan harapan umum yang dimiliki individu bahwa kata-kata yang muncul dari pihak lainnya dapat diandalkan. Kepercayaan adalah percaya dan memiliki keyakinan terhadap partner dalam hubungan”

Hal ini didukung oleh beberapa penelitian, misalnya Hermanto (2006) meneliti tentang pengaruh kualitas layanan, komitmen, dan kepercayaan terhadap loyalitas konsumen pada nasabah tabungan SIMPEDA bank Jateng. Hasil dari penelitian tersebut adalah kepercayaan berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan. Dengan adanya kepercayaan konsumen terhadap penyedia jasa akan meningkatkan nilai hubungan yang terjalin dengan penyedia jasa. Ketika suatu bank *syariah* mampu memenuhi harapan nasabahnya, maka tingkat kepercayaan nasabah terhadap bank *syariah* tersebut akan semakin meningkat. Tingkat kepercayaan terhadap bank *syariah* akan memberikan stimulus eksternal kepada nasabah, sehingga mereka berkeinginan untuk menambah tabungan *mudharabahnya* di bank *syariah*.

Faktor stimulus kedua yang mempengaruhi keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabahnya* adalah bagi hasil. Menurut Antonio (2011: 90) “Bagi hasil adalah suatu sistem pengelolaan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal

(*mudharib*). Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Suharyanti (2010) meneliti mengenai analisi pengaruh bagi hasil, inflasi, pendapatan nasional/PDB, dan SWBI terhadap tabungan *mudharabah* pada perbankan *syariah* di Indonesia. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa nisbah bagi hasil tidak berpengaruh terhadap tabungan *mudharabah*.

Penelitian ini dibantah oleh penelitian Okumus (2005) yang memberikan hasil bahwa kriteria utama seleksi oleh konsumen dalam penambahan tabungan adalah berbasis agama, diikuti oleh keramahan staf. Faktor efisiensi dan kecepatan dalam menyelesaikan transaksi menjadi urutan ketiga. Dan tingkat bagi hasil menjadi faktor pendorong terakhir. Artinya motivasi sekunder pemanfaatan bank Islam adalah dilandasi oleh prinsip bebas bunga yang diterapkan dengan model nisbah bagi hasil. Penawaran bagi hasil yang besar akan memberikan gambaran mengenai besarnya proporsi keuntungan yang akan diterima oleh nasabah. Semakin besarnya tingkat bagi hasil yang ditawarkan oleh nasabah akan meningkatkan ketertarikan nasabah untuk menggunakan produk tabungan *mudharabah* bank *syariah*. Bagi hasil yang ditawarkan oleh bank *syariah* akan memberikan stimulus eksternal kepada nasabah, sehingga mereka berkeinginan untuk menambah tabungan *mudharabah*nya di bank *syariah*.

Faktor stimulus ketiga yang mempengaruhi keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabah*nya adalah kesesuaian hukum *syariah*. Menurut Wirduyaningsih (2005 :39) “Prinsip utama yang dianut bank *syariah* adalah larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah menurut *syariah*, dan menumbuh kembangkan zakat. Hal ini didukung oleh Penelitian Laila (2007) yang meneliti tentang pengaruh religiusitas dan pendapatan terhadap jumlah tabungan karyawan pada BMT Ben Taqwa Grobogan. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa religiusitas dan pendapatan karyawan berpengaruh terhadap jumlah tabungannya.

Penelitian ini juga didukung oleh Setiawan dan Ananada (2014). Hasil dari penelitian ini adalah secara simultan persepsi religiusitas dan kepuasan nasabah berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah. Secara parsial persepsi religiusitas berpengaruh terhadap loyalitas nasabah dan kepuasan nasabah berpengaruh terhadap loyalitas nasabah. Ketika persepsi religiusitas yang diterima oleh nasabah BRI *Syariah* meningkat maka hal tersebut akan menaikkan loyalitas nasabah untuk meningkatkan tabungan di BRI *Syariah*, karena umat Islam adalah umat yang sangat menjunjung tinggi nilai-nilai ajaran Islam, ketika BRI *Syariah* dapat menerapkan ajaran Islam dengan baik dan benar, maka hal tersebut akan dapat mendorong nasabah BRI *Syariah* lebih loyal dalam menambah jumlah tabungannya. Semakin tingginya tingkat aktivitas bank *syariah* yang berlandaskan hukum *syariah*, maka ketertarikan nasabah untuk menggunakan produk tabungan *mudharabah* di bank *syariah* akan semakin meningkat. Penerapan aktivitas yang sesuai dengan ajaran *syariah* akan memberikan stimulus eksternal kepada nasabah, sehingga mereka berkeinginan untuk menambah tabungan *mudharabahnya*.

Faktor stimulus keempat yang mempengaruhi keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabahnya* adalah reputasi bank. Menurut Fitrijanti (2005:33) menyatakan bahwa reputasi adalah "bonafitas nama suatu perusahaan menurut pandangan lembaga atau kelompok tertentu yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut". Hal ini didukung oleh penelitian Sunarto (2006) yang memperoleh hasil bahwa variabel reputasi merek, kepuasan nasabah, dan kualitas pelayanan menjadi penentu tingkat loyalitas pelanggan BRITAMA BRI cabang Kendal. Dengan terpenuhinya ketiga faktor tersebut maka nasabah bank akan semakin loyal untuk menjalin hubungan dengan pihak bank terutama dengan meningkatkan tabungan mereka. Ketika suatu bank *syariah* memiliki nama yang baik dimata masyarakat, maka bank tersebut telah memiliki reputasi yang baik. Reputasi suatu bank *syariah* akan memberikan stimulus eksternal kepada nasabah, sehingga mereka berkeinginan untuk menambah tabungan *mudharabahnya* di bank *syariah*.

Faktor stimulus kelima yang mempengaruhi keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabah*nya adalah perolehan informasi. Menurut Krismiaji (2010:15) "Informasi adalah data yang telah diorganisasi dan telah memiliki kegunaan dan manfaat". Hal ini juga didukung oleh penelitian Daulay (2011) yang menyatakan bahwa "keputusan menambah jumlah tabungan nasabah Bank *Syariah* Mandiri dipengaruhi adanya pengetahuan atau informasi tentang bagi hasil. Penambahan jumlah tabungan juga dipengaruhi oleh pelayanan dan perolehan informasi yang dibutuhkan oleh nasabah, baik informasi positif maupun informasi negatif". Penelitian ini juga didukung oleh Desiana (2011), hasil penelitian ini menyatakan bahwa simpanan *mudharabah* dari tahun 2008-2010 mengalami peningkatan, karena pihak nasabah memperoleh informasi bahwa bank dalam kondisi yang baik atau sehat. Peningkatan simpanan *mudharabah* menunjukkan tingkat kepercayaan nasabah kepada BRI *Syariah* juga meningkat. Ketika suatu bank *syariah* menyampaikan informasi yang positif, maka akan memberikan stimulus eksternal kepada nasabah, sehingga mereka berkeinginan untuk menambah tabungan *mudharabah*nya di bank *syariah*.

Penelitian lain yang membahas tentang pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, dan kesesuaian hukum *syariah*, reputasi dan informasi juga dilakukan oleh Muhlis (2011), hasil penelitian tersebut adalah religiusitas berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Kelompok masyarakat muslim cenderung meningkatkan tabungannya dan menetapkan dirinya cenderung sebagai nasabah karena alasan emosional-ideologis. Hasil Kedua dari penelitian tersebut adalah tingkat bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank *syariah* bagi semua kelompok nasabah. Dan hasil ketiga tingkat kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank *syariah* berpengaruh positif, dan signifikan bagi kelompok nasabah.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Maski (2010), yang hasilnya adalah Sebagian nasabah memperhatikan bagi hasil dalam perilaku menabung sehingga terhindar dari riba, nasabah juga memperhatikan produk perbankan yang Islami. Keseluruhan

responden setuju bahwa bank *syariah* mampu memberikan kepercayaan dan memberikan pelayanan sehingga nasabah tak memiliki keraguan untuk menambah tabungannya. Dan sebagian besar responden bank *syariah* telah mengetahui sistem perbankan *syariah* secara baik. Responden juga menunjukkan banyaknya kantor cabang atau pembantu dan fasilitas yang *on-line* antar cabang

Machmudah (2009) meneliti mengenai Variabel lokasi, pelayanan, *religius stimuli*, reputasi, *profit sharing*, dan Promosi. Menurut hasil penelitian tersebut Variabel lokasi (X1) 0,127, Variabel pelayanan (X2) 0,222, Variabel *religius stimuli* (X3) 0,079, Variabel reputasi (X4) 0,122, Variabel *profit sharing* (X5) 0,237, Variabel promosi (X6) 0,185 variabel-variabel tersebut secara sendiri-sendiri mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga *Syariah* Cabang Semarang. Secara bersama-sama variabel tersebut memberikan kontribusi terhadap meningkatnya minat nasabah non-muslim menjadi nasabah bank CIMB Niaga *Syariah* Cabang Semarang. Dengan besaran pengaruhnya adalah 95,4%.

Uraian-uraian diatas menggambarkan bahwasannya faktor tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi mampu memberikan stimulus atau rangsangan eksternal terhadap nasabah, sehingga mereka berkeinginan untuk menambah tabungan *mudharabahnya* di bank *syariah*. Berdasarkan pemikiran tersebut dan dilandasi dengan beberapa hasil penelitian yang telah ditemukan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka yang menjadi fokus atau masalah utama dalam penelitian ini adalah masalah pengaruh

tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi bagi nasabah bank *syariah*, namun karena luasnya ruang lingkup masalah utama maka peneliti membatasi hanya masalah keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember, sehingga rumusan masalah dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah tingkat kepercayaan berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember?
2. Apakah bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember?
3. Apakah kesesuaian hukum *syariah* berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember?
4. Apakah reputasi bank berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember?
5. Apakah perolehan informasi berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menguji dan menganalisis apakah tingkat kepercayaan berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember.
2. Menguji dan menganalisis apakah bagi hasil berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember.
3. Menguji dan menganalisis apakah kesesuaian hukum *syariah* berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember.

4. Menguji dan menganalisis apakah reputasi bank berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember.
5. Menguji dan menganalisis apakah perolehan informasi berpengaruh secara signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Bagi Bank Syariah

1. Sebagai bahan untuk meningkatkan kepercayaan nasabah, tingkat bagi hasil, dan produk dan pelayanan yang sesuai dengan hukum *syariah*, reputasi bank, dan meningkatkan pemberian informasi kepada nasabah, agar keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabah*nya terus meningkat, yang nantinya dapat menambah dana pihak ketiga di BRI Syariah Cabang Jember.
2. Sebagai bahan koreksi atas pelayanan yang telah diberikan kepada nasabah sehingga bank *syariah* memiliki citra yang baik di mata masyarakat, sehingga tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank semakin meningkat dan reputasi bank semakin naik.
3. Sebagai bahan motivasi pihak pimpinan bank *syariah* untuk merencanakan program pelayanan yang lebih berkualitas agar terciptanya kepercayaan nasabah, bagi hasil yang diinginkan, produk yang sesuai dengan hukum *syariah*, meningkatnya reputasi bank, dan pemberian informasi terhadap pihak nasabah atas kondisi bank dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya.

1.4.2 Manfaat Bagi Akademisi

1. Sebagai bahan untuk menambah referensi dan informasi tentang pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi, dan perolehan

informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

2. Mengembangkan dan menambah wawasan pembaca berkaitan dengan pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember
3. Sebagai bahan kajian untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut tentang pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember.

1.4.3 Manfaat Bagi Nasabah Bank *Syariah*

1. Sebagai bahan pertimbangan untuk menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember dengan mempertimbangkan tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi, dan informasi yang diperoleh.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pengambil kebijakan untuk mempertimbangan pemilihan untuk menambah atau mengurangi tingkat tabungan di bank *syariah* atau bank konvensional dengan mempertimbangkan faktor tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi, dan perolehan informasi.

1.4.4 Manfaat Bagi Penulis

Untuk mengembangkan dan menambah wawasan penulis berkaitan dengan masalah yang diteliti yakni pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Preferensi *Maslahah*

Menurut Chapra (2001) “Teori preferensi *masalah* menyatakan bahwa preferensi konsumen bukan berdasarkan pada nilai *utilitarianisme* melainkan berdasarkan nilai *falah*”. Nilai *utilitarianisme* hanya merujuk pada kepuasan perhitungan manfaat ekonomis belaka, sedangkan nilai *falah* merujuk pada pertimbangan atas kemaslahatan sesuatu. *Maslahah* adalah pemilikan atau kekuatan barang/jasa yang mengandung elemen-elemen dasar dan tujuan kehidupan umat manusia di dunia ini yakni manfaat ekonomis dan perolehan pahala untuk kehidupan akhirat.

Tujuan umum *syar’i* dalam mensyari’atkan hukum ialah terwujudnya *kemaslahatan* umum dalam kehidupan manusia dengan, mendapatkan keuntungan dan menghindari bahaya. Konsep *masalah* merujuk pada suatu kondisi ketika seseorang menemukan suatu produk yang mampu menghasilkan manfaat ekonomis dan menghasilkan pahala bagi umat manusia, maka mereka akan cenderung mengambil keputusan untuk mengkonsumsi atau menggunakan ulang produk tersebut. Pengambilan keputusan ini juga akan muncul ketika seorang nasabah memilih produk penghimpunan dana yang akan digunakannya.

Mayasari, et al., (2011: 3) menjelaskan bahwa, “dalam pengambilan keputusan, maka seorang nasabah melalui serangkaian proses yang diawali oleh input, dimana input adalah semua stimulus atau rangsangan sehingga nasabah melakukan tindakan tertentu”. Stimulus yang dimaksud merupakan rangsangan yang bersifat eksternal, yang berasal dari luar diri nasabah. Rangsangan eksternal ini merupakan semua faktor yang mampu mendorong nasabah untuk terus menggunakan produk penghimpunan dana yang sama di suatu bank termasuk di bank *syariah*. Faktor stimulus tersebut

meliputi faktor kepercayaan, bagi hasil, kekesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, perolehan informasi, promosi, lokasi, pendapatan serta faktor-faktor lain.

Adanya faktor eksternal yang mampu memberikan stimulus kepada nasabah akan mendorong nasabah untuk melakukan tindakan tertentu. Tindakan tersebut bisa saja berupa peningkatan kualitas kerjasama dengan suatu bank *syariah*. Kualitas kerjasama ini dapat terjalin dengan baik ketika bank *syariah* mampu menawarkan produk-produk yang berkualitas dan mampu memenuhi kebutuhan dunia dan akhirat nasabah. Artinya produk yang ditawarkan oleh bank *syariah* akan menghasilkan manfaat ekonomis dan menghindarkan nasabah dari kegiatan yang merugikan.

2.1.2 Kepercayaan

1. Definisi Kepercayaan

Kepercayaan adalah keinginan seseorang untuk bertumpu pada orang lain karena adanya keyakinan pada orang tersebut.

Menurut Moorman *et al* (dalam Dharmmestha & Irawan, 2005: 57) “Kepercayaan (*trust*) adalah kesediaan (*willingness*) seseorang untuk menggantungkan dirinya kepada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena ia mempunyai keyakinan (*confidence*) kepada pihak lain tersebut, kepercayaan merupakan harapan umum yang dimiliki individu bahwa kata-kata yang muncul dari pihak lainnya dapat diandalkan. Kepercayaan adalah percaya dan memiliki keyakinan terhadap partner dalam hubungan”

Pengertian kepercayaan lainnya didefinisikan Anderson dan Narus, 1990 (dalam Rusdin, 2007), “kepercayaan merupakan keyakinan suatu perusahaan terhadap perusahaan lainnya bahwa perusahaan lain tersebut akan memberikan outcome yang positif bagi perusahaan”.

Menurut Moorman *et al* (dalam Rusdin, 2007), “kepercayaan adalah kondisi adanya kerjasama antar dua belah pihak yang terlibat dalam suatu hubungan, dimana salah satu pihak dianggap berperan sebagai *controlling assets* (memiliki sumber-sumber, pengetahuan) sementara pihak lainnya menilai bahwa berbagi penggunaan sumber-sumber tersebut dalam suatu ikatan akan memberikan manfaat”.

Dari beberapa pendapat diatas maka kepercayaan adalah keyakinan atau ketersediaan satu pihak kepada pihak lain dengan adanya harapan bahwa pihak yang dipercaya berbuat sesuai apa yang diharapkan dan menjauh dari perbuatan yang mampu merugikan.

2. Dimensi Kepercayaan

Kepercayaan muncul dari adanya interaksi antara dua pihak yang disebut *trustor* dan *trustee*". *Trustor* merupakan pihak yang memberikan kepercayaan, sedangkan *trustee* adalah pihak yang menerima kepercayaan dari *trustor*. Menurut Bhattachejee, 2002 (dalam Song, 2007), "Faktor yang membentuk kepercayaan seseorang terhadap orang adalah kemampuan (*ability*), *benevolence*, dan integritas".

a. Kemampuan (*Ability*)

Menurut Mayer, 1995 (dalam Trisnoputro 2011) "*ability* adalah kemampuan mengetahui apakah *trustee* memiliki skill atau kemampuan yang dapat membuat tujuan atau keinginan *trustor* tercapai". Bhattachejee, 2002 (dalam Song, 2007) menyatakan, "beberapa hal yang memengaruhi tingkat *ability* adalah kualitas produk pelayanan, pengalaman usaha, sistem pengamanan, serta eksistensi usaha".

b. *Benevolence*

Menurut Mayer, 1995 (dalam Trisnoputro 2011), "*benevolence* adalah kemampuan mempersepsikan bahwa *trustee* akan menggunakan seluruh kemampuan dan ketrampilan yang dimilikinya untuk mewujudkan keinginan atau kepentingan *trustor*". Bhattachejee, 2002 (dalam Song, 2007) menyatakan, "beberapa hal yang memengaruhi tingkat *benevolence* adalah pelayanan, kemampuan menghasilkan keuntungan (laba) usaha, dan kepuasan bagi *trustor*"

c. Integritas

Menurut Mayer, 1995 (dalam Trisnoputro 2011), "integritas secara sederhana bermakna kesesuaian antara ucapan dan perbuatan seseorang. Bhattachejee, 2002 (dalam Song, 2007) menyatakan, "beberapa hal yang memengaruhi tingkat

integritas adalah pemenuhan kebutuhan *trustor*, penyampaian informasi kepada *trustor*, dan pengakuan *trustor* atas kualitas dan kejujuran *trustee*.”

2.1.3 Bagi Hasil (*Profit Sharing*)

1. Definisi Bagi Hasil (*Profit Sharing*)

Bagi hasil adalah bentuk perolehan kembalian atas kontrak investasi yang telah dilakukan dengan pihak bank *syariah*. Secara terminologi, *profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan . “Bagi hasil adalah suatu system pengelolaan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*) (Antonio, 2011: 90). Menurut Antonio (2005) “bagi hasil adalah keuntungan/hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana baik investasi maupun transaksi jual beli yang diberikan kepada nasabah dengan persyaratan”.

Muchtasib (2006) menyatakan “sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha, dimana di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih yang terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan”.

Dari pengertian yang telah diungkapkan di atas maka dapat disimpulkan bahwa bagi hasil merupakan sistem pengelolaan dana yang diberikan oleh pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*) yang kemudian hasil dari usaha pengelolaan dana tersebut dibagi sesuai kesepakatan yang telah dilakukan antara kedua belah pihak sebelumnya.

2. Landasan Hukum Bagi Hasil

Pembolehan bagi hasil di dalam ketentuan hukum Islam didasarkan pada perbuatan Nabi Muhammad SAW dan juga pernah dipraktekkan oleh para sahabat beliau. Sebagaimana Hadits yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari dari Abi Ja’far yang artinya “ *dari Qays bin Muslim, dari Abi Ja’far berkata: tidak ada penduduk kota*

Madinah dari kalangan Muhajirin kecuali mereka menjadi petani dan mendapatkan sepertiga atau seperempat". (HR. Bukhari). Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa perjanjian bagi hasil ini tidak bertentangan dengan ketentuan hukum Islam, bahkan Nabi Muhammad SAW beserta para sahabatnya pernah mengadakan perjanjian bagi hasil.

Perjanjian bagi hasil ini dipandang lebih baik daripada perjanjian sewa-menyewa tanah pertanian, karena sewa menyewa tanah pertanian itu lebih bersifat untung-untungan daripada perjanjian bagi hasil, sebab hasil yang diperoleh (produksi) tanah pertanian yang disewa tersebut belum diketahui jumlahnya, sedangkan jumlah pembayarannya sudah ditetapkan terlebih dahulu. Berbeda halnya dengan perjanjian bagi hasil, penentuan bagian masing-masing Bahkan lebih lanjut dari itu, pada tanggal 7 Januari 1960 telah diundangkan Undang-undang Nomor 2 Tahun 1960 tentang perjanjian bagi hasil.

3. Metode Perhitungan Bagi Hasil

Menurut Anshori (2007:138) "Metode perhitungan bagi hasil terdiri dari: metode *profit and loss sharing*, metode *profit sharing*, dan metode *revenue sharing*"

a. Metode *Profit and Loss Sharing*

Sistem *profit and loss sharing* dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (investor) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana diantara keduanya akan terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan di awal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing masing. Keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan total *cost* terhadap total *revenue*

b. Metode *Profit Sharing*

Profit sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*). Di dalam istilah lain *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

c. Metode *Revenue Sharing*

Revenue sharing berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. *Revenue* (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*). Dalam arti lain *revenue* merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah output yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut.

4. Manfaat/Kelebihan Sistem Bagi Hasil

Menurut Antonio (2011: 129) “Sistem *profit sharing* (bagi hasil) ini mempunyai beberapa nilai positif, yaitu

- a. Filosofi operasionalnya berasaskan kebersamaan, kemitraan dan keadilan, sehingga dapat menciptakan kehidupan yang harmoni antara pemilik, pengelola dan pengguna dana.
- b. Tidak ada diskriminasi terhadap nasabah yang didasarkan atas kemampuan ekonominya sehingga aksesibilitas bank menjadi sangat luas.
- c. Naik turunnya bagi hasil yang didapat oleh para deposan merupakan gambaran mengenai kondisi bank, sehingga para nasabah dapat menilai sejak awal tentang kesehatan bank.

- d. Menghapus *cost push inflation* yang ditimbulkan oleh bank yang memakai sistem bunga sehingga dapat mendukung efektifitas kebijakan moneter.
- e. Tahan terhadap gejolak moneter yang bersifat domestik maupun dari luar negeri.
- f. Lebih mandiri karena ditanggalkannya sistem bunga.

5. Dimensi Bagi hasil

Perbedaan antara sistem ekonomi islam dengan sistem ekonomi lainnya adalah terletak pada penerapan bunga (Antonio: 2011). Perekonomian islam menyatakan bahwa bunga merupakan *riba* yang diharamkan oleh syariat islam. Perekonomian islam berbasis *syariah*, sehingga bunga tidak diterapkan dan sebagai gantinya diterapkan sistem bagi hasil yang dalam syariat islam dihalalkan untuk dilakukan. Mustaqim (2006) menyatakan bahwa, “beberapa hal yang bagi membentuk bagi hasil adalah nisbah bagi hasil, bagi hasil sesuai dengan akad, keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana, serta saldo nominal tabungan nasabah”.

a. Nisbah Bagi Hasil

“Nisbah bagi hasil adalah proporsi bagi hasil antara nasabah dan bank *syariah*” (Antonio: 2011). Nisbah bagi hasil akan memberikan gambaran bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah dan bank *syariah*. Mustaqim (2006) menyatakan, “faktor yang memengaruhi nisbah bagi hasil adalah persentase nisbah bagi hasil”. Semakin tinggi persentase nisbah bagi hasil, maka akan semakin besar keuntungan yang diterima. Sebaliknya, apabila persentase nisbah bagi hasil semakin rendah, maka keuntungan yang diterima akan semakin kecil.

b. Bagi Hasil yang Sesuai dengan Akad

Antonio (2011) menyatakan, “Bagi hasil yang sesuai dengan akad merupakan perbandingan antara bagi hasil yang ditawarkan dengan bagi hasil yang benar-benar diterima oleh nasabah”. Menurut Mustaqim (2006), “salah satu faktor yang membentuk bagi hasil adalah jumlah penerimaan bagi hasil sesuai dengan persentase nisbah bagi hasil yang telah disepakati di awal akad”. Tingkat kesesuaian antara nisbah dengan bagi hasil yang diterima akan menunjukkan

konsistensi pihak bank *syariah* dalam mewujudkan janjinya atas pembagian hasil usaha yang telah dibuatnya dengan nasabah di awal akad. Kesesuaian antara nisbah bagi hasil dengan besarnya bagi hasil yang diterima oleh pihak nasabah merupakan salah satu pembuktian pihak bank *syariah* dalam menciptakan konsumen nasabahnya.

c. Keuntungan yang Diperoleh atas Pengelolaan Dana

“Dana yang disimpan oleh nasabah dalam bentuk tabungan *Mudharabah* akan dikelola oleh pihak bank *syariah* dengan menginvestasikan dana tersebut kedalam proyek atau usaha-usaha yang layak dan menguntungkan serta memenuhi semua aspek *syariah*” (Antonio: 2011). Mustaqim (2006) menyatakan, “salah satu faktor yang membentuk bagi hasil adalah keuntungan yang diperoleh dari kegiatan pengelolaan dana nasabah”. Proses investasi dana nasabah yang dilakukan oleh pihak bank *syariah* ini diharapkan akan menghasilkan keuntungan yang besar, dan hasil yang diperoleh dari proses investasi dana tabungan mudhrabah ini sangat menentukan tingkat keuntungan yang akan diterima oleh pihak bank *syariah* dan nasabah. Semakin tinggi keuntungan yang diperoleh dari usaha pengelolaan dana, maka semakin besar pula keuntungan yang akan diterima oleh pihak bank dan pihak nasabah. Semakin rendah keuntungan yang diperoleh dari usaha pengelolaan dana, maka semakin kecil keuntungan yang akan diterima oleh pihak bank dan pihak nasabah.

d. Saldo Nominal Tabungan Nasabah

Saldo nominal tabungan merupakan jumlah nominal rupiah yang tetera di rekening tabungan nasabah. Saldo nominal tabungan menggambarkan jumlah nominal dana yang dimiliki oleh nasabah setelah adanya kegiatan penambahan maupun pengurangan dana. Menurut Mustaqim (2006), “salah satu faktor yang membentuk bagi hasil adalah saldo nominal tabungan nasabah, sebab saldo nominal inilah yang akan digunakan dalam menjalankan kegiatan investasi”. Semakin besar saldo nominal tabungan nasabah maka dana yang akan dikelola

oleh pihak bank *syariah* akan semakin besar, sehingga tingkat keuntungan yang akan diterima juga akan semakin besar. Semakin rendah saldo nominal tabungan nasabah maka dana yang akan dikelola oleh pihak bank *syariah* akan semakin kecil, sehingga tingkat keuntungan yang akan diterima juga akan semakin kecil

2.1.4 Hukum Islam Bank *Syariah*

Bank *syariah* merupakan lembaga keuangan yang melaksanakan kegiatan operasinya esuai dengan hukum atau prinsip-prinsip *syariah*.

Menurut Wirdyaningsih (2005 :39) “Prinsip utama yang dianut bank *syariah* adalah: larangan *riba* (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah menurut *syariah*, dan menumbuh kembangkan zakat.

Karakteristik bank *syariah* adalah menghindari transaksi MAGHRIB. Dalam UU No 21 tahun 2009 dijelaskan bahwa bank *syariah* dalam melaksanakan kegiatannya harus menghindari MAGHRIB, yaitu *maysir*, *gharar*, *haram*, *riba*, dan *bathil*.

1. *Maysir*

Maysir dalam bahasa Arab yang berarti mudah, kaya, lapang. Makna sebenarnya dari kata *maysir* adalah “cara untuk mendapatkan uang dengan mudah, atau cara menjadi kaya dengan mudah tanpa harus melakukan jerih payah yang lazim dilakukan secara ekonomis” (Bukhori, 2012: 315). Peraturan Bank Indonesia No 7/46/PBI/2005 dalam penjelasan pasal 2 ayat 3 menjelaskan bahwa *maysir* adalah transaksi yang mengandung perjudian, untung-untungan atau spekulatif yang tinggi. Yudistira (2006) menyatakan bahwa “setiap transaksi yang dikategorikan sebagai *maysir* maka mengandung unsur-unsur berikut ini.

- a. Hasil atau nilai yang didapat dari perbuatan atau transaksi tersebut, tidak menentu atau ditentukan kemudian.
- b. Memiliki resiko kerugian yang cukup dominan bagi sebagian atau seluruh pihak yang melakukan transaksi tersebut.

- c. Keuntungan yang diperoleh sebagian pihak merupakan kerugian atau potensi kerugian bagi pihak yang lainnya.”

Uraian dari beberapa definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa *maysir* adalah salah satu bentuk dari transaksi perjudian yang mengandung unsur untung-untungan, taruhan, dan apabila memperoleh hasil, maka hasil tersebut merupakan hasil usaha yang tidak jelas dan merugikan orang lain. Terdapat beberapa dalil yang larangan melaksanakan transaksi *maysir*. Dalil tersebut diantaranya adalah sebagai berikut.

- a. *Mereka menanyakan kepadamu (Muhammad) tentang khamr dan maysir. Katakanlah, "Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia. Tetapi dosanya lebih besar daripada manfaatnya.... (QS Al-Baqarah 2:219).*
- b. *"Wahai orang-orang yang beriman! Sesungguhnya minuman keras, maysir, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan anak panah, adalah perbuatan keji dan termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah (perbuatan-perbuatan) itu agar kamu beruntung" (QS Al-Maidah 5:90)*

2. *Gharar*

Menurut bahasa *gharar* berarti pertaruhan. Menurut Ibn Rush maksud al-*Gharar* “*gharar* adalah kurangnya maklumat tentang keadaan barang (objek), wujud barang, kuantitas dan maklumat yang lengkap berhubung dengan harga. *Gharar* dalam bahasa Arab bermakna al-khathr, yang berarti bahaya, disebut bahaya karena *gharar* secara lahiriah tampak menarik akan tetapi kenyataannya biasa sebaliknya, maka dia mengandung unsur bahaya/ resiko bagi pihak yang berakad. *Gharar* juga berarti al-jahaalah atau ketidak jelasan yakni jual beli yang tidak jelas di mata pihak-pihak yang berakad. Selain alkhathar dan al-jahaalah *gharar* secara bahasa juga berarti al-khidaa’ (tipu daya/penipuan)

Ibn Taimiyah menyatakan “*gharar* adalah apabila satu pihak mengambil haknya dan satu pihak lagi tidak menerima apa yang sepatutnya dia dapat”. Prof

Madya Dr. Saiful Azhar Rosly menyatakan, “*gharar* yang dimaksudkan dalam perbahasan sah atau tidak sesuatu kontrak itu merujuk kepada risiko dan ketidakpastian yang berpunca daripada perbuatan manipulasi manusia mengakibatkan kemudaratan ke atas pihak yang dizalimi”. Konsep *gharar* berkisar kepada makna ketidakpastian dan ketidakjelasan sesuatu transaksi yang dilaksanakan, secara umum dapat dipahami sebagai berikut:

- a. Sesuatu barangan yang ditransaksikan itu wujud atau tidak
- b. Sesuatu barangan yang ditransaksikan itu mampu diserahkan atau tidak.
- c. Transaksi itu dilaksanakan secara yang tidak jelas atau akad dan kontraknya tidak jelas, baik dari waktu bayarnya, cara bayarnya, dan lain-lain.

Dalil yang menyatakan mengenai larangan *gharar* adalah “*dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.*” (QS Al-Baqarah: 188)

3. *Haram*

Haram adalah sebuah status hukum terhadap suatu aktivitas atau keadaan suatu benda (misalnya makanan). Aktivitas yang berstatus hukum *haram* atau makanan yang dianggap *haram* adalah dilarang secara keras. Orang yang melakukan tindakan *haram* atau makan binatang *haram* ini akan mendapatkan konsekuensi berupa dosa. Qardhawi (2006) menyatakan, “Islam telah meng*haramkan* sesuatu, maka wasilah dan cara apapun yang dapat membawa kepada perbuatan *haram*, hukumnya adalah *haram*.” Kaidah ini senada dengan apa yang diakui oleh Islam, yaitu bahwa dosa perbuatan *haram* tidak terbatas pada *pribadi* si pelakunya itu sendiri secara langsung, tetapi meliputi daerah yang sangat luas sekali, termasuk semua orang yang bersekutu dengan dia baik melalui harta ataupun sikap. “Masing-masing mendapat dosa sesuai dengan keterlibatannya itu, begitu juga dalam soal *riba* akan dilaknat orang yang memakannya, yang memberikannya, penulisnya dan saksi-saksinya” Qardhawi

(2006). Semua yang dapat membantu kepada perbuatan *haram*, hukumnya adalah *haram* juga, dan semua orang yang membantu kepada orang yang berbuat *haram*, maka dia akan terlibat dalam dosanya juga.

4. *Riba*

Riba secara bahasa bermakna: ziyadah (tambahan). Dalam pengertian lain, secara linguistik *riba* juga berarti tumbuh dan membesar . Sedangkan menurut istilah teknis, *riba* berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara *bathil*. Secara juristikal, *riba* mengandung dua pengertian

- a. Tambahan uang yang diberikan ataupun diambil dimana pertukaran uang tersebut dengan uang yang sama, misal *dollar for dollar exchange*.
- b. Tambahan nilai uang pada satu sisi yang sedang malkukan kontrak tatkla komoditas yang diperdagangkan secara barter itu pada jenis yang sama.

Pelarangan *riba* telah dinyatakan dalam beberapa ayat Al-Qur'an. Ayat-ayat mengenai pelarangan *riba* diturunkan secara bertahap. Tahapan-tahapan turunnya ayat dimulai dari peringatan secara halus hingga peringatan secara keras. Tahapan turunnya ayat mengenai *riba* dijelaskan sebagai berikut :

- a. Menolak anggapan bahwa *riba* tidak menambah harta justru mengurangi harta. Sesungguhnya zakatlah yang menambah harta. Seperti yang dijelaskan dalam QS. Ar Rum : 39 .“*Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)*”
- b. *Riba* digambarkan sebagai suatu yang buruk dan balasan yang keras kepada orang Yahudi yang memakan *riba*. Allah berfiman dalam QS. An Nisa : 160-161 “*Maka disebabkan kelaliman orang-orang Yahudi, Kami haramkan atas mereka (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, dan*

disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih.”

- c. *Riba diharamkan dengan dikaitkan kepada suatu tambahan yang berlipat ganda. Allah menunjukkan karakter dari riba dan keuntungan menjauhi riba seperti yang tertuang dalam QS. Ali Imran : 130 “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”*
- d. Tahapan yang menunjukkan betapa kerasnya Allah mengharamkan riba. QS. Al Baqarah : 278-279 berikut ini menjelaskan konsep final tentang riba dan konsekuensi bagi siapa yang memakan riba *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”*

5. Bathil

Bathil (al-Bathil), berasal dari kata *bathala, yabthulu* yang berarti rusak, salah, palsu, tidak syah, tidak memenuhi syarat dan rukun, keluar dari kebenaran, terlarang atau *haram* menurut ketentuan agama. Dalam melakukan transaksi, prinsip yang harus dijunjung adalah tidak ada kedzhaliman yang dirasa pihak-pihak yang terlibat. Semuanya harus sama-sama rela dan adil sesuai takarannya. Transaksi yang terjadi akan merekatkan ukhuwah pihak-pihak yang terlibat dan diharap agar bisa tercipta hubungan yang selalu baik. Kecurangan, ketidakjujuran, menutupi cacat barang, mengurangi timbangan tidak dibenarkan. Atau hal-hal kecil seperti menggunakan barang tanpa izin, meminjam dan tidak bertanggungjawab atas kerusakan harus

sangat diperhatikan dalam bermuamalat. Dalil yang menyatakan mengenai larangan berbuat *bathil* adalah sebagai berikut

- a. “*Sesungguhnya Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata, serta telah Kami turunkan bersama mereka al-Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan.*” (QS. Al-Hadid: 25)
- b. *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) untuk menetapkan dengan adil apabila menetapkan hukum di antara manusia.*” (QS. An-Nisa: 58)

2. Dimensi Kesesuaian Hukum Syariah

Menurut Rahmawaty (2008), “kesesuaian hukum *syariah* merupakan salah satu faktor penting yang harus diperhatikan oleh nasabah.” Kesesuaian hukum *syariah* merupakan kesesuaian pelaksanaan operasional perbankan dengan prinsip-prinsip *syariah*. Hal ini sejalan dengan isi UU No 21 tahun 2009, yakni bank *syariah* dalam melaksanakan transaksinya harus menghindari unsur-unsur *maysir*, *gharar*, *haram*, *riba*, dan *bathil*. Rahmawaty (2008) menyatakan bahwa “pelaksanaan segala transaksi pada lembaga keuangan *syariah* akan mencapai kesesuaian hukum *syariah*, apabila dalam pelaksanaan setiap transaksi terhindar dari unsur-unsur *maysir*, *gharar*, *haram*, *riba*, dan *bathil*.”

a. *Maysir*

Maysir adalah “cara untuk mendapatkan uang dengan mudah, atau cara menjadi kaya dengan mudah tanpa harus melakukan jerih payah yang lazim dilakukan secara ekonomis”. Menurut Rahmawaty (2008), “Bank *syariah* yang menerapkan prinsip *syariah* dengan baik, maka setiap keuntungan yang diperoleh merupakan hasil dari kegiatan usaha pengelolaan dana yang dimilikinya”. Kegiatan pengelolaan dana ini dilakukan oleh bank *syariah* dengan menjalankan berbagai kegiatan investasi yang nantinya akan menghasilkan keuntungan.

b. *Gharar*

Gharar adalah kurangnya maklumat tentang keadaan barang (objek), wujud barang, kuantitas dan maklumat yang lengkap berhubung dengan harga. Rahmawaty (2008) menyatakan, “Bank *syariah* yang menerapkan prinsip *syariah* dengan baik akan menciptakan berbagai produk layanan yang bersifat jelas dari segi wujud, kuantitas, manfaat, serta proses transaksinya”. Kejelasan produk layanan yang ditawarkan pihak bank *syariah* sangat penting, agar nasabah yang hendak menggunakan jasa layanan tersebut tidak memiliki keraguan atas produk.

c. *Haram*

Haram adalah sebuah status hukum terhadap suatu aktivitas atau keadaan suatu benda (misalnya makanan)”. Menurut Rahmawaty (2008), “Bank *syariah* yang menerapkan prinsip *syariah* dengan baik akan menghindari aktivitas yang bersifat *haram* dalam menjalankan transaksinya dengan menjalankan transaksi yang benar menurut hukum *syariah* dan tidak dilarang oleh agama”. Minuman keras serta perjudian merupakan salah satu bentuk benda dan transaksi yang telah di jelaskan keharamannya dalam Al-Quran “*Mereka bertanya kepadamu tentang khamr dan judi. Katakanlah, "Pada keduanya itu terdapat dosa besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya". Dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafqahkan. Katakanlah, "Yang lebih dari keperluan". Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu agar kamu berfikir* (QS. Al-Baqarah: : 219).

d. *Riba*

Riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara *bathil*. Pengambilan tambahan merupakan salah satu bentuk perampasan hak orang lain, yang menurut syariat islam adalah hal yang dilarang. Rahmawaty (2008) menyatakan, “Bank *syariah* yang menerapkan prinsip *syariah* dengan baik akan menghindari aktivitas yang berasaskan pada sistem bunga karena hal tersebut merupakan salah satu bentuk dari *riba* dan menggantinya dengan sistem bagi hasil, selain itu bank *syariah* akan mentaati aturan Fatwa DSN No 69/DSN-MUI/

VI/2008 tentang pelarangan *riba*”. Sistem bunga yang melekat pada bank konvensional dipandang sebagai salah satu bentuk transaksi yang diharamkan oleh agama islam, dikarenakan pada sistem bunga terdapat pengambilan tambahan yang merupakan hak orang lain dan hal ini merupakan *riba*.

e. *Bathil*

Transaksi dalam islam harus menjunjung tinggi unsur tidak adanya kedzhaliman yang dirasa pihak-pihak yang terlibat. Pihak-pihak yang bekerja sama harus sama-sama merasa rela dan adil sesuai takarannya. Rahmawaty (2008) menyatakan, “Bank *syariah* yang menerapkan prinsip *syariah* dengan baik akan menjunjung tinggi nilai keadilan dalam menjalankan transaksinya, sehingga tidak ada pihak yang merasa didzalimi”. Adil dalam konteks ini tidak berarti sama, melainkan sesuai dengan proporsi campur tangan pihak yang bekerja sama tersebut. Pihak bank *syariah* hendaknya bersifat adil dalam membagikan hasil usaha yang diperolehnya kepada nasabah, sesuai dengan persentase yang telah disepakati di awal akad agar nasabah tidak merasa didzalimi.

2.1.5 Reputasi Bank

1. Definisi Reputasi dan Reputasi Bank

Reputasi merupakan nama atau merek yang berkualitas sehingga menciptakan nilai positif bagi pelanggannya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia reputasi adalah nama baik. Menurut Fitrijanti (2005:38) menyatakan bahwa “reputasi adalah bonafitas nama suatu perusahaan menurut pandangan lembaga atau kelompok tertentu yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut”. Menurut Triani *et al* (2006:25) hakikat reputasi adalah sebagai berikut:

- a. Reputasi memainkan peran penting dalam setiap proses pertukaran antara perusahaan, individu atau perusahaan dan individu
- b. Sinyal reputasi dirancang untuk mempengaruhi targetnya secara positif.
- c. Ketika sinyal reputasi berkonotasi buruk, maka akan timbul hasil yang negatif”.

Susanto (2007:2) menyatakan bahwa: “Citra Korporate (*corporate image*) merupakan salah satu aspek penting sebagai enable dalam pemasaran, secara langsung maupun tidak langsung. Citra korporate pada hakikatnya adalah persepsi publik terhadap perusahaan. Dalam persepsi publik, citra perusahaan terbentuk dari asosiasi antar perusahaan sebagai subjek dan atribur-atribut seperti : baik, buruk, berkualitas, peduli lingkungan, tanggung jawab dan lain-lain. Akumulasi dari citra perusahaan akan membentuk reputasi perusahaan yang sangat bermakna bagi perusahaan. Bahkan saja bermanfaat dalam hubungannya dengannya dengan para pelanggannya, tetapi juga dengan stakeholder yang lain”.

Susanto (2007:3) juga mengatakan, bahwa : “Reputasi yang baik akan memberi keuntungan ketika berhubungan dengan pemasok, dapat meningkatkan *bergaining position*”. Demikian pula dalam berhubungan dengan jalur distribusi, perusahaan yang mempunyai reputasi baik akan mendapat perlakuan khusus. Apalagi berhubungan dengan pihak keuangan, akan mendapatkan banyak kemudahan. Tugas untuk memelihara citra perusahaan baru dilakukan oleh segenap anggota organisasi secara lintas fungsional, dan harus dilakukan secara terus- menerus. Dari beberapa uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa reputasi karakteristik perusahaan yang dapat menjadikan perusahaan lebih unggul dan kompetitif dengan industri sejenis yang akan menjadi sumber dari penciptaan kondisi keunggulan daya saing berkelanjutan suatu perusahaan.

2. Pembentukan Reputasi

“Reputasi perusahaan tidak dapat diciptakan secara instan melainkan dibentuk melalui beberapa hubungan yang merupakan campuran antara *intangible* dan *tangible*, rasional dan emosional” (Fitrijanti, 2005). Menurut Fitrijanti (2005: 35) “Ada beberapa faktor yang diperlukan untuk membentuk reputasi yaitu adalah sebagai berikut:

- a. *Financial performance & long-term investment value*: Apakah perusahaan memiliki *track record* yang baik? Dan apakah perusahaan dapat menunjukkan keuntungan ber-investasi jangka panjang?

- b. *Corporate governance & leadership*: Apakah pimpinan perusahaan memiliki integritas yang tinggi? Apakah perusahaan memiliki visi masa depan yang realistik?
- c. *Communications & crisis management*: Apakah perusahaan memberikan informasi yang bermanfaat secara transparan agar *stakeholder* memahami value, tujuan, pencapaian dan prospek masa depan-nya? Dan bagaimana pula perusahaan meberikan respon atas kejadian buruk yang menimpa perusahaan dan mempengaruhi *stakeholder*-nya?
- d. *Regulatory compliance*: Apakah perusahaan menjalankan aktivitas bisnis sesuai dengan hukun dan regulasi yang ada?
- e. *Delivering customer*: apakah perusahaan secara konsisten menghasilkan produk yang berkualitas? Bagaimana perusahaan menangani komplain dan bagaimana pula kinerja *customer service*-nya?
- f. *Corporate social responsibility*: apakah perusahaan menyadari pengaruh sosial, etika dan lingkungan dari aktivitas yang dilakukannya? Dan bagaimana perusahaan meresponnya?
- g. *Workplace talent & culture*: bagaimana perusahaan memperlakukan para karyawannya? Apa yang dirasakan dengan bekerja di perusahaan tersebut?

3. Dimensi Reputasi

Putranti (2005) menyatakan bahwa “untuk mengukur konsep reputasi perusahaan, maka akan ditemukan bahwa reputasi merupakan konsep yang bersifat multidimensionalitas”. Hal ini berarti konsep reputasi merupakan sebuah konsep yang luas dan terbentuk dari beberapa faktor. “Faktor atau dimensi reputasi adalah faktor manajemen perusahaan, prospek usaha, produk, ketersediaan produk, lingkungan kerja, tanggung jawab sosial, ketertarikan emosional, identitas perusahaan dan kinerja keuangan.”

a. Manajemen perusahaan

Menurut Stoner (2006), “Manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya dari anggota organisasi serta penggunaan semua sumber daya yang ada pada organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan sebelumnya”. Putranti (2005) menyatakan, “Hal yang memengaruhi manajemen perusahaan adalah karyawan yang bekerja sesuai tugasnya sehingga tidak melakukan kesalahan dalam melayani pelanggan”.

b. Prospek Usaha

Krugman (2003) menyatakan bahwa “Prospek adalah peluang yang terjadi karena adanya usaha seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya juga untuk mendapatkan profit atau keuntungan”. Putranti (2005) menyatakan, “Hal yang mempengaruhi prospek usaha adalah peluang yang besar untuk terus berkembang di masa yang akan datang”.

c. Produk

Menurut Kotler dan Armstrong (2001:11) menyatakan bahwa, “produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.. Putranti (2005) menyatakan, “hal yang mempengaruhi produk adalah produk-produk layanan yang lebih menguntungkan konsumen”.

d. Ketersediaan Produk

Ketersediaan produk adalah banyaknya atribut baik yang berwujud maupun tidak berwujud yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Ketersediaan produk menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi kebutuhan konsumennya. Putranti (2005) menyatakan, “hal yang mempengaruhi ketersediaan produk adalah ketersediaan produk-produk pelayanan yang lengkap sesuai dengan tuntutan kebutuhan konsumen”.

e. Lingkungan Kerja

Menurut Nitisemito (dalam Intanghina, 2008) mendefinisikan lingkungan kerja sebagai segala sesuatu yang ada di sekitar para pekerja yang dapat mempengaruhi dirinya dalam menjalankan tugas-tugas yang diembankan. Putranti (2005) menyatakan, “hal yang mempengaruhi lingkungan kerja adalah kondisi entitas yang kondusif sehingga pelanggan dapat merasa nyaman untuk menjalankan transaksi di entitas tersebut”

f. Tanggung Jawab Sosial

Tanggung jawab sosial merupakan salah satu bentuk tanggung jawab perusahaan terhadap lingkungan sosial yang ada di sekitarnya. Menurut Magnan dan Ferrel (2004) “CSR perilaku bisnis, di mana pengambilan keputusannya mempertimbangkan tanggung jawab sosial dan memberikan perhatian secara lebih seimbang terhadap kepentingan stakeholders yang beragam”. Putranti (2005) menyatakan, “beberapa hal yang membentuk tanggung jawab sosial adalah pelayanan yang adil dan adanya pelaksanaan program sosial yang bermanfaat bagi masyarakat”

g. Ketertarikan Emosional

Baron & Byrne (2005) menyatakan, “ketertarikan emosional adalah sesuatu yang bisa dibangun oleh kedekatan dan kualitas hubungan kita terhadap seseorang”. Putranti (2005) menyatakan, “beberapa hal yang membentuk ketertarikan emosional pelanggan adalah karyawan perusahaan yang berusaha untuk membangun kedekatan dan menjaga kualitas hubungan dengan pelanggan melalui sikap ramah dalam melayani nasabah”.

h. Identitas Perusahaan

Menurut Wiryawan, 2008 (dalam Fitria, 2011), “Identitas perusahaan atau jati diri perusahaan adalah semua perwakilan atau perwujudan media visual dan fisik yang menampilkan suatu jati diri organisasi sehingga dapat membedakan organisasi/perusahaan tersebut dengan organisasi/perusahaan lainnya”. Putranti (2005) menyatakan, “beberapa hal yang membentuk identitas perusahaan adalah

logo perusahaan serta penerapan nilai-nilai dan norma-norma dalam menjalankan aktivitasnya”

i. Kinerja Keuangan

Menurut Sucipto (2003) pengertian kinerja keuangan adalah penentuan ukuran-ukuran tertentu yang dapat mengukur keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan dalam menghasilkan laba. Kinerja keuangan merupakan usaha formal yang telah dilakukan oleh perusahaan yang dapat mengukur keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba, sehingga dapat melihat prospek, pertumbuhan, dan potensi perkembangan baik perusahaan dengan mengandalkan sumber daya yang ada. Putranti (2005) menyatakan, “beberapa hal yang mempengaruhi kinerja keuangan adalah kemampuan dalam mengelola dan mengendalikan sumber dana yang dimiliki, sehingga memperoleh laba dalam menjalankan bisnisnya”.

2.1.6 Informasi

1. Definisi Informasi

Menurut Krismiaji (2010:15) “Informasi adalah data yang telah diorganisasi dan telah memiliki kegunaan dan manfaat”. Susanto (2008:38) menyatakan, “informasi adalah hasil dari pengolahan data yang memberikan arti dan manfaat”. Sedangkan menurut Kusriani (2007:7) “Informasi adalah data yang sudah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi pengguna, yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau mendukung sumber informasi”. Dari pengertian di atas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa informasi adalah data yang telah diolah terlebih dahulu yang nantinya berguna bagi para pemakainya.

2. Ciri Informasi Berkualitas

Menurut Jogiyanto (2005:10) Informasi disebut berkualitas apabila sistem informasi tersebut Akurat (*accurate*), Tepat Waktu (*timelines*), dan Relevan (*relevance*).

a. Akurat

Akurat berarti informasi harus bebas dari kesalahan – kesalahan dan tidak bisa atau menyesatkan. Akurat juga berarti informasi harus jelas mencerminkan maksudnya.

b. Tepat Waktu

Tepat Waktu Berarti informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat.

c. Relevan

Relevan berarti informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakainya.

Menurut Gelinas (dalam Kusri, 2008:39) ciri-ciri informasi yang lain yang lebih detail dibandingkan dengan apa yang diusulkan oleh Mc. Leod, ciri-ciri tersebut adalah:

a. Efektifitas

Artinya informasi harus sesuai dan secara lengkap mendukung kebutuhan pemakai dalam mendukung proses bisnis dan tugas pengguna serta disajikan dalam waktu dan format yang tepat, konsisten dengan format sebelumnya sehingga mudah dimengerti.

b. Efisiensi

Artinya informasi yang dihasilkan melalui penggunaan sumber daya yang optimal.

c. Confidensial

Artinya informasi sensitif terlindungi dari pihak yang tidak berwenang.

d. Integritas

Artinya informasi yang dihasilkan harus merupakan hasil pengolahan data yang terpadu dan aturan yang berlaku.

e. Ketersediaan

Artinya informasi yang diperlukan harus selalu tersedia kapanpun saat diperlukan. Untuk itu diperlukan pengamanan terhadap sumber daya informasi.

f. Kepatuhan

Artinya informasi yang dihasilkan harus patuh terhadap undang-undang atau peraturan pemerintah serta memiliki tanggung jawab baik terhadap pihak internal maupun pihak eksternal organisasi perusahaan.

g. Kebenaran informasi

Artinya informasi telah disajikan oleh sistem informasi dengan benar dan dapat dipercaya sehingga dapat digunakan oleh manajemen untuk mengoperasikan perusahaan.

3. Dimensi Informasi

Menurut Lupiyoadi (2006) “informasi merupakan salah satu faktor penting yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan nasabah sebelum melakukan kegiatan investasi”. Informasi merupakan salah satu faktor penting yang harus dipertimbangkan oleh nasabah, agar mereka tidak merasa rugi dengan kegiatan investasi yang dilakukannya. “Faktor atau dimensi informasi yang diperlukan nasabah sebelum melakukan kegiatan investasi adalah informasi mengenai saldo awal penyetoran, tingkat persentase bagi hasil, ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah, kelebihan maupun kekurangan yang terdapat pada produk, dan hasil keuntungan yang diperoleh (Lupiyoadi, 2006).”

a. Saldo Awal Penyetoran

Saldo awal penyetoran adalah jumlah minimal uang yang harus disetorkan oleh nasabah kepada pihak bank. Setiap produk pelayanan penyimpanan dana memiliki ketentuan saldo awal penyetoran yang berbeda-beda. Lupiyoadi (2006) menyatakan, “salah satu informasi penting yang diperlukan nasabah sebelum menggunakan produk bank *syariah* adalah informasi mengenai saldo awal minimal yang harus disetor”

b. Tingkat Persentase Bagi Hasil

Tingkat persentase bagi hasil adalah proporsi bagi hasil antara nasabah dan bank *syariah*. Persentase bagi hasil memberikan gambaran atas bagi hasil yang akan

diterima oleh nasabah dan bank *syariah*. Lupiyoadi (2006) menyatakan, “salah satu informasi penting yang diperlukan nasabah bank *syariah* adalah informasi mengenai tingkat persentase bagi hasil yang akan diterima”.

c. Ketentuan-Ketentuan Tertentu

Ketentuan-ketentuan tertentu adalah berbagai hal yang harus dilakukan oleh pihak nasabah saat menggunakan produk pelayanan bank *syariah*. Nasabah harus mengetahui berbagai ketentuan yang harus dilakukan saat menggunakan produk pelayanan yang ditawarkan pihak bank *syariah* dan dipilih oleh nasabah. Lupiyoadi (2006) menyatakan, “salah satu informasi yang diperlukan nasabah sebelum menggunakan produk bank *syariah* adalah informasi mengenai berbagai ketentuan yang harus dijalani oleh nasabah selama menggunakan produk bank *syariah*”

d. Kelebihan dan Kekurangan Produk

Kelebihan dan kekurangan produk merupakan berbagai kekuatan dan kelemahan dari produk pelayanan yang ditawarkan oleh bank *syariah*. Nasabah harus mengetahui berbagai kelebihan maupun kekurangan produk pelayanan yang akan digunakannya. Lupiyoadi (2006) menyatakan, “salah satu informasi yang diperlukan nasabah sebelum menggunakan produk bank *syariah* adalah informasi tentang kelebihan dan kekurangan dari produk pelayanan yang akan digunakan”

e. Keuntungan (Laba) yang Diperoleh atas Pengelolaan Dana

Nasabah harus mengetahui jumlah keuntungan yang diperoleh pihak bank *syariah* saat mengelola dana yang disimpan oleh nasabah. Informasi ini saat diperlukan oleh nasabah, tujuannya adalah agar nasabah mengetahui jumlah keuntungan yang diterima sehingga mengetahui jumlah bagi hasil yang akan diterimanya. Berbagai ketentuan yang harus dilakukan saat menggunakan produk pelayanan yang ditawarkan pihak bank *syariah* dan dipilih oleh nasabah. Lupiyoadi (2006) menyatakan, “salah satu informasi yang diperlukan nasabah adalah informasi mengenai keuntungan (laba) yang diperoleh bank *syariah* atas pengelolaan dana yang disimpan oleh nasabah”.

2.1.7 Nasabah dan Tabungan *Mudharabah*

1. Definisi Nasabah

Nasabah merupakan pihak yang berhubungan dengan bank untuk tujuan menyimpan uang. “Nasabah merupakan orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (Tim penyusun kamus pusat Bahasa, 2003 : 775)”. Dan Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, “Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Disisi lain menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, “nasabah adalah orang yg biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan) ataupun orang yg menjadi tanggungan asuransi”. Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwasannya nasabah adalah pihak eksternal bank yang menggunakan jasa perbankan untuk menyimpan uangnya.

2. Definisi Tabungan *Mudharabah*

Tabungan *mudharabah* merupakan simpanan nasabah di bank *syariah* yang menggunakan prinsip *mudharabah*. Antonio (2011:155) menyatakan, “Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang menerapkan akad *mudharabah*, diantaranya adalah keuntungan dari dana yang digunakan harus dibagi antara nasabah (*shahibul maal*) dan bank (*mudharib*) dan adanya tenggang”.

Menurut Muhammad (dalam Sutedi 2007: 77) “Tabungan *mudharabah* adalah dana yang disimpan akan dikelola oleh pihak bank dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan tersebut akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan bersama. Tabungan tersebut dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif”

“Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah nuthalaqoh*. Artinya bank *syariah* mengelola dana yang diinvestasikan oleh penabung secara produktif, menguntungkan dan memenuhi prinsip *syariah* islam. Hasil keuntungannya akan dibagikan kepada penabung dan bank sesuai perbandingan bagi hasil atau nisbah yang disepakati bersama. (Karim 2005: 18)”

Dari beberapa definisi diatas maka apat disimpulkan bahwa tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang diberikan oleh pihak pemilik dana (*shahibul*

maal) kepada bank (*mudharib*) untuk dikelola dengan tujuan untuk memperoleh bagi hasil yang sesuai dengan nisbah yang disepakati di awal.

3. Dasar Hukum Tabungan *Mudharabah*

Pelaksanaan transaksi tabungan *mudharabah* di bank *syariah* memiliki landasan hukum tertentu, hal ini dilakukan agar pelaksanaan transaksi ini tidak melenceng dari prinsip-prinsip agama. Menurut Antonio (2011:155), “Para cendekiawan fiqih Islam meletakkan *mudharabah* pada posisi yang khusus dan memberikan landasan hukum tersendiri sebagai berikut:

- a. Dalam Al-Qur’an surat Al-Muzammil (73)/20:Artinya :“*Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah*”. *Mudharib* sebagai *entrepreneur* adalah sebagian dari orang-orang yang melakukan *dharib* (perjalanan) untuk mencari karunia Allah SWT dari keuntungan investasinya.
- b. Sunnah Rasulullah SAW: Drai Suhaib r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda: “*Tiga perkara di dalamnya terdapat keberkahan, menjual dengan pembayarak kredit, muqaradhah (nama lain mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual*”. (HR Ibnu Majah).
- c. Diriwayatkan oleh Ibnu Abbas bahwasannya Sayyidina Abbas *jikalau memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar ananya tidak mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak yang berparu-paru basah, jikalau menyalahi peraturan maka yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikannya syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan beliau pun memperkenalkannya* (Majma’ Azzawaid 4/161)

4. Tata Cara Pelaksanaan Akad Tabungan *Mudharabah*

Ascarya (2007: 228) menyatakan, “ akad tabungan *mudharabah* adalah berikut:

- a. Pada setiap penerimaan nasabah baru, bank berketentuan internal diwajibkan untuk menerangkan esensi tabungan *mudharabah* serta kondisi penerapannya

- b. Bank wajib meminta nasabah untuk mengisi formulir jika tidak terjadi akan yang disertakan
- c. Nasabah wajib menandatangani formulir permohonan tersebut sebagai bukti adanya kehendak dari pihak pemilik dana untuk menyerahkan dananya kepada bank pengelola
- d. Apabila bank setuju, bank wajib menandatangani formulir tersebut sebagai bukti adanya kesanggupan pihak bank sebagai pihak mengelola dana
- e. Nasabah wajib menyetorkan dana sebesar nominal yang ditulis dalam formulir permohonan sebagai bukti investasi tunai bukan utag serta menegaskan jumlah investasi yang sesuai dengan yang disepakati.
- f. Apabila terjadi adanya perubahan nisbah bagi hasil untuk periode mendatang, maka bank wajib mengumumkan sebelum nasabah bagi hasil tersebut diberlakukan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kebijakan bank
- g. Bank wajib mengumumkan pendapat akan bagi hasil yang menjadi acuan pembagian hasil pada setiap dilakukannya proses pembagian hasil oleh bank untuk periode tertentu
- h. Tabungan hanya dapat ditutup setelah periode investasi berakhir

5. Perbedaan Tabungan *Wadiah* dengan Tabungan *Mudharabah*

Menurut Mirsad (2013), “Perbedaan antara produk penghimpunan dana tabungan *wadiah* dengan tabungan *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- a. Tabungan *Wadiah* menggunakan akad *Wadiah*, lebih tepatnya akad *wadiah Yad Adh-dhamanah*, Sedangkan pada Tabungan *mudharabah* menggunakan akad *mudharabah*.
- b. *Wadiah* yang merupakan akad sukarela/sosial atau tabarru' maka tidak ada keuntungan bagi hasil bagi nasabah. Sedangkan pada *mudharabah* keuntungan di bagi melalui bagi hasil.
- c. Tabungan *Wadiah*, bank *syariah* dapat memberikan bonus yang langsung ditempatkan ke rekening milik nasabah, bonus *wadiah* memiliki 2 syarat yaitu:

tidak diperjanjikan di awal, dan tidak ditentukan besarnya di awal karena sifatnya adalah bonus dan sukarela. Sedangkan tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang sifatnya mengikat adanya kerjasama antara bank dan nasabah.

- d. Tabungan *mudharabah*, nasabah penabung berperan sebagai *shahibul mal* (pemilik dana) dan bank *syariah* sebagai *mudharib* (pengelola dana). Sedangkan Pada Tabungan *Wadiah*, nasabah sebagai si Penitip suatu barang atau dana dan Bank Sebagai Lembaga Penitip suatu barang atau dana tersebut.
- e. Perbedaan tabungan *wadiah* dan tabungan *mudharabah* terletak tiga aspek yaitu sifat dana, insentif dan pengembalian dana. Sifat dana pada tabungan *wadiah* bersifat titipan sedang sifat dana pada tabungan *mudharabah* bersifat investasi. Insentif pada tabungan *wadiah* berupa bonus yang tidak disyaratkan dimuka dan bersifat sukarela jika bank hendak memberikannya. Adapun insentif pada tabungan *mudharabah* adalah berupa bagi hasil yang wajib diberikan oleh bank jika memperoleh pendapatan atau laba pada setiap periode yang disepakati (biasanya 1 bulan) kepada penabung sesuai dengan nisbah yang disepakati. Beberapa ahli perbankan *syariah* menambahkan perbedaan tabungan *wadiah* dengan tabungan *mudharabah* pada waktu penarikan. Tabungan *wadiah* dapat dilakukan sewaktu-waktu sedang tabungan *mudharabah* hanya dapat dilakukan pada periode atau waktu tertentu.

6. Dimensi Jumlah Tabungan *Mudharabah*

Jumlah tabungan *mudharabah* merupakan jumlah simpanan *mudharabah* nasabah di bank setelah adanya kegiatan penambahan ataupun pengurangan uang tabungan *mudharabah* yang disimpan oleh nasabah. Jumlah tabungan *mudharabah* menggambarkan nominal uang yang dimiliki oleh nasabah di bank. Semakin tinggi penambahan yang dilakukan dan semakin rendah kegiatan pengambilan uang yang dilakukan oleh nasabah maka jumlah tabungan *mudharabah* yang dimiliki nasabah di bank akan semakin besar. Menurut Shaleh dan Muhib, 2004 (diadopsi oleh Machmudah 2009), “Faktor atau dimensi informasi yang membentuk jumlah

tabungan adalah keinginan untuk menambah tabungan, keinginan untuk mengurangi tabungan, besarnya tambahan uang menabung, besarnya pengambilan uang tabungan, kenaikan tabungan jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya, dan peningkatan tabungan selama dibagikannya bagi hasil.”.

a. Keinginan untuk Menambah Jumlah Tabungan

Keinginan untuk menambah jumlah tabungan merupakan dorongan dari dalam diri seseorang untuk meningkatkan jumlah tabungan *mudharabah* yang dimilikinya di bank.

b. Besarnya Tambahan Uang Tabungan

Besarnya tambahan uang tabungan merupakan besarnya penambahan uang tabungan *mudharabah* yang ditabungkan oleh nasabah di bank dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah saldo tabungan *mudharabah* yang dimilikinya.

c. Kenaikan Tabungan jika Dibandingkan dengan Bulan Sebelumnya

Kenaikan tabungan jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya merupakan perbandingan antara jumlah tabungan *mudharabah* yang dimiliki oleh nasabah pada bulan ini dengan jumlah tabungan *mudharabah* bulan sebelumnya.

d. Peningkatan Tabungan Setelah Menerima Bagi Hasil

Peningkatan tabungan selama dibagikannya bagi hasil merupakan peningkatan jumlah uang tabungan *mudharabah* yang dimiliki oleh nasabah nasabah, setelah diterimanya bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank.

e. Keinginan untuk Mengurangi Tabungan

Keinginan untuk mengurangi jumlah tabungan merupakan dorongan dari dalam diri seseorang untuk mengurangi jumlah tabungan *mudharabah* yang dimilikinya di bank.

f. Besarnya Penarikan Uang Tabungan

Besarnya pengambilan uang tabungan merupakan pengurangan uang tabungan *mudharabah* yang telah disimpan oleh nasabah melalui kegiatan penarikan atau pengambilan yang nantinya akan mengurangi saldo nominal tabungan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang pernah dilakukan:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Sampel	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Okumus (2005)	161 nasabah bank Islam di Turki	Dependen: Kepuasan Konsumen dan Tabungan Independen: Agama, Keramahan Staf, Efisiensi dan Kecepatan, serta Bagi Hasil	Kriteria utama seleksi konsumen dalam penambahan tabungan adalah basis agama, diikuti oleh keramahan staf. faktor efisiensi dan kecepatan dalam menyelesaikan transaksi menjadi urutan ketiga. Dan tingkat bagi hasil menjadi faktor pendorong terakhir.
2.	Sunarto (2006)	105 nasabah BRITAMA BRI Cabang Kendal.	Dependen: Loyalitas Pelanggan Bank <i>Syariah</i> Independen: Reputasi Merek, Kepuasan Nasabah, dan Kualitas Pelayanan	Variabel reputasi merek, kepuasan nasabah, dan kualitas pelayanan menjadi penentu tingkat loyalitas pelanggan BRITAMA BRI cabang Kendal. Dengan terpenuhinya ketiga faktor tersebut maka nasabah bank akan semakin loyal untuk menjalin hubungan dengan pihak bank terutama dengan meningkatkan tabungan
3.	Hermanto (2006)	100 responden nasabah tabungan Simpeda Bank Jateng.	Dependen: Loyalitas Pelanggan Independen: Layanan, Komitmen, dan Kepercayaan	Layanan, komitmen dan kepercayaan berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan. Dengan adanya layanan, komitmen dan kepercayaan pelanggan terhadap penyedia jasa akan meningkatkan nilai hubungan yang positif pelanggan yang terjalin dengan penyedia jasa

4.	Laila (2007)	Karyawan tetap BMT Ben Taqwa Grobogan	Dependen: Jumlah Tabungan Variabel Independen: Religiusitas dan Pendapatan	Religiusitas dan pendapatan karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah tabungannya karyawan tetap di BMT Ben Taqwa Grobogan.
5.	Machmudah (2009)	30 Nasabah Bank CIMB Niaga <i>Syariah</i> Cabang Semarang	Dependen: Minat Nasabah Muslim dan Non Muslim Menabung di Bank CIMB Niaga <i>Syariah</i> Cabang Semarang Independen: Lokasi, Pelayanan, <i>Religius Stimuli</i> , Reputasi, <i>Profit Sharing</i> dan Promosi	Variabel lokasi, pelayanan, <i>religius stimuli</i> , reputasi, <i>profit sharing</i> , dan promosi secara sendiri-sendiri mempunyai pengaruh yang positif terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga <i>Syariah</i> Cabang Semarang. Secara bersama-sama variabel-variabel tersebut memberikan kontribusi terhadap meningkatnya minat nasabah non-muslim menjadi nasabah bank CIMB Niaga <i>Syariah</i> Cabang Semarang, dengan besaran pengaruhnya adalah 95,4%.
6.	Suharyanti (2010)	Bagi hasil, inflasi, pendapatan nasional/PDB, dan SWBI Desember 2005 sampai April 2010	Dependen: Tabungan <i>Mudharabah</i> Independen: Nisbah Bagi Hasil, Inflasi, Pendapatan nasional/PDB, dan SWBI	Nisbah bagi hasil, inflasi, pendapatan nasional/PDB, dan SWBI tidak berpengaruh terhadap tabungan <i>mudharabah</i> . Hal ini dikarenakan naik turunnya equivalent rate yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah, inflasi, pendapatan nasional/PDB, dan SWBI tidak berpengaruh kehendak masyarakat untuk menabung.

7.	Maski (2010)	80 responden yang meliputi 40 nasabah bank <i>syariah</i> dan 40 nasabah bank konvensional	Dependen: Jumlah Tabungan Independen: Karakteristik Bank (X1) yang meliputi penerapan prinsip <i>syariah</i> , bagi hasil, dan produk <i>syariah</i> . Pelayanan dan Kepercayaan pada Bank (X2) Pengetahuan (X3) Obyek Fisik Bank (X4)	Nasabah memperhatikan prinsip <i>syariah</i> dalam menambah tabungannya. Nasabah juga memperhatikan bagi hasil dalam menambah tabungan sehingga terhindar dari <i>riba</i> . Selain itu nasabah memperhatikan produk perbankan yang Islami. Keseluruhan responden setuju bahwa bank <i>syariah</i> mampu memberikan kepercayaan sehingga nasabah tidak ragu menambah tabungannya. Sebagian besar responden mengetahui sistem perbankan <i>syariah</i> secara baik. Responden juga menunjukkan banyaknya kantor cabang dan fasilitas yang <i>on-line</i> antar cabang
8.	Desiana (2011)	Data sekunder kinerja keuangan BRI <i>Syariah</i> dari tahun 2008-2010 (kualitatif)	-	Simpanan <i>mudharabah</i> dari tahun 2008-2010 mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan pihak nasabah memperoleh informasi bahwasanya bank <i>syariah</i> dalam kondisi yang baik atau sehat. Peningkatan simpanan <i>mudharabah</i> nasabah ini menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan nasabah kepada BRI <i>Syariah</i> juga meningkat. Dengan harapan nasabah dapat menerima informasi mengenai bagi hasil atas simpanan baik tabungan, maupun deposito setiap tahunnya meningkat.

9.	Daulay (2011)	150 responden nasabah bank <i>syariah</i> mandiri	Dependen: Keputusan Menambah tabungan Independen: Informasi Bagi Hasil dan Informasi Mengenai Pelayanan	Keputusan menambah jumlah tabungan nasabah Bank <i>Syariah</i> Mandiri dipengaruhi adanya pengetahuan atau informasi tentang bagi hasil dan perolehan informasi lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah, baik informasi yang bersifat positif maupun informasi negatif.
10.	Muhlis (2011)	Nasabah BRI <i>Syariah</i> , Bank <i>Syariah</i> Mandiri, dan Bank Mega <i>Syariah</i> di kota Semarang, Pekalongan, purwokerto, dan Solo berjumlah 295.468 nasabah.	Dependen: Perilaku menabung Nasabah Muslim dan Non Muslim Independen: Hukum <i>syariah</i> , tingkat bagi hasil, dan keyakinan	Religiusitas berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Hasil Kedua dari penelitian tersebut adalah tingkat bagi hasil berpengaruh positif terhadap perilaku menabung di bank <i>syariah</i> . Dan hasil ketiga tingkat kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank <i>syariah</i> berpengaruh positif, dan signifikan bagi peningkatan tabungan nasabah
11.	Setiawan dan Ananada (2014)	80 nasabah dari BRI <i>Syariah</i> kota Cirebon.	Dependen: Loyalitas Nasabah Independen: Persepsi Religiuitas Variabel Intervening: kepuasan nasabah	Secara simultan dan parisal persepsi religiusitas dan kepuasan nasabah berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah. Ketika persepsi religiusitas meningkat maka loyalitas untuk meningkatkan tabungan di BRI <i>Syariah</i> akan naik. Ketika BRI <i>Syariah</i> dapat menerapkan ajaran Islam dengan baik dan benar dapat mendorong nasabah BRI <i>Syariah</i> lebih loyal dalam menambah jumlah tabunganya.

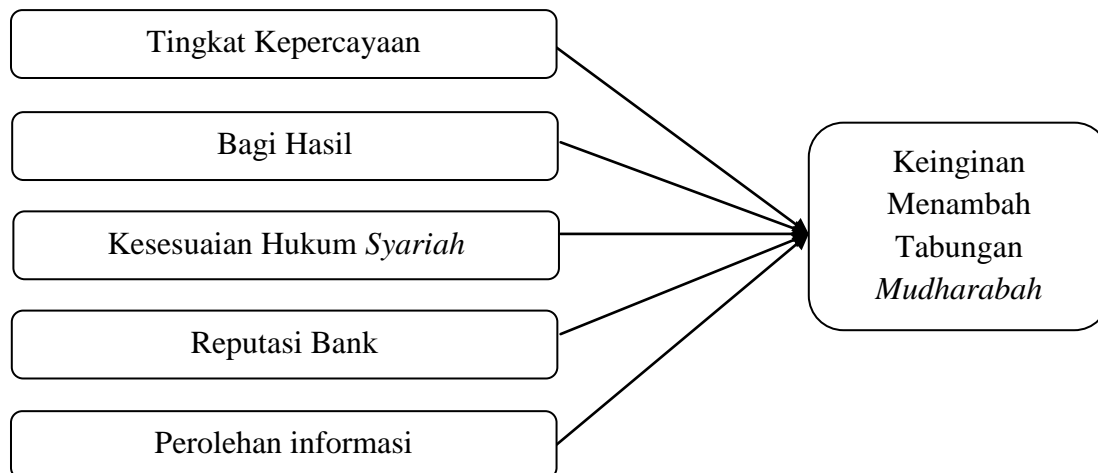
Sumber : Data diolah dari berbagai referensi, 2014

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang dipaparkan diatas terdapat berbagai hasil penelitian yang berbeda. Perbedaan hasil penelitian ini muncul karena adanya perbedaan penggunaan variabel independen yang dalam melakukan penelitian. Selain itu hasil dari penelitian terdahulu menghasilkan berbagai variabel yang mampu mempengaruhi keinginan menambah tabungan *mudharabah*, oleh karena itu maka diperlukan penelitian lebih lanjut. Perbedaan sampel yang digunakan pada berbagai penelitian terdahulu juga menyebabkan hasil yang berbeda pada setiap penelitian. Hal ini dikarenakan setiap penelitian memiliki objek penelitian yang berbeda, selain itu pada berbagai penelitian tersebut juga menggunakan teknik penyampelan yang berbeda.

Adanya berbagai teknik penyampelan dan perbedaan objek pada akhirnya akan menyebabkan perbedaan pada hasil penelitian yang dilakukan sebelumnya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada variabel dan sampelnya. Variabel yang dipilih pada penelitian ini adalah tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi. kelima variabel tersebut dipilih karena dianggap sebagai variabel penentu keputusan menambah tabungan *mudharabah* di bank *syariah* dari berbagai penelitian yang telah dipaparkan diatas. Penelitian ini menganalisis lebih lanjut mengenai pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah*. Sampel pada penelitian ini adalah 60 orang reponden yang merupakan nasabah yang menggunakan produk tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember dan telah menggunakan produk tabungan *mudharabah* tersebut selama minimal 3 bulan. Hal ini dikarenakan setelah 3 bulan nasabah akan merasakan manfaat dari bagi hasil yang diterimanya.

2.3 Kerangka Konseptual

Setiap perbankan *syariah* tentunya memiliki produk pelayanan yang berbeda kepada nasabahnya. Nasabah harus bersifat selektif dalam mengambil setiap keputusan, termasuk keputusan untuk melakukan penambahan tingkat tabungan *mudharabah* di bank *syariah*. Tabungan *mudharabah* pada bank *syariah* yang umumnya digunakan sebagai kegiatan investasi menuntut pihak nasabah untuk berhati-hati dalam pengambilan keputusan, terutama keputusan untuk meningkatkan tabungan *mudharabah*-nya. Prinsip kehati-hatian ini diperlukan untuk menghindari kerugian yang mungkin dialami oleh nasabah di masa mendatang. Nasabah dapat mempertimbangkan beberapa faktor stimulus berupa tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi sebelum nasabah mengambil keputusan untuk menambah tabungan *mudharabah*-nya. Sifat selektif yang digunakan oleh nasabah dalam mengambil keputusan menambah atau mengurangi jumlah tabungan bertujuan agar pihak nasabah tidak merasa dirugikan atas keputusannya. Berdasarkan uraian landasan teori yang telah dijelaskan sebelumnya, penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah*. Guna mempermudah pemahaman kerangka konseptual maka dilihat pada gambar berikut



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian

2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Tingkat Kepercayaan terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember

Menurut Moorman *et al* (dalam Dharmmestha (2005: 57) “Kepercayaan (*trust*) adalah kesediaan (*willingness*) seseorang untuk menggantungkan dirinya kepada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena ia mempunyai keyakinan (*confidence*) kepada pihak lain tersebut, kepercayaan merupakan harapan umum yang dimiliki individu bahwa kata-kata yang muncul dari pihak lainnya dapat diandalkan. Mayasari, et al., (2011: 3) menjelaskan bahwa, “dalam pengambilan keputusan, maka seorang nasabah melalui serangkaian proses yang diawali oleh input, dimana input adalah semua stimulus atau rangsangan sehingga nasabah melakukan tindakan tertentu”. Stimulus yang dimaksud merupakan rangsangan yang bersifat eksternal, yang berasal dari luar diri nasabah. Rangsangan eksternal ini merupakan semua faktor yang mampu mendorong nasabah untuk terus menggunakan produk penghimpunan dana yang sama di suatu bank termasuk di bank *syariah* yang salah satunya adalah faktor tingkat kepercayaan.

“Tingginya tingkat kepercayaan terhadap bank *syariah* dapat menjadi salah satu pertimbangan nasabah sebelum mengambil keputusan untuk melakukan penambahan tabungan” (Hermanto, 2006). Kepercayaan nasabah menggambarkan kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak bank *syariah* telah optimal, sehingga nasabah tidak mengalami perasaan ragu sebelum melakukan pengambilan keputusan menambah tabungan *mudharabah*. Semakin tingginya tingkat kepercayaan nasabah terhadap bank maka pihak nasabah lama akan semakin tertarik untuk bekerjasama dengan bank *syariah*. Dengan adanya kepercayaan yang tinggi pihak nasabah lama akan cenderung untuk menambah tingkat tabungan *mudharabah*nya.

Penelitian yang dilakukan oleh Hermanto (2006) menyatakan bahwa kepercayaan berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan. Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian Muhlis (2010) yang menyatakan bahwa “tingkat kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank *syariah* berpengaruh positif, dan

signifikan bagi peningkatan tabungan nasabah”. Dan penelitian pendukung lainnya diungkapkan oleh Ghozali Maski (2010) yang menghasilkan keseluruhan responden setuju bahwa bank *syariah* mampu memberikan kepercayaan dan memberikan pelayanan sehingga nasabah tidak memiliki keraguan untuk menambah tabungannya. Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat diajukan adalah:

H1 : Tingkat kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

2.4.2 Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Menurut Antonio (2011: 90) “Bagi hasil adalah suatu sistem pengelolaan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*). Mayasari, et al., (2011: 3) menjelaskan bahwa, “dalam pengambilan keputusan, maka seorang nasabah melalui serangkaian proses yang diawali oleh input, dimana input adalah semua stimulus atau rangsangan sehingga nasabah melakukan tindakan tertentu”. Stimulus yang dimaksud merupakan rangsangan yang bersifat eksternal, yang berasal dari luar diri nasabah. Rangsangan eksternal ini merupakan semua faktor yang mampu mendorong nasabah untuk terus menggunakan produk penghimpunan dana yang sama di suatu bank termasuk di bank *syariah* yang salah satunya adalah faktor bagi hasil.

Antonio (2011: 101) menyatakan “tingginya tingkat bagi hasil yang diberikan oleh bank *syariah* dapat menjadi salah satu pertimbangan nasabah lama sebelum mengambil keputusan untuk melakukan penambahan tabungan”. Hal ini dilakukan agar pihak nasabah lama memperoleh keuntungan sesuai nisbah yang telah ditentukan di awal akad. Menurut Alsadek, et al., 2003 (dalam Muhlis 2011) *Keharaman* bunga dalam *syariah* membawa konsekuensi adanya penghapusan bunga secara mutlak. *Profit sharing* berarti keuntungan dan atau kerugian yang mungkin timbul dari kegiatan ekonomi/bisnis ditanggung bersama-sama. Dalam atribut nisbah bagi hasil

tidak terdapat suatu *fixed and certain return* sebagaimana bunga, tetapi dilakukan *profit sharing* berdasarkan produktifitas nyata dari produk tersebut.

Semakin tingginya tingkat bagi hasil yang dijanjikan pada saat melaksanakan akad maka pihak nasabah lama akan semakin tertarik untuk bekerjasama dengan bank *syariah*. Dengan adanya kesesuaian pembagian hasil usaha sesuai nisbah maka pihak nasabah lama akan cenderung untuk menambah tingkat tabungan *mudharabah*nya. Tujuan dari penambahan tabungan ini adalah agar pihak nasabah lama memperoleh keuntungan yang lebih tinggi.

Penelitian yang memiliki hasil serupa dilakukan oleh Muhlis (2010) yang menyatakan tingkat bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank *syariah* bagi semua kelompok nasabah. Dan penelitian pendukung lainnya diungkapkan oleh Maski (2010) yang menghasilkan sebagian nasabah memperhatikan bagi hasil dalam perilaku penambahan tingkat menabung sehingga terhindar dari *riba*. Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat diajukan adalah:

H2 : Bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

2.4.3 Pengaruh Kesesuaian Hukum *Syariah* terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Menurut Wirdyaningsih (2005 :39) “Prinsip utama yang dianut bank *syariah* adalah: larangan *riba* (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah menurut *syariah*, dan menumbuh kembangkan zakat.” Mayasari, et al., (2011: 3) menjelaskan bahwa, “dalam pengambilan keputusan, maka seorang nasabah melalui serangkaian proses yang diawali oleh input, dimana input adalah semua stimulus atau rangsangan sehingga nasabah melakukan tindakan tertentu”. Stimulus yang dimaksud merupakan rangsangan yang bersifat eksternal, yang berasal dari luar diri nasabah. Rangsangan eksternal ini merupakan semua faktor yang mampu mendorong nasabah

untuk terus menggunakan produk penghimpunan dana yang sama di suatu bank termasuk di bank *syariah* yang salah satunya adalah faktor kesesuaian hukum *syariah*.

“Pelaksanaan prinsip *syariah* yang sesuai dengan hukum *syariah* perbankan dapat menjadi salah satu pertimbangan nasabah lama sebelum mengambil keputusan untuk melakukan penambahan tabungan” (Antonio, 2011: 90). Hal ini dilakukan agar pihak nasabah lama tidak terjerat dalam transaksi yang berujung pada *riba*. Semakin banyaknya prinsip *syariah* yang diterapkan maka bank tersebut semakin melaksanakan kegiatan yang sesuai dengan hukum *syariah*. Religiusitas mencakup keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya berpikir, bersikap, bertingkah laku, dan bertindak sesuai dengan ajaran agamanya. Glock dan Stark, 1984 (dalam Muhlis, 2011) menganalisis religiusitas ke dalam lima dimensi, yaitu dimensi ideologis/ keyakinan, ritualistik/ praktik, eksperensial/ pengalaman, intelektual/ pengetahuan, dan konsekuensi.

Pertama, dimensi ideologis/keyakinan berkenaan dengan seberapa tingkat keyakinan seseorang terhadap kebenaran ajaran agamanya, terutama terhadap ajaran-ajaran yang fundamental atau bersifat dogmatis. Kedua, dimensi ritualistik/praktik berkenaan dengan seberapa tingkat kepatuhan seseorang dalam mengerjakan kegiatan-kegiatan ritual sebagaimana diperintahkan atau dianjurkan oleh agama yang dianutnya. Ketiga, Dimensi eksperensial/ pengalaman berkenaan dengan seberapa tingkat seseorang dalam merasakan dan mengalami perasaan-perasaan dan pengalaman religius. Keempat, dimensi intelektual/pengetahuan berkenaan dengan seberapa tingkat pengetahuan dan pemahaman seseorang terhadap ajaran agamanya, terutama mengenai ajaran pokok sebagaimana termuat dalam kitab sucinya. Kelima, dimensi pengamalan/konsekuensi berkenaan dengan seberapa tingkat seseorang dalam berperilaku yang dimotivasi oleh ajaran agamanya terutama menghindari *riba*.

Semakin banyaknya prinsip *syariah* yang diterapkan maka bank tersebut semakin melaksanakan kegiatan yang sesuai dengan hukum *syariah* sehingga para nasabah lama akan semakin tertarik untuk bekerjasama dengan bank *syariah*.

Semakin baiknya kerjasama yang terjalin antara pihak bank dan nasabah lama akan meningkatkan pengambilan keputusan nasabah lama untuk meningkatkan tabungannya *mudharabah*-nya. Penelitian Laila (2007) yang meneliti tentang pengaruh religiusitas dan pendapatan terhadap jumlah tabungan karyawan pada BMT Ben Taqwa Grobogan. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa religiusitas dan pendapatan karyawan berpengaruh terhadap jumlah tabungannya

Hasil penelitian ini juga didukung oleh Setiawan dan Ananada (2014). Hasil dari penelitian ini adalah secara simultan persepsi religiusitas dan kepuasan nasabah berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah. Secara parsial persepsi religiusitas berpengaruh terhadap loyalitas nasabah dan kepuasan nasabah berpengaruh terhadap loyalitas nasabah. Penelitian dengan hasil serupa juga dilakukan oleh Muhlis (2010) yang menyatakan bahwa religiusitas berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Kelompok masyarakat muslim cenderung meningkatkan tabungannya dan menetapkan dirinya cenderung sebagai nasabah karena alasan emosional-ideologis. Dan penelitian yang dilakukan oleh Maski (2010) yang menyatakan bahwa nasabah memperhatikan prinsip *syariah* dalam menambah jumlah tabungannya. Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat diajukan adalah:

H3 : Kesesuaian hukum *syariah* berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

2.4.4 Pengaruh Reputasi Bank terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Menurut Fitrijanti (2005:33) menyatakan bahwa reputasi adalah bonafitas nama suatu perusahaan menurut pandangan lembaga atau kelompok tertentu yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut”. Reputasi adalah persepsi kualitas berkaitan dengan nama dan akan mempengaruhi konsumen serta menyediakan jaminan bila ada kendala-kendala kecil di perusahaan (Maryani, 2005). “Reputasi bank merupakan salah satu pertimbangan yang perlu dipertimbangkan oleh nasabah

lama sebelum mengambil keputusan untuk melakukan penambahan tabungan” (Hermanto, 2006).

Mayasari, et al., (2011: 3) menjelaskan bahwa, “dalam pengambilan keputusan, maka seorang nasabah melalui serangkaian proses yang diawali oleh input, dimana input adalah semua stimulus atau rangsangan sehingga nasabah melakukan tindakan tertentu”. Stimulus yang dimaksud merupakan rangsangan yang bersifat eksternal, yang berasal dari luar diri nasabah. Rangsangan eksternal ini merupakan semua faktor yang mampu mendorong nasabah untuk terus menggunakan produk penghimpunan dana yang sama di suatu bank termasuk di bank *syariah* yang salah satunya adalah faktor reputasi bank. Hal ini dilakukan agar pihak nasabah lama terselamatkan dari bank *syariah* yang tidak bonafit dan nantinya akan merugikan pihak nasabah. Semakin baik reputasi satu lembaga keuangan *syariah* maka semakin baik pula pelayanan yang dilakukan oleh lembaga keuangan *syariah* tersebut dimata masyarakat.

Dengan demikian reputasi bank mencakup nama baik dari lembaga keuangan *syariah* di mata masyarakat. Kotler (dalam Maryani, 2005) menyatakan bahwa “Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank”. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal. Semakin baik reputasi yang dimiliki oleh bank maka bank tersebut semakin berkualitas sehingga para nasabah lama akan semakin percaya untuk bekerjasama dengan bank *syariah*. Semakin tingginya kepercayaan pihak nasabah maka akan semakin baik kerjasama yang terjalin antara pihak bank dan nasabah. Nasabah lama yang memiliki kepercayaan akan kualitas bank tersebut akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabahnya*.

Penelitian Sunarto (2006), dari penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa variabel reputasi merek, kepuasan nasabah, dan kualitas pelayanan menjadi penentu tingkat loyalitas pelanggan BRITAMA BRI cabang Kendal. Pendapat dari Machmudah (2009) juga menyatakan bahwa Variabel reputasi (X4) berpengaruh

terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga *Syariah* Cabang Semarang sebesar 0,122. Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat diajukan adalah:

H4 : Reputasi bank berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

2.4.5 Pengaruh Perolehan Informasi Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Menurut Kusriani dan Andri Koniyo (2007:7) “Informasi adalah data yang sudah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi pengguna, yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau mendukung sumber informasi. Informasi yang diperoleh oleh nasabah dapat digunakan sebagai salah satu faktor pertimbangan nasabah lama sebelum mengambil keputusan untuk melakukan penambahan keinginan menambah tabungan *mudharabah*. Semakin banyaknya perolehan informasi maka nasabah akan semakin mengetahui kondisi bank *syariah* tersebut. Perolehan informasi mencakup berbagai perolehan informasi tentang kondisi bank *syariah*. Mayasari, et al., (2011: 3) menjelaskan bahwa, “dalam pengambilan keputusan, maka seorang nasabah melalui serangkaian proses yang diawali oleh input, dimana input adalah semua stimulus atau rangsangan sehingga nasabah melakukan tindakan tertentu”.

Stimulus yang dimaksud merupakan rangsangan yang bersifat eksternal, yang berasal dari luar diri nasabah. Rangsangan eksternal ini merupakan semua faktor yang mampu mendorong nasabah untuk terus menggunakan produk penghimpunan dana yang sama di suatu bank termasuk di bank *syariah* yang salah satunya adalah faktor perolehan informasi. Menurut Jogiyanto (2005: 392), informasi yang dipublikasikan sebagai suatu pengumuman akan memberikan signal bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi. Jika pengumuman tersebut mengandung nilai positif, maka diharapkan pasar akan bereaksi pada waktu pengumuman tersebut

diterima oleh pasar. Apabila hal ini diterapkan pada bank *syariah* maka setiap informasi yang dipublikasikan oleh bank *syariah* akan memberikan signal bagi para nasabahnya dalam mengambil keputusan untuk berinvestasi melalui tabungan *mudharabah*.

Semakin tingginya informasi positif yang diterima oleh nasabah maka nasabah lama akan meningkatkan pengambilan keputusan nasabah lama untuk meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*nya. Penelitian yang dilakukan oleh Daulay (2011) menyatakan bahwa keputusan menambah jumlah tabungan nasabah Bank *Syariah* Mandiri dipengaruhi adanya pengetahuan atau informasi tentang bagi hasil. Penambahan jumlah tabungan juga dipengaruhi oleh pelayanan dan perolehan informasi yang dibutuhkan oleh nasabah, baik informasi positif maupun informasi negatif. Pendapat lain diungkapkan oleh hasil penelitian Desiana (2011) yang menyatakan bahwa simpanan *mudharabah* dari tahun 2008-2010 mengalami peningkatan, karena pihak nasabah memperoleh informasi bahwa bank dalam kondisi yang baik atau sehat. Peningkatan simpanan *mudharabah* menunjukkan tingkat kepercayaan nasabah kepada BRI *Syariah* juga meningkat. Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah:

H5 : Perolehan informasi berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah salah satu bentuk penelitian pada bidang akuntansi *syariah*, namun pada penelitian ini hanya dibatasi pada analisa pengaruh pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember. Penelitian ini mencoba untuk menentukan pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember.

Jenis dari penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, yaitu penelitian yang datanya diperoleh dan dianalisis dalam bentuk angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut dan penampilan hasilnya.

Menurut Sugiyono (2009:13), adalah: “Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.”

Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang datanya berbentuk angka, mulai dari kegiatan perolehan data, penganalisisan data, dan penampilan hasil semuanya berbentuk angka yang dihitung secara matematis.

3.2 Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2012:115), “populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember. Populasi pada penelitian ini terdiri atas seluruh pemilik rekening tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Jember yakni sebanyak 648 orang. Mengingat banyaknya populasi pada penelitian ini, maka ini akan diwakili oleh sampel.

Sugiyono (2012:116) menyatakan, “sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2012:122), “*purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu”. Pemilihan sampel secara *purposive sampling* dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh sampel yang *representative* berdasarkan kriteria yang ditentukan. Penentuan kriteria sampel diperlukan untuk menghindari timbulnya kesalahan dalam penentuan sampel penelitian yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap hasil analisis. Sampel penelitian yang diambil adalah berdasarkan kriteria-kriteria berikut:

1. Nasabah yang dijadikan sampel adalah nasabah yang hanya menggunakan produk tabungan *mudharabah* saja di BRI *Syariah* Cabang Jember.
2. Nasabah tersebut telah menjadi pengguna produk tabungan *mudharabah* minimal selama 3 bulan. Penggunaan kriteria 3 bulan masa kepemilikan ini digunakan karena nasabah akan merasakan manfaat bagi hasil setelah 3 bulan kepemilikan rekening tabungan *mudharabah*, meskipun bagi hasil telah dibagikan semenjak bulan pertama, namun sifatnya masih fluktuatif sehingga nasabah belum merasakan manfaat bagi hasil secara maksimal.

Roscue (dalam Sugiyono 2009:129) memberikan saran-saran tentang ukuran sampel penelitian seperti berikut ;

1. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500;
2. Bila dalam penelitian akan melakukan analisis dengan multivariate (korelasi atau regresi ganda misalnya), maka jumlah anggota sampel minimum 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti. Misalnya variabel penelitiannya ada 5 (*independent+dependen*) maka jumlah anggota sample = $10 \times 5 = 50$.

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Dalam penelitian ini terdapat 5 variabel bebas dan 1 variabel terikat. Sehingga total variabelnya ada 6 maka jumlah jumlah sample yang akan dijadikan responden adalah $6 \times 10 = 60$ responden.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer pada penelitian ini adalah data mengenai pendapat/presepsi/pengalaman nasabah lama tentang pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah mereka. Data sekunder pada penelitian ini adalah data tentang sejarah, jumlah nasabah, data keuangan, data yang berhubungan dengan produk tabungan *mudharabah*, dan data bagi hasil BRI *Syariah* Cabang Jember.

Sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua bagian. Sumber data yang pertama adalah sumber data primer. Sumber data primer pada penelitian diperoleh dari responden dalam hal ini adalah nasabah tabungan *mudharabah* BRI *Syariah* Cabang Jember sehingga data penelitian dapat terkumpul secara langsung. Sumber data kedua merupakan sumber data sekunder. Sumber data sekunder diperoleh dari Kepala Cabang BRI *Syariah* Cabang Jember yakni Bapak Eric Kurniawan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Setiap jenis data memiliki teknik pengumpulan data yang berbeda. Data primer dari penelitian ini diperoleh melalui kuesioner, sedangkan data sekundernya diperoleh dengan tehnik wawancara. Menurut Sugiono (2012:135) kuesioner merupakan “teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab”. Teknik pengumpulan data dengan kuesioner ini digunakan untuk mengetahui sejauh

mana pendapat/presepsi/pengalaman nasabah lama tentang pengaruh kepercayaan, promosi, tingkat bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember.

Kuesioner penelitian diberikan kepada nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember yang hanya menggunakan produk tabungan *mudharabah* dan telah menjadi nasabah selama minimal 3 bulan. Kuesioner disebarakan secara langsung oleh peneliti kepada responden tepat di depan pintu masuk BRI *Syariah* Cabang Jember. Peneliti terlebih dahulu menanyakan kepada responden mengenai jenis produk yang digunakan oleh nasabah dan lama menjadi nasabah. Setelah memenuhi kriteria penelitian, peneliti kemudian menyampaikan secara langsung satu per satu pernyataan yang ada dalam kuesioner kepada responden, kemudian mencentang jawaban yang diberikan oleh responden. Penyebaran kuesioner ini berlangsung sejak tanggal 14 – 26 Januari 2015.

Menurut Sugiyono (2010: 136) “wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui data-data yang mendukung penelitian. Wawancara ini dilakukan bersama kepala cabang BRI *Syariah* Cabang Jember yakni Bapak Erik Kurniawan. Pada kegiatan wawancara ini peneliti bertanya mengenai jumlah nasabah, tingkat bagi hasil yang ditawarkan, keuntungan yang diperoleh BRI *Syariah* Cabang Jember. Wawancara ini berlangsung pada tanggal 12-13 Januari 2015

3.5 Variabel Penelitian

Sugiyono (2012:59) menyatakan, “variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang objek atau kegiatan yang mempunyai variasi yang tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Penelitian ini mencoba untuk menganalisis pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil,

kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember.

3.5.1 Variabel Terikat atau Variabel Dependen

Sugiyono (2012:59) “Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel independen (bebas).” Dalam penelitian ini variabel terikat atau variabel dependennya adalah keinginan menambah tabungan *mudharabah* (Y)

3.5.2 Variabel Bebas atau Variabel Independen

Menurut Sugiyono (2012:59) adalah “Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi suatu yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat)”. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah tingkat kepercayaan (X1), bagi hasil (X2), kesesuaian hukum *syariah* (X3), reputasi bank (X4), dan perolehan informasi (X5)

3.6 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

3.6.1 Variabel Terikat atau Variabel Dependen

Dalam penelitian ini variabel terikat atau variabel dependennya adalah keinginan menambah tabungan *mudharabah* (Y). Variabel dependen tersebut dijelaskan dengan teori preferensi *maslahah*. Hal ini dikarenakan tabungan *mudharabah* merupakan tabungan yang menggunakan preferensi *maslahah*. Menurut Chapra (2001) “Teori preferensi *maslahah* menyatakan bahwa preferensi konsumen bukan berdasarkan pada nilai *utilitarianisme* melainkan berdasarkan nilai *falah*”. Nilai *utilitarianisme* hanya merujuk pada kepuasan perhitungan manfaat ekonomis belaka, sedangkan nilai *falah* merujuk pada pertimbangan atas kemaslahatan sesuatu. *Maslahah* adalah pemilikan atau kekuatan barang/jasa yang mengandung elemen-elemen dasar dan tujuan kehidupan umat manusia di dunia ini yakni manfaat

ekonomis dan perolehan pahala untuk kehidupan akhirat. Tujuan umum *syar'i* dalam mensyari'atkan hukum ialah terwujudnya *kemaslahatan* umum dalam kehidupan manusia dengan, mendapatkan keuntungan dan menghindari bahaya.

Konsep *masalah* merujuk pada suatu kondisi ketika seseorang menemukan suatu produk yang mampu menghasilkan manfaat ekonomis dan menghasilkan pahala bagi umat manusia, maka mereka akan cenderung mengambil keputusan untuk mengkonsumsi atau menggunakan ulang produk tersebut. Pengambilan keputusan ini juga akan muncul ketika seorang nasabah memilih produk penghimpunan dana yang akan digunakannya. Mayasari, et al., (2011: 3) menjelaskan bahwa, “dalam pengambilan keputusan, maka seorang nasabah melalui serangkaian proses yang diawali oleh input, dimana input adalah semua stimulus atau rangsangan sehingga nasabah melakukan tindakan tertentu”.

Menurut Shaleh dan Muhib, 2004 (dalam Machmudah 2009) terdapat dua level indikator dari keinginan menambah tabungan *mudharabah*. Level indikator pertama meliputi adalah keinginan untuk menambah tabungan, besarnya tambahan uang tabungan, kenaikan tabungan jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya, dan peningkatan tabungan setelah menerima bagi hasil, yang pengukuran variabelnya menggunakan skala likert, yang meliputi (1) sangat kecil, (2) kecil, (3) tetap, (4) besar, dan (5) sangat besar. Sedangkan level indikator kedua meliputi keinginan untuk mengurangi tabungan dan besarnya penarikan uang tabungan yang pengukurannya menggunakan skala likert, yang meliputi (1) sangat besar, (2) besar, (3) tetap, (4) kecil, dan (5) sangat kecil.

3.6.2 Variabel Bebas atau Variabel Independen

1. Tingkat Kepercayaan (X1)

Menurut Moorman *et al* (dalam Dharmmestha (2005: 57) “Kepercayaan (*trust*) adalah kesediaan (*willingness*) seseorang untuk menggantungkan dirinya kepada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena ia mempunyai keyakinan

(*confidence*) kepada pihak lain tersebut, kepercayaan merupakan harapan umum yang dimiliki individu bahwa kata-kata yang muncul dari pihak lainnya dapat diandalkan. Kepercayaan adalah percaya dan memiliki keyakinan terhadap partner dalam hubungan”. Bhattachejee, 2002 (dalam Song, 2007) menyatakan bahwa indikator dari tingkat kepercayaan adalah kemampuan (*ability*), *benevolence*, dan integritas, pengukuran variabelnya menggunakan skala likert, yang meliputi (1) sangat tidak setuju, (2) tidak setuju, (3) netral, (4) setuju, dan (5) sangat setuju.

2. Bagi Hasil (X2)

Menurut Antonio (2011: 90) “Bagi hasil adalah suatu system pengelolaan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*). Keharaman bunga dalam *syariah* membawa konsekuensi adanya penghapusan bunga secara mutlak. Menurut Mustaqim, 2006 indikator dari bagi hasil meliputi nisbah bagi hasil, bagi hasil sesuai dengan akad, keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana, serta saldo nominal tabungan nasabah. Pengukuran variabelnya menggunakan skala likert, yang meliputi (1) sangat tidak setuju, (2) tidak setuju, (3) netral, (4) setuju, dan (5) sangat setuju.

3. Kesesuaian Hukum *Syariah* (X3)

Menurut Wirdyaningsih (2005 :39) “Prinsip utama yang dianut bank *syariah* adalah: larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah menurut *syariah*, dan menumbuh kembangkan zakat.” Internalisasi nilai-nilai ajaran agama yang diyakini tidak mustahil dan tidak bertentangan dengan logika yang kemudian diekspresikan dalam kehidupan sosial kemasyarakatan. Menurut Rahmawaty (2008) indikator dari kesesuaian hukum *syariah* adalah Rahmawaty (2008) menyatakan bahwa “pelaksanaan segala transaksi pada lembaga keuangan *syariah* akan mencapai kesesuaian hukum *syariah*, apabila dalam pelaksanaan setiap transaksi terhindar dari unsur-unsur *maysir*, *gharar*, *haram*, *riba*, dan *bathil*.

Pengukuran variabelnya menggunakan skala likert, yang meliputi (1) sangat tidak setuju, (2) tidak setuju, (3) netral, (4) setuju, dan (5) sangat setuju.

4. Reputasi Bank

Menurut Fitrijanti (2005:33) menyatakan bahwa Reputasi adalah bonafitas nama suatu perusahaan menurut pandangan lembaga atau kelompok tertentu yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut”. Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu pandangan paling dominan yang menunjukkan bahwa sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi keseluruhan jangka panjang dibanding elemen kepuasan. Menurut Putranti (2005), indikator dari reputasi adalah faktor manajemen perusahaan, prospek usaha, produk, ketersediaan produk, lingkungan kerja, tanggung jawab sosial, ketertarikan emosional, identitas perusahaan dan kinerja keuangan. Pengukuran variabelnya menggunakan skala likert, yang meliputi (1) sangat tidak setuju, (2) tidak setuju, (3) netral, (4) setuju, dan (5) sangat setuju.

5. Perolehan informasi

Menurut Kusriani (2007:7) “Informasi adalah data yang sudah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi pengguna, yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau mendukung sumber informasi. Menurut Lupiyoadi, 2006 indikator dari perolehan informasi adalah informasi mengenai saldo awal penyetoran, tingkat persentase bagi hasil, ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah, kelebihan maupun kekurangan yang terdapat pada produk, dan hasil keuntungan yang diperoleh. Pengukuran variabelnya menggunakan skala likert, yang meliputi (1) sangat tidak setuju, (2) tidak setuju, (3) netral, (4) setuju, dan (5) sangat setuju.

3.7 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan untuk mengintreprestasikan data hasil penelitian yang telah diperoleh sehingga laporan akhirnya bisa mudah dipahami.

3.7.1 Uji Instrumen

1. Uji Validitas

Menurut Priyatno (2010: 16) “Validitas adalah ketepatan atau kecermatan suatu instrumen dalam mengukur apa yang ingin diukur. Data dikatakan valid, jika pertanyaan pada angket mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh angket tersebut. Butir-butir pertanyaan yang ada dalam angket diuji terhadap faktor terkait. Uji validitas dimaksud untuk mengetahui seberapa cermat suatu test atau pengujian melakukan fungsi ukurannya. Suatu instrumen pengukur dikatakan valid apabila instrument tersebut mengukur apa yang seharusnya diukur atau dapat memberikan hasil sesuai dengan yang diharapkan peneliti. Untuk menguji kevalidan suatu data maka dilakukan uji validitas terhadap butir-butir angket. Tinggi rendah validitas suatu angket atau angket dihitung dengan menggunakan metode *Pearson's Product Moment Correlation*, yaitu dengan menghitung korelasi antara skor item pertanyaan dengan skor total. Dalam penelitian ini perhitungan validitas item dianalisis dengan menggunakan komputer program SPSS.

Setiap item akan diuji relasinya dengan skor total variabel yang dimaksud. Dalam hal ini masing-masing item yang ada di dalam variabel X dan Y akan diuji relasinya dengan skor total variabel tersebut. Menurut Zulganef (2006) “agar penelitian ini lebih teliti, sebuah item sebaiknya memiliki korelasi (r) dengan skor total masing-masing variabel $\geq 0,25$ ”. Item yang punya r hitung $< 0,25$ akan disingkirkan akibat mereka tidak melakukan pengukuran secara sama dengan yang dimaksud oleh skor total skala dan lebih jauh lagi, tidak memiliki kontribusi dengan pengukuran seseorang jika bukan malah mengacaukan. Hasil perhitungan ini akan dibandingkan dengan *critical value* pada tabel ini nilai r dengan taraf signifikansi 5%

dan jumlah sampel yang ada. Apabila hasil perhitungan korelasi *product moment* lebih besar dari *critical value*, maka instrumen ini dinyatakan valid. Sebaliknya apabila skor item kurang dari *critical value*, maka instrumen ini dinyatakan tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Menurut Ghazali (2007: 135) “Reliabilitas adalah suatu angka indeks yang menunjukkan konsistensi suatu alat pengukur di dalam mengukur gejala yang sama. Ghazali (2007: 41) menyatakan, “untuk menghitung reabilitas dilakukan dengan menggunakan koefisien *Croanbach Alpha*.

Rumus Alpha Cronbach sebagai berikut:

$$\alpha = \left(\frac{K}{K - 1} \right) \left(\frac{s_r^2 - \sum s_i^2}{s_x^2} \right)$$

Note:

α = Koefisien reliabilitas Alpha Cronbach

K = Jumlah item pertanyaan yang diuji

$\sum s_i^2$ = Jumlah varians skor item

s_x^2 = Varians skor-skor tes (seluruh item K)

Jika nilai alpha > 0,7 artinya reliabilitas mencukupi (sufficient reliability) sementara jika alpha > 0,80 ini mensugestikan seluruh item reliabel dan seluruh tes secara konsisten secara internal karena memiliki reliabilitas yang kuat. Atau, ada pula yang memaknakananya sebagai berikut:

- a. Jika alpha > 0,90 maka reliabilitas sempurna
- b. Jika alpha antara 0,70 – 0,90 maka reliabilitas tinggi
- c. Jika alpha antara 0,50 – 0,70 maka reliabilitas moderat
- d. Jika alpha < 0,50 maka reliabilitas rendah

Jika alpha rendah, kemungkinan satu atau beberapa item tidak reliabel: Segera identifikasi dengan prosedur analisis per item. Item Analysis adalah kelanjutan dari tes Aplha sebelumnya guna melihat item-item tertentu yang tidak reliabel. Lewat

ItemAnalysis ini maka satu atau beberapa item yang tidak reliabel dapat dibuang sehingga Alpha dapat lebih tinggi lagi nilainya.

3.7.2 Uji Asumsi Klasik

Penelitian ini juga menggunakan uji asumsi klasik dalam menganalisis data yang dihasilkan dari penelitian. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji linieritas.

1. Uji Normalitas

“Menurut Ghozali (2007 :110) Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas diperlukan karena untuk melakukan pengujian-pengujian variabel lainnya dengan mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid dan statistik parametrik tidak dapat digunakan.” Uji statistik yang digunakan untuk uji normalitas data dalam penelitian ini adalah uji normalitas atau sampel Kolmogorov-Smirnov. Hasil analisis ini kemudian dibandingkan dengan nilai kritisnya. Uji normalitas memiliki kriteria pengambilan keputusan

- a. Apabila angka signifikansi (Sig) $> \alpha = 0,05$ maka data berdistribusi normal dan H_0 diterima
- b. Apabila angka signifikansi (Sig) $< \alpha = 0,05$ maka data tidak berdistribusi normal dan H_0 ditolak

Menurut Latan, (2013: 42) “Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel independen, variabel dependen atau keduanya mempunyai distribusi normal ataukah mutlak regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Mendeteksi normalitas dengan melihat penyebaran data titik pada sumbu diagonal dari grafik Dasar pengambilan keputusan antara lain

- a. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas;

- b. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas

2. Uji Multikolinieritas

“Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas atau independen (Ghozali, 2007:105)”. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Cara umum untuk mendeteksi adanya multikolinieritas dalam model ini ialah dengan melihat R^2 , atau berpatokan pada nilai tolerance dan VIF (Ghozali, 2007). Uji multikolinieritas dapat dilakukan untuk hasil regresi untuk kedua model yang akan diestimasi. Caranya adalah dengan mencari angka *tolerance*, dimana *tolerance* adalah nilai $1-R^2$. Setelah angka *tolerance* diperoleh selanjutnya dicari angka VIF. Angka VIF (*variance inflation factor*) yang merupakan kebalikan (resiprokal) dari *tolerance*. Dengan demikian semakin tinggi nilai *tolerance* semakin rendah derajat kolinearitas yang terjadi. Sedangkan untuk VIF, semakin rendah nilai VIF semakin rendah derajat kolinearitas yang terjadi. Batasan nilai maksimum VIF yang biasa digunakan untuk menjustifikasi adanya kolinearitas adalah 10.

3. Uji Heteroskedastisitas

“Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain” (Latan, 2013:39). Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar scatterplot model tersebut. Dasar pengambilan keputusan antara lain :

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik (*point-point*) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (*bergelombang*, melebar kemudian menyempit), maka telah terjadi heteroskedastisitas;
- b. Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas

3.7.3 Analisis Deskriptif Statistik

Menurut Sugiyono (2009:105) “Metode Deskriptif Analisis merupakan metode penelitian dengan cara mengumpulkan data-data sesuai dengan yang sebenarnya kemudian data data tersebut disusun, diolah dan dianalisis untuk dapat memberikan gambaran mengenai masalah yang ada.”. Metode deskriptif analisis digunakan untuk mendapat gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang sedang diselidiki. Dengan ketidakberdayaan orang miskin yang semakin banyak, sehingga target zakat yang sebenarnya untuk pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan ekonomi umat belum dapat terealisasi secara maksimal. Dengan adanya pengaruh antara pengendalian intern terhadap efektivitas pendayagunaan dana zakat, untuk menghasilkan masyarakat yang makmur dan sejahtera. pengendalian intern terhadap efektivitas pendayagunaan dana zakat sangat signifikan, dimana pengendalian ini sangat berperan penting bagi sebuah perusahaan. Peneliti dapat mengidentifikasi fakta atau peristiwa tersebut sebagai variabel yang dipengaruhi (variabel dependen) dan melakukan penyelidikan terhadap variabel-variabel yang mempengaruhi (variabel independen).

3.7.4 Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi Berganda

Umar (2005: 188) menyatakan, “analisis regresi linier berganda yaitu hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen ($X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen mengalami kenaikan atau penurunan. Persamaan regresi yang digunakan adalah sebagai berikut.

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + e$$

Dimana :

Y	= Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i>
α	= Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$	= Koefisien Regresi
X_1	= Tingkat Kepercayaan
X_2	= Bagi Hasil
X_3	= Kesesuaian Hukum <i>Syariah</i>
X_4	= Reputasi Bank
X_5	= Perolehan informasi
e	= <i>Standar Error</i>

2. Uji t

Menurut Sarwono (2005:89) “Uji t (*t Test*) adalah untuk membandingkan rata-rata dua sampel. Pengujian ini dimaksudkan sebagai cara untuk menentukan apakah suatu dugaan hipotesis tersebut sebaiknya diterima atau ditolak”. Sarwono (2005:157) tahapan yang dilakukan dalam uji ini adalah:

- Merumuskan hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a)

$H_0 : b_i = 0$ (tidak berpengaruh secara signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen)

$H_a : b_i > 0$ (ada pengaruh secara signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen)

$$T_{\text{hitung}} = \frac{b_i}{Se_{b_i}}$$

Keterangan: b_i = koefisien regresi dari variabel i

Se_{b_i} = standar error dari b_i

- Menentukan taraf signifikan $\alpha = 5\%$
- Kriteria pengujian, H_0 di tolak jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ dan H_0 diterima jika $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$

tabel

3. Uji F

Guna menguji signifikansi hubungan variabel independen dengan variabel dependen secara simultan, maka digunakan uji F . Menurut Sugiyono (2011 : 257), rumus yang dapat digunakan untuk dapat melakukan pengujian ini adalah:

$$Fh = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

Dimana:

R^2 = koefisien korelasi berganda

K = jumlah variabel independen

N = jumlah anggota sampel

Fh = F hitung yang selanjutnya dibandingkan dengan F tabel

Kriteria pengambilan keputusan yang digunakan adalah sebagai berikut :

- H_0 diterima jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$
- H_0 ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$
- $\alpha = 0.05$

F didasarkan pada derajat kebebasan sebagai berikut:

- Derajat pembilang (df_1) = k
- Derajat penyebut (df_2) = $n-k-1$

Apabila H_0 diterima, maka hal ini menunjukkan bahwa variabel independen tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan variabel dependen dan sebaliknya Apabila H_0 ditolak, maka hal ini menunjukkan bahwa variabel independen mempunyai hubungan yang signifikan dengan variabel dependen.

4. Koefisien Determinasi

Sugiyono (2008:350) menyatakan, “Koefisien determinasi adalah merupakan besaran untuk menunjukkan tingkat kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih dalam bentuk persen (menunjukkan seberapa besar persentase keragaman y yang dapat dijelaskan oleh keragaman x), atau dengan kata lain seberapa besar x dapat memberikan kontribusi terhadap y .” Berdasarkan dari pengertian diatas, maka

koefisien determinasi merupakan bagian dari keragaman total dari variabel tak bebas yang dapat diperhitungkan oleh keragaman variabel bebas dihitung dengan koefisien determinasi dengan asumsi dasar faktor-faktor lain di luar variabel dianggap tetap atau konstan. Jika mengetahui nilai koefisien determinasi, maka dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$KD = r^2 \times 100\%$$

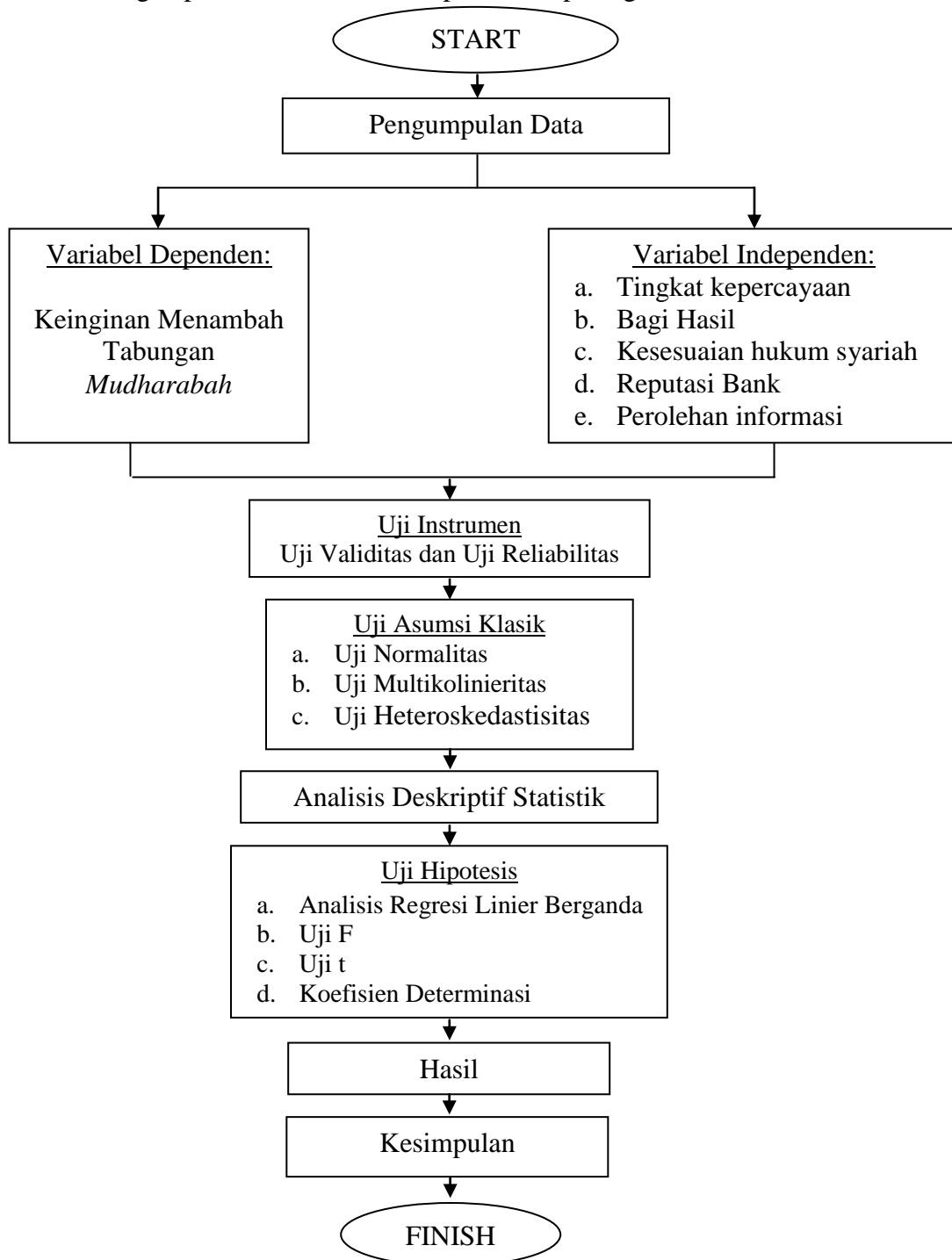
Dimana :

KD = Koefisien Determinasi

r = Kuadrat Koefisien Korelasi

3.8 Kerangka Pemecahan Masalah

kerangka pemecahan masalah dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah PT Bank Rakyat Indonesia *Syariah* Cabang Jember

Lahirnya PT BRI *Syariah* diawali dari adanya akuisisi Bank Jasa Arta oleh Bank Rakyat Indonesia pada tanggal 19 Desember 2007. Setelah akuisisi tersebut, pada tanggal tanggal 16 Oktober 2008 diperoleh izin dari Bank Indonesia untuk mengubah kegiatan usaha Bank Jasa Arta dari bank umum konvensional menjadi bank umum yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip *syariah*. Adanya peristiwa tersebut melahirkan Bank umum *syariah* yang diberi nama PT Bank *Syariah* BRI (yang kemudian disebut dengan nama BRISyariah) pada tanggal 17 November 2008. Nama BRI *Syariah* ini dipilih untuk menggambarkan secara langsung hubungan Bank dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, selanjutnya disebut Bank Rakyat Indonesia. BRISyariah merupakan anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip *syariah*.

Semenjak tanggal 19 Desember 2008, telah ditandatangani akta pemisahan unit usaha *syariah*. Penandatanganan akta pemisahan telah dilakukan oleh Bp. Sofyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Bp. Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama BRI *Syariah*, sebagaimana akta pemisahan No. 27 tanggal 19 Desember 2008 yang dibuat di hadapan notaris Fathiah Helmi SH di Jakarta. Peleburan unit usaha *syariah* Bank Rakyat Indonesia kedalam BRI *Syariah* ini berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Setelah peleburan, total aset BRISyariah mencapai Rp 1.466.664.279.742. Sebagai bagian dari keluarga besar Bank Rakyat Indonesia, BRI *Syariah* mendapat dukungan penuh dari Bank Rakyat Indonesia sebagai pemegang saham sebagaimana tercermin dari penambahan modal disetor yang dilakukan sebanyak dua kali di tahun 2008, sehingga saat ini BRI *Syariah* menjadi salah satu bank *syariah* dengan struktur permodalan yang kuat.

Sampai saat ini BRI *Syariah* didukung oleh 55 cabang, yang salah satunya terletak di Kabupaten Jember. Kepala Cabang BRI *Syariah* Cabnag Jember menuturkan bahwasannya, BRI *Syariah* resmi didirikan di Kabupaten Jember semenjak tanggal 23 September 2013. Sebagai salah satu cabang dari BRI *Syariah*, BRI *Syariah* Cabang Jember mulai menunjukkan eksistensinya untuk bersaing dengan bank-bank *syariah* lainnya yang ada di Kabupaten Jember. Terhitung setelah berdiri selama 16 bulan di Kabupaten Jember, BRI *Syariah* Cabang Jember telah memiliki total nasabah sebanyak 4.800 yang terus bertambah setiap harinya. Penemabahan nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember ini adalah sebanyak rata-rata 10 orang per harinya, sehingga total rata-rata nasabah baru di BRI *Syariah* Cabang jember ini adalah sebanyak 300 orang.

4.1.2 Macam-Macam Produk Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki berbagai produk penghimpunan dan pembiayaan yang ditawarkan kepada para nasabah. Produk penghimpunan dana yang ditawarkan kepada nasabah memiliki berbagai jenis yang dapat dipilih oleh nasabah sesuai dengan keinginannya. Produk penghimpunan ini memiliki berbagai bentuk akad yang salah satunya adalah akad *mudharabah*. Macam-macam produk penghimpunan dana di BRI *Syariah* Cabang Jember yang menggunakan akad *mudharabah* pada Bank BRISyariah antara lain :

1. Tabungan Haji BRISyariah iB

Tabungan Haji IB merupakan tabungan investasi BRI *Syariah* dengan prinsip bagi hasil (*Mudharabah al-Muthlaqoh*) untuk calon Haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Tabungan ini memiliki beberapa keuntungan yakni sebagai berikut

- a. Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- b. Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu)
- c. Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
- d. Gratis biaya administrasi bulanan

- e. Bagi hasil yang kompetitif
- f. Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan
- g. Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji

2. Tabungan Impian BRISyariah iB

Tabungan impian IB merupakan salah satu jenis tabungan berjangka dari BRISyariah berprinsip bagi hasil (*Mudharabah al-Muthlaqoh*) dengan autodebit setoran rutin bulanan bagi Nasabah Perorangan dalam mempersiapkan dana untuk rencana masa depannya misalnya pendidikan, wisata, ibadah, pensiun, dimana dananya dapat ditarik saat jatuh tempo. Tabungan ini memiliki beberapa tawaran fasilitas yakni sebagai berikut.

- a. Pilihan jangka waktu mulai 1 tahun sampai 20 tahun sesuai dengan tujuan
- b. Praktis karena tidak perlu ke datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin bulanan dengan adanya autodebet
- c. Gratis biaya administrasi tabungan dan premi asuransi
- d. Dilindungi asuransi jiwa
- e. Bagi hasil yang menarik
- f. Memiliki layanan berstandar tinggi dari BRISyariah dalam mengingatkan kedisiplinan untuk mewujudkan impian.

4.2 Gambaran Responden Penelitian

Responden dalam penelitian ini adalah nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember yang berjumlah 60 orang dengan kriteria hanya menggunakan produk tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan kepemilikan selama minimal 3 bulan. Responden penelitian ini diperoleh melalui penyebaran kuesioner selama 12 hari penelitian. Responden yang menggunakan produk tabungan *mudharabah* dapat digambarkan melalui beberapa jenis gambaran. Gambaran responden dalam penelitian ini meliputi gambaran karakteristik berdasarkan usia, jenis kelamin, kepercayaan, pendidikan terakhir, profesi, dan periode kepemilikan tabungan.

4.2.1 Gambaran Responden Berdasarkan Usia

Usia responden terbagi dalam 3 kelompok, yaitu 17 – 27 tahun, 28 – 38 tahun, dan diatas 38 tahun. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati gambaran 60 responden berdasarkan usia dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.1. Berikut data responden berdasarkan usia ;

Tabel 4.1 Gambaran Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
17 – 27 tahun	11	18,34%
28 – 38 tahun	35	58,34%
> 38 tahun	14	23,32%
Jumlah	60	100%

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas yang menjadi nasabah di BRI *Syariah* adalah responden yang berumur diantara 28 – 38 tahun, sedangkan minoritas responden yang menjadi nasabah di BRI *Syariah* adalah responden yang berumur diantara 17 – 27 tahun dan diatas 38 tahun.

4.2.2 Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin responden terbagi dalam 2 kelompok, yang meliputi responden laki-laki dan perempuan. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati gambaran responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.2. Berikut data responden berdasarkan jenis kelamin ;

Tabel 4.2 Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
Perempuan	44	73,34%
Laki-laki	16	26,66%
Jumlah	60	100%

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan Tabel 4.2, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas yang menjadi nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember adalah responden yang berjenis kelamin perempuan yakni sebanyak 44 responden atau sekitar 73,34%. Sedangkan minoritas responden adalah laki-laki yang menjadi nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember dengan jumlah 16 orang atau sekitar 26,66%.

4.2.3 Gambaran Responden Berdasarkan Kepercayaan

Dari 60 responden kepercayaan terbagi atas muslim dan non muslim. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati gambaran responden berdasarkan kepercayaan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.3. Berikut data responden berdasarkan kepercayaan ;

Tabel 4.3 Gambaran Responden Berdasarkan Kepercayaan

Kepercayaan	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
Muslim	60	100%
Non Muslim	0	0%
Jumlah	60	100%

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan Tabel 4.3, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas responden yang menjadi nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember adalah responden yang memiliki kepercayaan sebagai muslim

4.2.4 Gambaran Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Penelitian ini juga meneliti nasabah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember berdasarkan tingkat pendidikan. Tujuannya adalah untuk mengetahui tingkat pendidikan mayoritas nasabah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember. Pendidikan responden terbagi dalam 3 kelompok yaitu SMA, Diploma, dan Sarjana. Penggunaan kriteria pendidikan digunakan untuk mengetahui seberapa besar minat masyarakat berdasarkan pendidikan untuk menabung di BRI *Syariah* Cabang Jember. Berdasarkan hasil penelitian dari 60

responden yang telah dilakukan, didapati gambaran responden berdasarkan pendidikan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.4. Berikut data responden berdasarkan pendidikan ;

Tabel 4.4 Gambaran Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
SMA	38	63,34%
Diploma	6	10%
Sarjana	16	26,66%
Jumlah	60	100%

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan Tabel 4.4, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas responden yang menjadi nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember adalah responden yang telah berpendidikan SMA. Sedangkan diposisi kedua nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember telah berpendidikan sarjana. Minoritas responden yang menjadi nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember adalah responden telah berpendidikan Diploma.

4.2.5 Gambaran Responden Berdasarkan Profesi

Penelitian ini meneliti nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan beberapa profesi. Tujuannya adalah untuk mengetahui profesi mayoritas nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Kriteria profesi ini nantinya akan memberikan gambaran mengenai profesi responden pada penelitian ini. Profesi responden terbagi dalam 4 kelompok dari 60 responden, yaitu, PNS, Swasta, Wirausaha, dan Mahasiswa. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati gambaran responden berdasarkan profesi dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.5. Berikut data responden berdasarkan profesi

Tabel 4.5 Gambaran Responden Berdasarkan Profesi

Profesi	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
PNS	5	8,34%
Swasta	12	20%
Wirausaha	37	61,67%
Mahasiswa	6	10%
Jumlah	60	100%

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan Tabel 4.5, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas responden yang menjadi nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember adalah responden berprofesi sebagai Wirausaha, sedangkan minoritas responden yang menjadi nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember adalah responden berprofesi sebagai PNS, Swasta, dan Mahasiswa.

4.2.6 Gambaran Responden Berdasarkan Periode Kepemilikan Tabungan

Periode kepemilikan tabungan *mudharabah* responden terbagi dalam 3 responden. Kelompok tersebut meliputi nasabah yang telah memiliki tabungan *mudharabah* selama yaitu 3 – 7 bulan, 8 – 12 bulan, dan lebih dari 1 tahun. Penggunaan 3 bulan sebagai angka minimal ini dikarenakan nasabah telah memperoleh bagi hasil dari produk tabungan *mudharabah*nya. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati gambaran responden berdasarkan periode kepemilikan tabungan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.6. Berikut data responden berdasarkan periode kepemilikan tabungan :

Tabel 4.6 Gambaran Responden Berdasarkan Periode Kepemilikan

Periode Kepemilikan	Jumlah	
	Jumlah	Persentase
3 – 7 bulan	9	15%
8 – 12 bulan	23	38,34%
Lebih dari 1 tahun	28	46,67%
Jumlah	60	100%

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan Tabel 4.6, dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak atau mayoritas responden yang menjadi nasabah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember adalah responden telah menabung selama lebih dari 1 tahun, sedangkan minoritas responden yang menjadi nasabah di BRI Syariah Cabang Jember adalah responden telah menabung selama 3 – 7 bulan, dan 8 – 12 bulan.

4.3 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penelitian

4.3.1 Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Tingkat Kepercayaan

Tanggapan responden berkaitan dengan variabel tingkat kepercayaan akan memberikan gambaran mengenai sejauh mana kepercayaan responden selaku nasabah tabungan *mudharabah* terhadap BRI Syariah Cabang Jember. Variabel tingkat kepercayaan diwakili oleh sepuluh item pernyataan yang mewakili tiga indikator penelitian, yaitu kemampuan (*ability*), *benevolence*, dan integritas. Adapun pendapat responden terhadap item-item variabel tingkat kepercayaan adalah dijelaskan pada tabel 4.7 berikut:

Tabel 4.7 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Tingkat Kepercayaan di BRI Syariah Cabang Jember

No	Variabel	STS %	TS %	N %	S %	SS %
1	X1 ₁	0	0	10,00	65,00	25,00
2	X1 ₂	0	0	15,00	68,33	16,67
3	X1 ₃	0	0	10,00	73,33	16,67
4	X1 ₄	0	0	13,33	68,33	18,33
5	X1 ₅	0	0	10,00	80,00	10,00
6	X1 ₆	0	0	10,00	73,33	16,67
7	X1 ₇	0	0	16,67	66,67	16,67
8	X1 ₈	0	0	15,00	61,67	23,33
9	X1 ₉	0	0	10,00	66,67	23,33
10	X1 ₁₀	0	0	10,00	70,00	20,00

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan tabel 4.7 terlihat bahwa 25% responden menyatakan sangat setuju bahwa BRI Syariah Cabang Jember menawarkan produk layanan yang lebih berkualitas dan menguntungkan di banding bank syariah yang lain sisanya

sebanyak 65% menyatakan setuju dan 10% menyatakan netral. Pada pernyataan mengenai BRI *Syariah* Cabang Jember merupakan bank *syariah* yang lama beroperasi sehingga berpengalaman dalam melayani nasabahnya di banding bank *syariah* yang lain 16,67% responden menjawab sangat setuju, 68,33% menjawab setuju dan 15% menjawab netral. 16,67% responden menjawab sangat setuju bahwa sistem pengamanan di BRI *Syariah* Cabang Jember sangat terjamin sehingga nasabah merasa aman dalam melakukan segala bentuk transaksi termasuk menyimpan dananya sisanya sebanyak 73,33% menyatakan setuju dan 10% netral. BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki eksistensi usaha yang baik di mata nasabah dan masyarakat jika dibanding bank *syariah* yang lain 18,33% responden menyatakan sangat setuju dengan hal tersebut, sedangkan 68,33% menyatakan setuju dan 13,33% menyatakan netral. Sebanyak 10% responden sangat setuju bahwa pelayanan yang diberikan oleh karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember terhadap nasabah cukup baik jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain sisanya sebanyak 80% menyatakan setuju dan 20% menjawab netral. BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki kemampuan yang baik dalam menghasilkan keuntungan usaha yang dibuktikan dengan diterimanya bagi hasil oleh nasabah 16,67% responden menjawab sangat setuju, 73,33% menjawab setuju dan sebanyak 10% menjawab netral. 16,67% responden menyatakan sangat setuju bahwa Karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember memberikan pelayanan yang baik jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain sehingga nasabah merasa puas dan sebanyak 66,67% menjawab setuju serta 16,67% sisanya menjawab netral. kebutuhan nasabah dalam menjalankan proses transaksi di BRI *Syariah* Cabang Jember selalu terpenuhi, misalnya kebutuhan akan informasi bagi hasil, responden menjawab sebanyak 23,33% sangat setuju, 61,67% menjawab setuju dan sisanya sebanyak 15% menjawab netral. 23,33% responden setuju bahwa Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember melalui *costumer service* senantiasa menyampaikan informasi penting kepada nasabah seperti informasi perubahan persentase bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah sisanya sebanyak 66,67% menyatakan setuju dan 10% menyatakan netral. Pernyataan terakhir yang menyatakan bahwa BRI *Syariah* Cabang Jember adalah bank *syariah* yang

berkualitas, dikarenakan memiliki tingkat kejujuran yang tinggi dalam menjalankan ber-bagai transaksi jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain memiliki 20% responden yang menjawab sangat setuju, 70% menjawab setuju, dan 10% menjawab netral.

4.3.2 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Bagi Hasil

Tanggapan responden berkaitan dengan variabel bagi hasil akan memberikan gambaran mengenai sejauh mana penilaian nasabah terhadap bagi hasil yang ditawarkan atas tabungan *mudharabah* BRI *Syariah* Cabang Jember. Variabel tingkat kepercayaan diwakili oleh empat item pernyataan yang mewakili empat indikator penelitian, yaitu nisbah bagi hasil, bagi hasil sesuai dengan akad, keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana, serta saldo nominal tabungan nasabah. Adapun pendapat responden terhadap item-item variabel bagi hasil adalah dijelaskan pada tabel 4.8 berikut:

Tabel 4.8 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Bagi hasil di BRI *Syariah* Cabang Jember

No	Variabel	STS %	TS %	N %	S %	SS %
1	X2 ₁	0	0	3,33	75,00	21,67
2	X2 ₂	0	0	10,00	65,00	25,00
3	X2 ₃	0	0	10,00	68,33	21,67
4	X2 ₄	0	0	6,67	80,00	13,33

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan tabel 4.8 terlihat bahwa 21,67% responden menyatakan sangat setuju bahwa persentase nisbah (kesepakatan) bagi hasil tabungan *mudharabah* yang ditawarkan oleh pihak BRI *Syariah* Cabang Jember cukup besar jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain sisanya sebanyak 75% menyatakan setuju dan 3,33% menyatakan netral. Pada pernyataan mengenai Bagi hasil yang telah diterima oleh nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember setiap bulannya telah sesuai dengan persentase nisbah (kesepakatan) bagi hasil di awal akad 25% responden menjawab sangat setuju, 65% menjawab setuju dan 10% menjawab netral. 21,67% responden menjawab sangat setuju bahwa Bagi hasil yang diterima

nasabah akan berfluktuasi (berubah) setiap bulan sesuai dengan keuntungan yang diperoleh BRI *Syariah* Cabang Jember atas pengelolaan dana tabungan *mudharabah* sisanya sebanyak 68.33% menyatakan setuju dan 10% netral. Bagi hasil yang diterima oleh nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember akan berfluktuasi (berubah) setiap bulannya sesuai saldo nominal tabungan *mudharabah* nasabah 13,33% responden menyatakan sangat setuju dengan hal tersebut, sedangkan 80% menyatakan setuju dan 6,67% menyatakan netral.

4.3.3 Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Kesesuaian Hukum *Syariah*

Variabel kesesuaian hukum *syariah* diwakili oleh enam item pernyataan yang mewakili lima indikator penelitain, yaitu *maysir*, *gharar*, *haram*, *riba*, dan *bathil*. Adapun pendapat responden terhadap item-item variabel kesesuaian hukum *syariah* adalah dijelaskan pada tabel 4.9 berikut:

Tabel 4.9 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Kesesuaian Hukum *Syariah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

No	Variabel	STS %	TS %	N %	S %	SS %
1	X3 ₁	0	0	6,67	78,33	15,00
2	X3 ₂	0	0	8,33	71,67	20,00
3	X3 ₃	0	0	13,33	70,00	16,67
4	X3 ₄	0	0	10,00	70,00	20,00
5	X3 ₅	0	0	1,67	78,33	20,00
6	X3 ₆	0	0	6,67	68,33	25,00

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan tabel 4.9 terlihat bahwa 15% responden menyatakan sangat setuju bahwa bagi hasil yang diperoleh nasabah merupakan bagian dari hasil usaha yang diterima BRI *Syariah* Cabang Jember atas transaksi pengelolaan dana tabungan *mudharabah* nasabah melalui berbagai kegiatan pembiayaan misalnya di bidang perumahan dan pertanian sisanya sebanyak 78,33% menyatakan setuju dan 6,67% menyatakan netral. Pada pernyataan mengenai Tabungan *mudharabah* adalah salah satu produk BRI *Syariah* Cabang Jember yang bersifat jelas baik dari segi wujud, kuantitas, manfaat, serta proses transaksinya dibandingkan produk

tabungan *mudharabah* bank *syariah* yang lain 20% responden menjawab sangat setuju, 71,67% menjawab setuju dan 8,33% menjawab netral. 16,67% responden menjawab sangat setuju bahwa bagi hasil yang diterima nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember benar-benar diperoleh dari transaksi yang benar menurut hukum *syariah* dan tidak dilarang oleh agama seperti investasi pada perusahaan minuman keras ataupun pendanaan aktivitas perjudian sebanyak 70% menyatakan setuju dan 13,33% netral. Nasabah memilih produk tabungan *mudharabah* BRI *Syariah* Cabang Jember dikarenakan adanya dorongan dalam untuk menghindari sistem bunga pada bank konvensional yang diidentikkan dengan riba dan menggantinya dengan sistem bagi hasil 20% responden menyatakan sangat setuju dengan hal tersebut, sedangkan 70% menyatakan setuju dan 10% menyatakan netral. Sebanyak 20% responden sangat setuju bahwa Adanya sistem bagi hasil produk tabungan *mudharabah* adalah salah satu wujud dari penerapan Fatwa DSN No 69/DSN-MUI/ VI/2008 tentang pelarangan riba oleh BRI *Syariah* Cabang Jember sisanya sebanyak 78,33% menyatakan setuju dan 1,67% menjawab netral. BRI *Syariah* Cabang Jember mem-bagikan hasil usaha pengelolaan dana tabungan *mudharabah* kepada nasabah secara adil, yakni sesuai dengan persentase bagi hasil yang telah disepakati di awal akad sehingga nasabah tidak terdzalimi 25% responden menjawab sangat setuju, 68,33% menjawab setuju dan sebanyak 6,67% menjawab netral.

4.3.4 Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Reputasi Bank

Variabel reputasi bank diwakili oleh sembilan item pernyataan yang mewakili sembilan indikator penelitian, yaitu faktor manajemen perusahaan, prospek usaha, produk, ketersediaan produk, lingkungan kerja, tanggung jawab sosial, ketertarikan emosional, identitas perusahaan dan kinerja keuangan. Setiap item pernyataan mewakili satu indikator penelitian. Pendapat responden terhadap item-item variabel reputasi bank adalah dijelaskan pada tabel 4.10 berikut:

Tabel 4.10 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Reputasi Bank di BRI *Syariah* Cabang Jember

No	Variabel	STS	TS	N	S	SS
		%	%	%	%	%
1	X4 ₁	0	0	5,00	70,00	25,00
2	X4 ₂	0	0	11,67	71,66	16,67
3	X4 ₃	0	0	10,00	66,67	23,33
4	X4 ₄	0	0	18,33	56,67	25,00
5	X4 ₅	0	0	8,33	76,67	15,00
6	X4 ₆	0	0	15,00	58,33	26,67
7	X4 ₇	0	0	6,67	80,00	13,33
8	X4 ₈	0	0	6,67	61,66	31,67
9	X4 ₉	0	0	8,33	71,67	20,00

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan tabel 4.10 terlihat bahwa 25% responden menyatakan sangat setuju bahwa nasabah senantiasa memperoleh layanan tepat sasaran dalam menjalankan berbagai transaksi termasuk transaksi tabungan *mudharabah*, dikarenakan karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember bekerja sesuai tugasnya sehingga mereka tidak melakukan kesalahan dalam melayani nasabah sebanyak 70% menyatakan setuju dan 5% menyatakan netral. Pada pernyataan mengenai BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki berbagai jenis produk yang inovatif kepada nasabah, sehingga BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki peluang yang besar untuk terus berkembang di masa yang akan datang 16,67% responden menjawab sangat setuju, 71,66% menjawab setuju dan 11,67% menjawab netral. 23,33% responden menjawab sangat setuju bahwa BRI *Syariah* Cabang Jember menawarkan produk-produk layanan yang lebih menguntungkan bagi nasabah jika dibandingkan dengan produk bank *syariah* yang lain, termasuk pada produk tabungan *mudharabanya* sisanya sebanyak 66,67% menyatakan setuju dan 10% netral. BRI *Syariah* Cabang Jember menyediakan berbagai produk pelayanan yang lebih lengkap jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain, mulai dari produk pen-danaan, produk pembiayaan, serta produk jasa lainnya, 25% responden menyatakan sangat setuju dengan hal tersebut, sedangkan 56,67% menyatakan setuju dan 18,33% menyatakan netral. Sebanyak 15% responden sangat setuju bahwa nasabah merasa nyaman dalam menjalankan berbagai

transaksi termasuk transaksi tabungan *mudharabah*, diakarenakan BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki lingkungan kerja yang kondusif sisanya sebanyak 76,67% menyatakan setuju dan 8,33% menjawab netral. BRI *Syariah* Cabang Jember bersifat adil dalam membagikan hasil usaha kepada nasabah, serta melaksanakan beberapa program sosial seperti pembayaran zakat kepada Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA) dan memberikan berbagai bantuan sosial kepada masyarakat sekitarnya seperti pengobatan gratis dan pembagian sembako 26,67% responden menjawab sangat setuju, 58,33% menjawab setuju dan sebanyak 15% menjawab netral. 13,33% responden menyatakan sangat setuju bahwa Nasabah merasa tertarik untuk terus menjalin kerja sama dengan BRI *Syariah* Cabang Jember dikarenakan dalam melayani nasabahnya para karyawan bersikap ramah, sehingga kualitas hubungan antara karyawan dan nasabah akan terjaga dengan baik dan sebanyak 80% menjawab setuju serta 6,67% sisanya menjawab netral. Karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember akan senantiasa memberi salam sebelum membantu nasabah dalam menjalankan berbagai transaksi, selain itu logo BRI *Syariah* Cabang Jember sangat menarik jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain responden menjawab sebanyak 31,67% sangat setuju, 61,66% menjawab setuju dan sisanya sebanyak 6,67% menjawab netral. 20% responden setuju bahwa BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola dan mengendalikan dana pihak ketiga tabungan *mudharabah* yang dimilikinya, sehingga mampu mendapatkan laba atas kegiatan pengelolaan dana tersebut yang dibuktikan dengan diterimanya bagi hasil oleh nasabah sisanya sebanyak 71,76% menyatakan setuju dan 8,33% menyatakan netral.

4.3.5 Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Variabel Perolehan informasi

Variabel perolehan informasi diwakili oleh lima pernyataan yang mewakili lima indikator penelitian, yaitu informasi mengenai saldo awal penyetoran, tingkat persentase bagi hasil, ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah, kelebihan maupun kekurangan yang terdapat pada produk, dan hasil keuntungan yang diperoleh. Adapun pendapat responden terhadap item-item variabel perolehan informasi adalah dijelaskan pada tabel 4.11 berikut:

Tabel 4.11 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Perolehan Informasi di BRI Syariah Cabang Jember

No	Variabel	STS	TS	N	S	SS
		%	%	%	%	%
1	X5 ₁	0	0	13,33	70,00	16,67
2	X5 ₂	0	0	10,00	71,67	18,33
3	X5 ₃	0	0	16,67	73,33	10,00
4	X5 ₄	0	0	16,67	61,66	21,67
5	X5 ₅	0	0	6,67	76,66	16,67

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan tabel 4.11 terlihat bahwa 16,67% responden menyatakan sangat setuju bahwa karyawan bagian *Customer Service* BRI Syariah Cabang Jember me-nyampaikan informasi saldo awal minimal yang harus disetorkan oleh nasabah saat menggunakan produk tabungan *mudharabah* sisanya sebanyak 70% menyatakan setuju dan 13,33% menyatakan netral. Pada pernyataan mengenai Karyawan bagian *Customer Service* BRI Syariah Cabang Jember menyampaikan informasi tingkat bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah, pada saat awal akad tabungan *mudharabah* 18,33% responden menjawab sangat setuju, 71,67% menjawab setuju dan 10% menjawab netral. 10% responden menjawab sangat setuju bahwa karyawan bagian *Customer Service* BRI Syariah Cabang Jember me-nyampaikan informasi mengenai ketentuan-ketentuan yang harus di-lakukan oleh nasabah selama menggunakan produk tabungan *mudharabah* sisanya sebanyak 73,33% menyatakan setuju dan 16,67% netral. Karyawan bagian *Customer Service* BRI Syariah Cabang Jember menyampaikan informasi lengkap mengenai kelebihan dan kekurangan produk tabungan *mudharabah* kepada nasabah pada awal akad 21,67% responden menyatakan sangat setuju dengan hal tersebut, sedangkan 61,66% menyatakan setuju dan 16,67% menyatakan netral. Sebanyak 16,67% responden sangat setuju bahwa Karyawan bagian *Customer Service* BRI Syariah Cabang Jember me-nyampaikan informasi nominal hasil keuntungan yang diperoleh dari pe-ngelolaan tabungan *mudharabah* kepada nasabah sisanya sebanyak 76,66% menyatakan setuju dan 6,67% menjawab netral.

4.3.6 Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah*

Tanggapan responden berkaitan dengan variabel keinginan menambah tabungan *mudharabah* akan memberikan gambaran mengenai sejauh keinginan nasabah untuk menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Variabel keinginan menambah tabungan *mudharabah* diwakili oleh dua bagian indikator. Bagian indikator pertama meliputi adalah keinginan untuk menambah tabungan, besarnya tambahan uang tabungan, kenaikan tabungan jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya, dan peningkatan tabungan setelah menerima bagi hasil. Sedangkan bagian indikator kedua meliputi keinginan untuk mengurangi tabungan dan besarnya penarikan uang tabungan. Adapun pendapat responden terhadap item-item variabel keinginan menambah tabungan *mudharabah* adalah dijelaskan pada tabel 4.12 dan 4.13 berikut.

Tabel 4.12 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember Bagian 1

No	Variabel	SK	K	T	B	SB
		%	%	%	%	%
1	Y ₁	0	0	13,33	66,67	20,00
2	Y ₂	0	0	8,33	71,67	20,00
3	Y ₃	0	0	11,67	75,00	13,33
4	Y ₄	0	0	5,00	70,00	25,00

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Tabel 4.13 Tanggapan Responden Berkaitan dengan Variabel Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember Bagian 2

No	Variabel	SB	B	T	K	SK
		%	%	%	%	%
1	Y ₅	0	0	8,33	70,00	21,67
2	Y ₆	0	0	3,33	78,34	18,33

Sumber : Data diolah, Januari 2015

Berdasarkan tabel 4.12 dan 4.13 terlihat bahwa 20% responden menyatakan sangat besar Seberapa besar keinginan saudara selaku nasabah untuk menambah uang tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember setiap bulannya

sebanyak 66,67% menyatakan besar dan 13,33% menyatakan tetap. Pada pernyataan mengenai Seberapa besar saudara melakukan kegiatan penambahan uang tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember setiap bulannya 20,00% responden menjawab sangat besar, 71,67% menjawab besar dan 8,33% menjawab tetap. 13,33% responden menjawab sangat besar bahwa sebagai nasabah seberapa besar kenaikan jumlah tabungan *mudharabah* saudara di BRI *Syariah* Cabang Jember bulan ini jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya sisanya sebanyak 75,00% menyatakan besar dan 11,67% tetap. Pada pernyataan Sebagai nasabah di BRI *Syariah* Cabang Jember seberapa besar peningkatan jumlah tabungan *mudharabah* saudara setelah me-nerima bagi hasil yang diberikan oleh pihak perbankan 25,00% responden menyatakan sangat besar, sedangkan 70,00% menyatakan besar dan 5,00% menyatakan tetap. Sebanyak 21,67% responden sangat kecil ketika ada pernyataan bahwa seberapa besar keinginan saudara selaku nasabah untuk mengurangi uang tabungan *mudharabah* anda di BRI *Syariah* Cabang Jember setiap bulannya sisanya sebanyak 70,00% menyatakan kecil dan 8,33% menjawab tetap. Seberapa besar saudara melakukan kegiatan penarikan uang tabungan *mudharabah* anda di BRI *Syariah* Cabang Jember setiap bulannya 18,33% responden menjawab sangat besar, 78,34% menjawab besar dan sebanyak 3,33% menjawab tetap.

4.4 Uji Instrumen

4.4.1 Uji Validitas

Uji validitas dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Uji validitas sebagai alat ukur dalam penelitian ini, yaitu menggunakan korelasi *product moment pearson's*, yaitu dengan cara mengkorelasikan tiap pertanyaan dengan skor total, kemudian hasil korelasi tersebut dibandingkan dengan angka kritis taraf signifikan 5% (Prayitno, 2010:90). Berikut pada tabel 4.14, hasil pengujian validitas ;

Tabel 4.14 Hasil Uji Validitas

Indikator	<i>Product Moment Pearson's</i>	Sig.	<i>a</i>	Keterangan
X _{1.1}	0,364	0,004	< 0,05	Valid
X _{1.2}	0,468	0,000	< 0,05	Valid
X _{1.3}	0,538	0,000	< 0,05	Valid
X _{1.4}	0,476	0,000	< 0,05	Valid
X _{1.5}	0,344	0,007	< 0,05	Valid
X _{1.6}	0,441	0,000	< 0,05	Valid
X _{1.7}	0,370	0,004	< 0,05	Valid
X _{1.8}	0,452	0,000	< 0,05	Valid
X _{1.9}	0,451	0,000	< 0,05	Valid
X _{1.10}	0,449	0,000	< 0,05	Valid
X _{2.1}	0,536	0,000	< 0,05	Valid
X _{2.2}	0,550	0,000	< 0,05	Valid
X _{2.3}	0,455	0,000	< 0,05	Valid
X _{2.4}	0,476	0,000	< 0,05	Valid
X _{3.1}	0,504	0,000	< 0,05	Valid
X _{3.2}	0,507	0,000	< 0,05	Valid
X _{3.3}	0,414	0,001	< 0,05	Valid
X _{3.4}	0,503	0,000	< 0,05	Valid
X _{3.5}	0,444	0,000	< 0,05	Valid
X _{3.6}	0,623	0,000	< 0,05	Valid
X _{4.1}	0,396	0,004	< 0,05	Valid
X _{4.2}	0,544	0,000	< 0,05	Valid
X _{4.3}	0,333	0,009	< 0,05	Valid
X _{4.4}	0,515	0,000	< 0,05	Valid
X _{4.5}	0,395	0,002	< 0,05	Valid
X _{4.6}	0,629	0,000	< 0,05	Valid
X _{4.7}	0,443	0,000	< 0,05	Valid
X _{4.8}	0,424	0,001	< 0,05	Valid
X _{4.9}	0,647	0,000	< 0,05	Valid
X _{5.1}	0,663	0,000	< 0,05	Valid
X _{5.2}	0,501	0,000	< 0,05	Valid
X _{5.3}	0,553	0,000	< 0,05	Valid
X _{5.4}	0,670	0,000	< 0,05	Valid
X _{5.5}	0,620	0,000	< 0,05	Valid
Y ₁	0,583	0,000	< 0,05	Valid
Y ₂	0,513	0,000	< 0,05	Valid

Sumber : Lampiran 3

Lanjutan Tabel 4.14 Uji Validitas

Indikator	<i>Product Moment Pearson's</i>	Sig.	<i>a</i>	Keterangan
Y ₃	0,479	0,000 <	0,05	Valid
Y ₄	0,444	0,000 <	0,05	Valid
Y ₅	0,442	0,000 <	0,05	Valid
Y ₆	0,626	0,000 <	0,05	Valid

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan tabel 4.14, diketahui bahwa masing-masing indikator (item) dalam variabel yang digunakan mempunyai hasil nilai *product moment pearson's* dengan signifikansi $0,000 - 0,009 < 0,05$, sehingga indikator (item) yang digunakan dalam variabel penelitian ini dapat dinyatakan sesuai atau relevan dan dapat digunakan sebagai item dalam pengumpulan data.

4.4.2 Uji Reliabilitas

Pengujian ini dilakukan untuk menunjukkan sejauh mana suatu hasil pengukuran relatif konsisten. Suatu pertanyaan atau pernyataan yang baik adalah pertanyaan atau pernyataan yang jelas mudah dipahami dan memiliki interpretasi yang sama meskipun disampaikan kepada responden yang berbeda dan waktu yang berlainan. Uji reliabilitas menggunakan *cronbach's alpha*. Suatu instrument dikatakan reliabel apabila *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,60 (Prayitno, 2010:97). Berikut pada tabel 4.15 disajikan hasil pengujian reliabilitas ;

Tabel 4.15 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Cutt off</i>	<i>N of Item</i>	Keterangan
X ₁	0,724	> 0,6	10	Reliabel
X ₂	0,735	> 0,6	4	Reliabel
X ₃	0,640	> 0,6	6	Reliabel
X ₄	0,679	> 0,6	9	Reliabel
X ₅	0,659	> 0,6	5	Reliabel
Y	0,649	> 0,6	6	Reliabel

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 4.15, hasil uji reliabilitas diatas menunjukkan bahwa data yang diperoleh bersifat reliabel karena nilai *Cronbach's Alpha* yakni 0,724,

0,735, 0,640, 0,679, 0,659 dan 0,649 > 0,60, sehingga data yang diperoleh dapat dinyatakan reliabel atau layak sebagai alat dalam pengumpulan data.

4.5 Uji Asumsi Klasik

Setelah memperoleh model, maka langkah selanjutnya yang dilakukan adalah menguji apakah model yang dikembangkan bersifat BLUE (*Best Linier Unbiased Estimator*) (Gujarati dalam Latan, 2013:14). Asumsi BLUE yang harus dipenuhi antara lain yaitu : data berdistribusi normal, tidak ada multikolinieritas, dan tidak adanya heteroskedastisitas. Pengujian asumsi klasik dilakukan pada model regresi linear berganda yang dijelaskan sebagai berikut.

4.5.1 Uji Normalitas

Uji normalitas data dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas yang dilakukan terhadap sampel dilakukan dengan menggunakan *kolmogorov-smirnov test* dengan menetapkan derajat keyakinan (α) sebesar 5% (Prayitno, 2010:71). Adapun hasil pengujian dapat disajikan sebagai berikut;

Tabel 4.16 Hasil Uji Normalitas

<i>Test of Normality</i>	<i>Kolmogorov-Smirnov</i>			Keterangan
	Sig.		<i>Cutt off</i>	
Tingkat kepercayaan (X_1)	0,137	>	0,05	Normal
Bagi hasil (X_2)	0,105	>	0,05	Normal
Kesesuaian hukum <i>syariah</i> (X_3)	0,112	>	0,05	Normal
Reputasi bank (X_4)	0,124	>	0,05	Normal
Perolehan informasi (X_5)	0,088	>	0,05	Normal
Keinginan Menambah Tabungan <i>Mudharabah</i> (Y)	0,145	>	0,05	Normal

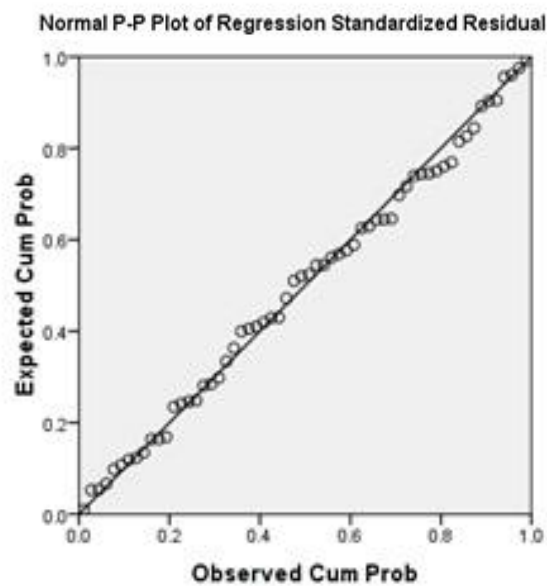
Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan tabel 4.16, dapat diketahui bahwa nilai probabilitas atau signifikansi untuk masing-masing variabel lebih besar dari 0,05, sehingga dapat dinyatakan bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi normal.

Uji normalitas juga bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel independen, variabel dependen atau keduanya mempunyai distribusi normal ataukah mutlak regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Mendeteksi normalitas dengan melihat penyebaran data titik pada sumbu diagonal dari grafik (Latan, 2013:42). Dasar pengambilan keputusan antara lain :

1. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi rmemenuhi asumsi normalitas;
2. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Adapun hasil pengujian disajikan pada Gambar 4.1, sebagai berikut ;



Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas

Gambar 4.1 menunjukkan bahwa data berdistribusi normal, karena data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal sehingga dapat dinyatakan bahwa model regresi rmemenuhi asumsi normalitas

4.5.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas atau independen. Model regresi

yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Cara umum untuk mendeteksi adanya multikolinieritas dalam model ini ialah dengan melihat R^2 , atau berpatokan pada nilai tolerance dan VIF. Uji multikolinearitas dapat dilakukan untuk hasil regresi untuk kedua model yang akan diestimasi. Caranya adalah dengan mencari angka *tolerance*, dimana *tolerance* adalah nilai $1 - R^2$. Setelah angka *tolerance* diperoleh selanjutnya dicari angka VIF. Angka VIF (*variance inflation factor*) yang merupakan kebalikan (resiprokal) dari *tolerance*. Dengan demikian semakin tinggi nilai *tolerance* semakin rendah derajat kolinearitas yang terjadi. Sedangkan untuk VIF, semakin rendah nilai VIF semakin rendah derajat kolinearitas yang terjadi. Batasan nilai maksimum VIF yang biasa digunakan untuk menjustifikasi adanya kolineritas adalah 10. Asumsi multikolinieritas adalah keadaan dimana terjadi hubungan linier yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen dalam model.

Tabel 4.17 Hasil Uji Multikolinieritas

<i>Test of Multikolinierity</i>	VIF		<i>Cutt off</i>	Keterangan
Tingkat kepercayaan (X_1)	1,801	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Bagi hasil (X_2)	1,862	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Kesesuaian hukum syariah (X_3)	1,593	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Reputasi bank (X_4)	1,449	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas
Perolehan informasi (X_5)	1,708	<	10	Tidak terjadi multikolinieritas

Sumber : Lampiran 5

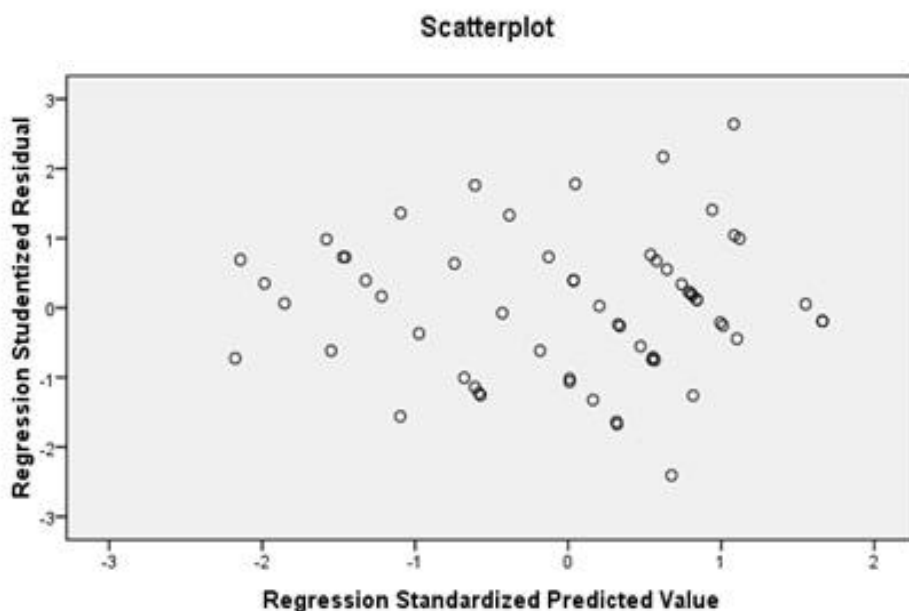
Tabel 4.17, menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel *independen* karena menunjukkan nilai VIF kurang dari 10.

4.5.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada

suatu model dapat dilihat dari pola gambar scatterplot model tersebut (Latan, 2013:39). Dasar pengambilan keputusan antara lain :

1. Jika ada pola tertentu. seperti titik-titik (point-point) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka telah terjadi heteroskedastisitas;
2. Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Adapun hasil pengujian disajikan pada Gambar 4.2, sebagai berikut ;



Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4.2, menunjukkan bahwa tidak adanya heteroskedastisitas, karena tebaran data tidak membentuk garis tertentu atau tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y.

4.6 Analisis Deskriptif Statistik

Analisis deskriptif statistik akan menggambarkan tentang ringkasan data-data penelitian seperti data mean, standar deviasi, varian, modus, dll. Analisis deskriptif statistik ini dapat digunakan untuk memberikan penjelasan dalam penelitian lanjutan guna memberikan hasil penelitian yang lebih baik terhadap

analisis regresi. Analisis deskriptif statistik bersifat penjelasan statistik dengan memberikan gambaran data tentang jumlah data, nilai minimum, nilai maximum, mean, dan standar deviasi datanya (Prayitno, 2010:12). Adapun hasil uji Analisis Deskriptif Statistik adalah sebagai berikut.

Tabel 4.18 Hasil Analisis Deskriptif Statistik

Keterangan	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Tingkat kepercayaan (X ₁)	60	3,5	4,6	4,07	0,24
Bagi hasil (X ₂)	60	3,5	4,75	4,12	0,25
Kesesuaian hukum syariah (X ₃)	60	3,5	4,67	4,11	0,25
Reputasi bank (X ₄)	60	3,56	4,67	4,11	0,26
Perolehan informasi (X ₅)	60	3,4	4,6	4,03	0,32
Keinginan Menambah Tabungan Mudharabah (Y)	60	3,5	4,67	4,11	0,27
Valid N (listwise)	60				

Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan tabel 4.18 diatas, berkaitan dengan analisis deskriptif statistik maka dapat dilihat bahwa dengan jumlah data sebanyak 60 yang berasal dari 60 responden, variabel keinginan menambah tabungan *mudharabah* (Y) mempunyai rata-rata sebesar 4,11, dengan nilai minimal 3,5 dan nilai maksimal 4,67, sedangkan standar devisiasinya sebesar 0,27%. Variabel tingkat kepercayaan (X₁) mempunyai rata-rata 4,07, dengan nilai minimal 3,5 dan nilai maksimal 4,6, sedangkan standar devisiasinya sebesar 0,24%. Variabel bagi hasil (X₂) mempunyai rata-rata sebesar 4,12, dengan nilai minimal 3,5 dan nilai maksimal 4,75, sedangkan standar devisiasinya sebesar 0,25%. Variabel kesesuaian hukum syariah (X₃) mempunyai rata-rata sebesar 4,11, dengan nilai minimal 3,5 dan nilai maksimal 4,67, sedangkan standar devisiasinya sebesar 0,25%. Variabel reputasi bank (X₄) mempunyai rata-rata sebesar 4,11, dengan nilai minimal 3,56 dan nilai maksimal 4,67, sedangkan standar devisiasinya sebesar 0,26%. Variabel perolehan informasi (X₅) mempunyai rata-rata sebesar 4,03, dengan nilai minimal 3,4 dan maksimal 4,6, sedangkan standar devisiasinya sebesar 0,32%

4.7 Uji Hipotesis

4.7.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda berkaitan dengan studi ketergantungan suatu variabel *dependen* pada satu atau lebih variabel *independen* dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen*. Pada intinya Analisis Regresi Linear Berganda digunakan untuk mengukur pengaruh antara lebih dari satu variabel prediktor (variabel bebas) terhadap variabel terikat. Analisis ini digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen mengalami kenaikan atau penurunan. Hasil analisis regresi linear berganda antara variabel *independen* yaitu tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi, serta variabel *dependen* yaitu jumlah tabungan. Berikut pada Tabel 4.19 disajikan hasil analisis regresi linear berganda ;

Tabel 4.19 Hasil Regresi Linear Berganda

Variabel <i>Independent</i>	<i>Unstandardized</i> <i>Coefficients B</i>	t	t_{tabel}	Sig.	<i>a</i>	Keterangan
(<i>Constant</i>)	-0,787	-	-	-	-	-
Tingkat kepercayaan (X_1)	0,284	3,336	> 2,004	0,002	< 0,05	Signifikan
Bagi hasil (X_2)	0,245	2,998	> 2,004	0,004	< 0,05	Signifikan
Kesesuaian hukum <i>syariah</i> (X_3)	0,225	2,972	> 2,004	0,004	< 0,05	Signifikan
Reputasi bank (X_4)	0,265	3,694	> 2,004	0,001	< 0,05	Signifikan
Perolehan informasi (X_5)	0,178	2,826	> 2,004	0,007	< 0,05	Signifikan
<i>Adjusted R Square</i> = 0,807		Sig. F = 0,000		F. Hitung = 50,232		

Sumber : Lampiran 6

Berdasarkan koefisien regresi, maka persamaan regresi yang dapat dibentuk adalah.

$$Y = -0,787 + 0,284X_1 + 0,245X_2 + 0,225X_3 + 0,265X_4 + 0,178X_5$$

1. Nilai konstanta -0,787, menunjukkan bahwa jika tidak ada aktivitas pada tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi maka nilai keinginan menambah tabungan *mudharabah* sebesar -0,787;
2. Nilai koefisien 0,284 pada tingkat kepercayaan, menunjukkan bahwa setiap adanya kenaikan tingkat kepercayaan, maka hal tersebut akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah* dan sebaliknya;
3. Nilai koefisien 0,245 pada bagi hasil, menunjukkan bahwa setiap adanya kenaikan bagi hasil, maka hal tersebut akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*, dan sebaliknya;
4. Nilai koefisien 0,225 pada kesesuaian hukum *syariah*, menunjukkan bahwa setiap adanya kenaikan kesesuaian hukum *syariah*, maka hal tersebut akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*, dan sebaliknya;
5. Nilai koefisien 0,265 pada reputasi bank, menunjukkan bahwa setiap adanya kenaikan reputasi bank, maka hal tersebut akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*, dan sebaliknya;
6. Nilai koefisien 0,178 pada perolehan informasi, menunjukkan bahwa setiap adanya kenaikan perolehan informasi, maka hal tersebut akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*, dan sebaliknya.

4.7.2 Uji t

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel *independen* berpengaruh terhadap variabel *dependen* secara signifikan secara parsial. Tabel distribusi t dicari pada $\alpha = 5\%$ (uji 2 sisi, $5\% : 2 = 2,5\%$ atau 0,025), dengan derajat kebebasan (df) $n-k-1$ atau $60-5-1 = 54$. Hasil analisis regresi berganda adalah untuk mengetahui pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi terhadap variabel *dependen* yaitu jumlah tabungan. Berdasarkan hasil analisis regresi linear

berganda (dalam hal ini untuk menguji pengaruh secara parsial) diperoleh hasil yang dapat dinyatakan berikut ;

1. Variabel tingkat kepercayaan (X_1) memiliki nilai t 3,336 > 2,004 dan signifikansi $0,002 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel tingkat kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Selain itu t_{hitung} yang diperoleh adalah positif, oleh karena itu, apabila ada peningkatan pada variabel tingkat kepercayaan maka akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*;
2. Variabel bagi hasil (X_2) memiliki nilai t 2,998 > 2,004 dan signifikansi $0,004 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Selain itu t_{hitung} yang diperoleh adalah positif, oleh karena itu, apabila ada peningkatan pada variabel bagi hasil maka akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*;
3. Variabel kesesuaian hukum *syariah* (X_3) memiliki nilai t 2,972 > 2,004 dan signifikansi $0,004 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel kesesuaian hukum *syariah* berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Selain itu t_{hitung} yang diperoleh adalah positif, oleh karena itu, apabila ada peningkatan pada variabel kesesuaian hukum *syariah* maka akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*;
4. Variabel reputasi bank (X_4) memiliki nilai t 3,694 > 2,004 dan signifikan $0,001 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial variabel reputasi bank berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Selain itu t_{hitung} yang diperoleh adalah positif, oleh karena itu, apabila ada peningkatan pada variabel reputasi bank maka akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*;
5. Variabel perolehan informasi (X_5) memiliki nilai t 2,826 > 2,004 dan signifikan $0,007 < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara

parsial variabel perolehan informasi berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Selain itu t_{hitung} yang diperoleh adalah positif, oleh karena itu, apabila ada peningkatan pada variabel perolehan informasi maka akan meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah*.

4.7.3 Uji F

Uji F dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi terhadap variabel *dependen* yaitu keinginan menambah tabungan *mudharabah* secara simultan. Tabel distribusi F dicari pada $\alpha = 5\%$, dengan derajat kebebasan (df) df_1 atau $6-1 = 5$, dan df_2 $n-k-1$ atau $60-5-1 = 54$. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda (dalam hal ini untuk menguji pengaruh secara simultan) diperoleh hasil, yaitu bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($50,232 > 2,39$) dan signifikansi ($0,000 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember.

4.7.4 Koefisien Determinasi

Guna mengetahui besarnya proporsi atau sumbangan pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen* secara keseluruhan maka dapat ditentukan dengan uji koefisien determinasi berganda (R^2). Dilihat dari nilai koefisien determinasi berganda, hasil analisis menunjukkan bahwa besarnya persentase sumbangan pengaruh variabel tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember, dapat dilihat dari nilai *Adjusted R Square* (R^2) menunjukkan sebesar 0,807 atau 80,7% dan sisanya 19,3% dipengaruhi atau dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan

dalam model penelitian ini, seperti kemampuan dan pengetahuan nasabah, dan pelayanan yang diberikan oleh penyedia jasa perbankan.

4.8 Pembahasan

Hasil pengujian koefisien dari analisis regresi linear berganda, menunjukkan tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember. Disamping itu hasil pengujian koefisien dari analisis regresi linear berganda, menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember dengan arah positif. Berdasarkan hasil pengujian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang menyatakan, “terdapat pengaruh tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember” adalah diterima. Hal ini mengindikasikan bahwa jika tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank dan perolehan informasi, memiliki nilai positif, yang nantinya akan memberikan pengaruh dalam meningkatkan keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember.

4.8.1 Pengaruh Tingkat Kepercayaan Terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Tingkat kepercayaan sebagai kesediaan (*willingness*) seseorang untuk menggantungkannya kepada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena ia mempunyai keyakinan (*confidence*) kepada pihak lain tersebut. Hasil penelitian yang dilakukan, menunjukkan bahwa nilai koefisien variabel tingkat kepercayaan sebesar 0,284 atau 28,4% dengan arah positif. Hal ini berarti bahwa setiap adanya kenaikan tingkat kepercayaan maka akan mempengaruhi peningkatan keinginan menambah tabungan *mudharabah*. Apabila terdapat penurunan tingkat

kepercayaan maka akan mempengaruhi penurunan keinginan menambah tabungan *mudharabah*. Penelitian ini menemukan bahwasannya tingkat kepercayaan nasabah berpengaruh signifikan terhadap jumlah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember. Hal tersebut dikarenakan adanya rasa percaya nasabah terhadap kemampuan (*ability*), *benevolence*, dan integritas lembaga keuangan syariah tersebut. Kemampuan (*ability*), *benevolence*, dan integritas BRI Syariah Cabang Jember dirasa cukup baik dan memenuhi harapan nasabah, sehingga mereka bersedia untuk menyimpan dananya.

BRI Syariah Cabang Jember memiliki kemampuan (*ability*) yang baik menurut nasabah, hal ini dapat dilihat dari kualitas produk pelayanan, pengalaman usaha, sistem pengamanan, serta eksistensi usaha. Dari sisi kualitas produk pelayanan, BRI Syariah Cabang Jember menawarkan produk layanan yang lebih berkualitas dan menguntungkan di banding bank syariah yang lain. BRI Syariah Cabang Jember menawarkan berbagai produk pendanaan maupun penyimpanan dana, pada produk pendanaan terdapat Tabungan Haji IB, tabungan Impian IB, tabungan Faedah BRISyariah iB, Giro BRISyariah iB, Deposito BRISyariah iB. Produk pembiayaannya meliputi Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB, KPR BRISyariah iB, Gadai BRISyariah iB, dan KKB BRISyariah iB sehingga nasabah dapat memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya.

BRI Syariah Cabang Jember merupakan bank syariah yang lama beroperasi sehingga berpengalaman dalam melayani nasabahnya di banding bank syariah yang lain, hal ini dikarenakan BRI Syariah telah berdiri semenjak tahun 2008, dan di Jember mulai beroperasi semenjak tahu 2013. Sistem pengamanan di BRI Syariah Cabang Jember sangat terjamin sehingga nasabah merasa aman dalam melakukan segala bentuk transaksi termasuk menyimpan dananya. Hal ini ditunjukkan dengan dimilikinya 2 orang *securitys* sehingga nasabah memperoleh keamanan yang terjamin selama melakukan berbagai transaksi keuangan di BRI Syariah Cabang Jember. BRI Syariah memiliki eksistensi usaha yang cukup baik, semenjak berdiri pada pertama kali pada tahun 2008, total kantor cabang BRI

Syariah di seluruh Indonesia pada tahun 2015 adalah sebanyak 55 kantor cabang termasuk salah satunya di Kabupaten Jember

Benevolence yang dimiliki oleh BRI *Syariah* Cabang Jember dirasakan cukup memenuhi harapan nasabah, hal ini dapat dilihat dari sisi pelayanan, kemampuan menghasilkan keuntungan (laba) usaha, dan kepuasan bagi trustor. Pelayanan yang diberikan oleh karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember terhadap nasabah cukup baik jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain. Hal ini ditunjukkan dengan tidak adanya keluhan dari pihak nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember. BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki kemampuan yang baik dalam menghasilkan keuntungan usaha yang dibuktikan dengan diterimanya bagi hasil oleh nasabah. Terbukti bahwasannya pada tahun 2014 BRI *Syariah* Cabang Jember memperoleh keuntungan sebesar Rp458.800.000, hal tersebut dituturkan oleh Kepala Cabang BRI *Syariah* Cabang Jember. Karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember senantiasa memberikan pelayanan yang baik jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain sehingga nasabah merasa puas

BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki integritas yang baik dimata nasabah, hal ini dapat dilihat dari segi pemenuhan kebutuhan nasabah, penyampaian informasi kepada nasabah, dan pengakuan nasabah atas kualitas dan kejujuran trustee. Kebutuhan nasabah dalam menjalankan proses transaksi di BRI *Syariah* Cabang Jember selalu terpenuhi, misalnya kebutuhan akan informasi bagi hasil maupun kebutuhan akan informasi yang lain. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember melalui *customer service* senantiasa menyampaikan informasi penting kepada nasabah seperti informasi perubahan persentase bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah sehingga nasabah akan terus memperoleh informasi mengenai tabungan *mudharabah* mereka.

Informasi mengenai nisbah bagi hasil yang ditawarkan kepada para nasabah akan ditampilkan pada sebuah layar yang ada di tembok sebelah kanan kursi antrian, sehingga setiap nasabah dapat melihat sendiri tingkat bagi hasil yang ditawarkan atas berbagai produk penyimpanan dana. BRI *Syariah* Cabang Jember adalah bank *syariah* yang berkualitas, dikarenakan memiliki tingkat kejujuran

yang tinggi dalam menjalankan berbagai transaksi jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain. Hal tersebut timbul karena pihak bank akan menjelaskan mengenai berbagai hal yang ingin diketahui oleh nasabah, agar nasabah tidak mengalami kekeliruan selama melakukan transaksi melalui *customer service*.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hermanto (2006) yang menyatakan bahwa kepercayaan berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan. Dengan adanya kepercayaan konsumen terhadap penyedia jasa akan meningkatkan nilai hubungan yang terjalin dengan penyedia jasa. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Desiana (2011) menyatakan bahwa peningkatan simpanan *mudharabah* menunjukkan tingkat kepercayaan nasabah kepada BRI *Syariah* juga meningkat. Penelitian dengan hasil yang sama dilakukan oleh Maski (2010) menyatakan bahwa keseluruhan responden setuju bahwa bank *syariah* mampu memberikan kepercayaan dan memberikan pelayanan sehingga nasabah tidak memiliki keraguan untuk menambah tabungannya. Tidak adanya keraguan yang dirasakan oleh nasabah mendorong mereka untuk menyimpan dana yang dimilikinya di lembaga keuangan tersebut. Hal ini dikarenakan adanya rasa percaya bahwa bank *syariah* tersebut memang benar memberikan keuntungan bagi nasabahnya, sehingga keinginan nasabah dalam menambah jumlah dana yang ada ditabungannya semakin besar dalam setiap bulannya.

4.8.2 Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Bagi hasil sebagai suatu sistem pengelolaan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*). Penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa nilai koefisien variabel bagi hasil sebesar 0,245 atau 24,5% dengan arah positif. Hal ini berarti bahwa setiap adanya kenaikan bagi hasil maka akan mempengaruhi peningkatan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah. Apabila terdapat penurunan bagi hasil maka akan mempengaruhi penurunan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah. Penelitian ini menemukan bahwasannya bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak bank *syariah* akan

berpengaruh signifikan terhadap jumlah tabungan *mudhrabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember. Berpengaruhnya bagi hasil terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* dapat diketahui dari sisi nisbah bagi hasil, bagi hasil sesuai dengan akad, keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana, serta saldo nominal tabungan nasabah.

BRI *Syariah* Cabang Jember memberikan nisbah bagi hasil yang cukup besar pada produk tabungan dengan akad *mudharabah*. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh BRI *Syariah* Cabang Jember bervariasi, tergantung lamanya periode kepemilikan rekening tabungan *mudharabah*. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan dapat berubah-ubah tergantung dengan kebijakan yang ditetapkan oleh BRI *Syariah* Pusat. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan akan ditampilkan pada layar yang ada di tembok sebelah kanan kursi antrian, sehingga setiap nasabah dapat melihat sendiri tingkat bagi hasil yang ditawarkan. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh BRI *Syariah* Cabang Jember untuk produk tabungan dengan akad *mudharabah* pada bulan Januari 2015 adalah sebagai berikut.

Tabel 4.20 Nisbah Bagi Hasil Tabungan dengan Akad *Mudharabah* BRI *Syariah* Cabang Jember

Periode Kepemilikan Tabungan <i>Mudharabah</i>	Persentase Pembagian Bagi Hasil	
	Nasabah	Bank
1 – 3 Bulan	46	54
3 – 6 Bulan	47	53
6 – 12 Bulan	48	52
>12 Bulan	49	51

Sumber: BRI *Syariah* Cabang Jember, Januari 2015

BRI *Syariah* Cabang Jember memberikan bagi hasil yang sesuai dengan akad kepada para nasabahnya. Pada saat pertama kali nasabah menggunakan produk tabungan *mudharabah* (diawal akad), *customer service* BRI *Syariah* Cabang Jember akan menjelaskan mengenai nisbah bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah atas titipan dananya. Adanya pemberitahuan tentang nisbah bagi hasil di awal akad ini ditujukan agar nantinya nasabah tidak merasa dibohongi

atau dirugikan dengan produk tabungan *mudharabah* ini. Setiap adanya perubahan nisbah bagi hasil akan ditunjukkan pada papan pengumuman bagi hasil, sehingga nasabah dapat melihat sendiri nisbah bagi hasilnya. Selain itu nasabah juga diizinkan untuk bertanya kepada *customer service* tentang besarnya nisbah bagi hasilnya apabila hal tersebut dirasakan perlu.

Jumlah nominal bagi hasil yang diterima nasabah akan berfluktuasi (berubah) sesuai dengan keuntungan yang diperoleh BRI *Syariah* Cabang Jember atas pengelolaan dana tabungan nasabah. Dana yang diterima oleh pihak bank *syariah* dari tabungan *mudharabah* ini akan dikelola oleh pihak bank *syariah* untuk berbagai kegiatan yang menghasilkan keuntungan, namun masih dalam batas-batas *syariah* islam. Dana yang diterima dari produk tabungan *mudharabah* nantinya akan diinvestasikan kedalam berbagai bisnis, misalnya dalam bidang properti, perumahan, maupun pertanian. Keuntungan yang diperoleh dari kegiatan investasi tersebut nantinya akan dibagikan sesuai nisbah yang telah disepakati di awal akad, sehingga apabila keuntungan yang diperoleh dari hasil pengelolaan dana tersebut besar maka bagi hasil yang dibagikan kepada nasabah juga akan semakin besar, dan sebaliknya apabila keuntungan yang diperoleh dari hasil pengelolaan dana tersebut kecil maka bagi hasil yang dibagikan kepada nasabah juga akan semakin kecil.

Bagi hasil tabungan *mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember akan berfluktuasi sesuai saldo nominal tabungan *mudharabah* nasabah. Artinya semakin besar saldo nominal tabungan *mudharabah* maka bagi hasil yang diterima oleh nasabah juga akan semakin besar. Menurut penuturan Kepala Cabang BRI *Syariah* Cabang Jember nasabah dengan saldo nominal tabungan *mudharabah* yang lebih dari Rp5.000.000.000 akan mendapatkan bonus bagi hasil atas keuntungan pengelolaan dananya. Nasabah yang dananya lebih besar dari Rp5.000.000.000 akan memperoleh bagi hasil yang sesuai dengan nisbah dan memperoleh bonus bagi hasil tambahan. Bonus bagi hasil tambahan yang diterima oleh nasabah adalah sebesar 1,5% dari bagi hasil yang diterimanya. Oleh karena itu semakin besar saldo nominal tabungan *mudharabah* maka bagi hasil

yang diterimanya akan semakin besar karena adanya tambahan atas bagi hasil yang seharusnya diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Okumus (2005) yang menyatakan bahwa motivasi sekunder pemanfaatan bank Islam adalah dilandasi oleh prinsip bebas bunga yang diterapkan dengan model nisbah bagi hasil. Penelitian dengan hasil yang sama selanjutnya menyatakan bahwa hasil kedua dari penelitian tersebut adalah tingkat bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menabung di bank *syariah* bagi semua kelompok nasabah yakni penelitian yakni penelitian dari Muhlis (2011). Penelitian yang dilakukan oleh Maski (2010) menyatakan bahwa sebagian nasabah memperhatikan bagi hasil dalam perilaku penambahan tingkat menabung sehingga terhindar dari riba. Keterbukaan BRI *Syariah* Cabang Jember akan bagi hasil yang dibagikan menjadikan nasabah semakin meyakini bahwa pengelolaan dana nasabah yang ada akan memberikan keuntungan. Adanya keuntungan yang dihasilkan ini menjadikan nasabah berpersepsi bahwa dana yang dimilikinya di BRI *Syariah* Cabang Jember akan semakin berkembang sehingga hal tersebut akan akan merangsang nasabah untuk semakin menambah tabungan *mudharabah*nya di BRI *Syariah* Cabang Jember.

4.8.3 Pengaruh Kesesuaian Hukum *Syariah* Terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Kesesuaian hukum *syariah* sebagai prinsip utama yang dianut bank *syariah* dalam mengelola dananya dan melakukan larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah. Penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa nilai koefisien variabel kesesuaian hukum *syariah* sebesar 0,225 atau 22,5% dengan arah positif. Hal ini berarti bahwa setiap adanya peningkatan kegiatan yang sesuai dengan hukum *syariah* maka akan mempengaruhi kenaikan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah. Apabila terdapat penurunan kegiatan yang sesuai dengan hukum *syariah* maka akan mempengaruhi penurunan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah. Penelitian ini menemukan

bahwasannya kesesuaian hukum *syariah* berpengaruh signifikan terhadap jumlah tabungan *mudhrabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember. Hal tersebut dikarenakan adanya kegiatan yang sejalan dengan prinsip *syariah*, dimana setiap transaksi yang terjadi menghindari *maysir*, *gharar*, *haram*, *riba*, dan *bathil*.

BRI *Syariah* Cabang Jember dalam menjalankan kegiatan operasionalnya menghindari transaksi yang memiliki unsur *maysir*. Maksudnya adalah setiap transaksi yang terjadi tidak mengandung unsur untung-untungan, taruhan, dan apabila memperoleh hasil, maka hasil tersebut merupakan hasil usaha yang tidak jelas dan merugikan orang lain. Bagi hasil yang diperoleh nasabah merupakan bagian dari hasil usaha yang diterima BRI *Syariah* Cabang Jember atas transaksi pengelolaan dana tabungan *mudharabah* nasabah melalui berbagai kegiatan pembiayaan misalnya di bidang perumahan dan pertanian. Dana pihak ketiga yang diperoleh melalui tabungan *mudharabah* akan dikelola dan diinvestasikan pada berbagai bidang oleh pihak bank, misalnya bidang properti, perumahan, pertanian yang nantinya akan menghasilkan keuntungan.

Prinsip yang dihindari selanjutnya adalah *gharar*, maksudnya adalah BRI *Syariah* Cabang Jember dalam menjalankan kegiatan operasionalnya menghindari kurangnya maklumat tentang keadaan barang (objek), keraguan pada kewujudan barang, kuantitas dan maklumat yang lengkap berhubungan dengan harga. BRI *Syariah* Cabang Jember menyediakan produk layanan yang bersifat jelas dari segi wujud, kuantitas, manfaat, serta proses transaksinya, salah satunya adalah produk tabungan *mudharabah*. *Customer service* akan menjelaskan mengenai wujud, kuantitas, manfaat, serta proses transaksinya kepada calon nasabah yang hendak menggunakan produk tabungan *mudharabah*, sehingga semuanya bersifat jelas dan tidak ada keraguan pada diri nasabah.

BRI *Syariah* Cabang Jember menghindari aktivitas yang bersifat *haram* dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Haram atau tidaknya suatu transaksi dapat dinilai dengan melihat jenis transaksi yang dilakukan, apabila transaksi yang dilakukan tersebut dimata hukum islam adalah haram, misalnya pencurian, perjudian maupun transaksi lainnya yang mengandung unsur tidak baik. Produk tabungan *mudharabah* BRI *Syariah* Cabang Jember menawarkan bagi hasil yang

halal bagi nasabahnya. Hal ini dikarenakan bagi hasil yang diterima nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember benar-benar diperoleh dari transaksi yang benar menurut hukum *syariah* dan tidak dilarang oleh agama seperti investasi pada perusahaan minuman keras ataupun pendanaan aktivitas perjudian

Riba merupakan unsur selanjutnya yang harus dihindari oleh bank *syariah*. *Riba* berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara bathil. Pengambilan tambahan merupakan salah satu bentuk perampasan hak orang lain, yang menurut syariat islam adalah hal yang dilarang. Sistem bunga tabungan yang identik dengan sistem *riba* kemudian diganti oleh BRI *Syariah* Cabang Jember menjadi sistem bagi hasil. Adanya sistem bagi hasil pada produk tabungan *mudharabah* membuat nasabah terhindar dari transaksi keuangan yang identik dengan *riba*. Selain itu tidak digunakannya sistem bagi hasil pada BRI *Syariah* Cabang Jember ini juga sesuai dengan Fatwa DSN No 69/DSN-MUI/ VI/2008 tentang pelarangan *riba*. Oleh karena itu penggunaan produk tabungan *mudharabah* akan menghindarkan nasabah pada transaksi yang berhubungan dengan sistem bunga yang dianggap identik dengan *riba*.

Prinsip terakhir yang dijalankan oleh BRI *Syariah* Cabang Jember adalah menghindari transaksi *bathil*. Transaksi dalam islam harus menjunjung tinggi unsur tidak adanya kedzhaliman yang dirasa pihak-pihak yang terlibat. Pihak-pihak yang bekerja sama harus sama-sama merasa rela dan adil sesuai takarannya. Dalam melaksanakan sistem bagi hasil atas keuntungan usaha pihak BRI *Syariah* Cabang Jember berusaha untuk bersikap adil. Maksud adil adalah tidak berarti sama, melainkan sesuai dengan proporsi campur tangan pihak yang bekerja sama tersebut. Adanya keadilan pembagian hasil pengelolaan dana antara pihak bank dan nasabah ini ditujukan agar tidak adanya pihak yang merasa dirugikan atau didzalimi terutama nasabah BRI *Syariah* Cabang Jember

Hasil penelitian ini sejalan dengan beberapa penelitian terdahulu. Penelitian okomus (2005) menjelaskan bahwa kriteria utama seleksi oleh konsumen dalam penambahan tabungan adalah berbasis agama. Penelitian laila (2007) menjelaskan bahwa religiusitas dan pendapatan karyawan berpengaruh terhadap jumlah tabungannya karyawan tetap di BMT Ben Taqwa Grobogan. Penelitian yang

dilakukan oleh Setiawan dan Ananada (2014) menghasilkan bahwa secara simultan dan parial persepsi religiusitas dan kepuasan nasabah berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah. Ketika persepsi religiusitas yang diterima oleh nasabah BRI *Syariah* meningkat maka hal tersebut akan menaikkan loyalitas nasabah untuk meningkatkan tabungan di BRI *Syariah*, karena umat Islam adalah umat yang sangat menjunjung tinggi nilai-nilai ajaran Islam, ketika BRI *Syariah* dapat menerapkan ajaran Islam dengan baik dan benar, maka akan dapat mendorong nasabah BRI *Syariah* lebih loyal dalam menambah jumlah tabunganya.

Penelitian Muhlis (2011) menyatakan bahwa religiusitas berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Kelompok masyarakat muslim cenderung meningkatkan tabungannya dan menetapkan dirinya cenderung sebagai nasabah karena alasan emosional-ideologis. Maski (2010) menyatakan bahwa nasabah memperhatikan prinsip *syariah* dalam menambah jumlah tabungannya. Dan penelitian Machmudah (2009) menyatakan bahwa variabel *religius stimuli* (X3) 0.079 memberikan kontribusi terhadap meningkatnya minat nasabah non-muslim menjadi nasabah bank CIMB Niaga *Syariah* Cabang Semarang. Diterapkan prinsip-prinsip transaksi yang sesuai dengan hukum *syariah* oleh BRI *Syariah* Cabang Jember telah menjadikan nasabah merasa nyaman. Timbulnya persepsi yang baik atas BRI *Syariah* Cabang Jember menstimulus nasabah agar tidak merasa ragu sebelum mengambil keputusan untuk menambah menambah tabungan *mudharabahnya*.

4.8.4 Pengaruh Reputasi Bank Terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Reputasi bank sebagai citra atau bonatifitas nama suatu perusahaan menurut pandangan lembaga atau kelompok tertentu yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa nilai koefisien variabel reputasi bank sebesar 0,265 atau 26,5% dengan arah positif. Hal ini berarti bahwa setiap adanya peningkatan reputasi bank maka akan mempengaruhi kenaikan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah.

Apabila terdapat penurunan reputasi bank maka akan mempengaruhi penurunan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah. Penelitian ini menemukan bahwasannya reputasi bank berpengaruh signifikan terhadap jumlah tabungan *mudhrabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember. Hal tersebut dapat dinilai dari beberapa indikator yang meliputi indikator dari reputasi adalah faktor manajemen perusahaan, prospek usaha, produk, ketersediaan produk, lingkungan kerja, tanggung jawab sosial, ketertarikan emosional, identitas perusahaan dan kinerja keuangan.

Nasabah senantiasa memperoleh layanan tepat sasaran dalam menjalankan berbagai transaksi termasuk transaksi tabungan *mudharabah*, dikarenakan karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember bekerja sesuai tugasnya sehingga mereka tidak melakukan kesalahan dalam melayani nasabah. BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki berbagai jenis produk yang inovatif kepada nasabah, sehingga BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki peluang yang besar untuk terus berkembang di masa yang akan datang. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember terus melakukan perkembangan usaha dengan menciptakan produk-produk baru yang menguntungkan dan sesuai dengan hukum *syariah* misalnya saja dengan peluncuran produk pembiayaan umroh BRISyariah IB dan Tabungan Faedah BRISyariah IB.

BRI *Syariah* Cabang Jember menawarkan produk-produk layanan yang lebih menguntungkan bagi nasabah jika dibandingkan dengan produk bank *syariah* yang lain, termasuk pada produk tabungan *mudharabanya*. Tabungan *mudharabah* ini daianggap menguntungkan karena dana tabungan ini nantinya akan dikelola oleh pihak BRI *Syariah* Cabang Jember guna memperoleh keuntungan. Keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana tersebut akan dibagikan kepada nasabah sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. BRI *Syariah* Cabang Jember juga menyediakan berbagai produk pelayanan yang lebih lengkap jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain, mulai dari produk pendanaan, produk pembiayaan, serta produk jasa lainnya dimana produk-produk tersebut diciptakan untuk memenuhi tuntutan kebutuhan masyarakat, khususnya nasabah.

BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki lingkungan kerja yang aman dan menyenangkan, sehingga nasabah merasa nyaman dalam menjalankan berbagai transaksi termasuk transaksi tabungan *mudharabah*, diakarenakan BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki lingkungan kerja yang kondusif. BRI *Syariah* Cabang Jember bersifat adil dalam membagikan hasil usaha kepada nasabah, serta melaksanakan beberapa program sosial seperti pembayaran zakat kepada Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA) dan memberikan berbagai bantuan sosial kepada masyarakat sekitarnya seperti pengobatan gratis dan pembagian sembako. BRI *Syariah* Cabang Jember melakukan berbagai kegiatan sosial, mulai dari pembayaran zakat ke Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA) yang diperoleh dari penyisihan pendapatn karyawannya sebsar 2,5 persen perbulan. Selain itu pada bulan November 2013 BRI *Syariah* Cabang Jember melaksanakan kegiatan pengobatan gratis dan pembagian sembako kepada masyarakat sekitar kantor cabang.

Nasabah merasa tertarik untuk terus menjalin kerja sama dengan BRI *Syariah* Cabang Jember dikarenakan dalam melayani nasabahnya para karyawan bersikap ramah, sehingga kualitas hubungan antara karyawan dan nasabah akan terjaga dengan baik. Hal ini dikarenakan karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember selalu berusaha untuk membangun kedekatan dan menjaga kualitas hubungan dengan nasabah hal ini dilakukan agar nasabah nyaman saat bertransaksi, yang nantinya akan mendorong nasabah untuk mengambil keputusan terus menjalin kerja sama pihak BRI *Syariah* Cabang Jember. Karyawan BRI *Syariah* Cabang Jember akan senantiasa memberi salam sebelum membantu nasabah dalam menjalankan berbagai transaksi, selain itu logo BRI *Syariah* Cabang Jember sangat menarik jika dibandingkan dengan bank *syariah* yang lain.

BRI *Syariah* Cabang Jember memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola dan mengendalikan dana pihak ketiga tabungan *mudharabah* yang dimilikinya, sehingga mampu mendapatkan laba atas kegiatan pengelolaan dana tersebut yang dibuktikan dengan diterimanya bagi hasil oleh nasabah. BRI *Syariah* Cabang Jember menginvestasikan dananya pada usaha-usaha dengan prospek yang baik dimassa yang akan datang. Hasil penelitian ini sejalan dengan

penelitian yang dilakukan oleh Sunarto (2006) yang menyatakan bahwa variabel reputasi merek, kepuasan nasabah, dan kualitas pelayanan menjadi penentu tingkat loyalitas pelanggan BRITAMA BRI cabang Kendal. Dengan terpenuhinya ketiga faktor tersebut maka nasabah bank akan semakin loyal untuk menjalin hubungan dengan pihak bank terutama dengan meningkatkan tabungan mereka.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhlis (2011) menyatakan bahwa dan hasil ketiga tingkat kepercayaan atas soliditas dan reputasi bank *syariah* berpengaruh positif, dan signifikan bagi peningkatan tabungan nasabah. penelitian Machmudah (2009) menyatakan bahwa Variabel reputasi (X4) mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga *Syariah* Cabang Semarang sebesar 0,12. Gambaran akan citra baik BRI *Syariah* Cabang Jember dimata masyarakat menciptakan persepsi positif dimata masyarakat dan nasabah terhadap reputasi BRI *Syariah* Cabang Jember. Citra baik ini menimbulkan rangsangan dalam diri nasabah bahwa BRI *Syariah* Cabang Jember yang memiliki citra khusus dan kepentingan khusus untuk kebaikan bersama antara pihak bank dan nasabahnya yang selalu mengutamakan aturan dan prinsip agama didalam memberikan pelayanan jasanya dan proses jasanya sehingga pandangan masyarakat atau nasabahnya akan tetap terjaga dalam menggunakan dan meningkatkan jumlah tabungannya *mudharabahnya*.

4.8.5 Pengaruh Perolehan Informasi Terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di BRI *Syariah* Cabang Jember

Perolehan informasi sebagai sebuah bentuk penyampaian pesan yang berarti bagi pengguna, yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai koefisien variabel perolehan informasi sebesar 0,178 atau 17,8% dengan arah positif. Hal ini berarti bahwa setiap adanya peningkatan perolehan informasi kepada nasabah maka akan mempengaruhi kenaikan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah. Apabila terdapat penurunan perolehan informasi kepada nasabah maka akan mempengaruhi penurunan keinginan menambah tabungan *mudharabah* nasabah. Penelitian ini menemukan bahwasannya perolehan informasi nasabah berpengaruh signifikan terhadap

jumlah tabungan mudharabah di BRI *Syariah* Cabang Jember. Sebelum memulai akad kerjasama terdapat beberapa informasi yang harus disampaikan kepada nasabah, hal ini ditujukan agar di masa yang akan datang tidak muncul kesalahpahaman yang merugikan pihak-pihak yang saling berkaitan. Informasi yang harus disampaikan ini meliputi saldo awal penyetoran, tingkat persentase bagi hasil, ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah, kelebihan maupun kekurangan yang terdapat pada produk, dan hasil keuntungan yang diperoleh.

Karyawan bagian *Customer Service* BRI *Syariah* Cabang Jember menyampaikan informasi saldo awal minimal yang harus disetorkan oleh nasabah saat menggunakan produk tabungan *mudharabah*. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember menyampaikan informasi mengenai saldo awal penyetoran kepada nasabah. Produk tabungan *mudharabah* yang dimiliki oleh BRI *Syariah* Cabang Jember meliputi produk Tabungan Haji BRISyariah iB dan Tabungan Impian BRISyariah iB. Kedua produk ini memiliki kesamaan dimana setoran awalnya adalah sebesar Rp 50.000, perbedaan setoran antara keduanya terletak pada setoran selanjutnya.

Karyawan bagian *Customer Service* BRI *Syariah* Cabang Jember menyampaikan informasi tingkat bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah, pada saat awal akad tabungan *mudharabah*. Informasi selanjutnya yang harus diberikan oleh pihak BRI *Syariah* Cabang Jember adalah persentase tingkat bagi hasil. Pemberian informasi bagi hasil ini ditujukan agar pihak nasabah mengetahui jumlah bagi hasil yang harus diterimanya dan tidak merasa dirugikan. Karyawan bagian *Customer Service* BRI *Syariah* Cabang Jember menyampaikan informasi mengenai ketentuan-ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah selama menggunakan produk tabungan *mudharabah*. Informasi mengenai ketentuan-ketentuan ini sangat penting untuk disampaikan. Misalnya penyampaian mengenai setoran rutin tiap produk tabungan *mudharabah*, dimana setoran rutin tabungan haji BRISyariah iB akan berbeda dengan produk tabungan impian BRISyariah iB. Tabungan impian BRISyariah iB memiliki setoran rutin sebesar minimal Rp 50.000 ataupun kelipatannya, sedangkan setoran rutin untuk produk tabungan haji BRISyariah iB tidak memiliki batasan.

BRI *Syariah* Cabang Jember juga harus menyampaikan informasi mengenai kelebihan atau kekurangan produk. Misalnya penyampaian informasi mengenai kelebihan yang akan diterima saat menggunakan tabungan Haji BRISyariah iB adalah bebas biaya administrasi, memperoleh manfaat asuransi jiwa dan kecelakaan diri dengan nilai pertanggungan sebesar 120% dari saldo rekening Tabungan Haji, dan pemberian souvenir berupa perlengkapan ibadah haji. Selain itu pihak BRI *Syariah* Cabang Jember memberitahukan mengenai kekurangan produk tabungan Haji BRISyariah iB, yakni tidak adanya kartu ATM dan pembukaan rekening dapat dilakukan di Kantor BRI yang terdapat di wilayah domisili KTP, sedangkan pembukaan rekening di luar wilayah domisili KTP harus disertai dengan Surat Keterangan Domisili sehingga memakan waktu yang tidak sebentar.

Informasi penting selanjutnya yang harus disampaikan oleh pihak BRI *Syariah* Cabang Jember adalah informasi mengenai hasil keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana nasabah. Informasi mengenai hasil keuntungan yang diperoleh ini sangat penting untuk disampaikan, mengingat tingkat bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah sangat ditentukan oleh besarnya keuntungan pengelolaan dana yang diterima. Artinya apabila keuntungan yang diterima dari hasil pengelolaan dananya cukup besar, maka nasabah juga akan menerima bagi hasil yang besar.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Daulay (2011) yang menyatakan bahwa keputusan menambah jumlah tabungan nasabah Bank *Syariah* Mandiri dipengaruhi adanya pengetahuan atau informasi tentang bagi hasil. Penambahan jumlah tabungan juga dipengaruhi oleh pelayanan dan perolehan informasi yang dibutuhkan oleh nasabah, baik informasi positif maupun informasi negatif. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Desiana menyatakan bahwa simpanan *Mudharabah* dari tahun 2008-2010 mengalami peningkatan, karena pihak nasabah memperoleh informasi bahwa bank dalam kondisi yang baik atau sehat. Berbagai informasi yang disampaikan oleh pihak BRI *Syariah* Cabang Jember menjadikan nasabah mengetahui banyak hal mengenai produk tabungan yang mereka gunakan. Banyaknya informasi atas pengelolaan dana yang disimpan

oleh nasabah, akan menimbulkan persepsi nasabah bahwa dana yang disimpannya terkontrol dengan baik. Selain itu penyampaian informasi akan menjadikan nasabah lebih mengerti dan memahami mengenai prosedur yang perbankan syariah didalam pengelolaan dana nasabahnya. Oleh karena itu dengan adanya informasi yang jelas yang diterima nasabah maka akan menimbulkan stimulus bagi nasabah untuk meningkatkan jumlah tabungannya. Selain itu nasabah BRI Syariah Cabang Jember tidak akan merasa ragu didalam menambah atau menabungkan dananya di bank syariah yang telah dipilihnya.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut ;

1. Tingkat kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan arah positif;
2. Bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan arah positif;
3. Kesesuaian hukum *syariah* berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan arah positif;
4. Reputasi bank berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan arah positif;
5. Perolehan informasi berpengaruh signifikan terhadap keinginan menambah tabungan *mudharabah* di BRI Syariah Cabang Jember dengan arah positif.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan, yang meliputi :

1. Penelitian ini dilakukan pada satu bank *syariah* saja sehingga tidak dapat membandingkan hasil penelitian yang telah diperoleh
2. Fokus penelitian hanya terpusat pada produk pendanaan bank *syariah* yang berupa tabungan *mudharabah* saja
3. Adanya lima pilihan jawaban kuesioner membuat para responden cenderung menjawab netral ketika mereka merasa tidak setuju dengan pernyataan yang ada, sehingga jawaban yang diperoleh cenderung kurang akurat.

4. Skala yang digunakan pada variabel keinginan menambah tabungan *mudharabah* tidak menggunakan rentang nominal, sehingga sulit terdeteksi

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan diatas, maka diajukan beberapa saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan BRI *Syariah* Cabang Jember, sebagai berikut ;

1. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember diharapkan dapat lebih membentuk kepercayaan nasabahnya, diharapkan persepsi nasabah akan tetap terjaga dan nasabah akan lebih meyakini layanan yang disediakan oleh bank;
2. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember diharapkan dapat lebih memberikan persentase penawaran yang lebih besar dalam bagi hasil, diharapkan keuntungan yang ada akan merangsang nasabahnya dalam menabung;
3. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember diharapkan dapat lebih menjaga kesesuaian hukum *syariah* yang diterapkan, diharapkan nasabah semakin meyakini dan tidak meragukan simpanannya di bank;
4. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember diharapkan dapat lebih membentuk reputasi bank *syariah* pada benak nasabahnya, diharapkan persepsi yang ada dibenak nasabahnya akan tetap terjaga dalam menggunakan dan meningkatkan jumlah tabungannya;
5. Pihak BRI *Syariah* Cabang Jember diharapkan dapat lebih meningkatkan informasi yang diberikan kepada nasabahnya, diharapkan informasi yang ada akan menjadi nasabah lebih memahami pengelolaan dana *syariahnya*.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Hasan. 2003. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Anshori, Abdul Ghofur. 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Antonio, Muhammad Syafei. 2005. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2011. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*. Cetakan XVII. Jakarta: Gema Insani.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2011. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*. Cetakan XVII. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya, dan Diana Yumanita. 2005. *Bank Syariah: Gambaran Umum, Seri Kebanksentralan Nomor 14*. Jakarta: Bank Indonesia Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan.
- Baron, R. A. & Byrne, D. 2005. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga.
- Chapra, MU. 2001. *Why Has Islam Prohibited Interest: Rationale Behind the Prohibition of Interest*. *Journal Islamic Economics*, 9: 15-20
- Daulay, Raihanah. 2011. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Menabung Nasabah pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan. *Jurnal Skripsi*.
- Desiana, Mohamad Heykal. 2011. Analisis Kinerja Keuangan Bank Syariah (Studi Kasus PT BRI Syariah Indonesia, Tbk). *Jurnal Skripsi*
- Dharmmesta, B.S., dan Irawan. 2005. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty

- Fitrijanti, Tettet dan Jogiyanto Hartono M. 2005. Kesempatan Investasi: Konstruksi Proksi dan Analisis Hubungannya dengan Kebijakan Pendanaan dan Dividen. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* Vol. 5. No. 1 Januari 2005, hal 35-63.
- Ghozali, Imam. 2007. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasan, M. Iqbal. 2005. *Pokok-Pokok Materi Teori Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hermanto, Ken Agung. 2006. *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan, Komitmen, dan Kepercayaan terhadap Loyalitas Konsumen (Studi Kasus Pada Nasabah Tabungan SIMPEDA Bank JATENG)*. Tesis. Universitas Diponegoro. Semarang: tidak dipublikasikan.
- Intanghina. 2008. *Pengaruh Budaya Perusahaan dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan*. Jakarta: Erlangga
- Jogiyanto, HM. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: Andi
- Karim, Andiwarman. 2005. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuanagan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: YKPN
- Krugman R. Paul dan Maurice Obsfeld. 2003. *Pengantar Manajemen Infrastrukturu*. Yogyakarta : Pustaka. Pelajar.
- Kusrini, Andri Koniyo. 2007. *Tuntunan Praktis Membangun Sistem Informasi Akuntansi Dengan Visual Basic dan Microsoft SQL Server*. Yogyakarta: Andi.

- Laila, Ari Alfiatul. 2007. *Pengaruh Religiusitas dan Pendapatan Terhadap Jumlah Tabungan Karyawan Pada BMT Ben Taqwa Grobogan*. Skripsi. STAIN Kudus. Kudus: tidak dipublikasikan
- Latan, Hengky. 2013. *Analisis Multivariat Teknik dan Aplikasi*. Bandung : Alfabeta
- Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Machmudah, Rifa'atul. 2009. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah di Bank Syariah (Studi Pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang)*. Skripsi. Institut Agama Islam Walisongo. Semarang: tidak dipublikasikan.
- Maryani, Iis. 2005. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syari'ah Mandiri (Studi kasus padanasabah Bank Syari'ah Mandiri Cabang Semarang)*. Skripsi. Universitas Diponegoro. Semarang: tidak dipublikasikan.
- Maski, Ghozali 2010. Analisis Keputusan Nasabah Menabung Pendekatan Komponen dan Model Logistik Studi pada Bank Syariah di Bank Malang. *Journal of Indonesian Applied Economics*. Vol. 4, No. 1 Mei 2010. 43-57
- Mayasari F, EP Kurniawati, dan PI Nugroho. 2011. *Anteseden dan Konsekuensi Sikap Nasabah dalam Menggunakan Internet Banking dengan Menggunakan Kerangka Technology Acceptance Model (TAM) (Survey pada pengguna KlikBCA)*. Seminar Nasional Teknologi Informasi & Komunikasi Terapan 2011 (Semantik 2011) ISBN 979-26-0255-0.
- Muchlis, Mustakim. 2013. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah dalam Memilih Bank (Bank Syariah Vs Bank Konvensional). *Jurnal Assets*. Vol. 3, No 1.
- Muchtasib, Ach. Bakhrul. 2006. *Konsep Bagihal.asil Dala Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Grasindo

- Mustaqim, Yunus. 2006. *Motivasi Nasabah Non-Muslim Berafiliasi di Lembaga Keuangan Syari'ah (Studi Kasus di BMT Bina Ummat Sejahtera Lasem)*. Skripsi. STAIN KUDUS Ekonomi Islam
- Okumus, H. 2005. *Interest-Free Banking in Turkey: A Study of Customer Satisfactin and Bank Selection Criteria*. *Journal of Economic Cooperation* 26(4): 5186.
- Kotler, Phillip dan Gary Amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid 2. Edisi ke-8. Jakarta : Erlangga.
- Presiden Republik Indonesia. 1960. *Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1960 Tentang Perjanjian Bagi Hasil*. Jakarta: Tidak Diterbitkan
- . 1998. *Undang-Undang No.10 tahun 1998 Tentang Perbankan*. Jakarta: Tidak Diterbitkan
- . 2008. *Undang-Undang No.21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah*. Jakarta: Tidak Diterbitkan
- Priyatno, Dwi. 2010. *Paham Analisa Data Statistik Dengan SPSS*. MediaKom, Yogyakarta
- Putranti, Agusty Dwi. 2005. *Sistem Manajemen Peredaran Uang pada Kegiatan Operasiona Kas di Kantor bank Indonesia Solo*. Skripsi. Universitas Semarang. Semarang: tidak dipublikasikan
- Qarhawi, Yusuf . 2006. *Problematika Islam Masa Kini*. Bandung:Rosdakarya
- Rahmawaty, Anita. 2008. Analisis Pemicu Perbedaan Motivasi Nasabah Berafiliasi Antara Bank Konvensional Dan Bank *Syariah* Di Semarang."Penguatan Peran Perguruan Tinggi Agama Islam dalam Meningkatkan Daya Saing Bangsa. *Jurnal Skripsi*.
- Rusdin. 2006. *Pasar Modal: Teori, Masalah, dan Kebijakan dalam Praktik*. Bandung: Alfabeta.
- Sucipto. 2003. Penilaian Kinerja Keuangan. *Jurnal Akuntansi*. Universitas Sumatra. Utara. Medan.

- Sarwono, Jonathan. 2005. *Teori dan Praktik Riset Pemasaran dengan SPSS*. Yogyakarta: Andi.
- Setiwan, Faisal Indra & Ananda Sabil Hussein. 2014. Pengaruh Persepsi Religiusitas terhadap Loyalitas Nasabah BRI Syariah Kota Cirebon dengan kepuasan Nasabah sebagai Variabel Intervening. *Jurnal*: tidak dipublikasikan.
- Sigit, Triandaru & Totok Budisantoso. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Edisi Dua. Jakarta: Salemba Empat.
- Song, Ronggong, dan Larry Korba. 2007. *Trust in E-Services: Technologies, Practices, and Challenges*. London: Idea Group Publishing
- Stoner, James A. F. 2006. *Management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, Inc
- Subroto, Bambang, 2005. *Good Corporate Governance*. Jakarta:Elekmedia.
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. 2009. “*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*”. Bandung: Alfabeta
- , 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- , 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan RD*. Bandung: Alfabeta.
- Suharyanti. 2010. *Analisi Pengaruh Nisbah Bagi Hasil, Inflasi, Pendapatan Nasional/PDB, dan SWBI terhadap Tabungan Mudharabah pada Perbankan Syariah di Indonesia*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta: tidak dipublikasikan

Sunarto. 2006. *Analisi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Pelanggan dan Dampaknya terhadap Keunggulan Bersaing (Studi pada Tabungan Britamma BRI Kenca Kendal)*. Tesis. Magister Manajemen Universitas Diponegoro. Semarang: tidak dipublikasikan

Susanto, Azhar. 2007. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Lingga Jaya

----- . 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.

Sutedi, Adrian. 2007. *Hukum Perbankan: Suatu Tinjauan Pencucian Uang, Merger, Likuidasi, dan Kepailita*. Jakarta : Sinar Grafika.

Triani, Apriliani dan Nikmah, 2006. "Reputasi Panjamin Emisi, Reputasi Auditor, Persentase Penjamin Emisi, Ukuran Perusahaan, dan Fenomena Underpricing: Studi Empiris Pada Bursa Efek Jakarta", Simposium Nasional Akuntansi 9, Padang

Wibowo, Edy dan Untung Hady Widodo. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Widjajanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*, Erlangga, Jakarta

Wirnyaningsih. 2005. *Bank dan asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media

Zulganef. 2006. *Pemodelan Persamaan Struktural & Aplikasinya Menggunakan Amos 5*. Bandung: Pustaka.

Internet:

Akbar , Mirsad R. 2013. *Antara Tabungan Wadiah Dan Tabungan Mudharabah*. (Online). (<http://mirsadakbar.blogspot.com/2013/09/antara-tabungan-wadiah-dan-tabungan.html>) Diakses tanggal 27 September 2014)

Bank Indonesia. 2013. *Statistik Perbankan Syariah*. (Online). (<http://www.bi.go.id/id/statistik/perbankan/syariah/Default.aspx>.Diakses tanggal 15 Agustus 2014)

Wibowo. 2014. *Pengertian Dan Jenis Nasabah Dalam Perbankan Umum*. (Online) <http://www.wibowopajak.com/2014/05/pengertian-dan-jenis-nasabah-dalam.html> Diakses tanggal 27 September 2014)

Republika Online. 2014. *Ulang Tahun Keenam: BRI Syariah Tunjukkan Keunggulan* (Online) www.republika.co.id . Diakses tanggal 5 Januari 2015)

BRI Syariah. 2011. *Dana Pihak Ketiga*. (Online) www.brisyariah.co.id. Diakses tanggal 5 Januari 2015)

LAMPIRAN 1. KUESIONER PENELITIAN

Perihal : Permohonan Pengisian Kuisiuner

Lampiran : Satu berkas

Kepada Yth.

Bapak / Ibu / Sdr/i Nasabah

PT. BRI *Syariah* Cabang Jember

di Tempat

Bapak/Ibu/Saudara/I dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada program studi Akuntansi di Universitas Jember maka saya,

Nama : Ika Ratna Qorikaten Rohmah

NIM : 110810301029

Judul : Pengaruh Tingkat Kepercayaan, Bagi Hasil, Kesesuaian Hukum *Syariah*, Reputasi Bank, dan Perolehan Informasi terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di Bank Rakyat Indonesia *Syariah* Cabang Jember

Untuk membantu kelancaran penelitian ini, Saya mohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini. Peran serta Bapak/Ibu/Saudara/i akan sangat bermanfaat bagi keberhasilan penelitian yang dilaksanakan.

Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab Pernyataan pada kuesioner ini, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Ika Ratna Qorikaten Rohmah

NIM : 110810301029

Kuesioner

Pengaruh Tingkat Kepercayaan, Bagi Hasil, Kesesuaian Hukum *Syariah*, Reputasi Bank, dan Perolehan Informasi terhadap Keinginan Menambah Tabungan *Mudharabah* di Bank Rakyat Indonesia *Syariah* Cabang Jember

IDENTITAS PRIBADI

Mohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk menjawab Pernyataan dibawah ini:

1. Nama Responden :

2. Usia :
 17-27 tahun 28-38 tahun >38 tahun

3. Jenis Kelamin :
 Laki-laki Perempuan

4. Kepercayaan :
 Muslim Non-Muslim

5. Pendidikan Terakhir :
 SMA Diploma Sarjana

6. Pekerjaan/Profesi
 PNS Wirausaha Lainnya
 Swasta Mahasiswa

7. Periode Kepemilikan Tabungan *Mudharabah*
 3– 7 bulan 8 - 12 bulan > 1 Tahun

Pernyataan-pernyataan berikut digunakan untuk menjelaskan variabel-variabel bebas dalam penelitian yang meliputi variabel tingkat kepercayaan, bagi hasil, kesesuaian hukum *syariah*, reputasi bank, dan perolehan informasi. Mohon Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan tanda (V) pada kolom yang sudah tersedia sesuai dengan keadaan sebenarnya. Alternatif jawaban yang digunakan adalah sebagai berikut:

- 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
 2 = Tidak Setuju (TS)
 3 = Netral (N)
 4 = Setuju (S)
 5 = Sangat Setuju (SS)

A. Variabel Tingkat Kepercayaan (Bhattachjee, 2002 dalam Song, 2007)

No	Daftar Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menawarkan produk layanan yang lebih berkualitas dan menguntungkan di banding bank <i>syariah</i> yang lain					
2	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember merupakan bank <i>syariah</i> yang lama beroperasi sehingga berpengalaman dalam melayani nasabahnya di banding bank <i>syariah</i> yang lain					
3	Sistem pengamanan di BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember sangat terjamin sehingga nasabah merasa aman dalam melakukan segala bentuk transaksi termasuk menyimpan dananya					
4	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember memiliki eksistensi usaha yang baik di mata nasabah dan masyarakat jika dibanding bank <i>syariah</i> yang lain					

5	Pelayanan yang diberikan oleh karyawan BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember terhadap nasabah cukup baik jika dibandingkan dengan bank <i>syariah</i> yang lain					
6	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember memiliki kemampuan yang baik dalam menghasilkan keuntungan usaha yang dibuktikan dengan diterimanya bagi hasil oleh nasabah					
7	Karyawan BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember memberikan pelayanan yang baik jika dibandingkan dengan bank <i>syariah</i> yang lain sehingga nasabah merasa puas					
8	Kebutuhan nasabah dalam menjalankan proses transaksi di BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember selalu terpenuhi, misalnya kebutuhan akan informasi bagi hasil					
9	Pihak BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember melalui <i>costumer service</i> senantiasa menyampaikan informasi penting kepada nasabah seperti informasi perubahan persentase bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah.					
10	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember adalah bank <i>syariah</i> yang berkualitas, dikarenakan memiliki tingkat kejujuran yang tinggi dalam menjalankan berbagai transaksi jika dibandingkan dengan bank <i>syariah</i> yang lain.					

B. Variabel Bagi Hasil (Mustaqim, 2006)

No	Daftar Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Persentase nisbah (kesepakatan) bagi hasil tabungan <i>mudharabah</i> yang ditawarkan oleh pihak BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember cukup besar jika dibandingkan dengan bank <i>syariah</i> yang lain					
2.	Bagi hasil yang telah diterima oleh nasabah BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember setiap bulannya telah sesuai dengan persentase nisbah (kesepakatan) bagi hasil di awal akad					
3.	Bagi hasil yang diterima nasabah akan berfluktuasi (berubah) setiap bulan sesuai dengan keuntungan yang diperoleh BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember atas pengelolaan dana tabungan <i>mudharabah</i>					
4.	Bagi hasil yang diterima oleh nasabah BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember akan berfluktuasi (berubah) setiap bulannya sesuai saldo nominal tabungan <i>mudharabah</i> nasabah					

C. Variabel Kesesuaian Hukum *Syariah* (Rahmawaty, 2008)

No	Daftar Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Bagi hasil yang diperoleh nasabah merupakan bagian dari hasil usaha yang diterima BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember atas transaksi pengelolaan dana tabungan <i>mudharabah</i> nasabah melalui berbagai kegiatan pembiayaan misalnya di bidang perumahan dan pertanian					

2.	Tabungan <i>mudharabah</i> adalah salah satu produk BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember yang bersifat jelas baik dari segi wujud, kuantitas, manfaat, serta proses transaksinya dibandingkan produk tabungan <i>mudharabah</i> bank <i>syariah</i> yang lain					
3.	Bagi hasil yang diterima nasabah BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember benar-benar diperoleh dari transaksi yang benar menurut hukum <i>syariah</i> dan tidak dilarang oleh agama seperti investasi pada perusahaan minuman keras ataupun pendanaan aktivitas perjudian					
4.	Nasabah memilih produk tabungan <i>mudharabah</i> BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember dikarenakan adanya dorongan dalam untuk menghindari sistem bunga pada bank konvensional yang diidentikkan dengan riba dan menggantinya dengan sistem bagi hasil					
5.	Adanya sistem bagi hasil produk tabungan <i>mudharabah</i> adalah salah satu wujud dari penerapan Fatwa DSN No 69/DSN-MUI/ VI/2008 tentang pelarangan riba oleh BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember					
6.	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember membagikan hasil usaha pengelolaan dana tabungan <i>mudharabah</i> kepada nasabah secara adil, yakni sesuai dengan persentase bagi hasil yang telah disepakati di awal akad sehingga nasabah tidak terzalimi					

D. Variabel Reputasi Bank (Putranti, 2005)

No	Daftar Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Nasabah senantiasa memperoleh layanan tepat sasaran dalam menjalankan berbagai transaksi termasuk transaksi tabungan <i>mudharabah</i> , dikarenakan karyawan BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember bekerja sesuai tugasnya sehingga mereka tidak melakukan kesalahan dalam melayani nasabah					
2.	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember memiliki berbagai jenis produk yang inovatif kepada nasabah, sehingga BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember memiliki peluang yang besar untuk terus berkembang di masa yang akan datang					
3.	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menawarkan produk-produk layanan yang lebih menguntungkan bagi nasabah jika dibandingkan dengan produk bank <i>syariah</i> yang lain, termasuk pada produk tabungan <i>mudharabanya</i>					
4.	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menyediakan berbagai produk pelayanan yang lebih lengkap jika dibandingkan dengan bank <i>syariah</i> yang lain, mulai dari produk pendanaan, produk pembiayaan, serta produk jasa lainnya					
5.	Nasabah merasa nyaman dalam menjalankan berbagai transaksi termasuk transaksi tabungan <i>mudharabah</i> , diakarenakan BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember memiliki lingkungan kerja yang kondusif					

6.	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember bersifat adil dalam membagikan hasil usaha kepada nasabah, serta melaksanakan beberapa program sosial seperti pembayaran zakat kepada Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA) dan memberikan berbagai bantuan sosial kepada masyarakat sekitarnya seperti pengobatan gratis dan pembagian sembako					
7.	Nasabah merasa tertarik untuk terus menjalin kerja sama dengan BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember dikarenakan dalam melayani nasabahnya para karyawan bersikap ramah, sehingga kualitas hubungan antara karyawan dan nasabah akan terjaga dengan baik.					
8.	Karyawan BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember akan senantiasa memberi salam sebelum membantu nasabah dalam menjalankan berbagai transaksi, selain itu logo BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember sangat menarik jika dibandingkan dengan bank <i>syariah</i> yang lain					
9.	BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola dan mengendalikan dana pihak ketiga tabungan <i>mudharabah</i> yang dimilikinya, sehingga mampu mendapatkan laba atas kegiatan pengelolaan dana tersebut yang dibuktikan dengan diterimanya bagi hasil oleh nasabah					

E. Variabel Perolehan informasi (Lupiyoadi, 2006)

No	Daftar Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Karyawan bagian <i>Customer Service</i> BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menyampaikan informasi saldo awal minimal yang harus disetorkan oleh nasabah saat menggunakan produk tabungan <i>mudharabah</i>					
2	Karyawan bagian <i>Customer Service</i> BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menyampaikan informasi tingkat bagi hasil yang akan diterima oleh nasabah, pada saat awal akad tabungan <i>mudharabah</i>					
3	Karyawan bagian <i>Customer Service</i> BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menyampaikan informasi mengenai ketentuan-ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah selama menggunakan produk tabungan <i>mudharabah</i>					
4	Karyawan bagian <i>Customer Service</i> BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menyampaikan informasi lengkap mengenai kelebihan dan kekurangan produk tabungan <i>mudharabah</i> kepada nasabah pada awal akad.					
5	Karyawan bagian <i>Customer Service</i> BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember menyampaikan informasi nominal hasil keuntungan yang diperoleh dari pengelolaan tabungan <i>mudharabah</i> kepada nasabah.					

F. Variabel Keinginan Nasabah Menambah Tabungan *Mudharabah* (Shaleh dan Muhib, 2004 diadopsi oleh Machmudah 2009)

Pernyataan berikut dapat digunakan untuk menjelaskan mengenai variabel jumlah tabungan *mudharabah*. Mohon Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan tanda (V) pada kolom yang sudah tersedia sesuai dengan keadaan sebenarnya. Dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

- 1 = Sangat Kecil (SK)
 2 = Kecil (K)
 3 = Tetap (T)
 4 = Besar (B)
 5 = Sangat Besar (SB)

No	Daftar Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		SK	K	T	B	SB
1	Seberapa besar keinginan saudara selaku nasabah untuk menambah uang tabungan <i>mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember setiap bulannya					
2.	Seberapa besar saudara melakukan kegiatan penambahan uang tabungan <i>mudharabah</i> di BRI Syariah Cabang Jember setiap bulannya					
3.	Sebagai nasabah seberapa besar kenaikan jumlah tabungan <i>mudharabah</i> saudara di BRI Syariah Cabang Jember bulan ini jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya					
4.	Sebagai nasabah di BRI Syariah Cabang Jember seberapa besar peningkatan jumlah tabungan <i>mudharabah</i> saudara setelah menerima bagi hasil yang diberikan oleh pihak perbankan					

Pernyataan berikut dapat digunakan untuk menjelaskan mengenai variabel jumlah tabungan *mudharabah*. Mohon Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan tanda (V) pada kolom yang sudah tersedia sesuai dengan keadaan sebenarnya. Dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

5 = Sangat Kecil (SK)

4 = Kecil (K)

3 = Tetap (T)

2 = Besar (B)

1 = Sangat Besar (SB)

No	Daftar Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		SB	B	T	K	SK
1	Seberapa besar keinginan saudara selaku nasabah untuk mengurangi uang tabungan <i>mudharabah</i> anda di BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember setiap bulannya					
2.	Seberapa besar saudara melakukan kegiatan penarikan uang tabungan <i>mudharabah</i> anda di BRI <i>Syariah</i> Cabang Jember setiap bulannya					

LAMPIRAN 2. REKAPITULASI JAWABAN RESPONDEN

NO	X.1.1	X.1.2	X.1.3	X.1.4	X.1.5	X.1.6	X.1.7	X.1.8	X.1.9	X.1.10	X.2.1	X.2.2	X.2.3	X.2.4
1	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4
2	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4
3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	5
6	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4
7	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4
8	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
9	5	4	4	4	3	4	3	4	5	4	4	4	5	4
10	5	4	4	4	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4
11	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4
12	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
13	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4
14	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4
15	4	3	4	4	5	4	4	5	3	3	4	4	4	5
16	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4
17	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5
18	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	3	4
19	5	3	4	4	4	5	4	5	4	3	4	4	5	4
20	4	4	5	4	5	4	4	3	5	4	5	4	5	4
21	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	5	4
22	5	4	5	3	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
23	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	4
24	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4
25	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4
26	4	5	4	4	4	3	5	5	4	5	4	4	4	4
27	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	5	4
28	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4

NO	X.3.1	X.3.2	X.3.3	X.3.4	X.3.5	X.3.6	X.4.1	X.4.2	X.4.3	X.4.4	X.4.5	X.4.6	X.4.7	X.4.8	X.4.9
1	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	5	4	3	5
2	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4
4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	3	4	5	4	4	4
5	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4
6	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4
7	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5
8	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4
9	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5
10	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5
11	5	5	4	5	4	5	5	4	4	3	4	4	5	5	4
12	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	5	5	4	4	4
13	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4
14	3	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5
15	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5
16	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	5	4	5	4	4
17	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4
18	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4
19	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4
20	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4
21	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3
22	4	4	5	3	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4
23	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
24	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4
25	4	4	3	4	4	4	5	4	4	3	4	4	3	4	3
26	4	3	5	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4
27	4	4	4	3	4	3	4	4	3	5	4	4	4	5	4
28	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	5
29	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4
30	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4

31	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4
32	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4
33	4	5	4	4	5	5	3	4	4	5	4	4	4	5	4
34	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3
35	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4
36	4	5	4	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5
37	3	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4
38	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4
39	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	4
40	4	3	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4
41	4	5	3	4	5	5	5	4	4	5	3	5	4	4	4
42	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3
43	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5
45	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4
46	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4
47	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5
48	4	3	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	4
49	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4
50	4	4	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4
51	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3
52	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
53	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5
54	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4
55	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5
56	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4
57	4	4	4	5	5	4	5	3	4	3	4	3	4	4	4
58	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
59	4	5	4	4	4	5	5	4	3	5	4	4	4	4	4
60	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4

NO	X.5.1	X.5.2	X.5.3	X.5.4	X.5.5	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6
1	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4
2	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3
4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4
6	4	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4
7	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
8	5	3	4	5	4	4	4	4	5	4	4
9	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4
10	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4
11	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4
12	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
13	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
14	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4
15	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
16	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
17	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5
18	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4
19	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4
20	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5
21	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4
22	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4
23	4	4	3	4	4	3	4	5	4	5	4
24	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5
25	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4
26	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
27	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3	4
28	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
30	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5

31	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4
32	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4
33	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5
34	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
35	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5
36	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5
37	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4
38	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4
39	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4
40	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5
41	4	5	4	3	4	4	5	4	4	4	4
42	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3
43	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4
44	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4
45	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
46	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4
47	4	4	3	4	3	4	5	4	5	4	5
48	3	4	4	3	4	5	4	4	3	4	3
49	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4
50	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5
51	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4
52	4	4	3	3	4	3	4	3	4	5	4
53	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4
54	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
55	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5
56	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5
57	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
58	5	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4
59	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5
60	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4

LAMPIRAN 3. HASIL UJI VALIDITAS

Correlations

	X.1.1	X.1.2	X.1.3	X.1.4	X.1.5	X.1.6	X.1.7	X.1.8	X.1.9	X.1.10	XT.1
X.1.1 Pearson Correlation	1	-.111	.193	.081	.053	.222	-.050	.059	.116	.013	.364**
Sig. (2-tailed)		.397	.139	.541	.686	.089	.702	.652	.379	.921	.004
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.2 Pearson Correlation	-.111	1	.112	.050	.063	.105	.154	.044	.291*	.315*	.468**
Sig. (2-tailed)	.397		.395	.703	.634	.427	.240	.737	.024	.014	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.3 Pearson Correlation	.193	.112	1	.046	.135	.097	.113	.248	.290*	.156	.538**
Sig. (2-tailed)	.139	.395		.724	.303	.462	.391	.057	.025	.234	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.4 Pearson Correlation	.081	.050	.046	1	.189	.204	.052	.279*	.123	.040	.476**
Sig. (2-tailed)	.541	.703	.724		.149	.117	.696	.031	.348	.761	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.5 Pearson Correlation	.053	.063	.135	.189	1	-.073	.124	.287*	-.132	-.005	.344**
Sig. (2-tailed)	.686	.634	.303	.149		.578	.345	.026	.314	.968	.007
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.6 Pearson Correlation	.222	.105	.097	.204	-.073	1	-.054	-.076	.361**	.139	.441**
Sig. (2-tailed)	.089	.427	.462	.117	.578		.684	.566	.005	.289	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.7 Pearson Correlation	-.050	.154	.113	.052	.124	-.054	1	.141	.000	.104	.370**
Sig. (2-tailed)	.702	.240	.391	.696	.345	.684		.282	1.000	.430	.004
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.8 Pearson Correlation	.059	.044	.248	.279*	.287*	-.076	.141	1	-.180	.126	.452**
Sig. (2-tailed)	.652	.737	.057	.031	.026	.566	.282		.169	.337	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.9 Pearson Correlation	.116	.291*	.290*	.123	-.132	.361**	.000	-.180	1	.055	.451**
Sig. (2-tailed)	.379	.024	.025	.348	.314	.005	1.000	.169		.677	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.1.10 Pearson Correlation	.013	.315*	.156	.040	-.005	.139	.104	.126	.055	1	.449**
Sig. (2-tailed)	.921	.014	.234	.761	.968	.289	.430	.337	.677		.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
XT.1 Pearson Correlation	.364**	.468**	.538**	.476**	.344**	.441**	.370**	.452**	.451**	.449**	1
Sig. (2-tailed)	.004	.000	.000	.000	.007	.000	.004	.000	.000	.000	
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		X.2.1	X.2.2	X.2.3	X.2.4	XT.2
X.2.1	Pearson Correlation	1	.147	.047	-.059	.536**
	Sig. (2-tailed)		.262	.723	.652	.000
	N	60	60	60	60	60
X.2.2	Pearson Correlation	.147	1	-.214	.092	.550**
	Sig. (2-tailed)	.262		.100	.484	.000
	N	60	60	60	60	60
X.2.3	Pearson Correlation	.047	-.214	1	.037	.455**
	Sig. (2-tailed)	.723	.100		.782	.000
	N	60	60	60	60	60
X.2.4	Pearson Correlation	-.059	.092	.037	1	.476**
	Sig. (2-tailed)	.652	.484	.782		.000
	N	60	60	60	60	60
XT.2	Pearson Correlation	.536**	.550**	.455**	.476**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	60	60	60	60	60

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X.3.1	X.3.2	X.3.3	X.3.4	X.3.5	X.3.6	XT.3
X.3.1	Pearson Correlation	1	.020	.061	.157	.157	.192	.504**
	Sig. (2-tailed)		.877	.643	.230	.232	.141	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60
X.3.2	Pearson Correlation	.020	1	-.056	.077	.354**	.164	.507**
	Sig. (2-tailed)	.877		.673	.556	.006	.211	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60
X.3.3	Pearson Correlation	.061	-.056	1	.054	-.067	.109	.414**
	Sig. (2-tailed)	.643	.673		.684	.608	.409	.001
	N	60	60	60	60	60	60	60
X.3.4	Pearson Correlation	.157	.077	.054	1	-.080	.227	.503**
	Sig. (2-tailed)	.230	.556	.684		.546	.081	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60
X.3.5	Pearson Correlation	.157	.354**	-.067	-.080	1	.145	.444**
	Sig. (2-tailed)	.232	.006	.608	.546		.268	.000
	N	60	60	60	60	60	60	60
X.3.6	Pearson Correlation	.192	.164	.109	.227	.145	1	.623**
	Sig. (2-tailed)	.141	.211	.409	.081	.268		.000
	N	60	60	60	60	60	60	60
XT.3	Pearson Correlation	.504**	.507**	.414**	.503**	.444**	.623**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000	.000	.000	
	N	60	60	60	60	60	60	60

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

	X.4.1	X.4.2	X.4.3	X.4.4	X.4.5	X.4.6	X.4.7	X.4.8	X.4.9	XT.4
X.4.1 Pearson Correlation	1	.082	-.099	.056	.143	.139	.155	.042	.153	.369**
Sig. (2-tailed)		.535	.452	.673	.275	.290	.238	.747	.242	.004
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.2 Pearson Correlation	.082	1	.034	.182	-.013	.488**	-.014	.180	.342**	.544**
Sig. (2-tailed)	.535		.799	.163	.921	.000	.914	.168	.007	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.3 Pearson Correlation	-.099	.034	1	-.115	.153	.057	.233	.157	.061	.333**
Sig. (2-tailed)	.452	.799		.383	.243	.665	.074	.230	.644	.009
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.4 Pearson Correlation	.056	.182	-.115	1	.092	.310*	.100	.090	.320*	.515**
Sig. (2-tailed)	.673	.163	.383		.484	.016	.448	.495	.013	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.5 Pearson Correlation	.143	-.013	.153	.092	1	-.078	.294*	.185	.103	.395**
Sig. (2-tailed)	.275	.921	.243	.484		.553	.023	.158	.434	.002
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.6 Pearson Correlation	.139	.488**	.057	.310*	-.078	1	.036	.071	.529**	.629**
Sig. (2-tailed)	.290	.000	.665	.016	.553		.784	.592	.000	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.7 Pearson Correlation	.155	-.014	.233	.100	.294*	.036	1	.067	.256*	.443**
Sig. (2-tailed)	.238	.914	.074	.448	.023	.784		.613	.048	.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.8 Pearson Correlation	.042	.180	.157	.090	.185	.071	.067	1	.014	.424**
Sig. (2-tailed)	.747	.168	.230	.495	.158	.592	.613		.914	.001
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
X.4.9 Pearson Correlation	.153	.342**	.061	.320*	.103	.529**	.256*	.014	1	.647**
Sig. (2-tailed)	.242	.007	.644	.013	.434	.000	.048	.914		.000
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
XT.4 Pearson Correlation	.369**	.544**	.333**	.515**	.395**	.629**	.443**	.424**	.647**	1
Sig. (2-tailed)	.004	.000	.009	.000	.002	.000	.000	.001	.000	
N	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

	X.5.1	X.5.2	X.5.3	X.5.4	X.5.5	XT.5
X.5.1 Pearson Correlation	1	.048	.206	.341**	.374**	.663**
Sig. (2-tailed)		.714	.114	.008	.003	.000
N	60	60	60	60	60	60
X.5.2 Pearson Correlation	.048	1	.168	.193	.101	.501**
Sig. (2-tailed)	.714		.200	.140	.444	.000
N	60	60	60	60	60	60
X.5.3 Pearson Correlation	.206	.168	1	.131	.269*	.553**
Sig. (2-tailed)	.114	.200		.317	.038	.000
N	60	60	60	60	60	60
X.5.4 Pearson Correlation	.341**	.193	.131	1	.211	.670**
Sig. (2-tailed)	.008	.140	.317		.105	.000
N	60	60	60	60	60	60
X.5.5 Pearson Correlation	.374**	.101	.269*	.211	1	.620**
Sig. (2-tailed)	.003	.444	.038	.105		.000
N	60	60	60	60	60	60
XT.5 Pearson Correlation	.663**	.501**	.553**	.670**	.620**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	60	60	60	60	60	60

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	YT
Y.1 Pearson Correlation	1	.075	.086	.158	.171	.239	.583**
Sig. (2-tailed)		.569	.512	.227	.193	.065	.000
N	60	60	60	60	60	60	60
Y.2 Pearson Correlation	.075	1	.063	.115	.052	.253	.513**
Sig. (2-tailed)	.569		.634	.381	.692	.051	.000
N	60	60	60	60	60	60	60
Y.3 Pearson Correlation	.086	.063	1	.007	.118	.170	.479**
Sig. (2-tailed)	.512	.634		.958	.371	.194	.000
N	60	60	60	60	60	60	60
Y.4 Pearson Correlation	.158	.115	.007	1	-.011	.237	.444**
Sig. (2-tailed)	.227	.381	.958		.931	.068	.000
N	60	60	60	60	60	60	60
Y.5 Pearson Correlation	.171	.052	.118	-.011	1	.052	.442**
Sig. (2-tailed)	.193	.692	.371	.931		.691	.000
N	60	60	60	60	60	60	60
Y.6 Pearson Correlation	.239	.253	.170	.237	.052	1	.626**
Sig. (2-tailed)	.065	.051	.194	.068	.691		.000
N	60	60	60	60	60	60	60
YT Pearson Correlation	.583**	.513**	.479**	.444**	.442**	.626**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	60	60	60	60	60	60	60

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

LAMPIRAN 4. HASIL UJI RELIABILITAS

```
RELIABILITY
/VARIABLES=X.1.1 X.1.2 X.1.3 X.1.4 X.1.5 X.1.6 X.1.7 X.1.8 X.1.9 X.1.10
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.
```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	60	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.724	10

```
RELIABILITY
/VARIABLES=X.2.1 X.2.2 X.2.3 X.2.4
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.
```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	60	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.735	4

```

RELIABILITY
/VARIABLES=X.3.1 X.3.2 X.3.3 X.3.4 X.3.5 X.3.6
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.

```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	60	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.640	6

```

RELIABILITY
/VARIABLES=X.4.1 X.4.2 X.4.3 X.4.4 X.4.5 X.4.6 X.4.7 X.4.8 X.4.9
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.

```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	60	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.679	9

```

RELIABILITY
/VARIABLES=X.5.1 X.5.2 X.5.3 X.5.4 X.5.5
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.

```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	60	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.659	5

```

RELIABILITY
/VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3 Y.4 Y.5 Y.6
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL

/MODEL=ALPHA.

```

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	60	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	60	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.649	6

LAMPIRAN 5. HASIL UJI NORMALITAS DATA

NPART TESTS

/K-S (NORMAL) = X.1 X.2 X.3 X.4 X.5 Y

/MISSING ANALYSIS.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Tingkat Kepercayaan	Bagi Basil	Kesesuaian Hukum Syariah	Reputasi Bank	Perolehan Informasi	Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember
N		60	60	60	60	60	60
Normal Parameters ^a	Mean	4.0750	4.1292	4.1139	4.1185	4.0333	4.1139
	Std. Deviation	.24400	.25830	.25764	.26426	.32137	.27013
Most Extreme Differences	Absolute	.143	.163	.151	.149	.180	.134
	Positive	.124	.136	.131	.127	.158	.117
	Negative	-.143	-.163	-.151	-.149	-.180	-.134
Kolmogorov-Smirnov Z		1.060	1.167	1.132	1.099	1.195	1.016
Asymp. Sig. (2-tailed)		.137	.105	.112	.124	.088	.145

a. Test distribution is Normal.

LAMPIRAN 6. HASIL ANALISIS REGRESI LINEAR BERGANDA

DESCRIPTIVES VARIABLES=X.1 X.2 X.3 X.4 X.5 Y

/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Tingkat Kepercayaan	60	3.50	4.60	4.0750	.24400
Bagi Basil	60	3.50	4.75	4.1292	.25830
Kesesuaian Hukum Syariah	60	3.50	4.67	4.1139	.25764
Reputasi Bank	60	3.56	4.67	4.1185	.26426
Perolehan Informasi	60	3.40	4.60	4.0333	.32137
Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember	60	3.50	4.67	4.1139	.27013
Valid N (listwise)	60				

REGRESSION

/DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N
 /MISSING LISTWISE
 /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
 /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
 /NOORIGIN
 /DEPENDENT Y
 /METHOD=ENTER X.1 X.2 X.3 X.4 X.5
 /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED)

/RESIDUALS NORM(ZRESID) .

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember	4.1139	.27013	60
Tingkat Kepercayaan	4.0750	.24400	60
Bagi Basil	4.1292	.25830	60
Kesesuaian Hukum Syariah	4.1139	.25764	60
Reputasi Bank	4.1185	.26426	60
Perolehan Informasi	4.0333	.32137	60

Correlations

		Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember	Tingkat Kepercayaan	Bagi Basil	Kesesuaian Hukum Syariah	Reputasi Bank	Perolehan Informasi
Pearson Correlation	Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember	1.000	.730	.727	.670	.674	.697
	Tingkat Kepercayaan	.730	1.000	.583	.509	.467	.504
	Bagi Basil	.727	.583	1.000	.529	.455	.529
	Kesesuaian Hukum Syariah	.670	.509	.529	1.000	.384	.479
	Reputasi Bank	.674	.467	.455	.384	1.000	.503
	Perolehan Informasi	.697	.504	.529	.479	.503	1.000
Sig. (1-tailed)	Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember		.000	.000	.000	.000	.000
	Tingkat Kepercayaan	.000		.000	.000	.000	.000
	Bagi Basil	.000	.000		.000	.000	.000
	Kesesuaian Hukum Syariah	.000	.000	.000		.001	.000
	Reputasi Bank	.000	.000	.000	.001		.000
	Perolehan Informasi	.000	.000	.000	.000	.000	
N	Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember	60	60	60	60	60	60
	Tingkat Kepercayaan	60	60	60	60	60	60
	Bagi Basil	60	60	60	60	60	60
	Kesesuaian Hukum Syariah	60	60	60	60	60	60
	Reputasi Bank	60	60	60	60	60	60
	Perolehan Informasi	60	60	60	60	60	60

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Perolehan Informasi, Kesesuaian Hukum Syariah, Reputasi Bank, Tingkat Kepercayaan, Bagi Basil ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.907 ^a	.823	.807	.11878

a. Predictors: (Constant), Perolehan Informasi, Kesesuaian Hukum Syariah, Reputasi Bank, Tingkat Kepercayaan, Bagi Basil

b. Dependent Variable: Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.543	5	.709	50.232	.000 ^a
	Residual	.762	54	.014		
	Total	4.305	59			

a. Predictors: (Constant), Perolehan Informasi, Kesesuaian Hukum Syariah, Reputasi Bank, Tingkat Kepercayaan, Bagi Basil

b. Dependent Variable: Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.787	.318		-2.477	.016		
	Tingkat Kepercayaan	.284	.085	.256	3.336	.002	.555	1.801
	Bagi Basil	.245	.082	.234	2.998	.004	.537	1.862
	Kesesuaian Hukum Syariah	.225	.076	.215	2.972	.004	.628	1.593
	Reputasi Bank	.265	.072	.259	3.694	.001	.667	1.499
	Perolehan Informasi	.178	.063	.211	2.826	.007	.585	1.708

a. Dependent Variable: Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember

Collinearity Diagnostics^a

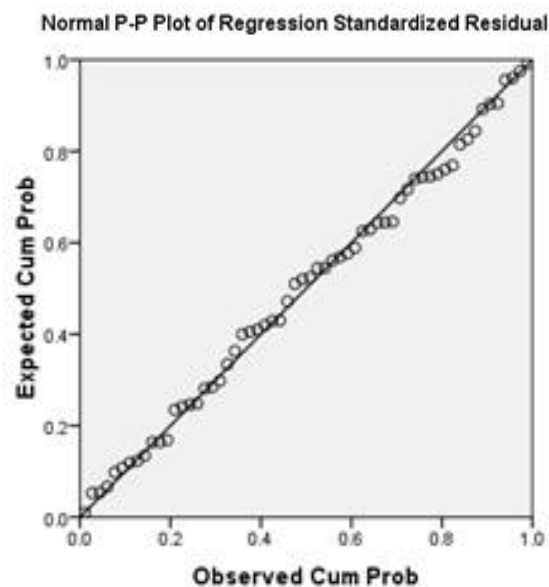
Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions					
				(Constant)	Tingkat Kepercayaan	Bagi Basil	Kesesuaian Hukum Syariah	Reputasi Bank	Perolehan Informasi
1	1	5.989	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	2	.003	42.382	.14	.01	.00	.03	.00	.81
	3	.002	49.009	.02	.01	.05	.25	.68	.01
	4	.002	56.586	.09	.22	.39	.43	.01	.03
	5	.002	59.531	.69	.01	.03	.29	.31	.15
	6	.002	62.973	.05	.75	.52	.01	.00	.00

a. Dependent Variable: Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember

Residuals Statistics^a

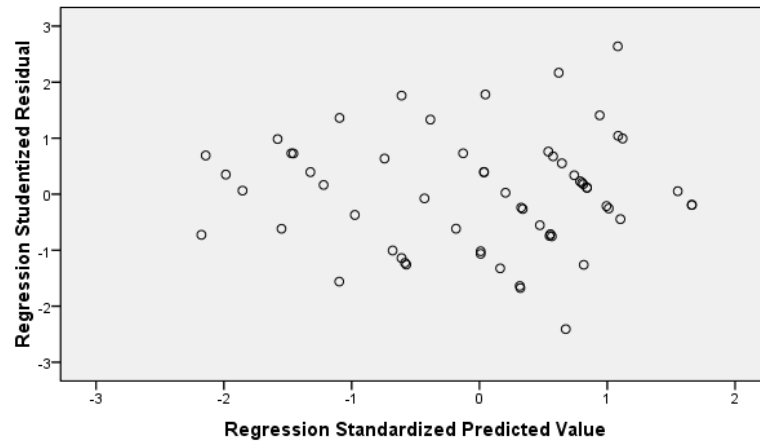
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3.5807	4.5212	4.1139	.24506	60
Std. Predicted Value	-2.176	1.662	.000	1.000	60
Standard Error of Predicted Value	.021	.056	.037	.008	60
Adjusted Predicted Value	3.5800	4.5247	4.1120	.24513	60
Residual	-.27928	.28753	.00000	.11363	60
Std. Residual	-2.351	2.421	.000	.957	60
Stud. Residual	-2.408	2.639	.007	1.007	60
Deleted Residual	-.29288	.34162	.00186	.12601	60
Stud. Deleted Residual	-2.525	2.801	.009	1.027	60
Mahal. Distance	.816	11.960	4.917	2.498	60
Cook's Distance	.000	.218	.018	.035	60
Centered Leverage Value	.014	.203	.083	.042	60

a. Dependent Variable: Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember



Scatterplot

Dependent Variable: Jumlah Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Jember



LAMPIRAN 7. TABEL t

Titik Persentase Distribusi t (df = 41 – 80)

df \ Pr	0.25		0.10		0.05		0.025		0.01		0.005		0.001	
	0.50	0.20	0.10	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002	0.010	0.002	0.010	0.002	0.001	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127							
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595							
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089							
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607							
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148							
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710							
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291							
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891							
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508							
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141							
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789							
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451							
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127							
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815							
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515							
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226							
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948							
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680							
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421							
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171							
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930							
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696							
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471							
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253							
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041							
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837							
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639							
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446							
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260							
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079							
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903							
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733							
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567							
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406							
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249							
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096							
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948							
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804							
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663							
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526							

LAMPIRAN 8. TABEL F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78