



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH MEMILIH TABUNGAN MUAMALAT
PRIMA PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA,
Tbk CABANG PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**FITRI ANA SIREGAR
NIM. 12 220 0058**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2016**



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH MEMILIH TABUNGAN MUAMALAT
PRIMA PADA PT.BANK MUAMALAT
INDONESIA,Tbk CABANG PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Dalam Bidang Perbankan Syariah**

Oleh

**FITRI ANA SIREGAR
NIM. 12 220 0058**

Pembimbing I

**Darwis Harahap,S.HI.,M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015**

Pembimbing II

Rini Hayati Lubis,MP

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN**

2016



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. Fitri Ana Siregar
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, Mei 2016
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. Fitri Ana Siregar yang berjudul "**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Darwis Harahap, S.HI.,M.Si
NIP: 19780818 200901 1 015

PEMBIMBING II

Rini Hayati Lubis, MP

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Fitri Ana Siregar
NIM : 12 220 0058
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa Pasal 14 Ayat 11.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 15 April 2016
Saya yang Menyatakan,

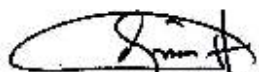


Fitri Ana Siregar
NIM. 12 220 0058

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

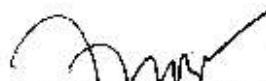
Nama : Fitri Ana Siregar
Nim : 12 220 0058
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah-2
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah
Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada PT. Bank
Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan

Ketua



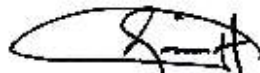
Darwis Harahap, SHI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Sekretaris

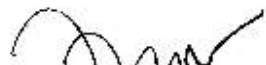


Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

Anggota



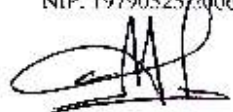
Darwis Harahap, SHI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015



Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004



Nefnawati, SHI., MA
NIP. 19821116 201101 2 003



Muhammad Isa, ST., MM
NIP. 19800605 201101 1 003

Dilaksanakan :

Di : Padangsidimpuan
Tanggal : 27 April 2016
Pukul : 14.00 WIB s.d 16.30 WIB
Hasil/ Nilai : 78,12 (B)
Predikat : CUMLAUDE
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) : 3,54



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.T. Rizal Nurdin Km. 4,5 SihitangPadangsidimpuan22733
Telp.(0834) 22080 Fax.(0834) 24022

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUIH MINAT
NASABAH MEMULIH TABUNGAN MUAMALAT
PRIMA PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA,
Tbk CABANG PADANGSIDIMPUAN

NAMA : FITRI ANA STREGAR
NIM : 12 220 0058

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 10 Mei 2016

Dekan,

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag.
NIP. 19731128 200112 1 001

ABSTRAK

Nama : Fitri Ana Siregar
NIM : 12 220 0058
Judul Skripsi : **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.**
Kata Kunci : **Minat Nasabah, Tabungan Muamalat Prima.**

Jumlah nasabah memilih tabungan Muamalat Prima mengalami peningkatan dan penurunan. Ditahun 2012 nasabah tabungan Muamalat Prima berjumlah 65 nasabah, ditahun 2013 berjumlah 76 nasabah, ditahun 2014 berjumlah 131 nasabah dan ditahun 2015 jumlah nasabah tabungan Muamalat Prima menurun menjadi 35 nasaba. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah bagi hasil, promosi dan pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah tabungan Muamalat Prima. Yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh bagi hasil, promosi dan pelayanan terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori minat, bagi hasil, promosi, pelayanan dan tabungan.

Penelitian ini merupakan penelitian survey dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda, dan instrumen pengumpulan data menggunakan angket. Dengan sampel 31 nasabah. Pengolahan data dilakukan pada SPSS versi 22.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara *parsial* bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,334 > 2,04$) kemudian promosi berpengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,735 > 2,04$) sedangkan pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($1,770 < 2,04$). Secara *simultan* bagi hasil, promosi dan pelayanan berpengaruh dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($9,962 > 2,96$). Dari uji koefisien determinasi faktor bagi hasil, promosi dan pelayanan mampu mempengaruhi minat nasabah sebesar 47,3% sedangkan sisanya 52,7% dipengaruhi faktor lain.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan, beserta keluarga dan para sahabatnya. Amin.

Skripsi ini berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan, ditulis untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) dalam Ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti berterimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunte, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, Bapak Aswadi Lubis, S.E., M.Si selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Hubungan Institusi.
2. Bapak H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Darwis Harahap, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum,

Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, M.Si, sebagai ketua Jurusan Perbankan Syariah, Ibu Nofinawati, M.A sebagai Sekretaris Jurusan, serta Bapak/ Ibu Dosen dan Pegawai administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Darwis Harahap, S.HI., M.Si selaku pembimbing I dan Ibu Rini Hayati Lubis, MP selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Bapak Helmi selaku kepala cabang yang telah memberi izin penulis untuk melakukan penelitian di Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan. Dan seluruh karyawan dan nasabah Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan yang ikut serta mendukung dan terlibat dalam penelitian penulis.
8. Teristimewa kepada Ayahanda H. Mangaraja Naposo Siregar dan Ibunda Hj. Masnilam Harahap yang tanpa pamrih memberikan kasih sayang, dukungan moril dan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan yang tiada hentinya kepada penulis .
9. Kepada abang dan kakak penulis (Ahmad Syafi'i, Muhammad Aripin, Muhammad Rifai dan Sabrah) yang selalu membantu dan memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2012 khusus nya rekan-rekan jurusan Perbankan Syariah-2 yang selama ini telah berjuang bersama-sama.

11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya penulis mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada ALLAH SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada penulis sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati penulis mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan penulis.

Padangsidempuan, 15 April 2016

Peneliti,

FITRI ANA SIREGAR
NIM. 12 220 0058

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es
ص	šad	š	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ž	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	ha
ء	hamzah	..’..	apostrof

ي	ya	Y	ye
---	----	---	----

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	a
— /	Kasrah	I	i
— و	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....أ.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
.....و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ﺍﻝ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, mau pun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

Halaman Judul/Sampul	
Halaman Pengesahan Pembimbing	
Surat Pernyataan Pembimbing	
Surat Pernyataan Keaslian Skripsi	
Berita Acara Ujian <i>Munaqasyah</i>	
Halaman Pengesahan Ketua	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	v
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah	8
D. Defenisi Operasional Variabel.....	8
E. Rumusan Masalah.....	9
F. Tujuan Penelitian	10
G. Kegunaan Penelitian	11
H. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	12
1. Minat	12
a. Pengertian Minat	12
b. Faktor-faktor terbentuknya minat.....	13
2. Bagi Hasil	14
a. Pengertian Bagi Hasil	14
b. Aspek Syariah Bagi Hasil	15
c. Prinsip Bagi Hasil.....	16
3. Promosi.....	17
a. Pengertian Promosi.....	17
b. Sarana Promosi Perbankan.....	17
4. Pelayanan.....	20
a. Pengertian Pelayanan.....	20
b. Konsep Pelayanan Prima	21
c. Etika Pelayanan Nasabah	23
d. Dimensi Pelayanan	24
5. Tabungan	25
a. Pengertian Tabungan	25
b. Tabungan Muamalat Prima	26
c. Keunggulan Tabungan Muamalat Prima	27
6. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat	28

7. Pengaruh Promosi Terhadap Minat.....	29
8. Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat.....	30
B. Penelitian Terdahulu	31
C. Kerangka Pikir	34
D. Hipotesis	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
B. Jenis Penelitian	37
C. Sumber Data	37
D. Populasi dan Sampel	38
1. Populasi	38
2. Sampel	38
E. Instrument Pengumpulan Data	39
1. Angket	39
F. Validitas dan Reliabilitas.....	41
1. Uji Validitas	41
2. Uji Reliabilitas	41
G. Teknik Analisa Data.....	42
1. Pengujian Asumsi Klasik.....	42
a. Uji Normalitas	42
b. Uji Multikolinearitas.....	43
c. Autokorelasi	43
d. Uji Linearitas.....	44
e. Uji Heteroskedastisitas.....	44
2. Analisis Regresi Linier Berganda	44
3. Uji Koefisien Determinasi	45
4. Uji Hipotesis	46
a. Uji t.....	46
b. Uji F.....	46
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	47
1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	47
2. Visi dan Misi Perusahaan	48
3. Struktur Organisasi Perusahaan	49
B. Pembahasan Data Deskriptif Data	50
1. Uji Validitas	50
a. Uji Validitas Bagi Hasil.....	50
b. Uji Validitas Promosi	51
c. Uji Validitas Pelayanan	52
d. Uji Validitas Minat Nasabah.....	53
2. Uji Reliabilitas	54
a. Uji Reliabilitas Bagi Hasil	54
b. Uji Reliabilitas Promosi.....	54
c. Uji Reliabilitas Pelayanan.....	54
d. Uji Reliabilitas Minat Nasabah	55
3. Teknik Analisa Data.....	56

1. Pengujian Asumsi Klasik.....	56
a. Uji Normalitas	56
b. Uji Multikolinearitas.....	57
c. Uji Autokorelasi	58
d. Uji Linearitas	59
e. Uji Heteroskedastisitas.....	61
2. Analisis Regresi Linier Berganda	62
3. Uji Koefisien Determinasi	65
4. Uji t.....	65
5. Uji F.....	66
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	67
D. Keterbatasan Penelitian	69

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	70
B. Saran-Saran.....	71

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan Muamalat Prima Periode 2012-2015.....	5
Tabel 1.2 Defenisi Operasional Variabel.....	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	31
Tabel 3.1 Alternatif Jawaban Angket	40
Tabel 3.2 Kisi-kisi angket bagi hasil	40
Tabel 3.3 Kisi-kisi angket promosi	40
Tabel 3.4 Kisi-kisi angket pelayanan.....	41
Tabel 3.5 Kisi-kisi angket minat nasabah	41
Tabel 4.4 Uji Validitas Bagi Hasil	50
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Bagi Hasil	50
Tabel 4.6 Uji Validitas Promosi.....	51
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Promosi.....	51
Tabel 4.8 Uji Validitas Pelayanan	52
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Pelayanan	52
Tabel 4.10 Uji Validitas Minat Nasabah	53
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Minat Nasabah	53
Tabel 4.12 Uji Reliabilitas Bagi Hasil.....	54
Tabel 4.13 Uji Reliabilitas Promosi	54
Tabel 4.14 Uji Reliabilitas Pelayanan	54
Tabel 4.15 Uji Reliabilitas Minat Nasabah.....	55
Tabel 4.16 Hasil Uji Reliabilitas	55
Tabel 4.17 Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov Test.....	56
Tabel 4.18 Uji Multikolinearitas	58
Tabel 4.19 Uji Autokorelasi.....	59
Tabel 4.20 Uji Linearitas Mn dengan Bg	59
Tabel 4.21 Uji Linearitas Mn dengan Pro.....	60
Tabel 4.22 Uji Linearitas Mn dengan Ply	60
Tabel 4.20 Analisis Regresi Linier Berganda	62
Tabel 4.21 Koefisien Determinasi.....	65
Tabel 4.22 Uji t.....	65
Tabel 4.23 Uji F.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan	49
Gambar 4.2 Uji Normalitas	57
Gambar 4.3 Uji Heteroskedastisitas	60

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Angket Penelitian
- Lampiran 2 Hasil Tanggapan Responden Bagi Hasil
- Lampiran 3 Hasil Tanggapan Responden Promosi
- Lampiran 4 Hasil Tanggapan Responden Pelayanan
- Lampiran 5 Hasil Tanggapan Responden Minat Nasabah
- Lampiran 6 Tabel Harga dari r Product-Moment
- Lampiran 7 T Tabel Statistik
- Lampiran 8 F Tabel Statistik

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bagi suatu negara, bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Karena itu, peranan perbankan sangat mempengaruhi suatu negara. Dengan kata lain, kemajuan suatu bank disuatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Artinya, keberadaan dunia perbankan semakin dibutuhkan pemerintah dan masyarakatnya.¹

Secara praktis, perbankan mempunyai peran penting atas kebutuhan masyarakat. Aplikasi yang dibangun di dalam perbankan seyogyanya untuk kepentingan dan kebutuhan keuangan masyarakat yang disimpan oleh bank dan dapat diambil kembali jika dibutuhkan. Perkembangan perbankan menjadi sebuah kebutuhan bagi masyarakat modern saat ini, yaitu dengan prinsip kemudahan dan praktis bagi setiap kebutuhan masyarakat. Masyarakat modern membutuhkan sebuah pekerjaan yang instan, yaitu tidak mau “repot” dalam kebutuhannya, maupun menyimpan uangnya.²

Sebagaimana kita ketahui Indonesia sebagai negara muslim terbesar di dunia, muncul kebutuhan untuk adanya bank yang melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah. Keinginan ini tertampung dengan

¹ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana,2010),hlm.8.

² Hayat, “*Globalisasi Perbankan Syariah: Tinjauan Teoritis Dan Praktis Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean 2015,*” *Jurnal Studia Islamika*, Volume 11, No. 2, Desember 2014,hlm.294.

dikeluarkannya Undang-Undang No.7 Tahun 1992 sekalipun belum dengan istilah yang tepat, tapi baru dimunculkan dengan memakai istilah “Bagi Hasil”. Baru setelah Undang-Undang No.7 Tahun 1992 itu diubah dengan Undang-Undang No.10 Tahun 1998, istilah yang dipakai lebih terang-terangan. Dalam Undang-Undang No.10 Tahun 1998 disebut dengan tegas istilah prinsip “Syariah”. Lebih tegas lagi setelah dikeluarkannya Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Tanggal 6 Juli 2008.³

Sesuai labelnya, bank syariah adalah institusi keuangan yang berbasis syariah Islam. Secara umum bank syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya. Produk-produk bank syariah mempunyai kemiripan tetapi tidak sama dengan produk bank konvensional karena adanya pelarangan *riba*, *gharar*, dan *maysir*. Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.⁴

Berkembangnya bank syariah di negara-negara Islam berpengaruh pada Indonesia yaitu PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk yang berdiri pada tahun 1991 sebagai hasil kerja Tim Perbankan MUI sebagai satu-satunya bank yang pertama sekali menggunakan prinsip bagi hasil yang didasarkan pada Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan dan

³ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk - produk dan Aspek - aspek Hukumnya* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2014), hlm. 31-32.

⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Grafindo Persada,2013),hlm.2.

Peraturan Pemerintah Nomor 72 tahun 1992 tentang bank yang berdasarkan atas bagi hasil.⁵ Kehadiran Bank Muamalat Indonesia, Tbk menunjukkan industri perbankan yang lebih sehat dan berkontribusi bagi sektor riil melalui pembiayaan sesuai kaidah syariah. Sebagai bank pertama yang bergerak di bidang syariah di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia, Tbk juga berusaha meningkatkan modalnya.

Begitu juga PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan sebagai bank pertama murni syariah tentu saja menghadapi persaingan yang cukup ketat baik dengan bank konvensional maupun dengan sesama bank syariah. Persaingan itu salah satunya dilihat dari persaingan menghimpun dana bank. .

Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan sebagai lembaga keuangan mempunyai strategi produk dalam penghimpunan dana dalam menarik minat nasabah. Salah satunya Tabungan Muamalat Prima yang diluncurkan pada tanggal 13 Juli 2012, dengan menggunakan strategi bagi hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito. Dimana nasabah bisa menikmati hasil semaksimal deposito dengan kenyamanan sebarang tabungan. Jenis akad yang digunakan tabungan Muamalat Prima adalah *Mudharabah Mutlaqah*.

Dalam menunjukkan produk yang dimiliki bank juga harus memberikan informasi kepada masyarakat melalui promosi. Promosi juga sangat berpengaruh dalam pengambilan keputusan nasabah untuk memilih

⁵ Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 25.

produk dalam suatu bank. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.⁶

Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan menyusun strategi promosi tabungan Muamalat Prima pasar sasarannya adalah nasabah kelas menengah keatas. Selain itu, promosi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan dalam merekrut nasabah tabungan Muamalat Prima adalah promosi *internal* dan *eksternal*. Dimana promosi *internal*, *Marketing Funding* mempromosikan tabungan Muamalat Prima kepada nasabah Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan sedangkan promosi *eksternal*, *Marketing Funding* Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan mempromosikan tabungan Muamalat Prima pada calon nasabah baru.

Selain bagi hasil dan promosi. Pelayanan yang diberikan juga berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima. Dalam kondisi pasar pembeli, nasabah haruslah dapat membeli aneka macam tawaran produk atau jasa bank. Bank harus dapat memberikan pelayanan yang prima dan apabila tidak maka nasabah akan segera berpaling ke bank yang dapat memberikan kualitas layanan yang lebih baik. Agar bank dapat menang dalam persaingan dan tetap bertahan hidup maka

⁶ Kasmir, *Op.Cit.*, hlm. 155.

bank harus berwawasan pelanggan. Dengan pelayanan yang baik dan kualitas produk yang harus ditingkatkan.

Menurut Philip Kotler dalam Malayu S,P Hasibuan pelayanan adalah“setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan suatu pihak kepada lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik.”⁷

Pelayanan yang baik dalam suatu bank dapat menjadi faktor penentu terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima. Bank harus dapat memberikan pelayanan yang baik dan berwawasan pelanggan. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan selalu memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada nasabahnya. Diantaranya dengan jemput bola, bank dapat langsung menjemput ke rumah nasabah, ditambah lagi Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan memberikan pelayanan *Mobile Branch* sebagai sistem jemput bola untuk menghimpun dana pihak ketiga.

Seperti pada tabel dibawah ini ditunjukkan perkembangan dan penurunan jumlah nasabah tabungan Muamalat Prima pada periode 2012-2015.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Tabungan Muamalat Prima Periode 2012-2015

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2012	65 nasabah
2	2013	76 nasabah
3	2014	131 nasabah
4	2015	35 nasabah
Jumlah		307 nasabah

Sumber data: PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan (2016)

⁷ Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar - dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), hlm.152.

Berdasarkan data jumlah nasabah yang diperoleh dari Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan ini menunjukkan nasabah yang memilih tabungan Muamalat Prima mengalami peningkatan dan penurunan. Terbukti dari tabel jumlah nasabah yang memilih tabungan Muamalat Prima tahun 2012 berjumlah 65 (21,2%) nasabah, kemudian ditahun 2013 meningkat menjadi 76 (24,7%) nasabah, sampai pada tahun 2014 jumlah nasabah meningkat menjadi 131 (42,6%) nasabah, tahun 2015 nasabah tabungan Muamalat Prima mengalami penurunan menjadi 35 (11,4%) nasabah.

Peningkatan jumlah nasabah tabungan Muamalat Prima yang terjadi tahun 2014 yaitu 131 (42,6%) nasabah. Menurut Jeliana Lubis dalam penelitiannya “bahwa terdapat pengaruh pelayanan dan promosi yang signifikan terhadap minat nasabah memilih produk tabungan”.⁸

Demikian menunjukkan bahwa faktor promosi dan pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan. Pelayanan dan promosi berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

Yeni Ambarwati menyatakan dalam penelitiannya:

Berdasarkan penelitian tersebut bahwa bagi hasil yang tinggi tabungan Muamalat Prima mempengaruhi keputusan nasabah memilih tabungan Muamalat Prima serta bagi hasil yang ditawarkan

⁸ Jeliana Lubis, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan *Wadi'ah* di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan” (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2015, hlm. 71.

juga menguntungkan bagi nasabah terutama bagi nasabah yang menginginkan bagi hasil yang tinggi.⁹

Penelitian ini menunjukkan bahwa faktor bagi hasil mempengaruhi minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima. Namun pada tabel jumlah nasabah tabungan Muamalat Prima ditahun 2015 terjadi penurunan jumlah nasabah menjadi 35 (11,4%) nasabah. Oleh sebab itu berdasarkan permasalahan dan fenomena yang telah diuraikan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengangkat judul: **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada Bank Muamalat Indonesia,Tbk Cabang Padangsidimpuan”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Terjadinya fluktuasi jumlah nasabah tabungan Muamalat Prima.
2. Jumlah pesaing bank Muamalat semakin meningkat.
3. Pengaruh bagi hasil terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka disini peneliti akan memberikan batasan masalah yang akan diteliti,yaitu:

⁹ Yeni Ambarwati,” Analisis Strategi Bagi Hasil Produk Penghimpunan Dana Tabungan Muamalat Prima Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Magelang”,(Skripsi,STAIN Salatiga,2014),hlm.74.

1. Apakah faktor bagi hasil, promosi dan pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Indonesia ,Tbk Cabang Padangsidempuan?

D. Defenisi Operasional Variabel

Untuk menghindari kesalahan pemahaman dalam memahami judul penelitian, maka dibuatlah defenisi operasional variabel guna menerangkan beberapa istilah sebagai berikut:

Tabel 1.2
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Skala
1.	Bagi Hasil (X_1) adalah imbalan bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak perbankan kepada nasabah. Yang diukur dalam <i>profit sharing</i> adalah nisbah bagi hasil .	<ol style="list-style-type: none"> a. Nisbah bagi hasil b. Jaminan bagi hasil c. Besarnya keuntungan 	Rasio
2.	Promosi (X_2) adalah kegiatan menginformasikan produk dari perusahaan kepada nasabah.	<ol style="list-style-type: none"> a. Periklanan (<i>advertising</i>) b. Promosi Penjualan (<i>sales promotion</i>) c. Penjualan pribadi (<i>personal selling</i>) 	Likert
3.	Pelayanan (X_3) adalah kegiatan pemberian jasa dari satu pihak bank kepada pihak lainnya.	<ol style="list-style-type: none"> a. Mampu melayani dengan cepat dan mengerti kebutuhan nasabah. b. Tersedia karyawan yang baik dan bertanggung jawab. c. Tersedia sarana dan prasarana yang memadai. 	Likert
4.	Minat Nasabah Memilih Produk (Y) adalah keinginan nasabah dalam memilih	<ol style="list-style-type: none"> a. Ketertarikan terhadap produk b. Informasi mengenai produk c. Kepuasan menggunakan produk 	Likert

	tabungan Muamalat Prima. Tabungan Muamalat Prima adalah tabungan dengan bagi hasil yang tinggi setara dengan deposito.		
--	--	--	--

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah faktor bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia ,Tbk Cabang Padangsidempuan?
2. Apakah faktor promosi berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan?
3. Apakah faktor pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan?
4. Apakah faktor bagi hasil, promosi dan pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor bagi hasil, promosi dan pelayanan terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Indonesia , Tbk Cabang Padangsidempuan.

G. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis tentang Tabungan Muamalat Prima.
2. Untuk melengkapi sebagian persyaratan dan tugas yang dibutuhkan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) pada jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidempuan.
3. Bagi pihak bank sebagai bahan masukan dan sumbangan pikiran dalam upaya memajukan dan meningkatkan jumlah nasabah tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.
4. Sebagai bahan pemikiran bagi masyarakat pada umumnya, dan mahasiswa IAIN Padangsidempuan pada khususnya dalam upaya meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang tabungan Muamalat Prima.

H. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian ini dijabarkan sistematika pembahasan penelitian, yaitu:

BAB I Pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II Kajian Pustaka terdiri dari kerangka teori, kajian terdahulu, kerangka berfikir dan hipotesis penelitian.

BAB III Metodologi Penelitian terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis

BAB IV berisikan paparan data atau hasil penelitian dan pembahasan yang tersusun atas hasil-hasil penelitian yang merupakan kumpulan data-data yang diperoleh penulis dan pembahasan yang merupakan hasil analisis penulis terhadap permasalahan yang telah dirumuskan.

BAB V merupakan penutup yang memuat kesimpulan dan saran-saran yang dianggap perlu.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Minat

a. Pengertian Minat

Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah, keinginan.¹ Menurut Abdurrahman Saleh “minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.”²

Menurut H.C. Whiterington minat adalah kesadaran seseorang, bahwa suatu obyek, seseorang, suatu soal ata situasi mengandung sangkut dengan kesadaran dirinya.”³

Ada beberapa ciri- ciri seseorang menunjukkan minat terhadap suatu produk atau jasa, dapat dilihat :

- 1) Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- 2) Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain. Konsumen memiliki minat besar terhadap suatu produk atau jasa akan menceritakan hal yang positif.

¹ <http://kbbi.web.id/minat>, 19 Januari 2016, pukul 06:30 WIB.

² Abdul Rahman Saleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dala Perspektif Islam* (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 263.

³ H.C Whiterington, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta : Rineka Cipta, 1999), hlm. 135.

- 3) Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferansi utama pada produk tersebut.
- 4) Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencaai informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.⁴

Berdasarkan defenisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa minat dapat diartikan sebagai kecenderungan terhadap sesuatu yang muncul dari dalam individu .

b. Fakor – Faktor Terbentuknya Minat

Berikut ini penjelasan mengenai tiga hal yang dijadikan sebagai acuan terbentuknya minat, yaitu sebagai berikut:

- 1) Kognisi (gejala pengenalan) yaitu kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan, dsb) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri.
- 2) Konasi (kemauan) merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan.
- 3) Emosi yaitu kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.⁵

⁴ Abu Ahmdi, *Psikologi Umum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hlm.155

⁵*Ibid.*

2. Bagi Hasil

a. Pengertian Bagi Hasil

Menurut Ahmad Ifham Bagi hasil adalah :

Suatu sistem yang meliputi pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana pembagian hasil usaha. Misalnya, antara bank syariah dengan penyimpanan dana serta antara bank syariah dengan nasabah penerima dana. Akad yang digunakan bisa *Mudharabah* dan akad *Musyarakah*.⁶

Menurut Kamus Ekonomi Uang dan Bank bagi hasil merupakan “sistem pembayaran upah dimana para pekerja selain menerima upah bisa juga memperoleh tambahan upah yang berasal dari bagian laba yang dicapai perusahaan.”⁷

Menurut Ktut Silvanita bagi hasil adalah “suatu perkongsian anantara dua pihak atau lebih dalam suatu kegiatan usaha atau proyek dimana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas segala kerugian yang terjadi”.⁸

Menurut Ismail “Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan *nisbah*. *Nisbah* yaitu persentase yang disetujui oleh kedua belah pihak dalam menentukan bagi hasil usaha yang dikerjasamakan.”⁹

⁶ Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah Memahami Bank Syariah Dengan Mudah*, (Jakarta: Gramedia, 2015), hlm. 45.

⁷ Sudarsono dan Edilius, *Kamus Ekonomi Uang dan Bank* (Jakarta: PT.Asdi Mahasatya, 2007), hlm.224.

⁸ Ktut Silvanita, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta:Erlangga,2009),hlm.35.

⁹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta:Kencana,2011),hlm.96.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bagi hasil adalah imbalan bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak bank kepada nasabah. Yang diukur dalam *profit sharing* adalah nisbah bagi hasil.

b. Aspek Syariah Bagi Hasil

Setiap lembaga keuangan syariah mempunyai falsafah mencari keridhaan Allah untuk memperoleh kebajikan dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan meyim pang dari tuntunan agama, harus dihindari. Salah satu falsafah yang harus diterapkan bank syariah adalah menerapkan system bagi hasil. Dengan mengacu pada Surah Al- Baqarah (2) ayat 275:

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

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah.

Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya (Q.S Al-Baqarah : 275).¹⁰

Hubungan surah Al-Baqarah dengan bagi hasil adalah untuk menghindari riba dalam ayat tersebut dalam tafsir Ibnu Katsir bahwa islam menawarkan konsep bagi hasil yang bertujuan untuk menghindari riba *Fadl* dan riba *Nasi'ah*.¹¹

c. Prinsip Bagi Hasil

Sistem bagi hasil pada bank syariah adalah merupakan suatu bentuk pembagian keuntungan yang akan diperoleh nasabah sebagai pemilik modal dengan bank sebagai pengelola modal yang disimpan nasabah. Pembagian keuntungan didasarkan kepada seberapa besar bank dapat mengelola dana tersebut untuk mendapatkan keuntungan atau mungkin juga kerugian.

Adapun ketentuan prinsip bagi hasil Bank Syariah adalah:

1. Penentuan besarnya resiko bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
2. Besarnya nisbah bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
3. Jumlah pembagian bagi hasil meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
4. Tidak ada yang meragukan keuntungan bagi hasil

¹⁰ Al- Qur'an, Surat al-Baqarah ayat 275, Yayasan Penyelenggara Penerjemah/Penafsir *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Departemen Agama, 2005, hlm. 36.

¹¹ Academia.edu.com

5. Bagi hasil tergantung kepada keuntungan proyek yang dijalankan. Jika proyek itu tidak mendapatkan keuntungan maka kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.¹²

3. Promosi

a. Pengertian Promosi

Menurut Nur Rianto Al Arif promosi merupakan “kegiatan marketing mix. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang penting, dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.”¹³

Menurut Kasmir “promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.”¹⁴

Berdasarkan defenisi diatas promosi adalah usaha untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Menginformasikan jenis-jenis produk bank untuk menarik nasabah baru.

¹² Raihanah Daulay,” *Analisis Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Di Kota Medan*”,*Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Volume 10 No. 01 April 2010 ISSN 1693-7619.

¹³ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Alfabeta: Bandung, 2012), hlm.169.

¹⁴ Kasmir., *Op.Cit.*,155-156.

b. Sarana Promosi Perbankan

Dalam praktiknya ada empat macam sarana promosi, secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut:¹⁵

1) Periklanan (*advertising*)

Yaitu sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh bank. Informasi yang diberikan adalah manfaat produk, harga produk serta keuntungan produk.

Penggunaan promosi lewat iklan dapat dilakukan dengan berbagai media, seperti lewat:¹⁶

- a) Pemasangan *billboard* (papan nama) .
- b) Melalui Koran.
- c) Melalui majalah.
- d) Melalui televisi.
- e) Dan menggunakan media lainnya.

2) Promosi penjualan (*sales promotion*)

Selain promosi lewat iklan, promosi lainnya bisa dilakukan melalui promosi penjualan, yaitu berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau meningkatkan jumlah nasabah.

¹⁵ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung:Pustaka Setia, 2013), hlm. 380.

¹⁶ Kasmir, *Op.Cit*, hlm.157

Dalam praktiknya program promosi penjualan memiliki tiga macam cara, yaitu:¹⁷

- a) Promosi konsumen, seperti penggunaan kupon, sampel produk, hadiah atau bentuk undian.
 - b) Promosi dagang, yaitu berupa bantuan peralatan atau intensif.
 - c) Promosi wiraniaga, melalui kontes penjualan.
- 3) Publisitas (publicity)

Promosi yang ketiga adalah publisitas. Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatnnya lainnya. Publisitas bertujuan untuk mempromosikan dan/atau melindungi citra bank atau masing-masing produknya.

Selain itu, tujuannya adalah agar nasabah mengenal bank lebih dekat. Dengan ikut kegiatan tersebut, nasabah akan selalu mengingat bank tersebut dan diharapkan akan menarik nasabah kegiatan publisitas dapat dilakukan melalui:¹⁸

- a) Ikut pameran.
- b) Ikut kegiatan amal.
- c) Ikut bakti sosial.
- d) *Sponsorship* kegiatan.

¹⁷ *Ibid*, hlm. 159

¹⁸ *Ibid*, hlm. 160.

4) Penjualan perorangan (*personal selling*)

Kegiatan promosi yang keempat adalah penjualan perorangan, yaitu interaksi langsung antara *salesman* bank dan satu atau lebih calon pembeli guna melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan menerima pesan.

Penjualan secara *personal selling* akan memberikan keuntungan bank, yaitu antara lain:¹⁹

- a) Pihak bank dapat bertatap muka langsung dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara langsung.
- b) Dapat memperoleh informasi langsung dari nasabah tentang kelemahan produk.
- c) Memungkinkan hubungan terjalin akrab antara bank dengan nasabah.
- d) Pihak bank yang memberikan pelayanan merupakan citra bank yang diberikan kepada nasabah jika pelayanan yang diberikan baik dan memuaskan.
- e) Membuat situasi seolah-olah mengharuskan nasabah mendengarkan, memerhatikan, dan menanggapi bank.

¹⁹ *Ibid*, hlm. 160-161.

4. Pelayanan

a. Pengertian Pelayanan

Menurut Nur Rianto Al Arif dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia pengertian pelayanan adalah “usaha melayani kebutuhan orang lain.”²⁰ Sementara pelayanan prima atau *excellent service* berarti pelayanan yang sangat baik atau pelayanan yang terbaik.²¹

Menurut Philip Kotler pelayanan atau service adalah “Setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan suatu pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik”.²²

Menurut Malayu S.P Hasibuan pelayanan adalah “kegiatan pemberian jasa dari suatu pihak pada pihak lainnya. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, cepat, tepat dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya”.²³

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan pelayanan adalah pemberian jasa yang dilakukan satu pihak kepada pihak lain dengan tujuan untuk mendapat simpati, maupun untuk menarik minat nasabah. Dimana pemberian jasa tersebut diberi dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

²⁰ Nur Rianto Al Arif, *Op.Cit.*, hlm.211.

²¹ *Ibid.*

²² Malayu S.P Hasibuan, *Op.Cit*, hlm 152.

²³ *Ibid.*

b. Konsep Pelayanan Prima

Untuk dapat memberikan pelayanan prima dan menjalin hubungan yang baik dengan nasabah maka menjadi kunci keberhasilannya orang (*human*), karena pelayanan dan menjalin hubungan dengan nasabah merupakan interaksi antara pegawai perusahaan dengan masyarakat diluar perusahaan yang disebut nasabah. oleh karena itu, ada enam konsep pelayanan prima yaitu:

1) *Ability* (Kemampuan)

Suatu pengetahuan dan keterampilan tertentu yang mutlak untuk menunjang program pelayanan prima, yang meliputi kemampuan penguasaan pengetahuan tentang bidang kerja yang ditekuni.

2) *Attitude* (Sikap)

Yaitu perilaku, sikap dan tingkah laku yang harus ditonjolkan oleh pegawai ketika menghadapi nasabah. seorang pegawai bank terutama yang berada dipetugas pelayanan terdepan seperti *costumer service* atau *teller*.

3) *Appearance* (Penampilan)

Penampilan seorang karyawan bank baik yang bersifat fisik maupun non fisik mampu merefleksikan kepercayaan diri dan kredibilitas perusahaan oleh konsumen.

4) *Attention* (Perhatian)

Karyawan harus mampu memberikan kepedulian penuh terhadap nasabah baik yang berkaitan dengan perhatian akan kebutuhan dan keinginan nasabah maupun pemahaman atas saran dan kritiknya.

5) *Action* (Tindakan)

Karyawan harus mampu memberikan berbagai kegiatan nyata yang harus diberikan dalam memberikan pelayanan prima kepada nasabah.

6) *Accountability* (Pertanggung jawaban)

Suatu sikap keberpihakan kepada nasabah sebagai wujud kepedulian untuk menghindarkan atau meminimalkan kerugian atau ketidakpuasan nasabah.²⁴

c. Etika Pelayanan Nasabah

Secara umum etika pelayanan nasabah yang dapat diberikan pegawai bank dalam rangka pelayanan adalah sebagai berikut:

- 1) Mengucapkan salam pada saat bertemu dengan nasabah, seperti selamat pagi, selamat siang, atau selamat sore. Jika sudah atau agama nasabah, misalnya muslim maka ucapkan *assalamualaikum*.
- 2) Setelah mengucapkan salam, segera mempersilahkan nasabah untuk duduk dengan sopan atau suruh menggu sebentar.

²⁴ Nur Rianto Al Arif, *Op.Cit*, hlm. 215-216

- 3) Baik dalam mengucapkan salam maupun mempersilahkan nasabah duduk selalu ramah dan murah senyum.
- 4) Bertanya tentang keperluan nasabah secara ramah, sopan dan lemah lembut.
- 5) Biasakan mengucapkan tolong atau maaf saat meminta nasabah mengisi formulir.
- 6) Ucapkan kata terimakasih apabila nasabah memberikan saran atau hendak pamit setelah menyelesaikan masalahnya

d. Dimensi Pelayanan

Setiap bank selalu ingin dianggap yang terbaik dimata nasabahnya. Nasabah pada intinya ingin diberikan pelayanan yang terbaik. Dimensi pokok kualitas pelayanan adalah sebagai berikut:

a) *Tangibles* (bukti langsung)

Merupakan bukti fisik yang harus dimiliki oleh karyawan bank, seperti gedung, perlengkapan kantor, daya tarik karyawan, sarana komunikasi dan sarana fisik lainnya.

b) *Responsiveness* (Ketanggapan)

Yaitu, adanya keinginan dan kemauan karyawan bank dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan. Untuk itu pihak manajemen bank perlu memberikan motivasi yang besar agar seluruh karyawan bank mendukung kegiatan pelayanan kepada nasabah tanpa pandang bulu.

c) *Assurance* (jaminan)

Adanya jaminan bahwa karyawan memiliki pengetahuan, kompensasi, kesopanan dan sifat atau perilaku yang dapat dipercaya.

d) *Reliability* (Kehandalan)

Kemampuan bank dalam memberikan pelayanan yang telah dijanjikan dengan cepat, akurat, serta memuaskan pelanggannya. Guna mendukung hal ini, maka setiap karyawan bank sebaiknya diberikan pelatihan dan pendidikan guna meningkatkan kemampuannya.

e) *Empaty* (Empathy)

Mampu memberikan kemudahan serta menjalin hubungan dengan nasabah secara efektif. Kemudian juga mampu memahami kebutuhan individu setiap nasabahnya secara cepat dan tepat.²⁵

5. Tabungan

a. Pengertian Tabungan

Menurut Hermansyah tabungan dapat diartikan sebagai “simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat – syarat tertentu.”²⁶

Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tabungan adalah “simpanan yang penariannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu

²⁵ *Ibid*, hlm.57-58.

²⁶ Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia* (Jakarta:Kencana, 2005), .hlm.48.

yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.”²⁷

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No.02/DSN-MU/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang Tabungan, tabungan pada bank syariah dapat dijalankan dengan menggunakan prinsip *mudharabah* dan *wadiah*.²⁸

Berdasarkan defenisi diatas tabungan adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja dengan syarat-syarat tertentu tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau bilyet giro.

b. Tabungan Muamalat Prima

Tabungan Muamalat Prima merupakan tabungan prioritas yang didesain bagi nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil maksimal dan kebebasan bertransaksi.²⁹

Menurut Ahmad Ifham tabungan Muamalat Prima adalah “tabungan prioritas yang didesain bagi nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.”³⁰

Jenis akad yang digunakan tabungan Muamalat Prima adalah *Mudharabah Mutlaqah*. *Mudharabah Mutlaqah* adalah kerja sama antara dua pihak dimana *Shahibul maal* menyediakan modal dan memberikan kewenangan kepada *Mudharib* dalam menentukan tempat dan jenis

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Sutan Remy Sjahdeini, *Op. Cit*, hlm.409.

²⁹ www.bankmuamalat.co.id, diakses 24 Februari 2016, Pukul 20.00 WIB.

³⁰ Ahmad Ifham, *Op. Cit*, hlm. 98.

investasi, sedangkan keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan dimuka.³¹

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan tabungan Muamalat Prima adalah tabungan yang didesain bagi nasabah yang menginginkan bagi hasil yang tinggi setara dengan deposito dengan kebebasan dan kenyamanan seperti tabungan dengan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah*.

c. Keunggulan Tabungan Muamalat Prima

Selain berupa bagi hasil yang tinggi, tabungan Muamalat Prima juga memberikan benefit berupa:³²

1) Bagi Hasil

Bagi hasil antara bank dan nasabah akan mendapatkan bagi hasil simpanan sesuai dengan kesepakatan diawal, keuntungan bagi hasil simpanan ditetapkan menurut keuntungan Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan dengan nisbah antara bank dan nasabah sesuai dengan nisbah *counter* yaitu 5% dan 95%. Hal ini tergantung dari besar kecilnya saldo rata – rata yang dimiliki nasabah apabila saldo rata-ratanya > Rp. 25.000.000 maka akan mendapatkan *wa'ad* nisbah (tambahan nisbah). Serta bagi hasil akan diperhitungkan setiap akhir bulan dan akan ditambahkan secara otomatis kepada rekening nasabah.³³

³¹ Adiwarman Karim, *Op.Cit*, hlm.347.

³² Ahmad Ifham, *Op.Cit.*, hlm. 98.

³³ Zakiyah Khoiriah (Personalia), Wawancara Tgl 02 Maret 2016, di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan, Pukul 15:00.

2) Menguntungkan

Tabungan Muamalat Prima memberikan keuntungan yang tinggi. Lebih besar saldo tabungan, lebih besar maksimal bagi hasilnya.

3) Fleksibel

Dana simpanan di Tabungan Muamalat Prima dapat ditarik sesuai kebutuhan, dengan tetap memperoleh bagi hasil yang menguntungkan.

4) Aman

Tabungan Muamalat Prima telah didesain secara sistem dan prosedur sehingga keamanan dana nasabah memiliki tingkat jaminan keamanan yang lebih tinggi.

5) Nyaman

Fasilitas *electronic banking* yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja yaitu layanan ATM (Anjungan Tunai Mandiri), *internet banking*, *mobile banking*, dan *phone banking*.

6) Kemudahan

Syarat saldo pembukaan rekening yang relatif ringan dan biaya administrasi terjangkau serta berbagai kemudahan lainnya.³⁴

Setoran Awal	1. Perorangan : Rp 5.000.000 2. Non Perorangan : Rp. 25.000.000
Setoran Min. via Counter	Rp. 100.000
Saldo Minimum	1. Perorangan : Rp. 5.000.000 2. Non Perorangan : Rp. 25.000.000
Biaya Pembukaan	Gratis
Biaya Administrasi	Tier 1 (SRR < Rp. 100 juta) : Rp. 15.000 Tier 2 (SRR > Rp. 100 juta) : Rp. Gratis
Biaya Penutupan	Rp. 20.000

³⁴ Brosur Tabungan Muamalat Prima.

Biaya Pemeliharaan Kartu	Rp. 1.500/bulan
Penarikan ddi ATM Muamalat	Gratis
Penggantian Buku Tabungan	Hilang/ Rusak Rp. 10.000

Sumber: Brosur Tabungan Muamlat Prima

6. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Minat Nasabah

Yeni Ambarwati menyatakan dalam penelitiannya:

Berdasarkan penelitian tersebut bahwa bagi hasil yang tinggi tabungan Muamalat Prima mempengaruhi keputusan nasabah memilih tabungan Muamalat Prima serta bagi hasil yang ditawarkan juga menguntungkan bagi nasabah terutama bagi nasabah yang menginginkan bagi hasil yang tinggi.³⁵

Atanasius Hardian Permana Yogiarto menyatakan dalam penelitiannya “bagi hasil secara positif mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan jasa perbankan syariah tabungan *Mudharabah* karena nasabah yakin makin tinggi nisbah makin besar keuntungannya.”³⁶

Maka semakin tinggi bagi hasil akan memperbesar kemungkinan minat nasabah untuk memutuskan memilih produk tabungan pada bank syariah. Begitu juga tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidimpuan.

³⁵ Yeni Ambarwati, *Op.Cit*, hlm.74.

³⁶ Anatasius Hardian Permana Yogiarto, “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan *Mudharabah* Studi Kasus Pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan” (Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), hlm. 37.

7. Pengaruh Promosi Terhadap Minat Nasabah

Amir Hamzah menyatakan dalam penelitiannya “bahwa faktor promosi berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah Bank Syariah”³⁷

Jeliana Lubis dalam penelitiannya “terdapat pengaruh promosi terhadap minat nasabah, maka pengaruh promosi berpengaruh secara parsial terhadap minat nasabah”.³⁸

Atanasius Hardian Permana Yogiarto menyatakan “terdapat pengaruh positif dan signifikan promosi terhadap keputusan nasabah penggunaan jasa Perbankan Syariah Tabungan *Mudharabah*”.³⁹

Dari uraian diatas menunjukkan bahwa variabel promosi yang diberikan oleh bank syariah akan menarik minat nasabah untuk menggunakan produk tabungan pada bank syariah.

8. Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat Nasabah

Jeliana Lubis dalam penelitiannya menyatakan “bahwa terdapat pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah menggunakan produk tabungan *Wadi'ah*”⁴⁰

Sedangkan Amir Hamzah menyatakan dalam penelitiannya “bahwa faktor pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah bank syariah”.⁴¹

³⁷ Amir Hamzah, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan Menjadi Nasabah di Bank Syari'ah” (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2015), hlm. 82.

³⁸ Jeliana Lubis, *Op. Cit.*, hlm. 71.

³⁹ Anatasius Hardian Permana, *Op. Cit.*, hlm. 101.

⁴⁰ Jeliana Lubis, *Op. Cit.*, hlm. 71.

Atanasius Hardian Permana Yogiarto dalam penelitiannya “terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas pelayanan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah Tabungan *Mudharabah*”.⁴²

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan pelayanan mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan pada bank syariah.

B. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian ini, maka peneliti mengambil penelitian terdahulu yang berhubungan dengan judul yang diangkat oleh penulis.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil Penelitian
1	Yeni Ambarwati (Skripsi STAIN Salatiga, 2014)	Analisis Strategi Bagi Hasil Produk Penghimpunan Dana Tabungan Muamalat Prima Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Magelang	Strategi bagi hasil sangat mempengaruhi keputusan nasabah untuk berinvestasi pada BMI Capem Magelang serta bagi hasil yang ditawarkan juga menguntungkan bagi nasabah terutama bagi nasabah yang menginginkan bagi hasil yang tinggi.
2	Amir Hamzah (Skripsi IAIN Padangsidi mpuan, 2015)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidi mpuan Menjadi Nasabah di Bank Syari'ah	Hasil penelitian diperoleh bahwa faktor promosi (X_1) dan faktor bagi hasil (X_2) berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah Bank Syari'ah. sedangkan faktor pelayanan (X_3) tidak berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah Bank Syaria

⁴¹ Amir Hamzah, *Op.Cit.*, hlm. 82.

⁴² Anatasius Hardian Permana, *Op.Cit.*, hlm. 101.

			'ah.
3	Jeliana Lubis (Skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2015)	Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan <i>Wadia'ah</i> di PT.Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan	Hasil penelitian diperoleh variabel Promosi (X_1), Pelayanan (X_2) dan Bonus (X_3) mempengaruhi minat nasabah (Y) terhadap tabungan <i>Wadia'h</i> di PT.Bank Sumut Cabang Syari'ah Padangsidimpuan
4	Atanasius Hardian Permana Yogiarto (Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015)	Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan <i>Mudharabah</i> (Studi Kasus Pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan)	Hasil penelitian diperoleh terdapat pengaruh positif dan signifikan Bagi Hasil, Promosi, Kualitas Pelayanan secara bersama-sama terhadap Keputusan penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan <i>Mudharabah</i> pada nasabah Bank Muamalat Pekalongan, dengan koefisien korelasi $R_{xy(1,2,3)}$ sebesar 0,795 dan koefisien determinasi nilai $R^2_{xy(1,2,3)}$ sebesar 0,632; dan Fhitung sebesar 54,907 lebih besar dari Ftabel sebesar 2,70.
5	Eliyah (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, 2014).	Strategi Pemasaran Tabungan Muamalat Prima Dalam Meningkatkan Dana Ritel (Tabungan) Pada Bank Muamalat Indonesia.	Hasil Penelitian ini adalah bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Muamalat pada produk tabungan Muamalat Prima melalui pendekatan <i>below the line</i> dengan programnya, program <i>Reward</i> Nasabah, program kilau emas dan program tabungan Muamalat Prima berhadiah.

Perbedaan dan persamaan dengan penelitian ini adalah:

- a. Yeni Ambarwati membahas tentang Analisis Strategi Bagi Hasil Produk Penghimpunan Dana Tabungan Muamalat Prima dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan peneliti membahas tentang Faktor-Faktor Yang

Mempengaruhi Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima dengan menggunakan metode penelitian survei dan menggunakan analisis regresi berganda sebagai teknik analisa data dan angket sebagai teknik pengumpulan data. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini membahas tentang produk tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat

- b. Amir Hamzah membahas tentang minat mahasiswa menjadi nasabah Bank Syari'ah sedangkan penelitian ini membahas tentang minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah memiliki 3 variabel *independent* yang sama yaitu bagi hasil, promosi dan pelayanan dan variabel *dependent* yang sama yaitu minat. Teknik analisa data yang digunakan adalah analisi regresi berganda dan angket sebagai teknik pengumpulan data.
- c. Jeliana Lubis membahas tentang tabungan Wadi'ah pada Bank Sumut Syariah Cabang Padangsidempuan dengan variabel *independent* Promosi (X_1), Pelayanan (X_2), Bonus (X_3) dan variabel *dependent* Minat Nasabah (Y). Sedangkan penelitian ini membahas tentang tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Cabang Padangsidempuan dengan variabel *independent* Bagi Hasil (X_1), Pelayanan (X_2), Promosi (X_3) dan variabel *dependent* Minat Nasabah (Y). Persamaan penelitian ini adalah memiliki tiga variabel

independent dan satu variabel *dependent*. Analisis regresi berganda sebagai teknik analisa data dan angket sebagai teknik pengumpulan data.

- d. Atanasius Hardian Permana Yogiarto membahas tentang pengaruh bagi hasil, promosi dan kualitas pelayanan terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan *Mudharabah* sedangkan penelitian ini membahas tentang faktor – faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah memiliki tiga variabel *independent* yang sama yaitu Bagi Hasil (X_1), Promosi (X_2) dan Pelayanan (X_3). Analisis regresi berganda sebagai teknik analisa data dan angket sebagai teknik pengumpulan data.
- e. Eliyah membahas tentang strategi pemasaran tabungan Muamalat Prima Dalam Meningkatkan Dana Ritel dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dimana wawancara, observasi dan dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data. Sedangkan peneliti membahas tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima dengan menggunakan metode penelitian survei dan menggunakan analisis regresi berganda sebagai teknik analisa data dan angket sebagai teknik pengumpulan data. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini membahas tentang produk tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat.

C. Kerangka Pikir

Bagi hasil adalah imbalan bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak bank kepada nasabah. Yang diukur dalam *profit sharing* adalah nisbah bagi hasil.⁴³ Bagi hasil yang diberikan bank dalam satu produknya bertujuan untuk menarik minat nasabah menggunakan produk tabungan Muamalat Prima.

Promosi menurut Kasmir adalah merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.⁴⁴

Pelayanan adalah kegiatan pemberian jasa dari suatu pihak pada pihak lainnya. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, cepat, tepat dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya.⁴⁵ Pelayanan merupakan komponen yang sangat berpengaruh untuk menarik minat nasabah untuk memilih produk dan bertransaksi di suatu bank.

Berdasarkan kajian teori diatas peneliti mengkaji dan meneliti apakah faktor bagi hasil, promosi dan pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima.

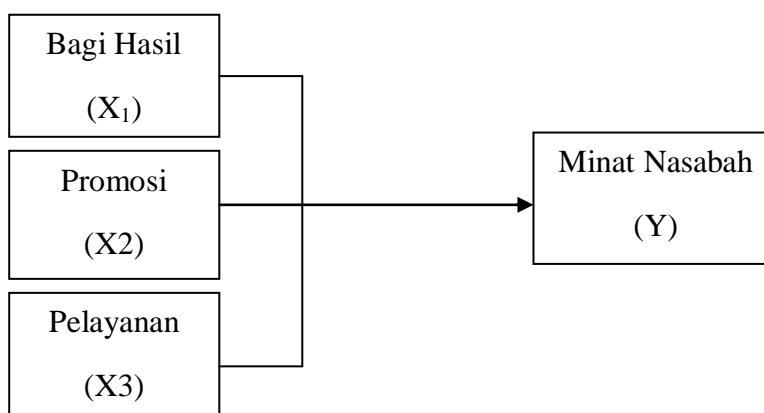
Maka peneliti membuat sebuah kerangka pikir sebagai berikut

⁴³ Ismail., *Op.Citm* hlm. 96

⁴⁴ Kasmir., *Op.Cit.*, hlm. 156

⁴⁵ Malayu S.p., *Op.Cit.*, hlm. 152

Gambar 2.1 Kerangka Pikir



D. Hipotesis

Hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya masih perlu diuji secara empiris. Dalam rangkaian penelitian yang disajikan dalam bab ini, hipotesis itu merupakan rangkuman dari kesimpulan teoritis yang diperoleh dari penelaah pustaka.⁴⁶

Berdasarkan kerangka berfikir dan landasan teori, maka hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut:

1) H_{a1} = Bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

H_{01} = Bagi hasil tidak berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

⁴⁶ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta:Rineka Cipta, 2011), hlm.20.

2) H_{a2} = Promosi berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

H_{02} = Promosi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

3) H_{a3} = Pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

H_{03} = Pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

4) H_{a4} = Bagi hasil, promosi dan pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

H_{04} = Bagi Hasil, promosi dan pelayanan tidak berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk mendapat informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini maka yang menjadi tempat penelitian adalah Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan Jalan Baginda Oloan No.88 Padangsidimpuan/ 22718. Dan waktu penelitian direncanakan pada bulan Januari 2016 sampai April 2016. Peneliti memilih tempat ini karena peneliti menemukan permasalahan yang ingin diteliti .

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian survei. Penelitian survey adalah salah satu jenis penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data pokok. Penelitian survei digunakan untuk tujuan penjajagan (*eksplorasi*), diskriptif, penjelasan (*eksplanatori*), evaluasi, prediksi dan pengembangan sosial.¹

C. Sumber Data

Jenis data yang digunakan adalah data primer, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Adapaun cara untuk mendapatkan data primer, yaitu dengan cara langsung yang menjadi objek penelitiannya dengan cara membuat angket (kuisisioner).²

Dalam penelitian ini data primer yang digunakan berupa teknik pengumpulan data melalui angket (kuisisioner) kepada nasabah PT. Bank

¹ Masri Singarimbun, *Metode Penelitian Survey* (Jakarta:LP3ES, 2003), hlm. 3-4.

² Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 34.

Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan sebagai responden yang akan menjawab semua item pernyataan.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi.³ Dalam penelitian ini populasi adalah semua nasabah yang menggunakan Tabungan Muamalat Prima di PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan dan jumlah nasabah yang menggunakan tabungan Muamalat Prima adalah 307 nasabah.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.⁴ Kemudian pengambilan jumlah sampel berpedoman kepada Suharsimi Arikunto yang mengatakan “ Apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika subjeknya besar, dapat diambil antara 10-15% atau lebih.⁵

³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta:PT Rineka Cipta, 2006), hlm. 130.

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung:Alfabeta, 2012), hlm.116.

⁵ Suharsimi arikunto, *Op.Cit*, hlm.131.

Dengan demikian, karena jumlah populasi lebih dari 100, maka sampel diambil dalam penelitian ini 10 % dari 307 nasabah tabungan Muamalat Prima. Dengan perhitungan sebagai berikut :

$$307 \times 10 \% = 30,7 \text{ nasabah tabungan Muamalat Prima.}$$

Sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 30,7 dan dibulatkan menjadi 31. Dalam penelitian ini pengambilan sampel dengan menggunakan *random sampling* yaitu pengambilan sampel dilakukan melalui sistem acak. Maka peneliti memberikan hak yang sama kepada setiap subjek untuk memperoleh kesempatan dipilih menjadi sampel.

E. Instrumen Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitiannya ini adalah sebagai berikut:

Angket (Kuisisioner)

Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.⁶ Instrumen yang digunakan untuk mengukur variabel penelitian ini dengan menggunakan skala likert 5 poin.

Sebelum membuat daftar pertanyaan terlebih dahulu dibuat kisi-kisi instrumen dengan menjabarkan variabel menjadi sub variabel yang akan

⁶ Abdurrahmat Fathoni, Op.Cit., hlm. 111.

diukur, hal ini digunakan sebagai patokan untuk menyusun instrumen yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat negatif sampai sangat positif dengan 5 (lima) alternatif jawaban, dengan jawaban masing-masing sebagai berikut:

Tabel 3.1
Alternatif Jawaban Angket

Keterangan	SS	S	RR	TS	STS
Nilai	5	4	3	2	1

Keterangan:

SS : Sangat Setuju RR : Ragu-Ragu STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju S : Setuju

Dalam menyusun angket, agar tidak lari dalam permasalahan yang diteliti. Maka penulis menyusun kisi-kisi sebagai berikut:

Tabel 3.2
Kisi-kisi Angket tentang faktor bagi hasil

No	Variabel	Indikator	Nomor Soal
1	Bagi Hasil	a. Nisbah bagi hasil b. Jaminan bagi hasil a. Besarnya keuntungan	1 dan 6 2 dan 3 4 dan 5
Jumlah			6

Tabel 3.3
Kisi-kisi tentang faktor promosi

No	Variabel	Indikator	Nomor Soal
3	Promosi	a. Periklanan (advertising) b. Promosi Penjualan (sales promotion) c. Penjualan pribadi (personal selling)	1 dan 4 2 dan 5 3 dan 6
Jumlah			6

Tabel 3.4
Kisi-kisi tentang faktor pelayanan

No	Variabel	Indikator	Nomor Soal
2	Pelayanan	a. Mampu melayani dengan cepat dan mengerti kebutuhan nasabah. b. Tersedia karyawan yang baik dan bertanggung jawab. c. Tersedia sarana dan prasarana yang memadai	1 dan 2 3 dan 4 5 dan 6
Jumlah			6

Tabel 3.5
Kisi-kisi tentang minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima

No	Variabel	Indikator	Nomor Soal
4	Minat nasabah memilih Tabungan Muamalat Prima	a. Ketertarikan terhadap produk b. Informasi mengenai produk c. Kepuasan menggunakan produk	2 dan 3 1 dan 4 5 dan 6
Jumlah			6

F. Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Uji Validitas

Suatu skala pengukuran disebut valid bila melakukan apa yang seharusnya dilakukan dan mengukur apa yang seharusnya diukur. Bila skala pengukuran tidak valid maka tidak bermanfaat bagi peneliti karena tidak mengukur atau melakukan apa yang seharusnya dilakukan.⁷

⁷ Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi Edisi 3* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 172.

Hasil perhitungan r_{hitung} dibandingkan dengan r_{tabel} *Product Moment* dengan taraf signifikansi 5 % $r_{hitung} > r_{tabel}$ item yang diuji valid.⁸ Pengujian validitas data menggunakan SPSS versi 22.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan konsistensi dan stabilitas dari suatu skor (skala pengukuran). Reliabilitas berbeda dengan validitas karena yang pertama memusatkan perhatian pada masalah konsistensi, sedang yang kedua lebih memperhatikan masalah ketepatan.⁹

Suatu variabel dapat dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,60$.¹⁰ Pengujian reabilitas data menggunakan SPSS versi 22.

G. Teknik Analisa Data

1. Pengujian Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menyelidiki apakah data yang dikumpulkan mengikuti dugaan normal atau tidak. Untuk melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan pengujian SPSS 22 dengan menggunakan :

1) Kolmogorov Smirnov (KS) pada taraf signifikansi 0,05.

Sig $> 0,05$ maka distribusi data bersifat normal.

Sig $< 0,05$ maka distribusi data tidak normal.¹¹

⁸ Sugiyono & Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS dan Lisrel* (Bandung:Alfabeta, 2015), hlm. 383.

⁹ *Ibid*, hlm. 175.

¹⁰ Jonathan Sarwono, *Rumus- Rumus Populer dalam SPSS 22 untuk Tesis dan Skripsi* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2015), hlm. 249.

¹¹ Sugiyono & Agus Susanto, *Op.Cit*, hlm.323.

2) Metode Grafik.

P-P Plot akan membentuk plot antara nilai-nilai teoritis (sumbu x) melawan nilai-nilai yang didapat dari sampel (sumbu y). apabila plot dari keduanya berbentuk linier (dapat dikatakan garis lurus), maka hal ini merupakan indikasi bahwa residual menyebar normal.¹²

b. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah adanya hubungan linier yang sempurna atau pasti diantara beberapa atau semua variabel penjelasan (bebas) dari model regresi berganda.¹³ Peneliti akan mengujinya melalui SPSS 22.

Suatu model regresi dinyatakan bebas dari multikolinearitas adalah: “ Jika nilai *Variance Inflation Factor* VIF < 5 dan nilai tolerance > 0,1.”¹⁴

c. Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah dalam persamaan regresi terdapat kondisi serial tau tidak antara variabel pengganggu.¹⁵ Ukuran dalam menentukan ada tidaknya masalah autokorelasi dengan uji *Durbin-Watson* (DW), dengan ketentuan nilai DW sebagai berikut :¹⁶

- 1) Terjadi autokorelasi jika angka *Durbin Watson* (DW) di bawah -2 atau di atas +2.

¹² Syarizal Helmi Situmorang,dkk, *Analisis Data Penelitian* (Medan: USU Pers,2008), hlm. 58.

¹³ Setiawan & Dwi Endah Kusriani,*Ekonometrika* (Yogya:CV Andi,2010) ,hlm. 82

¹⁴ Jonathan Sarwono,*Op.Cit*, hlm. 140.

¹⁵ Sugiyono & Agus Susanto, *Op.Cit*, hlm.323.

¹⁶ Jonathan Sarwono, *Op.Cit.*, hlm.111.

- 2) Tidak terjadi autokorelasi jika angka *Durbin Watson* (DW) diantara -2 dan +2.

d. Uji Linearitas

Uji linearitas dilakukan untuk melihat linieritas hubungan antara variabel terikat dengan variabel bebas yaitu (Y), (X1), (X2), (X3), kaidah yang digunakan adalah jika nilai p lebih besar 0,05 maka dinyatakan linier, dan jika nilai p lebih kecil 0,05 maka dinyatakan tidak linier.¹⁷

e. Uji Heterokedastisitas

Heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak konstan pada regresi sehingga akurasi hasil prediksi menjadi meragukan. Heteroskedastisitas dapat diartikan sebagai ketidaksamaan variasi variabel pada semua pengamatan, dan kesalahan yang terjadi memperlihatkan hubungan yang sistematis sesuai dengan besarnya satu atau lebih variabel bebas sehingga kesalahan tersebut tidak random (acak). Suatu regresi dikatakan terdeteksi heteroskedastisitas-nya apabila diagram pencar residual membentuk pola tertentu.¹⁸

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependent. Analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independent dua atau lebih.¹⁹

¹⁷ Sugiyono & Agus Susanto, *Op.Cit*, hlm.324.

¹⁸ Triton Prawira Budi, *SPSS 13.0 Terapan: Riset Statistik Parametrik* (Yogyakarta: CV. Andi Offse, 2006), hlm.154.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 277.

Persamaan regresi untuk tiga prediktor adalah;

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

atau

$$MN = a + b_1Bg + b_2Pro + b_3Ply + e$$

Keterangan:

Mn = Minat Nasabah

a = Konstanta

b_1, b_2, b_3 = Koefisien regresi linier berganda

Bg = Bagi Hasil

Pro = Promosi

Ply = Pelayanan

e = *error*

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Nilai koefisien determinasi adalah di antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum, koefisien determinasi untuk data silang tempat relatif rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan

untuk data runtun waktu biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi tinggi.²⁰

4. Uji Hipotesis

Untuk menguji hipotesis, pengujian dapat dilakukan dengan menggunakan:

a. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. maka digunakan tingkat sigifikansi 0,05. Setelah t_{hitung} diperoleh, maka untuk menginterpretasikan hasilnya berlaku ketentuan sebagai berikut:

Jika $t_{hitung} >$ dari t_{tabel} , maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Jika $t_{hitung} <$ dari t_{tabel} , maka H_0 diterima atau H_a ditolak.²¹

b. Uji Koefisien Regresi Secara Bersama-sama (Uji F)

Uji f digunakan untuk menguji pengaruh dari variabel independen secara keseluruhan terhadap variabel dependen.

Jika $F_{hitung} >$ F_{tabel} , maka H_0 ditolak dan H_a diterima ($\alpha = 0,05$).

Jika $F_{hitung} <$ F_{tabel} , maka H_0 diterima dan H_a ditolak ($\alpha = 0,05$).²²

²⁰ Mudrajad Kuncoro, *Op.Cit.*, Hlm. 240-241.

²¹ Syafrizal Helmi Situmorang, dkk, *Op.Cit*, hlm.115

²² *Ibid.*, hlm. 114.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Perkembangan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan

Bank Muamalat Indonesia merupakan bank syariah pertama di Indonesia, pendirian bank Muamalat Indonesia, Tbk merupakan prakarsa majelis ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah, yang muncul dalam lokarya pada tanggal 19 – 22 Agustus 1990 di Cisarua, Bogor.

Bank Muamalat mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 27 Syawal 1412 H, berdasarkan SK Menteri Keuangan RI No. 1223/MK.013/1991 tanggal 5 November 1991. Ijin usaha Bank diperoleh berdasarkan keputusan Menteri Keuangan RI No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992. Sejak 27 Oktober 1994 telah berpredikat sebagai Bank Devisa.¹

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk membuka cabang di kota Padangsidempuan pada tanggal 03 Juli 2003. Untuk peresmian pada saat itu juga yang dibuka secara resmi oleh Dewan Komisaris dari kantor pusat Jakarta beserta rombongan bersama bapak Andi Bukhari kepala cabang Medan dan disaksikan oleh Muspida, MUI, Kementrian Agama, Pejabat setempat serta seluruh Karyawan yang pada saat itu berjumlah 16 orang.

¹ www.bankmuamalat.co.id, diakses, 26 Maret 2016, pukul 19.30 WIB.

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, Cabang Padangsidimpuan yang terletak di Jl. Gatot Subroto No. 8 Kota Padangsidimpuan. Lokasi ini sangat mudah untuk dijangkau karena tempat kantornya berada pada pusat kota Padangsidimpuan, yang terletak pada Jl. Protokol disamping Horas Bakery dan dekat dengan lokasi perkantoran Polres, Pengadilan Negeri Kota Padangsidimpuan, serta perkantoran lainnya.

Jumlah karyawan pada Cabang Padangsidimpuan sebanyak 38 orang karyawan, sedangkan jumlah karyawan Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu (KCP) seluruhnya sebanyak 72 orang karyawan. Sedangkan jumlah ATM sebanyak 11 unit, diantaranya: 3 unit di cabang (1 unit di Goti, 1 unit di pesantren *Al-Azhar Bi' Ibadillah*, 1 unit di SPBU Padangmatinggi), 3 unit di Kantor Cabang Pembantu (Rantau Parapat), 2 unit di Panyabungan, 2 unit di Sibuhuan, dan 1 unit di Sibolga.²

2. Visi Misi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan

Visi dari PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk adalah menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

Misi dari PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk adalah menjadi *Role Model* Lembaga Keuangan Syariah di dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.

² Rudi Afrizal, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Tabungan *Wadi'ah Yaddhamanah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidimpuan, (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2015), hlm.50-51.

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, sekaligus juga mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis. Manajemen Bank PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan melakukan restruksi. Tujuannya untuk menjadikan organisasi lebih focus dan efisien.

Adapun struktur organisasi pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan sebagai berikut :

B. Pembahasan Deskriptif Data Penelitian

1. Uji Validitas

a. Uji Validitas Bagi Hasil

Tabel 4.4
Uji Validitas Bagi Hasil

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
bg1	19.4194	8.585	.702	.817
bg2	19.4194	8.652	.614	.830
bg3	19.5484	7.589	.629	.831
bg4	19.4194	8.585	.702	.817
bg5	19.4194	8.652	.614	.830
bg6	19.5484	7.589	.629	.831

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil uji validitas bagi hasil dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-6 adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} untuk $n=31$ adalah 0,355. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Corrected Item-Total Correlation* (pada tabel diatas).

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Bagi Hasil

Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
Bg1	0.702	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 31$. Pada taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel = 0,355 .	Valid
Bg2	0.614		Valid
Bg3	0.629		Valid
Bg4	0.702		Valid
Bg5	0.614		Valid
Bg6	0.629		Valid

Sumber : Data diolah,2016.

b. Uji Validitas Promosi

Tabel 4.6
Uji Validitas Promosi

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
pro1	20.6452	7.037	.538	.885
pro2	20.6129	6.378	.803	.838
pro3	20.8387	6.940	.745	.851
pro4	20.6452	7.037	.538	.885
pro5	20.6129	6.378	.803	.838
pro6	20.8387	6.940	.745	.851

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil uji validitas promosi dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-6 adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} untuk $n=31$ adalah 0,355. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Corrected Item-Total Correlation* (pada tabel diatas).

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Promosi

Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
Pro1	0.538	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 31$. Pada taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel = 0,355 .	Valid
Pro2	0.803		Valid
Pro3	0.745		Valid
Pro4	0.538		Valid
Pro5	0.803		Valid
Pro6	0.745		Valid

Sumber: Data diolah,2016

c. Uji Validitas Pelayanan

Tabel 4.8
Uji Validitas Pelayanan

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ply1	20.0968	8.224	.847	.877
ply2	20.2258	10.914	.591	.915
ply3	19.9677	8.232	.866	.874
ply4	20.1613	8.540	.820	.881
ply5	20.1613	10.606	.583	.914
ply6	20.0323	8.566	.821	.881

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil uji validitas pelayanan dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-6 adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} untuk $n=31$ adalah 0,355. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Corrected Item-Total Correlation* (pada tabel diatas).

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Pelayanan

Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
Ply1	0.847	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 31$. Pada taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel = 0,355 .	Valid
Ply2	0.591		Valid
Ply3	0.866		Valid
Ply4	0.820		Valid
Ply5	0.583		Valid
Ply6	0.821		Valid

Sumber: Data diolah,2016.

d. Uji Validitas Minat Nasabah

Tabel 4.10
Uji Validitas Minat Nasabah

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
mn1	20.3871	18.312	.866	.909
mn2	20.6452	17.637	.834	.913
mn3	20.0968	19.090	.697	.930
mn4	20.3871	18.312	.866	.909
mn5	20.6452	17.637	.834	.913
mn6	20.0968	19.090	.697	.930

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil uji validitas minat nasabah dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-6 adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} untuk $n=31$ adalah 0,355. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Corrected Item-Total Correlation* (pada tabel diatas).

Tabel 4.11
Uji Validitas Minat Nasabah

Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
Mn1	0.866	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 31$. Pada taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel = 0,355 .	Valid
Mn2	0.834		Valid
Mn3	0.697		Valid
Mn4	0.866		Valid
Mn5	0.834		Valid
Mn6	0.697		Valid

Sumber: Data diolah, 2016.

2. Uji Reliabilitas

a. Uji Reliabilitas Bagi Hasil

Tabel 4.12
Uji Reliabilitas Bagi Hasil

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.850	6

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil tabel *reliability statistic* diatas menunjukkan bahwa *cronbach alpha* untuk variabel bagi hasil adalah $0,850 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel bagi hasil (X_1) adalah reliabel.

b. Uji Reliabilitas Promosi

Tabel 4.13
Uji Reliabilitas Promosi

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.879	6

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil tabel *reliability statistic* diatas menunjukkan bahwa *cronbach alpha* untuk variabel promosi adalah $0,879 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel promosi (X_2) adalah reliabel.

c. Uji Reliabilitas Pelayanan

Tabel 4.14
Uji Reliabilitas Pelayanan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.909	6

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil tabel *reliability statistic* diatas menunjukkan bahwa *cronbach alpha* untuk variabel pelayanan adalah $0,909 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel pelayanan (X_3) adalah reliabel.

d. Uji Reliabilitas Minat Nasabah

Tabel 4.15
Uji Reliabilitas Minat Nasabah

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.930	6

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Dari hasil tabel *reliability statistic* diatas menunjukkan bahwa *cronbach alpha* untuk variabel minat nasabah adalah $0,930 > 0,60$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel minat nasabah (Y) adalah reliabel

Tabel 4.16
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Tingkat Kepercayaan	Keterangan
Bagi Hasil (X_1)	0,914	0,60	Reliabel
Promosi (X_2)	0,879	0,60	Reliabel
Pelayanan (X_3)	0,850	0,60	Reliabel
Minat Nasabah (Y)	0,930	0,60	Reliabel

Sumber : data diolah,2016

3. Teknik Analisa Data

a. Pengujian Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menyelidiki apakah data yang dikumpulkan mengikuti dugaan normal atau tidak. Untuk melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan pengujian SPSS 22 dengan menggunakan Kolmogorov Smirnov (KS) pada taraf signifikansi 0,05.

$\text{Sig} > 0,05$ maka distribusi data bersifat normal.

$\text{Sig} < 0,05$ maka distribusi data tidak normal.

Tabel 4.17
Uji Normalitas Kolmogrov- Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		31
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.51669304
Most Extreme Differences	Absolute	.121
	Positive	.089
	Negative	-.121
Test Statistic		.121
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

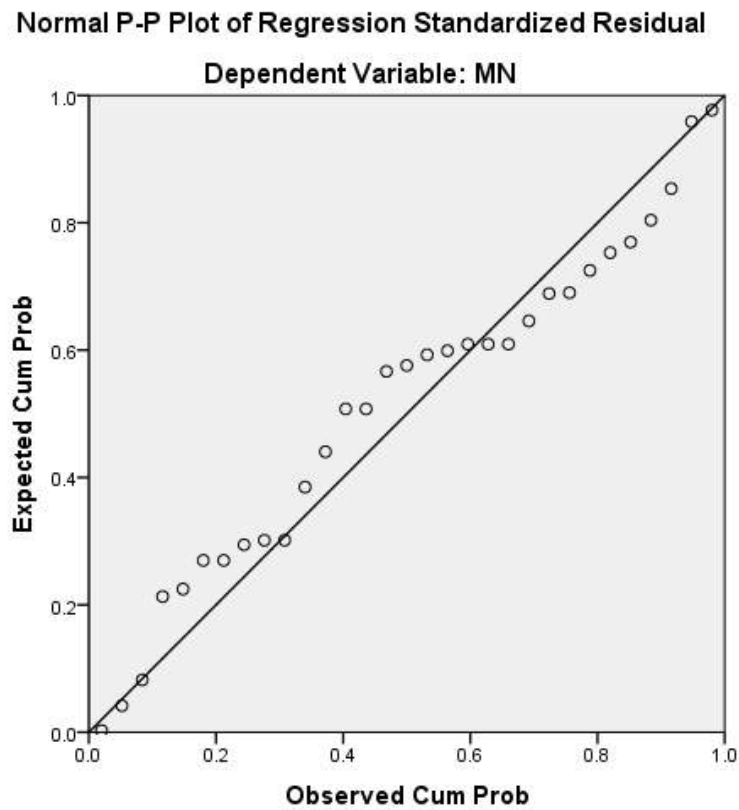
c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Berdasarkan tabel diatas terlihat nilai *Asymp.Sig* adalah 0,200 dan lebih besar dari nilai signifikan 0,05 ($0,200 > 0,05$). Jadi dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi normal dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov*. Selain itu data yang baik juga dapat dilihat melalui kurva. Data yang memiliki kurva dengan pola titik mengikuti garis diagonal dapat dikatakan normal. Seperti yang terlihat pada kurva dibawah ini :

Gambar 4.2
Metode Grafik Uji Normalitas



Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22.

Dari gambar diatas dapat disimpulkan bahwa titik-titik menyebar disekitar garis diagonal maka data tersebut dapat dikatakan normal.

2. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah adanya hubungan linier yang sempurna atau pasti diantara beberapa atau semua variabel penjelasan (bebas) dari model regresi berganda. Peneliti akan mengujinya melalui SPSS 22.

Suatu model regresi dinyatakan bebas dari multikolinearitas adalah:

“ Jika nilai *Variance Inflation Factor* $VIF < 5$ dan nilai *tolerance* $> 0,1$.”

Tabel 4.18
Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-19.077	8.601		-2.218	.035		
BG	.479	.205	.319	2.334	.027	.941	1.063
PRO	.933	.250	.564	3.735	.001	.770	1.299
PLY	.380	.215	.268	1.770	.088	.764	1.308

a. Dependent Variable: MN

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui nilai VIF dari variabel bagi hasil adalah $1,063 < 5$, variabel promosi adalah $1,299 < 5$ dan variabel pelayanan adalah $1,308 < 5$. Jadi dapat disimpulkan nilai VIF dari ketiga variabel diatas lebih kecil dari 5 ($VIF < 5$).

Sementara itu nilai *Tolerance* dari variabel bagi hasil adalah $0,941 > 0,1$, variabel promosi adalah $0,770 > 0,1$ dan variabel pelayanan adalah $0,764 > 0,1$. Jadi dapat disimpulkan nilai *Tolerance* dari ketiga variabel diatas lebih besar dari 0,1 ($tolerance > 0,1$).

Berdasarkan penilaian dari tabel diatas maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas.

3. Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah dalam persamaan regresi terdapat kondisi serial tau tidak antara variabel pengganggu dengan ketentuan nilai DW lebih besar dari -2 dan lebih kecil +2.

Tabel 4.19
Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Durbin-Watson
1	.725 ^a	.525	.473	1.920

a. Predictors: (Constant), PLY, BG, PRO

b. Dependent Variable: MN

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Berdasarkan tabel diatas nilai *Durbin Watson* sebesar 1,920 artinya tidak terjadi autokorelasi karena lebih besar dari -2 dan lebih kecil dari +2. ($-2 < 1,920 < +2$).

4. Uji Linearitas

a. Uji Linearitas Minat dengan Bagi Hasil

Tabel 4.20
Uji Linieritas MN dengan Bg

ANOVA Table

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
mn	252.477	7	36.068	1.568	.195
*	17.096	1	17.096	.743	.398
bg	235.381	6	39.230	1.705	.165
<hr/>					
Within Groups	529.200	23	23.009		
Total	781.677	30			

Dari hasil output diatas nilai p (dapat dilihat dari *Deviation from linearity*) sebesar 0,165. Sehingga dapat disimpulkan p hitung > p kritis ($0,165 > 0,05$) bahwa hubungan antara variabel minat dengan bagi hasil adalah linier.

b. Uji Linier Minat dengan Promosi

Tabel 4.21
Uji Linearitas MN dengan PRO

ANOVA Table

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
mn * Between Groups (Combined)	407.677	6	67.946	4.360	.004
Linearity	306.677	1	306.677	19.680	.000
Deviation from Linearity	101.001	5	20.200	1.296	.298
Within Groups	374.000	24	15.583		
Total	781.677	30			

Dari hasil output diatas nilai p (dapat dilihat dari *Deviation from linearity*) sebesar 0,298. Sehingga dapat disimpulkan p hitung > p kritis (0,298 > 0,05) bahwa hubungan antara variabel minat dengan bagi hasil adalah linier.

c. Uji Linier Minat dengan Pelayanan

Tabel 4.22
Uji Linearitas MN dengan PLY

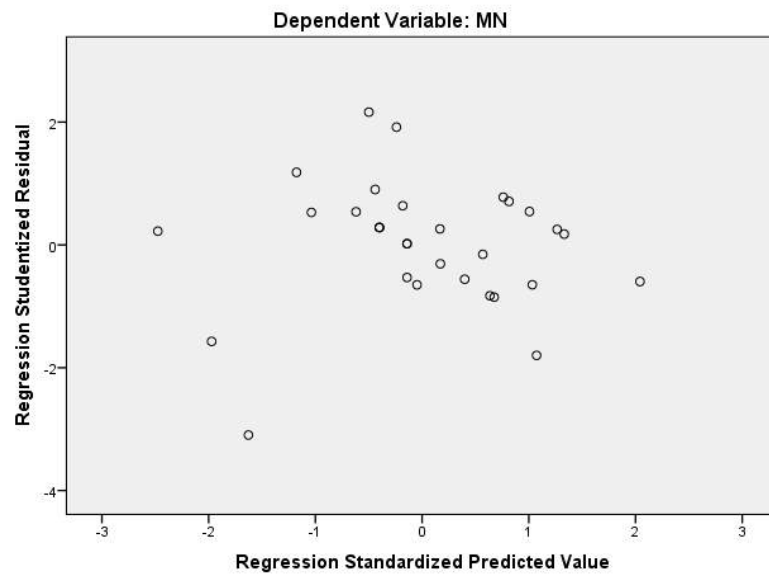
ANOVA Table

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
mn * Between Groups (Combined)	518.044	8	64.756	5.404	.001
Linearity	168.518	1	168.518	14.063	.001
Deviation from Linearity	349.526	7	49.932	4.167	.064
Within Groups	263.633	22	11.983		
Total	781.677	30			

Dari hasil output diatas nilai p (dapat dilihat dari *Deviation from linearity*) sebesar 0,064. Sehingga dapat disimpulkan p hitung > p kritis ($0,064 > 0,05$) bahwa hubungan antara variabel minat dengan bagi hasil adalah linier.

5. Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4.3
Uji Heteroskedastisitas
Scatterplot



Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22

Suatu regresi dikatakan terdeteksi heteroskedastisitasnya apabila diagram pencar residual membentuk pola tertentu. Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat bahwa diagram pencar residual tidak membentuk suatu pola tertentu. Jadi dapat disimpulkan bahwa regresi terbebas dari kasus heteroskedastisitas.

b. Analisis Regresi Berganda

Tabel 4.23
Analisis Regresi Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
	1 (Constant)	-19.077	8.601		
BG	.479	.205	.319	2.334	.027
PRO	.933	.250	.564	3.735	.001
PLY	.380	.215	.268	1.770	.088

a. Dependent Variable: MN

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Persamaan regresinya sebagai berikut:

$$MN = a + b_1Bg + b_2Pro + b_3Ply$$

$$MN = -19,077 + 0,479Bg + 0,933Pro + 0,380Ply$$

Keterangan :

MN = Minat Nasabah

a = Konstanta

b₁,b₂,b₃ = Koefisien regresi

Bg = Bagi Hasil

Pro = Promosi

Ply = Pelayanan

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Konstanta sebesar -19,077, artinya apabila variabel bagi hasil, promosi dan pelayanan dianggap konstan atau 0 maka minat

nasabah memilih tabungan Muamalat Prima berkurang sebesar 19,077.

- b) Koefisien regresi variabel bagi hasil sebesar 0,479, artinya apabila variabel bagi hasil ditambah 1% maka minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima adalah sebesar 47,9%. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara bagi hasil dengan minat nasabah, semakin naik bagi hasil maka semakin meningkat minat nasabah.
- c) Koefisien regresi variabel promosi sebesar 0,933, artinya apabila variabel promosi ditambah 1% maka minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima adalah sebesar 93,3%. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara promosi dengan minat nasabah, semakin naik promosi maka semakin meningkat minat nasabah.
- d) Koefisien regresi variabel pelayanan sebesar 0,380, artinya apabila variabel pelayanan ditambah 1% maka minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima adalah sebesar 38,0%. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara pelayanan dengan minat nasabah, semakin naik pelayanan maka semakin meningkat minat nasabah.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4.24
Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.725 ^a	.525	.473	3.70692

a. Predictors: (Constant), PLY, BG, PRO

b. Dependent Variable: MN

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah).

Berdasarkan output diatas diperoleh angka R^2 (*Adjusted R Square*) sebesar 0,473 atau 47,3%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel *independent* terhadap variabel *dependent* sebesar 47,3% sedangkan sisanya sebesar 52,7% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

d. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah model regresi variabel *independent* (bagi hasil, promosi, pelayanan) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel *dependent* (minat nasabah). Adapun hasil analisis regresi *output* sebagai berikut:

Tabel 4.25
Uji Hipotesis (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-19.077	8.601		-2.218	.035
BG	.479	.205	.319	2.334	.027
PRO	.933	.250	.564	3.735	.001
PLY	.380	.215	.268	1.770	.088

a. Dependent Variable: MN

Sumber: Hasil *output* SPSS versi 22 (data diolah)

Dari hasil output diatas dapat dilihat bahwa t hitung untuk variabel bagi hasil sebesar 2,334 sedangkan t tabel diperoleh 2,04 (diperoleh dari tabel t dengan n=31) ini berarti $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($2,334 > 2,04$) maka H_a diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa secara parsial ada pengaruh antara bagi hasil dengan minat nasabah.

Sedangkan t hitung untuk variabel promosi pada perhitungan diatas sebesar 3,735 dan untuk t tabel adalah 2,04, ini berarti $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($3,735 > 2,04$) maka H_a diterima. Jadi dapat disimpulkan secara parsial ada pengaruh antara promosi dengan minat nasabah.

Sedangkan t hitung untuk variabel pelayanan pada perhitungan diatas sebesar 1,770 dan untuk t tabel adalah 2,04, ini berarti $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ ($1,770 < 2,04$) maka H_o diterima. Jadi dapat disimpulkan secara parsial tidak ada pengaruh antara pelayanan dengan minat nasabah.

e. Uji Koefisien Regresi Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh dari variabel independent secara keseluruhan terhadap variabel dependent.

Tabel 4.26
Uji Hipotesis (Uji F)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	410.664	3	136.888	9.962	.000 ^b
Residual	371.014	27	13.741		
Total	781.677	30			

a. Dependent Variable: MN

b. Predictors: (Constant), PLY, BG, PRO

Dari hasil *output* diatas dapat bahwa nilai F hitung adalah 9,962 sedangkan F tabel untuk signifikansi $\alpha = 0,05$ dengan regression (df 1) adalah 3 dan residual (df 2) adalah 27 (berasal dari total - regression) , hasil yang diperoleh untuk F tabel sebesar 2,96. Karena F hitung $>$ F tabel ($9,962 > 2,96$) maka H_a diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa bagi hasil, promosi dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat nasabah.

C. Pembahasan

Penelitian ini berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

Dari hasil analisis regresi yang dilakukan pada penelitian ini diketahui bahwa:

1. Secara parsial variabel bagi hasil berpengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,334 > 2,04$), hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu Yeni Ambarwati menyatakan dalam penelitiannya:

Berdasarkan penelitian tersebut bahwa bagi hasil yang tinggi tabungan Muamalat Prima mempengaruhi keputusan nasabah memilih tabungan Muamalat Prima serta bagi hasil yang ditawarkan juga menguntungkan bagi nasabah terutama bagi nasabah yang menginginkan bagi hasil yang tinggi.

2. Secara parsial variabel promosi berpengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,735 > 2,04$), hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu Jelianan Lubis

menyatakan “terdapat pengaruh promosi terhadap minat nasabah, maka promosi berpengaruh secara parsial terhadap minat nasabah”.

3. Secara parsial variabel pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat nasabah dengan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($1,770 < 2,04$), hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu Amir Hamzah menyatakan dalam penelitiannya “bahwa faktor pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah bank syariah”
4. Hasil uji F menyatakan bahwa ada pengaruh secara bersama-sama (simultan) antara variabel *independent* dengan variabel *dependent*. Bagi hasil, promosi dan pelayanan bersama-sama berpengaruh terhadap minat nasabah.

Dari uji koefisien determinasi faktor bagi hasil, promosi dan pelayanan mampu mempengaruhi minat nasabah sebesar 47,3% sedangkan sisanya 52,7% dipengaruhi faktor lain.

Model regresi ini juga dinyatakan lulus dari uji asumsi klasik. Nilai VIF yang diketahui antar variabel independent tidak terdapat multikolinearitas. Untuk uji Heteroskedastisitas, grafik *scatter plot* menunjukkan bahwa titik-titik menyebar dibatas dan dibawah sumbu Y sehingga dapat dikatakan bahwa model regresi ini tidak terjadi heteroskedastisitas. Sedangkan dari grafik *normal plot* distribusi normal,

dan tidak terdapat autokorelasi dengan melihat nilai *Durbin Watson*. Berdasarkan uji asumsi klasik ini, model regresi ini cukup baik.

D. Keterbatasan Penelitian

Seluruh rangkaian kegiatan dalam penelitian ini telah dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang sudah ditetapkan dalam metodologi penelitian hal ini dimaksud agar hasil yang diperoleh benar-benar objektif dan sistematis. Namun untuk mendapatkan hasil yang sempurna dari suatu penelitian sangat sulit karena berbagai keterbatasan.

Adapun keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi penulis selama penelitian dan penyusunan skripsi ini adalah:

1. Dalam menyebarkan angket penulis tidak mengetahui kejujuran responden responden dalam menjawab setiap pertanyaan yang diberikan sehingga mempengaruhi validitas data yang diperoleh.
2. Keterbatasan kemampuan dalam menganalisis data yang sudah diperoleh.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dalam skripsi ini, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan :

1. Berdasarkan uji parsial (uji-t) pada bagi hasil dengan taraf signifikansi 5 % diperoleh t_{hitung} sebesar $2,334 > t_{tabel} 2,04$. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh bagi hasil terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan.
2. Berdasarkan uji parsial (uji-t) pada promosi dengan taraf signifikansi 5% diperoleh t_{hitung} sebesar $3,735 > t_{tabel} 2,04$. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh promosi terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan.
3. Berdasarkan uji parsial (uji-t) pada pelayanan dengan taraf signifikansi 5% diperoleh t_{hitung} sebesar $1,770 > t_{tabel} 2,04$. Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial tidak ada pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan.
4. Berdasarkan uji simultan (uji-F) dengan taraf signifikansi 5% maka yang diperoleh adalah F_{hitung} sebesar $9,962 > F_{tabel} 2,96$ maka variabel bagi hasil, promosi dan pelayanan secara bersama-sama

berpengaruh terhadap minat nasabah memilih tabungan Muamalat Prima pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan.

B. Saran

Adapun saran yang bisa diebrikan setelah melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik terhadap judul faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah agar lebih menggali lagi faktor-faktor selain dari faktor-faktor yang sudah dimuat dalam penelitian ini.
2. Untuk pihak bank agar lebih meningkatkan pelayanan terhadap nasabah tabungan Muamalat Prima. Bagi hasil yang diberikan dan juga promosi juga agar lebih ditingkatkan supaya lebih banyak lagi nasabah yang memilih tabungan Muamalat Prima.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Saleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Academia.edu.com
- Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah Memahami Bank Syariah Dengan Mudah*, Jakarta: Gramedia, 2015.
- Al- Qur'an, Surat al-Baqarah ayat 275, Yayasan Penyelenggara Penerjemah/Penafsir *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Departemen Agama, 2005.
- Amir Hamzah, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan Menjadi Nasabah di Bank Syariah", Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2015.
- Anatasius Hardian Permana Yogiarto, "Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan *Mudharabah* Studi Kasus Pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan", Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Grafindo Persada, 2013.
- Brosur Tabungan Muamalat Prima*.
- H.C Whiterington, *Psikologi Pendidikan*, Jakarta : Rineka Cipta, 1999.
- Hayat, "Globalisasi Perbankan Syariah: Tinjauan Teoritis Dan Praktis Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean 2015," *Jurnal Studia Islamika*, Volume 11, No. 2, Desember 2014.
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- <http://kbbi.web.id/minat>.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.

- Jeliana Lubis, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan *Wadi’ah* di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan”, Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2015.
- Jonathan Sarwono, *Rumus- Rumus Populer dalam SPSS 22 untuk Tesis dan Skripsi*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2015.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Ktut Silvanita, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar - dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009.
- Masri Singarimbun, *Metode Penelitian Survey* , Jakarta: LP3ES, 2003.
- Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi Edisi 3*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Alfabeta: Bandung, 2012.
- Raihanah Daulay,” *Analisis Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Di Kota Medan*”, *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Volume 10 No. 01 April 2010 ISSN 1693-7619.
- Rudi Afrizal, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Tabungan *Wadi’ah Yaddhamanah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan, Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2015.
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Setiawan & Dwi Endah Kusriani, *Ekonometrika*, Yogya: CV Andi, 2010.
- Sudarsono dan Edilius, *Kamus Ekonomi Uang dan Bank*, Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2007.
- Sugiyono & Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS dan Lisrel* , Bandung: Alfabeta, 2015.
- _____, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta:PT Rineka Cipta, 2006.

Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta:Prenadamedia Group, 2014.

Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.

Syarizal Helmi Situmorang,dkk, *Analisis Data Penelitian*, Medan: USU Pers,2008.

Triton Prawira Budi, *SPSS 13.0 Terapan: Riset Statistik Parametrik*, Yogyakarta: CV. Andi Offse, 2006.

www.bankmuamalat.co.id

Yeni Ambarwati," Analisis Strategi Bagi Hasil Produk Penghimpunan Dana Tabungan Muamalat Prima Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Magelang", Skripsi,STAIN Salatiga, 2014.

Zakiah Khoiriah (Personalia), Wawancara Tgl 02 Maret 2016, di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan, Pukul 15:00.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Fitri Ana Siregar
2. Tempat/Tgl. Lahir : Padangsidimpuan/ 15 Maret 1995
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Jl. Arif Rahman Hakim No.5 (Kamcar)
Padangsidimpuan .
6. No. Telepon/HP : 0852 7528 8225
7. Email : fitrianasiregar88@gmail.com
8. Blog : <http://anafitrisrg.blogspot.com>
<http://fitrisrg.tumblr.com>

II. PENDIDIKAN

1. TK Kartika, Padangsidimpuan. (1998-2000)
2. SD Negeri 200105, Padangsidimpuan. (2000-2006)
3. SMP Negeri 4 Padangsidimpuan. (2006-2009)
4. SMA Negeri 4 Padangsidimpuan. (2009-2012)
5. Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.(2012-2016)



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JL.T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Kepada Yth.
Bapak/ Ibu/ Sdr/ Sdri/ Nasabah
PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk
Cabang Padangsidimpuan

di

Tempat

Assalamualaikum, Wr.Wb

Perlu saya beritahukan bahwa saya adalah mahasiswa pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan, yang sedang mengadakan penelitian dalam rangka menyusun karya ilmiah (Skripsi) dengan judul “ Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan”.

Sehubungan dengan itu saya mohon dengan hormat atas kesediaannya untuk mengisi kuisioner penelitian sebagaimana terlampir. Semua data tersebut hanya untuk penyusunan skripsi, bukan untuk di publikasikan atau digunakan untuk kepentingan lainnya. Peran Bapak/ Ibu/ Sdr/ Sdri sungguh sangat bermanfaat bagi keberhasilan penelitian yang dilaksanakan. Atas kerjasama Bapak/ Ibu/ Sdr/ Sdri saya ucapkan terimakasih.

Peneliti

Fitri Ana Siregar
NIM. 12 220 0058

ANGKET

Mohon dengan hormat kesediaan Bapak/ Ibu/ Sdr/ Sdri untuk mengisi pernyataan dibawah ini dengan memberi tanda (√) :

- a. Nama :
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
- c. Pendidikan Terakhir : SD D3
SMP S1
SMA S2
- d. Pekerjaan : PNS Wiraswasta
Pegawai Swasta Lain-lain (.....)

Bapak/ Ibu/ Sdr/ Sdri diminta untuk memberikan tanggapan atau jawaban pada pernyataan – pernyataan dibawah, dengan cara memberi tanda centang (√) pada salah satu jawaban atau tanggapan dari beberapa alternatif pilihan jawaban yang tersedia.

Keterangan: SS : Sangat Setuju

S : Setuju

RR : Ragu-Ragu

TS : Tidak Setuju

STS: Sangat Tidak Setuju

Tanggapan Responden Terhadap Bagi Hasil (X₁)

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya mengetahui besar nisbah bagi hasil tabungan Muamalat Prima yang ditetapkan saat ini.					
2	Saya menabung di bank karena jaminan yang diberikan oleh bank tidak merugikan saya.					
3	Saya mengharapkan imbalan/ return yang secara akumulatif bisa memperbesar jumlah tabungan saya.					
4	Saya mengetahui nisbah keuntungan didasarkan dalam bentuk persentase.					
5	Saya memilih tabungan Muamalat Prima karena kesepakatan yang diberikan sangat menguntungkan.					
6	Saya memilih tabungan Muamalat Prima karena nisbah bagi hasil yang diberikan menarik.					

Tanggapan Responden Terhadap Promosi (X₂)

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya tertarik memilih tabungan Muamalat Prima karena iklan yang dilakukan bank di media cetak ataupun elektronik.					
2	Saya tertarik memilih tabungan Muamalat Prima karena bank mengadakan promosi.					
3	Saya tertarik memilih tabungan Muamalat Prima karena promosi yang dilakukan oleh bank kepada nasabahnya secara langsung.					
4	Saya tertarik memilih tabungan Muamalat Prima karena informasi yang ada di iklan lengkap serta persuasif.					
5	Saya tertarik memilih tabungan Muamalat Prima karena pemberian hadiah yang diberikan oleh bank kepada nasabah.					
6	Saya tertarik memilih tabungan Muamalat Prima karena termotivasi oleh informasi yang diberikan <i>Marketing Funding</i> .					

Tanggapan Responden Terhadap Pelayanan (X₃)

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1	Fasilitas penunjang yang dimiliki Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan cukup lengkap.					
2	Karyawan Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan berpenampilan rapi dan bersih.					
3	Karyawan Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan memberikan pelayanan yang sama dan adil kepada setiap nasabah.					
4	Proses yang cepat dan persyaratan yang mudah memudahkan saya dalam membuka tabungan Muamalat Prima.					
5	Karyawan Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan bersedia membantu ketika saya mengalami kendala.					
6	Dalam memproses transaksi yang saya lakukan, karyawan Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan selalu berkomunikasi dengan saya dengan baik.					

Tanggapan Responden Terhadap Minat (Y)

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya tertarik memilih tabungan Muamalat Prima karena berbagai informasi yang saya dapatkan tentang tabungan Muamalat Prima.					
2	Saya menggunakan tabungan Muamalat Prima karena tertarik dengan bagi hasil yang ditawarkan.					
3	Saya tertarik menyimpan dana ditabungan Muamalat Prima karena bank mampu memenuhi kebutuhan nasabah.					
4	Saya berminat memilih tabungan Muamalat Prima karena banyak teman atau kerabat yang memberikan informasi tentang tabungan Muamalat Prima .					
5	Saya menyimpan dana ditabungan Muamalat Prima karena kepuasan yang saya dapatkan dari bank.					
6	Saya tetap menggunakan tabungan Muamalat Prima karena bank memenuhi harapan serta kebutuhan saya.					

LAMPIRAN 2

Hasil Tanggapan Responden Terhadap Bagi Hasil (X₁)

No	Faktor Bagi Hasil (X ₁)						Total
	bg1	bg2	bg3	bg4	bg5	bg6	
1	4	4	4	4	4	4	24
2	4	4	4	4	4	4	24
3	4	5	5	4	5	5	28
4	4	4	4	4	4	4	24
5	4	4	4	4	4	4	24
6	4	4	4	4	4	4	24
7	4	4	5	4	4	5	26
8	5	5	5	5	5	5	30
9	4	4	5	4	4	5	26
10	3	3	3	3	3	3	18
11	4	4	2	4	4	2	20
12	4	4	5	4	4	5	26
13	4	4	5	4	4	5	26
14	5	5	4	5	5	4	28
15	3	3	3	3	3	3	18
16	5	3	4	5	3	4	24
17	3	5	3	3	5	3	22
18	3	3	2	3	3	2	16
19	3	3	3	3	3	3	18
20	4	3	4	4	3	4	22
21	4	3	5	4	3	5	24
22	4	4	4	4	4	4	24
23	4	4	4	4	4	4	24
24	4	4	4	4	4	4	24
25	4	4	4	4	4	4	24
26	4	4	2	4	4	2	20
27	3	4	4	3	4	4	22
28	4	4	3	4	4	3	22
29	5	5	3	5	5	3	26
30	5	5	4	5	5	4	28
31	3	3	3	3	3	3	18

LAMPIRAN 3

Hasil Tanggapan Responden Terhadap Promosi (X₂)

No	Faktor Promosi (X ₂)						Total
	Pro1	Pro2	Pro3	Pro4	Pro5	Pro6	
1	3	3	3	3	3	3	18
2	3	3	3	3	3	3	18
3	4	4	4	4	4	4	24
4	5	5	4	5	5	4	28
5	5	4	4	5	4	4	26
6	5	3	3	5	3	3	22
7	5	3	3	5	3	3	22
8	4	4	4	4	4	4	24
9	5	4	4	5	4	4	26
10	5	5	5	5	5	5	30
11	5	5	5	5	5	5	30
12	4	4	4	4	4	4	24
13	5	5	5	5	5	5	30
14	4	4	4	4	4	4	24
15	5	5	4	5	5	4	28
16	4	4	4	4	4	4	24
17	4	4	4	4	4	4	24
18	4	4	4	4	4	4	24
19	4	4	3	4	4	3	22
20	4	4	4	4	4	4	24
21	4	4	4	4	4	4	24
22	4	4	4	4	4	4	24
23	4	4	4	4	4	4	24
24	2	4	4	2	4	4	20
25	4	5	4	4	5	4	26
26	5	5	4	5	5	4	28
27	4	4	4	4	4	4	24
28	4	5	5	4	5	5	28
29	4	5	5	4	5	5	28
30	4	5	4	4	5	4	26
31	4	5	4	4	5	4	26

LAMPIRAN 4

Hasil Tanggapan Responden Terhadap Pelayanan (X₃)

No	Faktor Pelayanan (X ₃)						Total
	ply1	ply2	ply3	ply4	ply5	ply6	
1	5	5	5	5	5	5	30
2	2	3	3	2	3	3	16
3	4	4	3	4	4	3	22
4	4	4	5	4	4	5	26
5	4	4	5	4	4	5	26
6	4	4	5	4	4	5	26
7	4	4	5	4	4	5	26
8	4	4	4	4	4	4	24
9	5	4	5	5	4	5	28
10	5	4	5	5	4	5	28
11	5	4	5	5	4	5	28
12	3	3	3	3	3	3	18
13	5	4	5	5	4	5	28
14	3	3	3	3	3	3	18
15	5	4	5	4	5	4	27
16	5	4	5	4	5	4	27
17	4	4	4	4	4	4	24
18	4	4	4	4	4	4	24
19	3	4	4	3	4	4	22
20	4	4	4	4	4	4	24
21	4	4	4	4	4	4	24
22	4	4	4	4	4	4	24
23	4	4	4	4	4	4	24
24	2	4	2	2	4	2	16
25	3	4	3	3	4	3	20
26	4	5	5	4	5	5	28
27	4	4	4	4	4	4	24
28	5	4	4	5	4	4	26
29	5	4	4	5	4	4	26
30	4	3	4	4	3	4	22
31	4	3	4	4	3	4	22

LAMPIRAN 5

Hasil Tanggapan Responden Terhadap Minat (Y)

No	Minat Nasabah (Y)						Total
	mn1	mn2	mn3	mn4	mn5	mn6	
1	3	3	5	3	3	5	22
2	3	3	2	3	3	2	16
3	4	3	5	4	3	5	24
4	4	3	4	4	3	4	22
5	4	4	5	4	4	5	26
6	5	3	5	5	3	5	26
7	5	3	5	5	3	5	26
8	3	4	5	3	4	5	24
9	4	4	5	4	4	5	26
10	5	5	5	5	5	5	30
11	5	5	5	5	5	5	30
12	5	5	5	5	5	5	30
13	5	5	5	5	5	5	30
14	5	5	5	5	5	5	30
15	4	4	4	4	4	4	24
16	4	4	5	4	4	5	26
17	4	4	4	4	4	4	24
18	4	4	4	4	4	4	24
19	2	1	1	2	1	1	8
20	4	4	4	4	4	4	24
21	4	4	3	4	4	3	22
22	4	4	4	4	4	4	24
23	4	4	4	4	4	4	24
24	1	1	4	1	1	4	12
25	4	4	3	4	4	3	22
26	5	5	5	5	5	5	30
27	4	4	4	4	4	4	24
28	5	5	5	5	5	5	30
29	5	5	5	5	5	5	30
30	4	3	5	4	3	5	24
31	4	3	5	4	3	5	24

Lampiran 6

Tabel Harga Kritik dari r Product-Moment

N	Interval	Kepercayaan	N	Interval	Kepercayaan	N	Interval	Kepercayaan
	95%	99%		95%	99%		95%	99%
3	0,997	0,999	26	0,388	0,4906	49	0,281	0,364
4	0,950	0,990	27	0,381	0,487	50	0,297	0,361
5	0,878	0,959	28	0,374	0,478	55	0,266	0,345
6	0,811	0,917	29	0,367	0,470	60	0,254	0,380
7	0,754	0,874	30	0,361	0,463	65	0,244	0,317
8	0,707	0,874	31	0,355	0,456	70	0,235	0,306
9	0,666	0,798	32	0,349	0,449	75	0,227	0,296
10	0,632	0,765	33	0,344	0,442	80	0,220	0,286
11	0,602	0,735	34	0,339	0,436	85	0,213	0,278
12	0,576	0,708	35	0,334	0,430	90	0,207	0,270
13	0,553	0,684	36	0,329	0,424	95	0,202	0,263
14	0,532	0,661	37	0,325	0,418	100	0,195	0,256
15	0,514	0,641	38	0,320	0,413	125	0,176	0,230
16	0,497	0,623	39	0,316	0,408	150	0,159	0,210
17	0,482	0,606	40	0,312	0,403	175	0,148	0,194
18	0,468	0,590	41	0,308	0,396	200	0,138	0,181
19	0,456	0,575	42	0,304	0,393	300	0,113	0,148
20	0,444	0,561	43	0,301	0,398	400	0,098	0,128
21	0,433	0,549	44	0,297	0,384	500	0,088	0,115
22	0,423	0,537	45	0,294	0,380	600	0,080	0,105
23	0,413	0,526	46	0,291	0,276	700	0,074	0,097
24	0,404	0,515	47	0,288	0,372	800	0,070	0,091
25	0,396	0,505	48	0,284	0,368	900	0,065	0,086

N= Jumlah pasangan yang digunakan untuk menghitung r.

LAMPIRAN 7

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

LAMPIRAN 8

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	
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	246	
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.43	
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.94	
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.51	
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.22	
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.01	
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.85	
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.72	
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.62	
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.53	
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.46	
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.40	
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.35	
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.31	
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.27	
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.23	
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.20	
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.18	
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.15	
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.13	
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.11	
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.09	
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.07	
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.06	
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.04	

29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

Sumber : Junaidi (<http://junaidichaniago.wordpress.com>). 2010



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan H.T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang Padangsidimpuan 22733
Telephone (0634) 22080 Facsimile (0634) 24022

Nomor: In.19/G4.a/PP.00.963/2016

Padangsidimpuan, 20 Januari 2016

Lamp : -

Perihal: *Permohonan Kesediaan*

Menjadi Pembimbing

Kepada Yth.

Bapak/Ibu:

1. Darwis Harahap, S.H., M.Si

2. Rini Hayati Lubis, MP

di-

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut:

Nama : Fitri Ana Siregar
Nim : 12 220 0058
Fak/fer : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah -II
Judul Skripsi : **Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan**

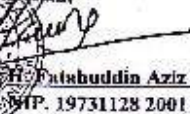
Berdasarkan Tim Pengkaji Kelayakan Judul Skripsi, judul tersebut dapat diterima sebagai judul skripsi, untuk itu diharapkan kepada Bapak/Ibu membimbing mahasiswa tersebut dalam penulisan proposal dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan dan atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

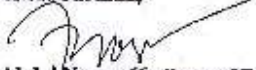
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Mengetahui

P. Dekan,


H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

Ketua Jurusan,


Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

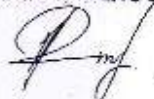
PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA
PEMBIMBING I



Darwis Harahap, S.H., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA
PEMBIMBING II



Rini Hayati Lubis, MP



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Khalid Nurdin Km. 4,3 Sibitang Padangsidimpuan 22013
Telp. (0654) 22080 Faksimile (0654) 24022

Surat : In.1945/TL.004/1613/2016

Padangsidimpuan, 19 Februari 2016

Objek :
: Mohon Izin Riset

Kepada
Yth. Pimpinan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk
Cabang Padangsidimpuan
di
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr, Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan mencahrangkan bahwa :

Nama : Fitri Ana Siregar
NIM : 12 220 0058
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Adalah benar Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan**".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr, Wb.



Fatahuddin Aziz Siregar
R. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP.19731128 200112 1 001



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

No: 120/BMI-PSP/IV/2016

Padangsidempuan, 12 April 2016 M
04 Rajab 1437 H

Kepada Yth:
Bapak/Ibu Dekan Fakultas Ekonomi
Institut Agama Islam Negeri
Padangsidempuan
Di Tempat

Perihal : Keterangan Penelitian

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Senoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, Amin.

Menindaklanjuti surat yang kami terima nomor In.19/G/TL.00/169/2016 tanggal 18 Februari 2016 perihal mohon izin mengadakan penelitian, maka dengan ini dapat kami sampaikan bahwa :

Nama : Fitri Ana Siregar
NIM : 12.220.0058
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Pertbankan Syariah

Adalah benar telah mengadakan penelitian di Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan pada tanggal 18 Februari 2016 sampai tanggal 25 Maret 2016 dengan judul skripsi : **"Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Tabungan Muamalat Prima Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan"**.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk.
CABANG PADANGSIDIMPUAN


Arifin Perhyangan
Operation Officer



Zukia Khoiriyah
Personalia

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Muamalat, Tbk Cabang Padangsidimpuan

