



**PENGARUH BAGI HASIL, PELAYANAN DAN PROMOSI  
TERHADAP SIMPANAN DEPOSITO *MUDHARABAH*  
PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA,  
Tbk KC PADANGSIDIMPUAN**

**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**DEDE NOVITA  
NIM. 16 401 00080**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2020**



**PENGARUH BAGI HASIL, PELAYANAN DAN PROMOSI  
TERHADAP SIMPANAN DEPOSITO *MUDHARABAH*  
PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA,  
Tbk KC PADANGSIDIMPUAN**

**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**DEDE NOVITA  
NIM. 16 401 00080**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**PEMBIMBING I**

**Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M  
NIP. 19790720 201101 1 005**

**PEMBIMBING II**

**Zulaika Matondang, M.Si**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN**

**2020**

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **DEDE NOVITA**  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 30 N0vember 2020  
KepadaYth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam IAIN Padangsidempuan  
Di-  
Padangsidempuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **DEDE NOVITA** yang berjudul "**Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan Dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Prbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

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

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

**PEMBIMBING I**

**PEMBIMBING II**

**Dr. Budi Gautama Siregar, S. Pd. M.M**  
**NIP. 19790720 201101 1 005**

**Zulaika Matondang M.Si**

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

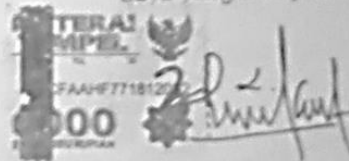
Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : DEDE NOVITA  
NIM : 16 401 00080  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan Dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan

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 IAIN Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

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 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 3 November 2020  
Saya yang Menyatakan,

The image shows an official stamp of IAIN Padangsidimpuan. The stamp includes the text "TERAOTOM", "IAIN PADANGSIDIMPUAN", and "FAAH/771812". To the right of the stamp is a handwritten signature in black ink.

Dede Novita  
NIM. 16 401 00080

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

---

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : DEDE NOVITA  
NIM : 16 401 00080  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: "Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan Dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Ke Padangsidempuan". Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 30 November 2020

Saya menyatakan,  
  
DEDE NOVITA  
NIM. 16 401 00080



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

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4.5 Sititang Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022

DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : DEDE NOVITA  
NIM : 16 401 00080  
FAKULTAS/PROGRAM STUDI : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan Dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan

Ketua

Drs. Kamaluddin, M. Ag  
NIP.19651102 199103 1 001

Sekretaris

Azwar Hamid, MA  
NIP. 19860311 201503 1 005

Anggota

Drs. Kamaluddin, M. Ag  
NIP.19651102 199103 1 001

Azwar Hamid, MA  
NIP. 19860311 201503 1 005

Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M  
NIP.19790720 201101 1 005

Windari, MA  
NIP. 19830510 201503 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan  
Hari/Tanggal : Selasa / 22 Desember 2020  
Pukul : 09.00 WIB s/d 11.30 WIB  
Hasil/Nilai : Lulus/ 69,75 (C)  
Index Prestasi Kumulatif : 3,40  
Predikat : SANGAT MEMUASKAN



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

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BAGI HASIL, PELAYANAN DAN  
PROMOSI TERHADAP SIMPANAN DEPOSITO  
MUDHARABAH PADA PT.BANK MUAMALAT  
INDONESIA, Tbk KC PADANGSIDIMPUAN**

**NAMA : DEDE NOVITA**  
**NIM : 16 401 00080**

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

Padangsidempuan, 30 Desember 2020  
Dekan,



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

## ABSTRAK

**Nama : Dede Novita**  
**Nim : 16 401 00080**  
**Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh bagi hasil, pelayanan dan promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah, yang dimana dari tahun 2015-2019 jumlah nasabah deposito mudharabah mengalami fluktuasi. Rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh bagi hasil, pelayanan, promosi secara parsial dan simultan terhadap simpanan deposito mudharabah. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui simpanan deposito mudharabah yang dipengaruhi oleh bagi hasil, pelayanan, pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan bidang perbankan syariah dan manajemen perbankan syariah. Sehubungan dengan pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan Islam dan perbankan yang berhubungan dengan bagi hasil, pelayanan dan promosi terhadap simpanan deposito mudharabah.

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kuantitatif penentuan sample menggunakan *random sampling* dan berdasarkan rumus *slovin* dengan jumlah sampel 49 orang. Teknik analisis data meliputi uji instrumen (uji validitas, uji reliabilitas, Uji normalitas, uji Linieritas), uji asumsi klasik (uji multikolonieritas, uji autokorelasi, uji heterokedastisitas), uji hipotesis (uji koefisien determinasi ( $R^2$ ), uji signifikansi parsial (uji t), uji signifikan simultan (uji F) Analisis regresi linier berganda. Menggunakan SPSS versi 23 sebagai alat hitung.

Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa variabel bagi hasil tidak berpengaruh terhadap simpanan deposito mudharabah, variabel pelayanan terdapat pengaruh terhadap simpanan deposito mudharabah, variabel promosi terdapat pengaruh terhadap simpanan deposito mudharabah. Dengan hasil uji F diketahui bahwa bagi hasil, pelayanan dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

**Kata Kunci: Bagi Hasil, Pelayanan, Promosi, Simpanan Deposito Mudharabah.**



## KATA PENGANTAR



*Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian **“Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.”** Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

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 penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., Selaku Rektor IAIN Padangsidempuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A., Selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum,

Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag., Selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., Selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag., Selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., Selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, SEI., MA., selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Ibu Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah dan juga Bapak/Ibu Dosen serta pegawai administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Dr. Budi Gautama Siregar, S. Pd., M.M., Selaku pembimbing I dan Ibu Zulaika Matondang M. Si selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahannya, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. 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.
6. Teristimewa keluarga tercinta ( Alm. Ayah Halim, Ibunda Rosliana, Abang Ilham Khoirullah, Abang Indra Sakti, Abang Zainul Arifin, Abang Taufik Sardi, Kakak Khoirunnisa, yang telah meluangkan waktu untuk mendengar setiap keluhan dan motivasi untuk saya. Doa dan usahanya yang tidak

mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.

7. Terima kasih kepada Erianto Simatupang S.Si, yang telah menjadi motivator serta memberikan arahan, dukungan, dan semangat bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini selesai.
8. Teruntuk sahabat calon-calon sarjana Siti Sari Dina Siregar, Minta Sari, Ani Munthe, Nur Azizah Simamora, Dina Aulia, Tilam Aisyah Pratiwi, Putri Ramadhani, Ika Purnama Sari, Juli Herdiana Siregar, Siska Handayani
9. Teruntuk kelas Perbankan Syariah 3 angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E. dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.
10. Teruntuk kelas Perbankan Syariah 1 angkatan 2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E. dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunian-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin yarabbal alamin.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini

masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidempuan, 30 November, 2020  
Peneliti

**Dede Novita**  
**NIM. 16 401 00080**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### A. 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	Ka dan 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	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	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

## B. Vokal

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

1. 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
— ُ	ḍommah	U	U

2. 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

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

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

### C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk *tamar butah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dummah, transliterasinya adalah /t/.
2. *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).

### D. Syaddah (Tasydid)

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam system 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.

### E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu  $\text{ا}$ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. 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.

2. 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.

#### **F. 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.

#### **G. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *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.

#### **H. 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 kapital 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 kapital tidak dipergunakan.

## **I. 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*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	7
C. Batasan Masalah.....	8
D. Definisi Operasional Variabel .....	8
E. Rumusan Masalah .....	9
F. Tujuan Penelitian.....	9
G. Kegunaan Penelitian.....	11
H. Sistematika Pembahasan.....	12
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>14</b>
<b>A. Kerangka Teori .....</b>	<b>14</b>
1. Simpanan Deposito Mudharabah.....	14
a. Pengertian Simpanan Deposito Mudharaba .....	14
b. Jenis-Jenis Simpanan Deposito Mudharabah .....	15
c. Deposito mudharabah .....	16
d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Deposito Mudharabah .....	17
2. Bagi Hasil .....	19
a. Pengertian Bagi Hasil .....	19
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bagi Hasil .....	20
3. Pelayanan .....	23
a. Pengertian Pelayanan .....	23
b. Pelayanan Menurut Presfektif islam.....	24
c. Dimensi Pelayanan .....	26
4. Promosi.....	27
1. Pengertian Promosi .....	27
2. Bentuk-Bentuk Promosi .....	28
3. Tujuan Promosi.....	30
4. Konsep Promosi.....	30

5. Hubungan Bagi Hasil dengan Simpanan Deposito Mudharabah .....	31
6. Hubungan Pelayanan dengan Simpanan Deposito Mudharabah .....	32
7. Hubungan Promosi dengan Simpanan Deposito Mudharabah .....	33
<b>B. Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>34</b>
<b>C. Kerangka Pikir .....</b>	<b>38</b>
<b>D. Hipotesis .....</b>	<b>39</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
<b>A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....</b>	<b>40</b>
<b>B. Jenis Penelitian .....</b>	<b>40</b>
<b>C. Populasi dan Sampel .....</b>	<b>41</b>
1. Populasi .....	41
2. Sampel .....	41
<b>D. Instrumen Pengumpulan Data .....</b>	<b>42</b>
<b>E. Uji Validitas dan Reabilitas .....</b>	<b>46</b>
1. Uji Validitas .....	46
2. Uji Reliabilitas .....	46
3. Uji Normalitas .....	47
4. Uji Linearitas .....	47
<b>F. Asumsi Klasik .....</b>	<b>47</b>
1. Uji Multikolinearitas .....	48
2. Uji Heterokedastisitas .....	48
3. Uji Autokorelasi .....	48
<b>G. Hipotesis .....</b>	<b>49</b>
1. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	49
2. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t) .....	50
3. Uji Koefisiensi Regresi Secara Bersama-sama (Uji F) .....	50
<b>H. Analisis Regresi Linier Berganda .....</b>	<b>50</b>
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>52</b>
<b>A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC     Padangsidempuan .....</b>	<b>52</b>
1. Sejarah .....	52
2. Visi .....	54
3. Misi .....	54
4. Struktur Organisasi .....	54
5. Ruang Lingkup PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan .....	58
6. Produk dan Layanan .....	58
<b>B. Analisis Hasil Penelitian .....</b>	<b>61</b>
1. Uji Validitas .....	61
2. Uji Realibilitas .....	64
3. Uji Normalitas .....	66
4. Uji Liniaritas .....	67

<b>C. Uji Asumsi Klasik .....</b>	<b>69</b>
1. Uji Multikolinearitas .....	69
2. Uji Heterokedasitas.....	70
3. Uji Autokolerasi .....	70
<b>D. Uji Hipotesis.....</b>	<b>71</b>
1.Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	71
2.Uji Signifikansi Parsial (Uji t) .....	72
3.Uji Signifikansi Simultan (F).....	74
<b>E. Analisis Regresi Linier Berganda .....</b>	<b>74</b>
<b>F. Pembahasan Hasil Penelitian .....</b>	<b>76</b>
<b>G. Keterbatasan Penelitian .....</b>	<b>81</b>
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>84</b>
A. KESIMPULAN.....	84
B. SARAN .....	85
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Jumlah Nasabah Deposito.....	3
Tabel I.2 Definisi Operasional Variabel .....	9
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu.....	34
Tabel III.1 Skala Likert .....	44
Tabel III.2 Kisi-Kisi Angket Bagi Hasil .....	44
Tabel III.3 Kisi-Kisi Angket Pelayanan.....	45
Tabel III.4 Kisi-Kisi Angket Promosi.....	45
Tabel III.5 Kisi-Kisi Angket Simpanan Deposito Mudharabah.....	45
Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas Bagi Hasil .....	61
Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Pelayanan .....	62
Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas promosi .....	63
Tabel IV.4 Hasil Uji Validitas Simpanan Deposito .....	63
Tabel IV.5 Hasil Uji Reabilitas Bagi Hasil .....	64
Bagi HasilTabel IV.6 Hasil Uji Reabilitas Pelayanan .....	64
Tabel IV.7 Hasil Uji Reabilitas Promosi .....	65
Tabel IV.8 Hasil Uji Reabilitas Simpanan Deposito .....	65
Tabel IV.9 Hasil Uji Reabilitas .....	65
Tabel IV.10 Hasil Uji Normalitas .....	66
Tabel IV.11 Hasil Uji Linieritas Bagi Hasil.....	67
Tabel IV.12 Hasil Uji Linieritas Pelayanan .....	67
Tabel IV.13 Hasil Uji Linieritas Promosi .....	68
Tabel IV.14 Hasil Uji Multikolinieritas .....	69
Tabel IV.15 Hasil Uji Hasil Heterokedasitas .....	70
Tabel IV.16 Hasil Uji Autokorelasi .....	70
Tabel IV.17 Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	71
Tabel IV.18 Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t).....	72

Tabel IV.19 Hasil Uji Signifikansi Parsial ( Uji F).....	74
Tabel IV.20 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda .....	74

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Berfikir .....	38
Gambar IV.1 Struktur Organisasi .....	55

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah di Indonesia lahir sejak 1992. Bank syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia. Pada tahun 1992 hingga 1999, perkembangan Bank Muamalat Indonesia masih tergolong stagnan. Namun sejak adanya krisis moneter yang melanda Indonesia pada 1997 dan 1998, maka para bankir melihat bahwa Bank Muamalat Indonesia (BMI) tidak terlalu terkena dampak krisis moneter. Para bankir berpikir bahwa BMI satu-satunya bank syariah di Indonesia tahan terhadap krisis moneter.<sup>1</sup> Kehadiran Bank Muamalat Indonesia sebagai bank pertama yang bergerak dibidang syariah di Indonesia harus berusaha meningkatkan modalnya. Menunjukkan industri Perbankan yang lebih sehat dan berkontribusi bagi sektor riil melalui pembiayaan sesuai kaidah syariah. Begitu juga dengan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC 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 penghimpunan dana bank.

Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan menjadi salah satu faktor masyarakat untuk menyimpan uangnya di bank. Bank akan membayar sejumlah tertentu atas penghimpunan dana masyarakat yang besarnya tergantung pada jenis simpanan. Jenis simpanan masyarakat antara

---

<sup>1</sup> Ismail, MBA, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm.31.



lain, simpanan giro, tabungan, dan deposito. Masing-masing jenis simpanan ini memiliki karakteristik yang berbeda, giro dan tabungan merupakan simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat. Deposito merupakan jenis simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan antara bank dan nasabah penyimpanan.<sup>2</sup>

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ceseria Yomi menyatakan bahwa:

Deposito mudharabah dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal bisa saja diukur dari pelayanan atau *service excellence* terhadap nasabah, dan faktor eksternal dapat diukur diantaranya adalah nilai tukar, inflasi dan jumlah uang beredar.<sup>3</sup>

Berdasarkan data yang yang diperoleh oleh peneliti yaitu jumlah keseluruhan nasabah deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan. Hal ini ditunjukkan dari jumlah nasabah deposito mudharabah mengalami fluktuasi. Berikut adalah tabel jumlah nasabah deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan periode tahun 2015-2019.

---

<sup>2</sup> Ismail, MBA, *Akuntansi Bank, Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, (Jakarta:Kencana, 2010), hlm.13.

<sup>3</sup> Cesia Yomi, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Deposito Mudharabah Pada Bank Umum Syariah (Bus) Periode 2009-2012*, Skripsi (Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga: Yogyakarta: 2013), hlm.3.

**Tabel I.1**  
**Jumlah Nasabah Deposito Mudharabah**  
**Periode 2015-2019**

No	TAHUN	Jumlah Nasabah Deposito
1	2015	118
2	2016	119
3	2017	104
4	2018	119
5	2019	97

Sumber data PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan tahun 2019.

Berdasarkan tabel I.1 diatas dapat dilihat bahwa jumlah nasabah deposito mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan mengalami fluktuasi. Dimana dari tahun 2015 hingga tahun 2016 jumlah nasabah deposito mengalami kenaikan. Kemudian dari tahun 2016-2018 mengalami turun naiknya jumlah nasabah deposito ini menunjukkan bahwa nasabah sangat tergantung dengan adanya bagi hasil yang diterima dari PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan. Sampai pada tahun 2018-2019 jumlah nasabah deposito mengalami penurunan yang sangat drastis.

Oleh karena itu peneliti melakukan wawancara dengan salah satu karyawan PT. Bank muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan Bapak Reza Fahlevi selaku *Branh Sales Support* mengatakan:

Nasabah lebih meminati simpanan deposito mudharabah karena perencanaan untuk mendapatkan bagi hasil yang lebih banyak lagi. Cara karyawan menarik simpati nasabah untuk menyimpan uangnya dideposito mudharabah, yang pertama keunggulan kesyariahan Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan, yang kedua adalah keunggulan bagi hasil yang didapat dari deposito, dan yang ketiga dengan cara iklan serta memperbanyak marketing dan melakukan silaturahmi kepada nasabah-nasabah besar. Bagi hasil sangat berpengaruh terhadap simpanan deposito karena semakin besar

simpanan semakin besar bagi hasil yang di dapat, ada bagi hasil kalau dia sudah mengambil dibulan berikutnya dimasuk ke deposito awalnya itu dia akan bertambah dan tergantung nasabah apakah dia mengambil bulanan atau tetap menabungkannya kembali. Pelayanan dan promosi berpengaruh terhadap simpanan deposito karena jika pelayanan dan promosi bagus maka nasabah akan menawarkan uangnya untuk menyimpan di deposito. Sebaliknya, jika pelayanan tidak bagus walaupun promosi bagus nasabah akan berpikir karena nasabah butuh dilayani dan dihargai. Terkait keluhan tentang bagi hasil nasabah hanya memprioritaskan keuntungan yang didapat dari simpanan deposito, sedangkan keluhan yang diterima nasabah terhadap pelayanan contohnya, nasabah lebih mementingkan bagi hasil yang akan diterima walaupun melakukan *break* sebelum jatuh tempo, dan terkait keluhan promosi, tidak memberikan keluhan karena promosi hanya berpusat di jakarta dan hanya menampilkan di media sosial saja.<sup>4</sup>

Bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana atas pembagian hasil usaha. Dengan nisbah bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua pihak, baik bank maupun nasabah

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Susi Susanti dalam skripsi yang berjudul Pengaruh bagi Hasil dan Iklan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Tabungan iB Muamalat Rencana Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan menyatakan bahwa :

Semakin besar bagi hasil yang akan diterima oleh investor maka semakin banyak melakukan investasi. Demikian juga halnya dengan *retun*, semakin besar *return*, semakin besar *profit* dalam suatu investasi, maka tingkat bagi hasil akan semakin tinggi. Meningkatkan bagi hasil

---

<sup>4</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Reza Fahlevi, Selaku *Sales Support*, pada hari Jum'at 26 Juni 2020.

akan membuat masyarakat lebih tertarik untuk menabung, sehingga tabungan *mudharabah* pada perbankan syariah akan meningkat.<sup>5</sup>

Dalam Penelitian lain yang dilakukan oleh Siti Nurul Hidayat menyatakan bahwa :

menunjukkan bahwa imbalan bagi hasil berpengaruh secara positif signifikan terhadap simpanan deposito mudharabah sehingga dengan adanya peningkatan imbalan bagi hasil maka akan menambah minat masyarakat untuk melakukan deposito mudharabah.<sup>6</sup>

Selain bagi hasil, pelayanan juga mempengaruhi simpanan deposito yang dimana Menurut Philip Kotler dalam buku Dasar-dasar Perbankan menyatakan bahwa: “pelayanan atau *service* adalah setiap kegiatan atau mamfaat yang dapat diberikan suatu pihak kepada pihak lainnya yang pada dasarnya tidak terwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik”.<sup>7</sup>

Dalam penelitian Desi Mursalina menyatakan bahwa :

Minat nasabah ditentukan oleh pelayanan dan produk yang dikendaki nasabah sehingga jaminan kualitas menjadi prioritas utama bagi bank. Kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai sesuatu proses evaluasi menyeluruh pelanggan mengenai kesempurnaan kinerja layanan. Apabila pelayanan suatu perbankan itu baik maka akan memberikan dampak positif bagi setiap nasabah atau calon nasabah sehingga dapat menarik minat nasabah untuk memilih perbankan tersebut serta menggunakan produk yang ditawarkan.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> Susi Susanti Siregar, *Pengaruh bagi hasil dan iklan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan iB muamalat rencana pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Padangsidimpuan*, skripsi (Universitas Islam Negeri Padangsidimpuan: 2017), hlm. 5.

<sup>6</sup> Muhammad Dayyan, dkk. “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Deposito Mudharabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Idi Reyeuk”, dalam *Jurnal Ilmiah mahasiswa (AJIM)*, Volume 1, No. 1, Tahun 2017, hlm.5.

<sup>7</sup> Melayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002), hlm.. 152.

<sup>8</sup> Muhammad Dayyan, dkk., *Op.Cit.*, hlm. 5.

Peran pelayanan terhadap nasabah sangat penting karena dengan pelayanan dan etika yang baik dan benar akan menciptakan simpati, baik dari masyarakat maupun dari bank-bank saingan. Jika masyarakat simpati, akan menimbulkan kepercayaan sehingga pemasaran produk jasa bank itu akan lebih lancar. Pelayanan dan etika juga merupakan daya penarik bagi (calon) nasabah untuk menjadi nasabah, serta tidak menimbulkan persaingan yang tidak sehat antara sesama bank. Semakin baik kualitas pelayanan terhadap simpanan deposito mudharabah akan semakin meningkatnya daya tarik masyarakat untuk menabung, sehingga tabungan *mudharabah* pada perbankan syariah akan meningkat.

Selain bagi hasil, pelayanan promosi juga mempengaruhi simpanan deposito mudharabah yang dimana dalam menunjukkan produk yang dimiliki bank juga harus memberikan informasi kepada masyarakat melalui sarana promosi. Promosi salah satu alat yang dapat di andalkan karena promosi sangat berperan penting dalam dunia perbankan karena promosi bisa mendatangkan keuntungan.

Dalam penelitian yang dilakukan Atanasius Hardian Perdana Yugiarto menyatakan bahwa:

Dalam menunjukkan produk yang dimiliki bank juga harus memberikan informasi kepada masyarakat melalui promosi. Promosi yang dapat dilakukan bank harus memberikan informasi yang tepat dimana komunikasi berperan penting, dalam hal ini promosi menjadi suatu yang berharga. Komunikasi merupakan karakter yang penting dalam membangun hubungan, dengan diakan promosi maka masyarakat mengetahui apa saja yang diberikan oleh bank serta menambah minat masyarakat untuk berinvestasi. Namun tindakan promosi oleh bank juga

bisa mengurangi minat masyarakat bila dilakukan dengan tujuan yang tidak tepat atau berlebihan oleh karena itu bank harus dapat memanfaatkan dengan benar media promosi seperti iklan, media cetak atau elektronik, promosi langsung atau mengadakan *even* yang tersedia.<sup>9</sup>

Oleh karena itu, PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan sebagai tempat penelitian dikarenakan mendapatkan permasalahan dan fenomena sesuai uraian diatas. Didukung juga lokasinya tepat pada pusat kota serta dekat dengan pusat perbelanjaan dan kantor sipil pelayanan lainnya. Sehingga tidak sulit berkomunikasi dengan tempat penelitian. Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian “ **Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan Dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan**”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Langkah pertama penelitian dan pengembangan adalah identifikasi masalah. Semua peneliti berawal dari potensi atau masalah yang diajukan. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka peneliti mengidentifikasi masalah tentang analisis pengaruh bagi hasil, pelayanan, dan promosi terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

1. Jumlah nasabah deposito mudharabah cenderung menurun di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

---

<sup>9</sup> Muhammad Dayyan, dkk., *Op.Cit.*, hlm. 5.

2. Nasabah meminati produk deposito mudharabah karena mengharapkan bagi hasil yang tinggi di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.
3. Nasabah mengharapkan kualitas pelayanan yang baik yang diberikan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan tidak semua nasabah mengetahui keunggulan yang dimiliki produk deposito.
4. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan harus memberikan informasi terkait dalam menawarkan produk deposito kepada nasabah
5. Nasabah mengetahui promosi yang diberikan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan hanya melalui media sosial saja

#### **C. Batasan Masalah**

Dengan adanya suatu permasalahan yang dijelaskan dilatar belakang. Maka untuk memberikan arah yang lebih jelas dalam penelitian ini penulis membatasi pada masalah-masalah yang terkait dengan bagi hasil, pelayanan, promosi terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

#### **D. Definisi Operasional Variabel**

Dalam penelitian ini terdapat empat variabel yang digunakan yaitu, bagi hasil, pelayanan, promosi dan simpanan deposito mudharabah. Definisi operasional keempat variabel guna menerangkan beberapa istilah sebagai berikut:

**Tabel I.2**  
**Definisi Operasional Variabel**

<b>Variabel</b>	<b>Definisi</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala Instrumen</b>
Simpanan Deposito Mudharabah (Y)	Deposito adalah Investasi dana yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu.	1. Kondisi perekonomian 2. Bagi hasil 3. Kebijakan pemerintah 4. Kualitas layanan 5. Peraturan Bank Indonesia. <sup>10</sup>	Ordinal
Bagi Hasil (X <sub>1</sub> )	Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank.	1. <i>Investment rate</i> 2. Total dana investasi 3. Jenis dana 4. Nisbah 5. Metode perhitungan bagi hasil 6. Kebijakan akuntansi <sup>11</sup>	Ordinal
Pelayanan (X <sub>2</sub> )	Pelayanan adalah sebuah proses pemenuhan kebutuhan yang melalui aktivitas orang lain secara langsung.	1. <i>Realibility</i> (Reabilitas) 2. <i>Responsiveness</i> (Daya tanggap) 3. <i>Acurance</i> (Asuransi) 4. <i>Emphaty</i> (Empati) 5. <i>Tangible</i> (Bukti fisik) <sup>12</sup>	Ordinal

<sup>10</sup>Khoirunnisa Dalimunthe, *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Jumlah Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Panin Dubai Syariah, TBK Periode 2010-2017*, Skripsi (Institut Agama Islam Negeri, 2018), hlm.24.

<sup>11</sup>Ismail MBA, *Op.Cit.*, hlm.96-98.

<sup>12</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2012, hlm.221.



Promosi ( $X_3$ )	Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya.	1. <i>Advertising</i> (periklana) 2. <i>Sales promotion</i> (Promosi penjualan) 3. <i>Personal selling</i> (Penjualan pribadi) 4. <i>Publicity</i> (Publisitas) <sup>13</sup>	Ordinal
-------------------	---	--	---------

### E. Rumusan Masalah

1. Apakah terdapat pengaruh bagi hasil terhadap deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan ?
2. Apakah terdapat pengaruh pelayanan terhadap deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan ?
3. Apakah terdapat pengaruh promosi terhadap deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Pdangsidempuan ?
4. Apakah terdapat pengaruh bagi hasil, pelayanan dan promosi secara simultan terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan ?

### F. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil terhadap deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan

---

<sup>13</sup> *bid.*, 169.

2. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan terhadap deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan
3. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan
4. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil, pelayanan dan promosi secara simultan terhadap deposito mudharabah terhadap deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

#### **G. Kegunaan penelitian**

Adapun kegunaan dari penelitian yang diharapkan penulis dari penelitian ini adalah

1. Bagi peneliti, peneliti ini merupakan pelatihan kemampuan yang diharapkan dapat memberikan informasi atas data-data yang dipergunakan dengan menerapkan teori yang telah diperoleh selama masa studi serta menambah wawasan dan pengetahuan mengenai masalah yang diteliti.
2. Bagi perusahaan, untuk bahan pertimbangan atau masukan bagi Bank Muamalat dalam meningkatkan bagi hasil, pelayanan dan promosi terhadap simpanan deposito mudharabah.
3. Bagi IAIN Padangsidempuan, penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah penulisan dan sumber bacaan bagi pembaca.

4. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan kepada siapa saja yang tertarik untuk meneliti dalam bidang yang sama.

#### **H. Sistematika Pembahasan**

Dalam penelitian ini dijabarkanlah sistematika pembahasan penelitian, yaitu:

BAB I Pendahuluan yang membahas tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, definisi operasional variabel, dan sistematika pembahasan. Pembahasan yang ada dalam pendahuluan membahas tentang hal yang melatar belakangi suatu masalah untuk diteliti. Masalah yang muncul akan diidentifikasi kemudian memilih beberapa poin sebagai batasan masalah yang telah ditentukan akan membahas mengenai definisi, indikator dan skala pengukuran berkaitan dengan variabelnya. Kemudian dari identifikasi dan batasan masalah yang ada, maka masalah akan dirumuskan sesuai dengan tujuan dari penelitian tersebut yang nantinya penelitian ini akan berguna bagi peneliti, perguruan tinggi, dan lembaga terkait.

BAB II Landasan Teori, yang terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir, hipotesis. Secara umum, seluruh sub bahasan yang ada dalam landasan teor membahas tentang penjelasan-penjelasan yang mengenai variabel penelitian secara teori yang dijelaskan dalam kerangka teori, kemudian teori-teori yang berkaitan dengan variabel penelitian tersebut

akan dibandingkan dengan pengaplikasiannya, kemudian membuat hipotesis yang merupakan jawaban sementara tentang penelitian.

BAB III Metode Penelitian yang membahas tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, sumber data, instrumen pengumpulan data, dan analisis data. Secara umum, seluruh pembahasan yang ada dalam metodologi penelitian membahas tentang lokasi dan waktu penelitian serta jenis penelitian. Setelah itu akan ditentukan populasi ataupun yang berkaitan dengan seluruh kelompok orang, peristiwa atau benda yang menjadi pusat perhatian peneliti untuk diteliti dan memilih beberapa atau seluruh populasi sebagai sampel dalam penelitian. Data-data yang dibutuhkan akan dikumpulkan guna untuk memperlancar pelaksanaan peneliti. Setelah data terkumpul maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data sesuai dengan berbagai uji yang diperlukan dalam penelitian tersebut.

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 sub penutup dari keseluruhan isi skripsi yang memuat kesimpulan dan saran-saran yang terkait dengan penelitian.

## BAB II

### PEMBAHASAN

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Simpanan Deposito Mudharabah

###### a. Pengertian Simpanan Deposito Mudharabah

Deposito (*Time Deposit*) merupakan salah satu tempat bagi nasabah untuk melakukan investasi dalam bentuk surat-suarat berharga. Pemilik deposito disebut deposan. Kepada setiap deposan akan diberikan imbalan bunga atas depositnya. Bagi bank, bunga yang diberikan kepada para deposan merupakan bunga yang tertinggi, jika dibandingkan dengan simpanan giro atau tabungan, sehingga deposito oleh sebagian bank dianggap sebagai dana mahal.<sup>1</sup>

Menurut Ismail menyatakan bahwa:

Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan menjadi salah satu faktor Masyarakat untuk menyimpan uangnya di bank. Bank akan membayar sejumlah tertentu atas penghimpunan dana masyarakat yang besarnya tergantung pada jenis simpanan.<sup>2</sup>

Kasmir menyatakan bahwa:

Menghimpun dana dalam bentuk simpanan (Deposit) sangat menentukan pertumbuhan suatu bank, sebab volume dana yang berhasil dihimpun atau disimpan tentunya akan menentukan pola volume dana yang dapat dikembangkan oleh bank tersebut dalam bentuk penanaman dana yang menghasilkan kepada pihak lain.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 103.

<sup>2</sup> Ismail.MBA, *Akuntansi Bank, Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm.14.

<sup>3</sup> Muhammad Dayyan, dkk. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Deposito Mudharabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Idi Reyeuk", dalam *Jurnal Ilmiah mahasiswa (AJIM)*, Volume 1, No. 1, Tahun 2017, hlm.5.

Berdasarkan beberapa batasan yang diberikan oleh para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa nasabah menyimpan dananya dalam tujuan untuk mendapatkan keuntungan, faktor-faktor yang sering muncul adalah faktor eksternal dan internal.

#### **b. Jenis-Jenis Simpanan Deposito**

Sarana atau alat untuk menarik uang yang disimpan di deposito sangat tergantung dari jenis depositonya. Jenis-jenis deposito yang ditawarkan oleh bank yang ada di masyarakat adalah deposito berjangka, sertifikat deposito, dan *deposit on call*.<sup>4</sup>

##### 1) Deposito berjangka

Deposito berjangka (DB) merupakan deposito yang diterbitkan dengan jenis jangka waktu tertentu. Jangka waktu deposito berjangka biasanya bervariasi mulai dari 1, 2, 3, 6, 12, 18, sampai dengan 24 bulan. Deposito berjangka diterbitkan atas nama baik perorangan maupun lembaga. Artinya di dalam bilyet deposito tercantum nama seseorang atau lembaga sipemilik deposito berjangka. Penarikan bunga deposito berjangka dapat dilakukan setiap bulan atau setelah jatuh tempo atau sesuai jangka waktunya.

---

<sup>4</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi revisi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm.70.

## 2) Sertifikat Deposito

Merupakan deposito yang diterbitkan dengan jangka waktu 2, 3,6, dan 12 bulan. Sertifikat deposito diterbitkan atas unjuk dalam bentuk sertifikat. Artinya didalam sertifikat deposito tidak tertulis nama seseorang atau badan hukum tertentu. disamping itu, sertifikat deposito dapat dipejual belikan pada pihak lain.<sup>5</sup>

## 3) *Deposit On Call*

Merupakan deposito yang berjangka waktu minimal 7 hari dan paling lama kurang dari 1 bulan. Diterbitkan atas nama dan biasanya dalam jumlah yang besar misalnya 50 juta rupiah (tergantung bank yang bersangkutan). Pencairan bunga dilakukan pada saat pencairan *deposit on call* dan sebelum *deposit on call* dicairkan terlebih dahulu 3 hari sebelum nasabah sudah memberitahukan bank penerbit.

### **c. Deposito Mudharabah**

Deposito mudharabah merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, sesuai dengan akad perjanjian yang dilakukan antara bank dan nasabah investor. Deposito mudah diprediksi ketersediaannya karena terdapat jangka waktu dalam penempatannya. Sifat deposito yaitu penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai jangka waktunya, sehingga pada umumnya balas jasa yang berupa nisbah bagi hasil yang

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, hlm. 72.

diberikan oleh bank untuk deposito lebih tinggi hasil yang diberikan oleh bank untuk deposito lebih tinggi dibandingkan tabungan mudharabah.<sup>6</sup>

Menurut Undang-undang No. 21 tahun 2008 “deposito adalah investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentang dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah atau unit usaha syariah”.

Agustianto menyatakan bahwa:

Produk deposito mudharabah berbeda dengan simpanan biasa dikarenakan ada aturan dan jangka waktu yang disepakati dalam pengambilan uang nasabah. nasabah yang melakukan deposito mudharabah tidak dapat secara bebas mengambil dananya sesuai keinginan nasabah, karena dalam produk deposito mudharabah ada perjanjian pengambilan dana nasabah berdasarkan jangka waktu investasi yang jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 24 bulan.<sup>7</sup>

Berdasarkan beberapa batasan yang diberikan oleh para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa produk deposito dalam pengambilan uang sifatnya penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu, dan kesepakatan antara penyimpan dana dengan bank syariah.

#### **d. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Deposito Mudharabah**

Bank umum syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam berbagai jenis produk pendanaan salah satunya adalah deposito

---

<sup>6</sup> Ismail, MBA, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: kencana, 2017), hlm. 91.

<sup>7</sup> Muhammad dayyan, dkk., *Op, Cit.*, hlm.3.



mudharabah. Dalam menghimpun dana mempunyai beberapa faktor-faktor diantaranya sebagai berikut:<sup>14</sup>

#### 1) Kondisi Perekonomian

Apabila perkembangan perekonomian maju pesat, berarti berdampak positif bagi dunia usaha dan pendapatan masyarakat akan tumbuh sehingga akan meningkatkan minat masyarakat atau perusahaan untuk menabung dan dampaknya tabungan masyarakat akan meningkat. Demikian pula halnya, bilamana perekonomian menurun, berarti berdampak pada perkembangan dunia usaha yang akan lesu, tingkat pendapatan masyarakat tidak bertambah dan bahkan menurun, yang akan berakibat penghimpun dana bank cenderung akan menurun.

#### 2) Bagi Hasil

Tinggi rendahnya bagi hasil yang akan ditawarkan bank kepada nasabah akan sangat menentukan minat nasabah untuk menyimpan uangnya pada bank tersebut. Dalam hal ini semakin tinggi tingkat bagi hasil akan menarik minat masyarakat untuk menyimpan dananya pada bank tersebut.

#### 3) Kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah seperti kebijaksanaan dalam hal fiskal, pinjaman luar negeri beserta mekanisme syarat-syarat lainnya sangat menentukan keberhasilan bank dalam menghimpun dana pula.

---

<sup>14</sup> Khoirunnisa Dalimunthe, *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Jumlah Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Panin Dubai Syariah, TBK Periode 2010-2017, Skripsi* (Institut Agama Islam Negeri, 2018), hlm.24.

Demikian pula kebijakan pemerintah dibidang perdagangan luar negeri (ekspor dan impor) dan lain-lain.

#### 4) Kualitas layanan

Kualitas layanan diterima dan dirasakan masyarakat (layanan prima, ramah, cermat, santun) akan mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan jasa bank tersebut.

#### 5) Peraturan Bank Indonesia

Manajemen dana sangat dipengaruhi oleh kebijakan moneter. Pengendalian moneter bertujuan untuk menjaga jumlah uang beredar dan tingkat suku bunga sedemikian rupa sehingga dapat menunjang kegiatan usaha perekonomian masyarakat serta kemantapan neraca pembayaran.

## **2. Bagi Hasil**

### **a. Pengertian Bagi Hasil**

Bagi hasil menurut Ismail dalam buku perbankan syariah “Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah”. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah diterapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu

presentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan.<sup>9</sup>

Dalam penelitian Karim mengatakan bahwa:

Besarnya bagi hasil yang ditawarkan akan sangat mempengaruhi keputusan nasabah untuk menempatkan dananya. Semakin tinggi bagi hasil yang ditawarkan bank syariah kepada nasabah, maka nasabah akan semakin tertarik untuk menempatkan dananya sehingga mengakibatkan kenaikan deposito mudharabah bank syariah. Begitu juga apabila terjadi penurunan bagi hasil maka deposito mudharabah juga akan mengalami penurunan.<sup>10</sup>

Berdasarkan beberapa batasan yang diberikan oleh para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa bagi hasil merupakan suatu perjanjian antara pihak nasabah dengan pihak bank yang melakukan kerja sama, dengan tujuan mendapatkan nisbah sesuai dengan kesepakatan yang telah dijanjikan.

## **b. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Bagi Hasil**

### *1) Investment Rate*

Merupakan presentase dana yang diinvestasikan kembali oleh bank syariah baik kedalam pembiayaan maupun penyaluran dana lainnya. Kebijakan ini diambil kerana adanya ketentuan dari bank indonesia, bahwa sejumlah presentase tertentu atas dana yang dihimpun oleh masyarakat, tidak boleh diinvestasikan, akan tetapi harus ditempatkan dalam giro wajib minimum untuk menjaga likuiditas bank syariah. Giro wajib minimum (GWM) merupakan

---

<sup>9</sup> Ismail, MBA, *Op, Cit.*, hlm.96.

<sup>10</sup> Sri Rahayu dan Rahmadani Siregar, “Pengaruh Bagi Hasil Deposito Mudharabah, Suku Bunga Berjangka Bank Indonesia dan Inflasi Terhadap Jumlah Deposito Mudharabah PT. Bank Negara Indonesia” dalam *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma (JAM)*, Vol.5. No. 1. Januari 2018. hlm.3.

dana yang wajib dicadangkan oleh setiap bank untuk mendukung likuiditas bank.<sup>11</sup>

## 2) Total Dana Investasi

Total dana investasi yang diterima oleh bank syariah akan memengaruhi bagi hasil yang diterima oleh nasabah investor. Total dana yang berasal dari investasi mudharabah dapat dihitung dengan menggunakan saldo minimum bulanan atau saldo harian. Saldo minimal bulanan merupakan saldo minimal yang pernah mengendap dalam satu bulan. Saldo minimal akan digunakan sebagai dasar perhitungan bagi hasil. Saldo harian merupakan saldo rata-rata pengendapan yang dihitung secara harian, kemudian nominal saldo harian digunakan sebagai dasar perhitungan bagi hasil.

## 3) Jenis Dana

Investasi mudharabah dalam penghimpunan dana, dapat ditawarkan dalam beberapa jenis yaitu, tabungan mudharabah, deposito mudharabah dan sertifikat investasi mudharabah antar bank syariah (SIMA). Setiap jenis dana investasi memiliki karakteristik yang berbeda-beda sehingga akan berpengaruh pada besarnya bagi hasil.

## 4) Nisbah

Nisbah merupakan presentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerja sama usaha ( mudharabah dan musyarakah) yang telah

---

<sup>11</sup> Ismail, MBA, *Loc. Cit.*, hlm. 96.

disepakati antara bank dan nasabah investor. Karakteristik nisbah akan berbeda-beda dilihat dari beberapa segi antara lain:<sup>12</sup>

- a) Presentase nisbah antar bank syariah akan berbeda, hal ini tergantung pada kebijakan masing-masing bank syariah.
- b) Presentase nisbah akan berbeda-beda sesuai dengan jenis dana yang dihimpun,. Misalnya, nisbah antara tabungan dan deposito akan berbeda.
- c) Jangka waktu investasi mudharabah akan berpengaruh pada besarnya presentase nisbah bagi hasil. Misalnya, nisbah untuk deposito berjangka dengan jangka waktu satu bulan akan berbeda dengan deposito berjangka dengan jangka waktu tiga bulan dan seterusnya.

#### 5) Metode Perhitungan Bagi Hasil

Bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil. Yaitu bagi hasil yang dihitung dengan menggunakan konsep *revenue sharing* dan bagi hasil dengan menggunakan profit */lost sharing*. Bagi hasil yang menggunakan *revenue sharing*, dihitung dari pendapatan kotor sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dengan profit/ *lost sharing* dihitung berdasarkan presentase nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum pajak.

---

<sup>12</sup> *Ibid.*, hlm. 97.

## 6) Kebijakan Akuntansi

Kebijakan akuntansi akan berpengaruh pada besarnya bagi hasil. Beberapa kebijakan akuntansi yang akan mempengaruhi bagi hasil antara lain penyusutan, penyusutan akan berpengaruh pada laba usaha bank. Bila bagi hasil menggunakan metode *profit/lost sharing*, maka penyusutan akan berpengaruh pada bagi hasil, akan tetapi bila menggunakan *revenue sharing* maka penyusutan tidak mempengaruhi bagi hasil.

## 3. Pelayanan

### a. Pengertian pelayanan

Pelayanan dan etika pemasaran produk jasa bank harus dilakukan dengan baik dan benar sehingga simpati dan menarik nasabah bagi masyarakat calon nasabah bank bersangkutan. Apabila pelayanan dan etika bank dilakukan dengan baik dan benar maka pemasaran produknya diharapkan akan berhasil baik pula.<sup>15</sup>

Menurut Kotler dalam buku Fajar Laksana “*A Service any act performace taht one party can offer to another that is assentially intangible and does not result in the ownership of anything, its production may or may no be to a physical product*”. (bahwa pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak terwujud dan tidak

---

<sup>15</sup> Melayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002), hlm. 152.

mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada satu produk fisik).<sup>16</sup>

Moh. Iskandar Nur dan M. Nasir menyatakan bahwa:

Biasanya nasabah dalam memilih bank syariah didorong oleh faktor pelayanan dan memperoleh keuntungan atau dengan cara melihat tingkat bagi hasil serta keunggulan yang ditawarkan dari produk tersebut. Dengan demikian menjadi cukup penting bagi bank untuk tetap menjaga kualitas pelayanan, nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabahnya dan pengetahuan akan produk yang ditawarkan.<sup>17</sup>

Berdasarkan beberapa batasan yang diberikan oleh para ahli dapat disimpulkan bahwa pelayanan sangat penting dalam menarik simpati nasabah, jika pelayanan yang diberikan kepada nasabah cukup baik maka nasabah akan merasa nyaman dan tetap memprioritaskan keunggulan terhadap produk tersebut.

#### **b. Pelayanan Menurut Perspektif Islam**

Islam mengajarkan bila ingin memberikan hasil usaha yang baik berupa barang maupun jasa/pelayanan hendaknya memberikan yang terbaik, seperti yang dijelaskan dalam Al-qur'an surah Ali Imran ayat 159:

---

<sup>16</sup> Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, ( Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hlm. 90.

<sup>17</sup> Muhammad Dayyan, dkk. *Lok, Cit.*, hlm. 5.

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ<sup>ط</sup> وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا  
 غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنَّفَضُوا<sup>ط</sup> مِنْ حَوْلِكَ عَنْهُمْ فَأَعْفُ  
 وَأَسْتَغْفِرْ لَهُمْ<sup>ط</sup> وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ<sup>ط</sup> فَإِذَا عَزَمْتَ  
 فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ<sup>ج</sup> إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

Artinya: Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. Karena itu maafkanlah mereka dan memohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sungguh, Allah mencintai orang-orang yang bertawakkal, (Q.S Ali Imran : 159).<sup>18</sup>

Dari ayat tersebut dijelaskan bahwa setiap manusia dituntut untuk berlaku lemah lembut agar orang lain merasakan kenyamanan bila berada disampingnya.

Begitu juga dengan pelayanan yang diberikan kepada nasabah harus sesuai dengan harapan mereka, bila pelaku bisnis tidak mampu memberikan rasa aman dengan kelemahan lembutannya maka nasabah akan berpindah keperusahaan lain, sehingga karyawan diharapkan memiliki sifat pema'af dan mengerti keinginan nasabah serta menghilangkan jauh-jauh sikap keras hati. Salah satu dimensi

<sup>18</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo Offset, 2012), hlm. 103.



pelayanan adalah bukti fisik yaitu berupa fasilitas gedung, tempat antrian yang nyaman, tempat parkir dan lainnya.<sup>19</sup>

### c. Dimensi Pelayanan

Terdapat 5 dimensi pelayanan yang mempengaruhi pelayanan yaitu:<sup>20</sup>

- 1) Realibilitas (*reability*), berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk menyampaikan pelayanan yang dijanjikan secara akurat sejak pertama kali.
- 2) Daya tanggap (*responsiveness*), berkenaan dengan kesediaan dan kemampuan penyedia layanan untuk membantu para pelanggan dan merespon permintaan mereka dengan segera.
- 3) Jaminan (*assurance*), berkenaan dengan pengetahuan dan kesopanan karyawan serta kemampuan mereka dalam menumbuhkan rasa percaya (*trust*) dan keyakinan pelanggan (*confidence*)
- 4) Empati (*emphaty*), berarti bahwa perusahaan memahami masalah para nasabah dan bertindak demi kepentingan para nasabah, serta memberikan perhatian personal kepada para pelanggan dan memiliki jasa operasional yang nyaman
- 5) Bukti Fisik (*tangibles*), berkenaan dengan penampilan fisik fasilitas layanan, peralatan/perlengkapan, sumber daya manusia, dan materi komunikasi perusahaan.

---

<sup>19</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah Pesan., Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 309-310.

<sup>20</sup> Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Alfabeta, 2012, hlm. 221.

## 4. Promosi

### a. Pengertian Promosi

Menurut *Michael Ray* dalam Buku *Marison* “*The coordination and persua of all seller-iniated efferts to setup channels of information and persuasion to sell goods and service or promate an idea*”.

(Kordinasi dari seluruh upaya yang dimulai pihak penjual untuk membangun berbagai saluran informasi dan persuasi untuk menjual barang dan jasa atau memperkenalkan suatu gagasan).<sup>22</sup>

Dalam penelitian yang dilakukan *Atanasius Hardian Perdana Yugiarto* menyatakan bahwa:

Dalam menunjukkan produk yang dimiliki bank juga harus memberikan informasi kepada masyarakat melalui promosi. Promosi yang dapat dilakukan bank harus memberikan informasi yang tepat dimana komunikasi berperan penting, dalam hal ini promosi menjadi suatu yang berharga. Komunikasi merupakan karakter yang penting dalam membangun hubungan, dengan diakan promosi maka masyarakat mengetahui apa saja yang diberikan oleh bank serta menambah minat masyarakat untuk berinvestasi. Namun tindakan promosi oleh bank juga bisa mengurangi minat masyarakat bila dilakukan dengan tujuan yang tidak tepat atau berlebihan oleh karena itu bank harus dapat memamfaatkan dengan benar media promosi seperti iklan, media cetak atau elektronik, promosi langsung atau mengadakan *even* yang tersedia.<sup>22</sup>

Dengan demikian peneliti menyimpulkan, promosi adalah kegiatan yang dilakukan agar produk atau jasa yang dihasilkan suatu perusahaan laku dijual ke masyarakat atau nasabah. Oleh karena itu promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir, tanpa

---

16. <sup>22</sup> *Marison, Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu*, (Jakarta: Kencana,2010), hlm.

<sup>22</sup> *Muhammad Dayyan, dkk. Loc, Cit.*, hlm. 174.

promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu 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 baru.

#### **b. Bentuk-Bentuk Promosi**

Dalam praktiknya ada empat macam bentuk promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya, dari ke empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut:<sup>23</sup>

##### 1) Periklanan (*Advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan, dalam hal ini adalah bank guna menginformasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi nasabah lama serta calon nasabahnya.

##### 2) Promosi Penjualan (*sales promotion*)

Disamping promosi lewat iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan atau *sales promotion*. Tujuan

---

<sup>23</sup> M. Nur Rianto Al Arif. *Loc, Cit.*, hlm. 174.

promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Kegiatan penjualan yang bersifat jangka pendek dan tidak dilakukan secara berulang serta tidak rutin yang ditunjukkan untuk mendorong lebih kuat mempercepat respon pasar yang ditargetkan sebagai alat lainnya dengan menggunakan bentuk yang berbeda.

### 3) Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan, cerdas cermat, kuis serta kegiatan lainnya melalui berbagai media.

### 4) Penjualan pribadi (*Personal selling*)

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam, sampai pejabat bank. Seacara khusus kegiatan *personal selling* dapat diwakili oleh *account officer* atau *finansial advisor*. Namun *personal selling* juga dapat dilakukan dengan merekrut tenaga-tenaga wiraniaga, untuk melakukan penjualan *door to door*.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> *Ibid.*, hlm. 180.

### c. Tujuan Promosi

Berikut ini ada beberapa tujuan promosi yang dilakukan oleh sebuah bank atau perusahaan, yaitu:<sup>25</sup>

- 1) Karena ada banyak hal mengenai perusahaan kita yang sebaiknya diketahui oleh pihak luar
- 2) Karena kita ingin meningkatkan penjualan
- 3) Karena kita ingin agar perusahaan dikenal sebagai perusahaan yang baik/bonafit
- 4) Karena kita ingin mengetengahkan segi kelebihan perusahaan/ produk jasa kita terhadap saingan.

### d. Konsep Promosi

Promosi merupakan cara untuk memberitahukan kepada masyarakat, artinya keputusan terakhir setiap lembaga keuangan harus mempromosikan produk seluas mungkin kepada calon nasabah. Tanpa promosi juga nasabah tidak dapat mengenal suatu lembaga, oleh karena itu promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Salah satu tujuan promosi adalah mengimpormasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan nasabah menarik calon nasabah baru.<sup>26</sup>

Untuk menggunakan promosi melalui iklan perlu menggunakan sarana media, penggunaan sarana media ini dilakukan dengan berbagai

---

<sup>25</sup> M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2017), hlm. 95.

<sup>26</sup> Kasmir, *Loc, Cit.*, hlm. 155.

pertimbangan. Adapun pertimbangan penggunaan media yang dipakai untuk pemasangan iklan adalah sebagai berikut:<sup>27</sup>

- 1) Jangkauan media yang akan digunakan termasuk jumlah yang akan diterbitkan
- 2) Sarana atau konsumen yang dituju
- 3) Biaya yang akan dikeluarkan, biaya untuk pemasangan iklan di media yang akan dituju.

**e. Hubungan Bagi Hasil dengan Simpanan Deposito Mudharabah**

Bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana atas pembagian hasil usaha. Dengan nisbah bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua pihak, baik bank maupun nasabah.

Dalam penelitian Siti Nurul Hidayah menemukan bahwa:

Imbalan bagi hasil berpengaruh secara positif signifikan terhadap simpanan deposito mudharabah sehingga dengan adanya peningkatan bagi hasil maka akan menambah minat masyarakat melakukan deposito mudharabah<sup>28</sup>

Dalam penelitian Natalia, dkk., menyatakan bahwa:

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, hlm. 158.

<sup>28</sup> Muhammad Dayyan, dkk.. *Loc. Cit.*, hlm. 5.

”bagi hasil terhadap simpanan deposito mudharabah menemukan pengaruh positif signifikan terhadap simpanan deposito mudharabah pada bank syariah di indonesia”.<sup>29</sup>

Dari penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa adanya hubungan bagi hasil antara simpanan deposito yaitu semakin besar simpanan maka semakin besar bagi hasil yang di diterima.

#### **f. Hubungan pelayanan dengan Simpanan Deposito Mudharabah**

Pelayanan dan etika pemasaran produk jasa bank harus dilakukan dengan baik dan benar sehingga simpati dan menarik nasabah bbagi masyarakat calon nasabah bank bersangkutan. Apabila pelayanan dan etika bank dilakukan dengan baik dan benar maka pemasaran produknya diharapkan akan berhasil baik pula.

Menurut philip Kotler dalam buku Dasar-Dasar Perbankan:

Pelayanan atau *service* adalah setiap kegiatan atau mamfaat yang dapat diberikan suatu pihak kepada pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik.<sup>30</sup>

Dalam penelitian Desi Mursalina menyatakan bahwa :

Minat nasabah ditentukan oleh pelayanan dan produk yang dikendaki nasabah sehingga jaminan kualitas menjadi prioritas utama bagi bank. Kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai sesuatu proses evaluasi menyeluruh pelanggan mengenai kesempurnaan kinerja layanan. Apabila pelayanan suatu

---

<sup>29</sup> Vivi Setyawati, “Pengaruh Suku Bunga Acuan, Bagi Hasil Inflasi, Ukuran Bank, NPF, Dan Biaya Promosi Terhadap Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia Tahun 2010-2014”, dalam *Journal Of Accounting*, Volume 2 No.2, 2016, hlm. 3.

<sup>30</sup> Melayu S.P. Hasibuan, *Loc.Cit.*, hlm. 152.

perbankan itu baik maka akan memberikan dampak positif bagi setiap nasabah atau calon nasabah sehingga dapat menarik minat nasabah untuk memilih perbankan tersebut serta menggunakan produk yang ditawarkan.<sup>31</sup>

Dari penjelasan teori dan peneliti diatas, bahwa diketahui adanya hubungan pelayanan dengan simpanan deposito mudharabah. Hal ini karena apabila pelayanan yang diberikan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan baik, maka akan meningkatkan jumlah nasabah deposito mudharabah.

#### **g. Hubungan Promosi dengan Simpanan Deposito Mudharabah**

Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk, meyakinkan. Ciri dari komunikasi yang persuasif (komunikasi) adalah ada komunikator yang secara terencana mengatur berita dan cara penyampaiannya untuk mendapatkan akibat tertentu dalam sikap dan tingkah laku si penerima (target pendengar).<sup>32</sup>

Dalam penelitian yang dilakukan Atanasius Hardian Perdana Yugiarto menyatakan bahwa:

Dalam menunjukkan produk yang dimiliki bank juga harus memberikan informasi kepada masyarakat melalui promosi. Promosi yang dapat dilakukan bank harus memberikan informasi yang tepat dimana komunikasi berperan penting, dalam hal ini promosi menjadi suatu yang berharga. Komunikasi merupakan karakter yang penting dalam membangun hubungan, dengan diadakan promosi maka masyarakat mengetahui apa saja yang diberikan oleh bank serta menambah minat masyarakat untuk berinvestasi. Namun tindakan promosi oleh bank juga bisa mengurangi minat masyarakat bila dilakukan dengan tujuan yang tidak tepat atau berlebihan oleh karena itu bank harus dapat memanfaatkan dengan benar media promosi seperti iklan, media

---

<sup>31</sup> Muhammad Dayyan, dkk., *Op.Cit.*, hlm. 5.

<sup>32</sup> M. Musrid, *Op, Cit.*, hlm. 95.



cetak atau elektronik, promosi langsung atau mengadakan *even* yang tersedia.<sup>33</sup>

Dari penjelasan penelitian diatas, dapat diketahui bahwa adanya hubungan antara promosi dengan simpanan deposito mudharabah jika promosi baik maka nasabah akan tertarik dan melakukan investasi, dan sebaliknya jika promosi tidak baik maka nasabah akan mengurangi niatnya untuk melakukan investasi. Maka dari itu promosi harus menentukan sasaran untuk melakukan iklan, atau pembagian brosur tepat pada sasaran pada tempatnya.

## B. Penelitian Terdahulu

Untuk menguatkan penelitian ini, maka penelitian mengambil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan bagi hasil pelayanan, dan promosi terhadap simpanan depositon mudharabah.

**Tabel II.1**  
**Penelitian terdahulu**

NO	Nama Peneliti	Judul penelitian	Hasil Penelitian
1	Sri Rahayu dan Rahmadani Siregar (Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma (JRAM), Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara,2018)	Pengaruh bagi hasil deposito mudharabah, suku bunga berjangka Bank Indonesia dan inflasi terhadap jumlah deposito mudharabah PT. Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah	Tingkat bagi hasil deposito mudharabah berpengaruh signifikan terhadap jumlah deposito mudharabah
2.	Muhammad Dayyan., dkk (Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan deposito mudharabah pada Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Idi Rayeuk.	Faktor bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap

<sup>33</sup> Muhammad Dayyan, dkk., *Loc, Cit.*, hlm. 5.

	Institut Agama Islam Negeri Langsa,2017)		keputusan melakukan deposito mudharabah
3.	Yustitia Agil Reswari dan Ahim Abdurahim (Jurnal Akuntansi dan Investasi, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, 2010)	Pengaruh tingkat suku bunga, jumlah bagi hasil, dan LQ 45 terhadap simpanan mudharabah pada Bank Syariah di Indonesia.	Jumlah bagi hasil berpengaruh positif terhadap simpanan deposito
4.	Nadya Jumraatul Yesha dan Muhammad Rivandi, (Jurnal, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “KBP”, 2010)	Pengaruh tingkat bagi hasil dan tingkat suku bunga terhadap simpanan deposito Studi kasus pada PT. Bank Negari Utama Padang.	Tingkat bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap simpanan deposito mudharabah
5.	Evi Natalia., dkk (Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Univesitas Brawijaya Malang, 2014)	Pengaruh tingkat bagi hasil deposito Bank Syariah dan suku bunga deposito Bank Umum terhadap jumlah simpanan deposito mudharabah Studi pada PT. Bank Syariah Mandiri periode 2009-2012.	Tingkat bagi hasil deposito Bank Syariah dan suku bunga deposito Bank Umum berpengaruh secara simultan terhadap simpanan deposito mudharabah di Bank Mandiri Syariah
6.	Muhammad Fatibut Timami dan Ady Soejoto, (jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, 2018)	Pengaruh dan mamfaat bagi hasil terhadap jumlah simpanan deposito mudharabah Bank Syariah Mandiri di Indonesia.	Bagi hasil secara signifikan mempengaruhi jumlah simpanan deposito mudharabah
7.	Sisca Juliana dan Ade Sofyan Mulazid, (Jurnal	Analisis pengaruh BOPO, kecukupan modal, pembiayaan	Berdasarkan individu (persial) biaya operasional

	Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017)	bermasalah, bagi hasil dan profitabilitas terhadap simpanan mudharabah pada Bank Umum Syariah periode 2011-2015.	terhadap pendapatan operasional (BOPO) berpengaruh terhadap simpanan mudharabah pada Bank Umum Syariah periode 2011-2015
8.	Vivi Setyawati., dkk, ( <i>Jurnal of Accounting</i> , Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Unpand, 2016)	Pengaruh suku bunga acuan, bagi hasil, inflasi, ukuran bank, NPf, dan biaya promosi terhadap simpanan deposito mudharabah pada Bank Syariah di Indonesia tahun 2010-2014.	Suku bunga acuan tidak berpengaruh terhadap simpanan deposito mudharabah pada Bank Syariah di Indonesia.

1. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas variabel yang sama yaitu bagi hasil ( $X_1$ ). Analisis regresi berganda sebagai teknik analisa data dan angket sebagai teknik pengumpulan data. Perbedaan pada lokasi penelitian dan dokumentasi sebagai tambahan teknik pengumpulan data.
2. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas variabel yang sama yaitu bagi hasil ( $X_1$ ). Pelayanan ( $X_2$ ), promosi ( $X_3$ ). Analisis regresi berganda sebagai analisa data. Perbedaanya pada lokasi penelitian dan tambahan teknik pengumpulan data dengan dokumentasi.

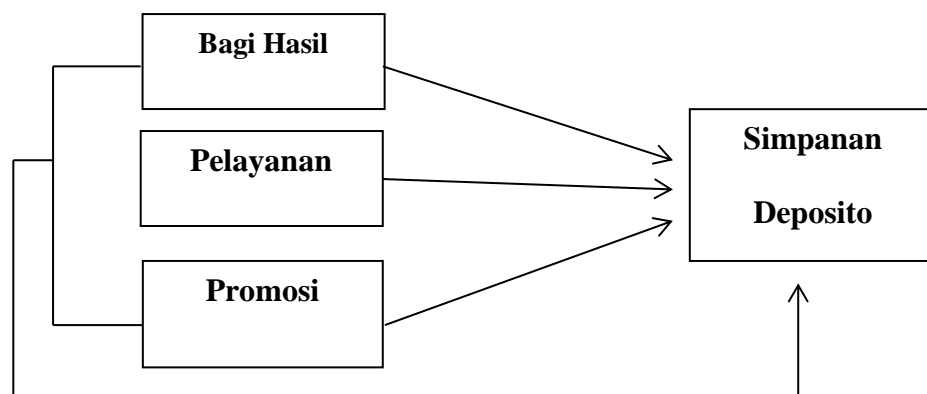
3. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas variabel (Y), teknik analisa data dan regresi berganda. perbedaanya pada lokasi penelitian serta variabel X yang diteliti.
4. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas variabel (Y). Perbedaannya pada lokasi penelitian, analisa data, teknik pengumpulan data serta variabel X yang diteliti.
5. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas pengumpulan data dan deokumentasi. Perbedaannya pada lokasi penelitian serta variabel X yang diteliti.
6. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas bagi hasil (X) dan variabel (Y), teknik analisis data dan regresi linier berganda. Perbedaan pada lokasi penelitian serta pengumpulan data.
7. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas bagi hasil ( $X_4$ ) seta variabel deposito mudharabah (Y) Perbedaanya pada lokasi penelitian serta pengumpulan data dan analisis data.
8. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas variabel bagi hasi ( $X_2$ ). Teknik analisi data dengan regresi linier berganda, perbedaannya pada lokasi dan salah satu teknik pengumpulan data.

### C. Kerangka Pikir

Keputusan nasabah untuk memilih deposito dipengaruhi oleh faktor bagi hasil yang tinggi dibandingkan dengan bank lain, fasilitas pelayanan yang ramah dalam melayani nasabah. Keputusan nasabah deposito juga dipengaruhi oleh promosi yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan kelebihan-kelebihan produk yang dimiliki. Kerangka pemikiran empiris dituangkan dalam bentuk gambaran sebagai berikut:

**Gambar II.1**

**Kerangka Pikir**



Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui bahwa secara persial bagi hasil dapat mempengaruhi simpanan deposito mudharabah, pelayanan dapat mempengaruhi simpanan deposito mudharabah, dan promosi dapat mempengaruhi simpanan deposito mudharabah. Kemudian secara simultan juga terlihat bahwa bagi hasil, pelayanan dan promosi dapat memengaruhi simpanan deposito mudharabah. Dengan kata lain semakin meningkatkan bagi hasil,

pelayanan dan promosi maka akan meningkat juga simpanan deposito *Mudharabah*.

#### **D. Hipotesis**

Hipotesis adalah pernyataan atau dugaan yang bersifat sementara terhadap suatu masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah sehingga harus diuji secara empiris (hipotesis berasal dari kata *hypo* yang berarti di bawah dan *thesa* yang berarti kebenaran). Pernyataan atau dugaan tersebut disebut proposisi.

Adapun hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah

H<sub>1</sub> : Terdapat pengaruh bagi hasil terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

H<sub>2</sub> : Terdapat pengaruh pelayanan terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

H<sub>3</sub> : Terdapat pengaruh promosi terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

H<sub>4</sub> : Terdapat pengaruh bagi hasil, pelayanan dan promosi secara simultan terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan yang beralamat di Jalan Baginda Oloan No.88 padangsidempuan/22718. Dan waktu penelitian dilaksanakan dari Januari sampai dengan November 2020.

#### B. Jenis Penelitian

Jenis peneliti yang digunakan peneliti adalah penelitian kuantitatif. Kuantitatif merupakan metode untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antara variabel. Variabel ini diukur (biasanya dengan instrumen penelitian) sehingga data yang terdiri dari angka-angka dapat dianalisis berdasarkan prosedur statistik.<sup>1</sup> Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif analisis deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha menjelaskan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi sekarang. Penelitian deskriptif memusatkan perhatian pada masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian ini berlangsung.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian, Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 38.

<sup>2</sup> *Ibid.*, hlm. 34.

## C. Populasi dan Sampel

### 1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>3</sup> Adapun yang menjadi populasi dari penelitian ini adalah sebanyak 97 nasabah deposito di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.<sup>4</sup>

### 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.<sup>5</sup> Adapun yang menjadi sampel disini adalah nasabah deposito yang berjumlah 97 responden di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan. Adapun teknik untuk pengambilan sampel adalah menggunakan rumus slovin dengan perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{(1+Ne^2)}$$

keterangan:

$n$ : Jumlah sampel

---

<sup>3</sup> Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 61.

<sup>4</sup> Sumber data, PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan tahun 2019.

<sup>5</sup> *Ibid.*, hlm. 62.



$N$  : Jumlah populasi

$e$  : Error level (tingkat kesalahan 10%)

$$n = \frac{N}{(1+Ne^2)}$$

$$n = \frac{97}{(1+97 \cdot 0,1^2)}$$

$$n = \frac{97}{(1+0,97)}$$

$$n = \frac{97}{1,97}$$

$$n = 49,23$$

$$n = 49$$

Maka jumlah sampel yang diteliti adalah 49 nasabah dari 97 populasi. Teknik sampling yang digunakan oleh penelitian pada penelitian ini adalah *random Sampling* yaitu pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan tingkatan yang ada dalam populasi itu.

#### **D. Instrumen Pengumpulan Data**

Adapun instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### 1. Studi Keputusan

Dalam penelitian ini, studi keputusan yang digunakan bersumber dari jurnal, skripsi, dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian ini.

## 2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data iingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.<sup>6</sup> Untuk memperoleh informasi dan data terkait variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini, yaitu dengan mengadakan tanya jawab baik secara langsung maupun tidak langsung bertatap muka dengan responden. Adapun responden yang dimaksud adalah nasabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan yang sudah berlaku, bisa dalam bentuk tulisan, misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, peraturan dan lain-lain, dan gambar atau karya seni dari seseorang. Dekumentasi dilakukan untuk membuktikan bahwa peneliti ini benar-benar dilaksanakan dengan menyebarkan kuesioner kepada responden dan melakukan perekaman saat sesi wawancara.

## 4. Angket

Kuisisioner suatu teknik pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden dengan harapan memberikan respons atas daftar pertanyaan tersebut. Angket ini disebarkan kepada seluruh nasabah simpanan deposito mudharabah

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 138.

dengan penyebaran 49 kuesioner yang akan dijawab oleh responden. Daftar pertanyaan dapat bersifat terbuka, yaitu jika jawaban tidak ditentukan sebelumnya oleh peneliti dan dapat bersifat tertutup, yaitu alternatif jawaban telah ditentukan sebelumnya oleh peneliti.<sup>7</sup>

Untuk skala pengukuran data yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert. Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap yang banyak digunakan dalam penelitian sosial karena kesederhanaannya. Maka variabel yang diukur dijabarkan menjadi indikator variabel tersebut dijadikan tolak ukur menyusun item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan.

Adapun kisi-kisi angket berdasarkan penelitian sebagai berikut:

**Tabel III.1**  
**Skala Likert**

<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Bobot Nilai</b>
Sangat setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Kurang Setuju (TS)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

**Tabel III.2**  
**Kisi-kisi Angket Bagi Hasil**

<b>Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Nomor Soal</b>
Bagi Hasil ( $X_1$ )	1. <i>Investment Rate</i>	1
	2. Total dana investasi	2
	3. Jenis dana	4
	4. Nisbah	3 dan 5
	5. Metode bagi hasil	6 dan 7

<sup>7</sup> Juliansyah Noor, *Op, Cit.*, hlm. 139.

	6. Kebijakan akuntansi	8
Jumlah		8

**Tabel III.3**  
**Kisi-kisi Angket Pelayanan**

Variabel	Indikator	Nomor Soal
Pelayanan ( $X_2$ )	1. Realibilitas ( <i>reability</i> )	1 dan 3
	2. Daya tanggap ( <i>responsiveness</i> )	2 dan 4
	3. Jaminan ( <i>assurance</i> )	5 dan 6
	4. Empati ( <i>emphaty</i> )	7
	5. Bukti fisik ( <i>tangible</i> )	8
Jumlah		8

**Tabel III.4**  
**Kisi-kisi Angket Promosi**

Variabel	Indikator	Nomor Soal
Promosi ( $X_3$ )	1. Periklanan ( <i>Advertising</i> )	1 dan 2
	2. Promosi penjualan ( <i>Sales promotion</i> )	3 dan 4
	3. Publisitas ( <i>publicity</i> )	5 dan 6
	4. Penjualan pribadi ( <i>personal selling</i> )	7 dan 8
Jumlah		8

**Tabel III.5**  
**Kisi-kisi Angket Simpanan Deposito**

Variabel	Indikator	Nomor Soal
Simpanan deposito (Y)	1. Kondisi perekonomian	1 dan 2
	2. Bagi hasil	3 dan 4
	3. Kebijakan Pemerintah	5
	4. Kualitas layanan	6 dan 7
	5. Peraturan BI	8

Jumlah	8
--------	---

## E. Uji Validitas dan Realibilitas

### 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 bermamfaat bagi peneliti karena tidak mengukur atau melakukan apa yang seharusnya dilakukan.<sup>8</sup> Hasil Perhitungan perhitungan  $r$  dibandingkan dengan  $r$  *Product Moment* dengan taraf signifikansi 5 %  $r > r$  item yang diuji valid. Pengujian Validitas data menggunakan SPSS versi 23.

### 2. Uji Reliabilitas

Reabilitas menunjukkan konsistensi dan stabilitasi dari suatu skor (skala pengukuran). Reliabilitasi berada dengan validatas karena yang pertama memusatkan perhatian pada masalah konsistensi, sedang yang kedua lebih memperhatikan masalah ketepatan. Suatu variabel dapat dikatakan reliabel apabila nilai *cronboch's Alpha*  $> 0,60$ . Pengujian reabilitas data menggunakan SPSS versi 23.

---

<sup>8</sup> Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan ekonomi* Edisi 3, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 172.

### 3. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diambil berasal dari populasi yang berdistribusi normal atau tidak.<sup>9</sup>

Untuk melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan *Kolmogrof-Smirnov*, pada taraf signifikan 0,05

Apabila  $\text{sig} > 0,05$  maka distribusi data bersifat normal

Apabila  $\text{sig} < 0,05$  maka disribusi data tidak normal.

### 4. Uji Linearitas

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linier atau tidak. Uji ini digunakan sebagai persyaratan dalam analisis regresi linier. Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linier apabila signifikansi (*linearity*) kurang dari 0,05. Teori lain mengatakan bahwa dua variabel mempunyai hubungan yang linear bila signifikansi (*deviation from linearity*) lebih dari 0,05.

### F. Asumsi Klasik

Dalam pengujian hipotesis berdasarkan analisis regresi, yang digunakan dalam penelitian ini harus memenuhi asumsi klasik Untuk mendapatkan nilai pemeriksa yang tidak biasa dan efisien dari suatu persamaan regresi linear berganda dengan metode kuadrat terkecil. Perlu dilakukan pengujian dengan memenuhi persyaratan asumsi klasik yang meliputi:

---

<sup>9</sup> Juliansyah Noor, *Loc, Cit.*, hlm. 174.

### 1. Uji Multikolinearitas

Menurut *Regnar Firsch* “Multikolinearitas adalah adanya hubungan linier yang sempurna atau pasti diantara beberapa atau semua variabel penjelas (bebas) dari model regresi berganda”<sup>10</sup> Penelitian akan mengujikan melalui SPSS 23.

Suatu model regresi dinyatakan bebas dari multikolinearitas adalah “ jika nilai *Variance Inflation Factor (VIF)*  $< 0,05$  dan nilai *tolerance*  $> 0,1$ .

### 2. Uji Heterokedastisitas

Heterokedastisitas adalah variabel residual yang tidak konstan pada regresi sehingga akurasi hasil prediksi menjadi meragukan. Heterokedastisitas 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). adanya heteroskedasitas dapat menggunakan uji *gletser*. Dengan kriteria pengambilan keputusan yaitu:

Sig  $> 0,05$  artinya data tidak terkena heteroskedasitas

Sig  $< 0,05$  artinya data terkena heteroskedasitas.

### 3. Uji Autokorelasi

Ada beberapa prosedur atau cara untuk mengetahui adanya masalah autokorelasi pada suatu model regresi. Tetapi uji ada tidaknya

---

<sup>10</sup> Setiawan dan Dwi Endah Kusini, *Ekometrika*, (Yogyakarta: CV ANDI. 2010), hlm. 82.

autokorelasi yang paling banyak digunakan adalah uji *Durbin Watson* (DW). Uji ini dapat digunakan bagi sembarang sampel, baik besar atau kecil.<sup>11</sup> Uji *Durbin Watson* (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika  $d$  lebih kecil dari  $dL$  atau lebih besar dari  $(4-dL)$ , maka hipotesis nol ditolak, yang berarti terdapat autokorelasi.
- b. Jika  $d$  terletak antara  $dU$  dan  $(4-dU)$ , maka hipotesis nol diterima, yang berarti tidak ada autokorelasi.
- c. Jika terletak antara  $dL$  dan  $dU$  atau antara  $(4-dU)$  dan  $(4-dL)$ , maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti. Nilai  $d_u$  dan  $d_l$  dapat diperoleh dari tabel statistik *Durbin Watson* yang bergantung banyaknya observasi dan banyaknya variabel yang menjelaskan.

## G. Uji Hipotesis

Untuk menguji hipotesis, pengujian dapat dilakukan dengan menggunakan.

### 1. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengetahui sampai sejauh mana ketepatan atau kecocokan garis regresi yang terbentuk dalam mewakili kelompok data hasil observasi. Koefisien determinasi menggambarkan bagian dari variasi total yang dapat diterangkan oleh model. Semakin besar nilai  $R^2$  (mendekati 1), maka ketetapanya dikatakan semakin baik.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Muhammad Firdaus, *Ekometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm. 160.

<sup>12</sup> Setiawan, *Op, Cit.*, hlm. 64.



## 2. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Maka digunakan tingkat signifikan 0,05 setelah  $t^{\text{hitung}}$  diperoleh, Maka untuk menginterpretasikan hasilnya berlaku ketentuan sebagai berikut:

Jika  $t^{\text{hitung}} > t^{\text{tabel}} < (0,5)$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Jika  $t^{\text{hitung}} < t^{\text{tabel}} < (0,5)$  maka  $H_0$  diterima atau  $H_a$  ditolak.

## 3. Uji Koefisiensi Regresi Secara Bersama-sama (Uji F)

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

Jika  $F^{\text{hitung}} > F^{\text{tabel}}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima

Jika  $F^{\text{hitung}} < F^{\text{tabel}}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

## H. Analisis Regresi Berganda

Analisis berganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turun) variabel dependen. Analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independen dua atau lebih.

Persamaan regresi untuk dua prediktor adalah <sup>13</sup>

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

Atau

$$DM = a + b_1Bg + b_2Pln + b_3Prs + e$$

Keterangan :

DM = Deposito Mudharabah

---

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (ALFABETA, CV, 2012), hlm. 277.

A = konstanta

$b_1b_2b_3$  = Koefisien regresi linier berganda

Bg = Bagi Hasil

Pln = Pelayanan

Prs = Promosi

e = *error*

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan**

##### **1. Sejarah**

Bank Muamalat Indonesia merupakan bank syariah pertama di indonesia, pendirian Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan merupakan prakarsa majelis ulama indonesia (MUI) dan pemerintah, yang muncul dalam lokarya tanggal 29-22 Agustus 1990 di Cisarua Bogor.

Bank Muamalat Indonesia 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.

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsisimpuan membuka cabang di kota Padangsidimpuan 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 beserta seluruh karyawan yang

pada saat itu berjumlah 16 orang. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan terletak di Jalan Gatot Subroto No.08.

Lokasi ini sangat mudah dijangkau karena tempat kantornya berada pada pusat kota padangsidempuan yang terletak pada Jalan Gatot Subroto disamping Horas Bakery dan dekat dengan lokasi perkantoran Polres Padangsidempuan, pengadilan Negeri Kota Padangsidempuan serta perkantoran lainnya. Jumlah karyawan pada Cabang Padangsidempuan sebanyak 38 orang karyawan, sedangkan jumlah karyawan kantor cabang dan kantor cabang Pembantu (KCP) seluruh 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 Padangsidempuan), 3 unit di Kantor Cabang Pembantu (Rantau Parapat), 2 unit di Panyabungan, 2 unit di sibuhuan, dan 1 unit di Sibolga.

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan menjunjung praktik kejujuran sejak awal rekrutmen, serta larangan menerima imbalan dalam bentuk apapun dari para nasabah dan mitra kerja. Selain itu, Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan juga sangat tegas dalam menyikapi risiko reputasi yang ditimbulkan oleh karyawan akibat perilaku yang tidak sesuai dengan tatanan budaya, etika, dan hukum.

**2. Visi**

Adapun Visi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. KC Padangsidempuan yaitu: *“The Best Islamic bank and top 10 Bank in Indonesia with strong Regional presence”*

**3. Misi**

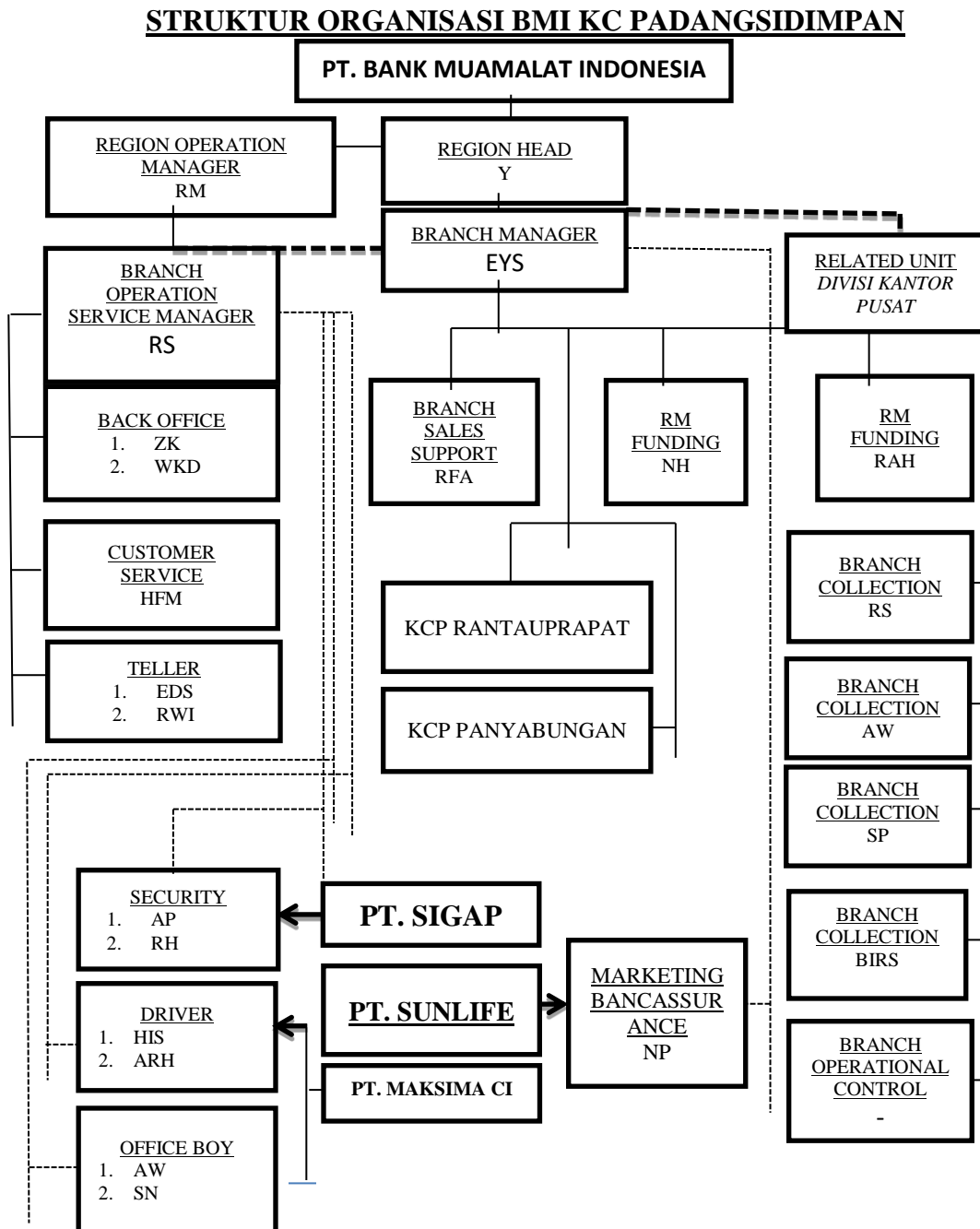
Adapun Misi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. KC Padangsidempuan yaitu: Membangun lembaga keuangan syariah lebih unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

**4. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, sekaligus juga mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis. Manajemen bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidempuan melakukan rentruksi. Tujuan untuk menjadikan organisasi lebih fokus dan efisien.

Adapun struktur organisasi pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidempuan dapat di lihat gambar di bawah ini.

**Gambar IV.1**  
**Struktur Organisasi**



Tugas dan tanggung jawab karyawan di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidempuan sebagai berikut:

1. *Branch manager*

Tugas dan tanggung jawab jabatan:

Mengawasi dan memotivasi agar setiap marketing bekerja semaksimal mungkin.

2. *Service assistern*

Tugas dan tanggung jawab jabatan:

Membantu kinerja *Branch manager* dan *Relationship manager funding & Financing* dalam hal administrasi surat-surat baik intern maupun ekstren.

3. *Manager Operasi*

Tugas dan tanggung jawab:

Mensurpervisi, mengkordinir dan memonitor serta mengarahkan seluruh kegiatan operasional cabang dalam rangka memastikan pelaksanaan operasional *Branch* telah berjalan dengan baik sesuai dengan peraturan dan brosur yang telah digariskan oleh perusahaan maupun Bank Indonesia.

4. *Bank Office*

Melaksanakan pembukaan pembiayaan yang meliputi *droping* angsuran dan pelunasan pembiayaan nasabah untuk memastikan hak dan kewajiban nasabah telah dijalankan tepat waktu dan tepat jumlah.

5. *Relationship manager Financing*

Melakukan *marketing liability* dan asset serta proses pembiayaan dengan berorientasi kepada *cross selling*, profit dan kualitas portopolio sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

6. *Relationship manager funding*

Melakukan marketing produk dengan berorientasi kepada *cross selling*, baik kepada nasabah perorangan yayasana, perusahaan, dan sebagainya.

7. Melakukan proses administrasi atau *filling* dokumen-dokumen pembiayaan, *droping*, *monotoring*, sekaligus memberikan laporan-laporan segala sesuatu yang berkaitan dengan fasilitas pembiayaan.

8. *Teller*

Menerima transaksi tunai (penyetoran dan penarikan) dan non tunai (*kliring* dan pemindahan buku tabungan) dari nasabah untuk selanjutnya diperiksa jumlah uang yang diterima/diserahkan dan diteliti keabsahan warkat atau slip yang diterima. Sehingga setiap transaksi dapat dijalankan dengan baik dan lancar dengan prosedur dan peraturan yang berlaku.

9. *Customer Service*

Secara umum melayani nasabah langsung yang datang ke counter Bank baik dalam bentuk komlen ataupun lainnya.



## 5. Ruang Lingkup Kegiatan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan

Sebagaimana yang telah kita ketahui bersama peranan bank adalah sebagai lembaga keuangan yang berfungsi sebagai intermediasi keuangan. Demikian pula dengan peranan PT. KC Padangsidempuan, akan tetapi yang membedakan dengan yang lain adalah operasional bank yang dilakukan berdasarkan ketentuan dan prinsip-prinsip syariat islam, dengan mengacu kepada aturan *al-quran* dan *al-hadits*, dan regulasi pemerintah atau larangan syariah islam.

Bentuk operasional bank yaitu menghimpun dana dan kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-bai*), prinsip sewa (*ijarah*), prinsip jasa-jasa (*jualah*).

## 6. Produk dan Layanan

### a. Pendanaan

#### 1) Giro terdiri dari:

1.1) Giro Muamalat *Attijary* Ib.

1.2) Giro Muamalat Ultima Ib (perorangan dan Intitusi).

#### 2) Tabungan Terdiri dari:

2.1) Tabungan Muamalat iB.

2.2) Tabungan Muamalat Dollar.

2.3) Tabungan Muamalat iB Haji dan Umroh.

2.4) Tabungan Muamalat Umrah iB.

2.5) TabunganKu.

- 2.6) Tabungan Muamalat Rencana iB.
  - 2.7) Tabungan Muamalat Prima iB.
  - 2.8) Tabungan iB Muamalat Sahabat dan,
  - 2.9) Tabungan Simpel iB.
- 3) Deposito (*Mudharabah dan Fulinves*).
- b. Pembiayaan
- 1) Pembiayaan Konsumen terdiri dari :
    - 1.1) KPR Muamalat iB.
    - 1.2) Pembiayaan Muamalat Umroh.
    - 1.3) Pembiayaan iB Muamalat Pensiun.
    - 1.4) Pembiayaan Jangka Pendek BPRS iB.
    - 1.5) Pembiayaan iB *Asset Refinance* Syariah
  - 2) Model Kerja terdiri dari:
    - 2.1) Pembiayaan Modal Kerja.
    - 2.2) Pembiayaan Modal Kerja LKM Syariah.
    - 2.3) Pembiayaan Rekening Koran Syariah.
    - 2.4) Pembiayaan Jangka Pendek BPRS iB.
    - 2.5) Pembiayaan iB *Asset Refinance* Syariah
- c. Investasi terdiri dari:
- 1) Pembiayaan Investasi.
  - 2) Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis.
- d. Layanan meliputi:
- 1) Muamalat *Remittance* iB.

- 2) *Remittance* BMI-May Bank.
  - 3) *Remittance* BMI-BMMB.
  - 4) *Remittance* BMI-NCB.
  - 5) Kartu Shar-E Debit.
  - 6) *Bancassurance*.
  - 7) Tabungan Nusantara.
  - 8) Ekspor.
  - 9) Impor.
  - 10) SKBDN.
  - 11) *Letter of Credit*
  - 12) Standby LC.
  - 13) Ekspor Impor Non L.C *Financing*.
- e. Adapaun ruang lingkup PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.
- 1) Masyarakat umum sebagai nasabah.
  - 2) Lembaga pendidikan (Universalitas koperasi).
  - 3) Pihak internal perusahaan (karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan).
  - 4) Pihak developer, karena salah satu bentuk fasilitas dari produk tabungan ini menyebabkan banyak pihak memilih menabungkan sebagai dananya di bank. Kartu ATM dapat digunakan untuk melakukan berbagai transaksi keuangan yang dibutuhkan nasabah.

## B. Analisis Hasil Penelitian

### 1. Uji Validitas

Hasil Uji validitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.1**  
**Hasil Uji Validitas Bagi Hasil**

Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
X1	0,723	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan n = 47 dengan taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel 0,288.	Valid
X2	0,596		Valid
X3	0,568		Valid
X4	0,644		Valid
X5	0,683		Valid
X6	0,721		Valid
X7	0,739		Valid
X8	0,644		Valid

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Jadi  $r_{hitung}$  untuk setiap item bisa dilihat pada kolom *corrected item-total correlation*, tingkat signifikan 5% atau 0,05 dengan derajat kebebasan (df) = n-2, n adalah jumlah sampel jadi  $df = 49-2 = 47$ , maka diperoleh angka pada  $r_{tabel}$  0,288 sedangkan  $r_{hitung}$  pada nilai *corrected item-total correlation*, jika  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$  ( $r_{hitung} > r_{tabel}$ ) dan nilai r positif maka butir pertanyaan tersebut dikatakan valid.

Pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-8 untuk variabel kemudian adalah valid. Berdasarkan  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dimana  $r_{tabel}$  adalah 0,288. Sedangkan  $r_{hitung}$  dapat dilihat pada hasil *corrected item-total correlation* dan nilai r positif.

**Tabel IV.2**  
**Hasil Uji Validitas Pelayanan**

Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
X1	0,745	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan n = 47 dengan taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel 0,288.	Valid
X2	0,405		Valid
X3	0,727		Valid
X4	0,588		Valid
X5	0,353		Valid
X6	0,601		Valid
X7	0,467		Valid
X8	0,588		Valid

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-8 untuk variabel kemudian adalah valid. Berdasarkan  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dimana  $r_{tabel}$  adalah 0,288. Sedangkan  $r_{hitung}$  dapat dilihat pada hasil *corrected item-total correlation* dan nilai r positif.

**Tabel IV.3**  
**Hasil Uji Validitas Promosi**

Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
X1	0,860	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 49$ dengan taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel 0,288.	Valid
X2	0,442		Valid
X3	0,662		Valid
X4	0,859		Valid
X5	0,772		Valid
X6	0,696		Valid
X7	0,849		Valid
X8	0,859		Valid

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-8 untuk variabel kemudian adalah valid. Berdasarkan  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dimana  $r_{tabel}$  adalah 0,288. Sedangkan  $r_{hitung}$  dapat dilihat pada hasil *corrected item-total correlation* dan nilai r positif.

**Tabel IV.4**  
**Hasil Uji Validitas Simpanan Deposito**

Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
X1	0,428	Instrumen valid, jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $n = 49$ dengan taraf signifikansi 5% sehingga diperoleh tabel 0,288.	Valid
X2	0,503		Valid
X3	0,442		Valid
X4	0,561		Valid
X5	0,438		Valid

X6	0,542		Valid
X7	0,610		Valid
X8	0,396		Valid

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan 1-8 untuk variabel kemudian adalah valid. Berdasarkan  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dimana  $r_{tabel}$  adalah 0,288. Sedangkan  $r_{hitung}$  dapat dilihat pada hasil *corrected item-total correlation* dan nilai r positif.

## 2. Uji Realibilitas

Hasil Uji Realibilitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.5**  
**Hasil Uji Realibilitas Bagi Hasil**

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,819	8

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa *cronboch' alpha* untuk variabel bagi hasil adalah  $0,819 > 0,60$  sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel bagi hasil (X1) adalah reliabel.

**Tabel IV.6**  
**Hasil Uji Reabilitas Pelayanan**

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,689	8

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa *cronboch' alpha* untuk variabel bagi hasadalah  $0,689 > 0,60$  sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel pelayanan (X2) adalah reliabel

**Tabel IV.7**  
**Hasil Uji Reabilitas Promosi**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,892	8

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa *cronboch' alpha* untuk variabel bagi hasil adalah  $0,892 > 0,60$  sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel promosi (X3) adalah reliabel.

**Tabel IV.8**  
**Hasil Uji Reabilitas Simpanan Deposito**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,540	8

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa *cronboch' alpha* untuk variabel bagi hasil adalah  $0,540 > 0,60$  sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel simpanan deposito (Y) adalah reliabel.

**Tabel IV.9**  
**Hasil Uji Reabilitas**

Variabel	<i>Cronboch Alpha</i>	Tingkat Kepercayaan	Keterangan
Bagi Hasil (X1)	819	0,60	Reliabel
Pelayanan (X2)	689	0,60	Reliabel



Promosi (X3)	892	0,60	Reliabel
Simpanan deposito	540	0,60	Reliabel

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa *conboch' Alpha* untuk variabel bagi hasil, pelayanan, promosi, simpanan deposito mudharabah dapat dikatakan reliabel.

### 3. Uji Normalitas

Hasil Uji Normalitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.10**  
**Hasil Uji Normalitas**

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		49
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,37675575
Most Extreme Differences	Absolute	,098
	Positive	,076
	Negative	-,098
Test Statistic		,098
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas terlihat nilai Asymp. Sig. (2-tailed) adalah 0,98 dan lebih besar dari signifikan 0,05 (  $0,200 > 0,05$ ). Jadi dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi normal dengan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*.

#### 4. Uji Linieritas

Hasil Uji linearitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

##### a. Uji Linieritas Bagi hasil dengan Simpanan Deposito

**Tabel IV.11**

#### Hasil Uji Linieritas Bagi Hasil

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Simpanan Deposito * Bagi hasil	(Combined) Between Groups	125,877	14	8,991	1,224	303
	Linearity	14,043	1	14,043	1,912	176
	Deviation from Linearity	111,834	13	8,603	1,171	340
	Within Groups	249,674	34	7,343		
	Total	375,551	48			

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas Sig sebesar 0,340 jadi, dapat disimpulkan nilai Sig > 0,05 ( 0,340 > 0,05) menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bagi hasil dengan variabel simpanan deposito adalah linier.

##### b. Uji Linearitas Pelayanan dengan Simpanan Deposito

**Tabel IV.12**

#### Hasil Uji Linieritas Pelayanan

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Simpanan Deposito *	(Combined) Between Groups	188,129	12	15,677	3,011	,005
	Linearity	59,425	1	59,425	11,414	,002

Pelayanan	Deviation from Linearity	128,704	11	11,700	2,247	,033
	Within Groups	187,422	36	5,206		
	Total	375,551	48			

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas Sig sebesar 0,33 jadi, dapat disimpulkan nilai Sig > 0,05 ( 0,33 > 0,05) menunjukkan bahwa hubungan antara variabel pelayanan dengan variabel simpanan deposito adalah linier.

c. Uji Linearitas Variabel Promosi dengan Simpanan Deposito

**Tabel IV.13**  
**Hasil Uji Liniaritas Promosi**

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Simpanan Deposito * Promosi	(Combined)	182,995	17	10,764	1,733	,090
	Between Groups	48,214	1	48,214	7,762	,009
	Deviation from Linearity	134,781	16	8,424	1,356	,227
	Within Groups	192,556	31	6,211		
	Total	375,551	48			

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas Sig sebesar 0,227 jadi, dapat disimpulkan nilai Sig > 0,05 ( 0,227 > 0,05) menunjukkan bahwa hubungan antara variabel promosi dengan variabel simpanan deposito adalah linier.

### C. Uji Asumsi Klasik

#### 1. Uji Multikolinieritas

Hasil Uji Multikolinieritas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.14**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	17,164	4,048		4,240	,000		
Bagi hasil	,015	,102	,023	,151	,881	,707	1,414
Pelayanan	,289	,116	,374	2,493	,016	,711	1,406
Promosi	,186	,068	,348	2,727	,009	,985	1,015

Sumber, hasil data *output* SPSS versi 23

Berdasarkan hasil diatas dapat diketahui nilai *tolerance* dari variabel bagi hasil adalah  $0,707 > 0,1$ . Variabel pelayanan adalah  $0,711 > 0,1$ . Dan variabel promosi adalah  $0,985 > 0,1$ . Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas.

Selanjutnya berdasarkan nilai *VIF* dari variabel bagi hasil adalah  $1.414 < 0,05$ , variabel pelayanan  $1.406 < 0,05$ , dan variabel promosi  $1.015 < 0,05$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa nilai *VIF* dari ketiga variabel diatas lebih kecil  $0,05$  sehingga tidak terjadi multikolinieritas.

## 2. Uji Heterokedasitas

Hasil Uji Heterokedastisitas yang telah diolah dapat diolah pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.15**  
**Hasil Heterokedasitas**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2,803	2,348		1,194	,239
Bagi Hasil	-,057	,059	-,170	-,970	,337
Pelayanan	,044	,067	,113	,647	,521
Promosi	-,014	,040	-,054	-,365	,717

a. Dependent Variable: ABS\_RES

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Berdasarkan hasil diatas dapat diketahui jika nilai *signikansi*  $> 0,05$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel bagi hasil adalah  $0,337 > 0,05$ , variabel pelayanan adalah  $0,521 > 0,05$  dan variabel promosi adalah  $0,717 > 0,05$ . Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heterokedasitas.

## 3. Uji Autokorelasi

Hasil Uji Autokorelasi yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.16**  
**Hasil Uji Autokorelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,527 <sup>a</sup>	,278	,230	2,455	2,148

Sumber: Data diolah, SPSS 23 tahun 2020

Berdasarkan hasil dari uji autokorelasi diatas diketahui bahwa nilai *Durbin-Watson* sebesar 2.148 dengan  $n= 49$  dan  $k= 3$  di dapat nilai  $DL = 1.4136$  dan  $DU= 1.6723$ . Jadi nilai  $4-DU = 2.3277$  dan sehingga dapat disimpulkan bahwa  $DU < DW < 4-DU$ , ( $1.6723 < 2.148 < 2.3277$ ) maka  $H_0$  diterima. Artinya tidak terjadi autokorelasi antara variabel bagi hasil, pelayanan dan promosi terhadap simpanan deposito.

#### D. Uji Hipotesis

##### 1. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.17**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,527 <sup>a</sup>	,278	,230	2,455

Sumber data diolah, SPSS 23 Tahun 2020

Berdasarkan hasil analisis koefisien determinasi diatas dapat diperoleh di atas nilai  $R 0,527$  artinya kolerasi antara variabel bagi hasil,

pelayanan dan promosi terhadap simpanan deposito terjadi hubungan yang kuat. Nilai  $R^2$  (*R square*) sebesar 0,278. Menunjukkan bahwa 27,8 persen sisanya dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini, yaitu lokasi, dan lain-lain.

## 2. Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.18**  
**Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t)**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	17,164	4,048		4,240	,000
bagi Hasil	,015	,102	,023	,151	,881
Pelayanan	,289	,116	,374	2,493	,016
Promosi	,186	,068	,348	2,727	,009

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Untuk interpretasi hasil uji t pada tabel di atas sebagai berikut:

- a. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan

Dari hasil uji t dapat dilihat bahwa  $t_{hitung}$  untuk variabel bagi hasil sebesar 0,151 dan untuk  $t_{tabel}$  diperoleh dari rumus  $df = (n-k-1)$ ,  $df = (49-3-1) = 45$  hasil yang diperoleh dari untuk  $t_{tabel}$  sebesar = 1.679

yang artinya  $t^{\text{tabel}} < t^{\text{hitung}}$  ( $1,679 < 0,151$  dan  $(0,881 > 0,05)$ ) maka  $H_0$  diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh bagi hasil terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan.

- b. Pengaruh Pelayanan Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan.

Dari hasil Dari hasil uji t dapat dilihat bahwa  $t_{\text{hitung}}$  untuk variabel pelayanan sebesar 2,493 dan untuk  $t_{\text{tabel}}$  diperoleh dari rumus  $df = (n - k - 1)$ ,  $df = (49 - 3 - 1) = 45$  hasil yang diperoleh dari untuk  $t_{\text{tabel}}$  sebesar = 1,679 yang artinya  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  ( $2,493 > 1,679$ ) dan  $(0,016 > 0,05)$  jadi dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh pelayanan terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidimpuan.

- c. Pengaruh Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan.

Dari hasil Dari hasil uji t dapat dilihat bahwa  $t_{\text{hitung}}$  untuk variabel promosi sebesar 2,727 dan untuk  $t_{\text{tabel}}$  diperoleh dari rumus  $df = (n - k - 1)$ ,  $df = (49 - 3 - 1) = 45$  hasil yang diperoleh dari untuk  $t_{\text{tabel}}$  sebesar = 1,679 yang artinya  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  ( $2,727 > 1,679$ ) dan  $(0,009 < 0,05)$  jadi dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh promosi terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidimpuan.



### 3. Uji Signifikansi Parsial ( Uji F)

Hasil Uji Signifikansi Parsial ( Uji F) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.19**  
**Hasil Uji Signifikansi Parsial ( Uji F)**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	104,401	3	34,800	5,775	,002 <sup>b</sup>
Residual	271,150	45	6,026		
Total	375,551	48			

a. Dependent Variable: Simpanan Deposito

b. Predictors: (Constant), Promosi, Pelayanan, bagi Hasil

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Berdasarkan tabel uji signifikansi simultan (uji F) di atas dapat dijelaskan bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar 5.775 dan  $F_{tabel}$  dapat dilihat pada tabel statistik dengan derajat kebebasan  $df = n-k-1$  atau  $49-3-1= 45$  yang diperoleh nilainya sebesar 2,81 sehingga dapat disimpulkan bahwa  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $5.775 > 2,81$ ) dengan nilai signifikansi  $0,002 < 0,05$ . Artinya hipotesis diterima. Dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama bagi hasil, pelayanan dan promosi mempunyai pengaruh terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padanmgsidimpuan.

### E. Analisis Regresi Berganda

Hasil Uji Analisis Regresi Berganda yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel IV.19**  
**Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	17,164	4,048		4,240	,000
bagi Hasil	,015	,102	,023	,151	,881
Pelayanan	,289	,116	,374	2,493	,016
Promosi	,186	,068	,348	2,727	,009

a. Dependent Variable: Simpanan Deposito

Sumber : Data diolah , SPSS versi 23 Tahun 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa *Unstandardized Coefficients* tabel di atas maka presentase analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah  $DM = a + b_1Bg + b_2Pln + b_3Prs + e$

$$DM = 17.164 + 0,15 + 289 + 186 + 4.048$$

Keterangan:

DM = Deposito Mudharabah

$b_1b_2b_3$  = Koefisien regresi linier berganda

Bg = Bagi Hasil

Pln = Pelayanan

Prs = Promosi

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) bernilai positif sebesar 17.164 menunjukkan bahwa jika bagi hasil, pelayanan dan promosi nilainya 0, maka simpanan deposito sebesar 17.164 satuan.
2. Nilai koefisien variabel pelayanan ( $b_2$ ) bernilai positif sebesar 0,289 dapat diartikan bahwa setiap peningkatan pelayanan sebesar 1 satuan, maka simpanan deposito mengalami peningkatan sebesar 0,289 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya nilainya tetap.
3. Nilai koefisien variabel promosi ( $b_3$ ) bernilai positif sebesar 0,0186 dapat diartikan bahwa setiap peningkatan promosi sebesar 1 satuan, maka keputusan menyewa kios mengalami peningkatan sebesar 0,0186 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya nilainya tetap.

#### **F. Pembahasan Penelitian**

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan melakukan penyebaran angket yang diajukan kepada para nasabah deposito di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan dan mengolah hasil jawaban para responden dari angket yang peneliti sebarakan melalui aplikasi *SPSS* versi 23 adalah sebagai berikut:

Berdasarkan hasil analisis koefisien determinasi diatas dapat diperoleh di atas nilai  $R$  0,527 artinya kolerasi antara variabel bagi hasil, pelayanan dan promosi terhadap simpanan deposito terjadi hubungan yang kuat. Nilai  $R^2$  (*R square*) sebesar 0,278. Menunjukkan bahwa 27,8 persen sisanya dipengaruhi

atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini, yaitu lokasi, dan lain-lain.

1. Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

Dari hasil uji t dapat dilihat bahwa  $t_{hitung}$  untuk variabel bagi hasil sebesar 0,151 dan untuk  $t_{tabel}$  diperoleh dari rumus  $df = (n-k-1)$ ,  $df = (49-3-1) = 45$  hasil yang diperoleh dari untuk  $t_{tabel}$  sebesar = 1.679 yang artinya  $t_{hitung} < t_{tabel}$  ( $1.679 < 0,151$  dan  $(0,881 > 0,05)$ ) jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh bagi hasil terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan. Hal ini dikarenakan yang mendorong seseorang yang menandatangani uangnya di bank tidak hanya bagi hasil yang tinggi melainkan di dorong oleh faktor keamanan secara *regiulitas* memahami islam sesuai dengan prinsip syariah dengan menghindari adanya unsur riba.

Penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Karim yang berjudul “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Simpanan Deposito (Studi Kasus Pada PT. Bank Negari Utama Padang) Besarnya bagi hasil yang ditawarkan akan sangat mempengaruhi keputusan nasabah untuk menempatkan dananya. Semakin tinggi bagi hasil yang ditawarkan bank syariah kepada nasabah, maka nasabah akan semakin tertarik untuk menempatkan dananya sehingga mengakibatkan kenaikan deposito mudharabah bank syariah. Begitu juga apabila terjadi

penurunan bagi hasil maka deposito mudharabah juga akan mengalami penurunan.

Penelitian ini juga tidak sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Siti Nurul Hidayat yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Deposito Mudharabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Idi Reyeuk Menyatakan dalam penelitiannya bahwa imbalan bagi hasil berpengaruh secara positif signifikan terhadap simpanan deposito mudharabah sehingga dengan adanya peningkatan imblan bagi hasil maka akan menambah minat masyarakat untuk melakukan deposito mudharabah.

2. Pengaruh Pelayanan Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

Dari hasil Dari hasil uji t dapat dilihat bahwa  $t_{hitung}$  untuk variabel pelayanan sebesar 2,493 dan untuk  $t_{tabel}$  diperoleh dari rumus  $df = (n-k-1)$ ,  $df = (49-3-1) = 45$  hasil yang diperoleh dari untuk  $t_{tabel}$  sebesar = 1.679 yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( 2,493 > 1.679 ) dan (0,016 > 0,05) jadi dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh pelayanan terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidempuan. Hal ini dikarenakan pelayanan merupakan tingkat keunggulan yang diharapkan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Apabila pelayanan yang diberikan baik, maka akan meningkatkan jumlah nasabah untuk deposito mudharabah

Penelitian ini sejalan dengan teori Philip Kotler dalam buku Dasar-Dasar Perbankan. “pelayanan atau *service* adalah setiap kegiatan atau mamfaat yang dapat diberikan suatu pihak kepada pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik”

Penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Desi Mursalina yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Deposito Mudharabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Idi Reyeuk” menyatakan dalam penelitiannya bahwa Minat nasabah ditentukan oleh pelayanan dan produk yang dikendaki nasabah sehingga jaminan kualitas menjadi prioritas utama bagi bank. Kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai sesuatu proses evaluasi menyeluruh pelanggan mengenai kesempurnaan kinerja layanan. Apabila pelayanan suatu perbankan itu baik maka akan memberikan dampak positif bagi setiap nasabah atau calon nasabah sehingga dapat menarik minat nasabah untuk memilih perbankan tersebut serta menggunakan produk yang ditawarkan.

3. Pengaruh Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.

Dari hasil uji t dapat dilihat bahwa  $t_{hitung}$  untuk variabel promosi sebesar 2,727 dan untuk  $t_{tabel}$  diperoleh dari rumus  $df = (n-k-1)$ ,  $df = (49-3-1) = 45$  hasil yang diperoleh dari untuk  $t_{tabel}$  sebesar = 1.679 yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2,727 > 1.679$ ) dan ( $0,009 < 0,05$ ) jadi dapat disimpulkan bahwa

ada pengaruh promosi terhadap simpanan deposito mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidempuan. Hal ini dikarekan apabila kualitas promosi yang ditawarkan menarik maka akan mempengaruhi jumlah simpanan deposito mudharabah.

Penelitian ini sejalan dengan teori *Michael Ray* dalam Buku Marison Kordinasi dari seluruh upaya yang dimulai pihak penjual untuk membangun berbagai saluran informasi dan persuasi untuk menjual barang dan jasa atau memperkenalkan suatu gagasan.

Penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Atanasius Hardian Perdana Yugiarto yang berjudul “ Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Deposito Mudharabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Idi Reyek menyatakan dalam penelitiannya bahwa dalam menunjukkan produk yang dimiliki bank juga harus memberikan informasi kepada masyarakat melalui promosi. Promosi yang dapat dilakukan bank harus memberikan informasi yang tepat dimana komunikasi berperan penting, dalam hal ini promosi menjadi suatu yang berharga. Komunikasi merupakan karakter yang penting dalam membangun hubungan, dengan diakan promosi maka masyarakat mengetahui apa saja yang diberikan oleh bank serta menambah minat masyarakat untuk berinvestasi. Namun tindakan promosi oleh bank juga bisa mengurangi minat masyarakat bila dilakukan dengan tujuan yang tidak tepat atau berlebihan oleh karena itu bank harus dapat memanfaatkan dengan benar media promosi seperti

iklan, media cetak atau elektronik, promosi langsung atau mengadakan *even* yang tersedia

Berdasarkan tabel uji signifikansi simultan (uji F) di atas dapat dijelaskan bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar 5.775 dan  $F_{tabel}$  dapat dilihat pada tabel statistik dengan derajat kebebasan  $df = n-k-1$  atau  $49-3-1= 45$  yang diperoleh nilainya sebesar 2,81 sehingga dapat disimpulkan bahwa  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $5.775 > 2,81$ ) dengan nilai signifikansi  $0,02 < 0,05$ . Artinya hipotesis diterima. Dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama bagi hasil, pelayanan dan promosi mempunyai pengaruh terhadap simpanan deposito.

#### **G. Keterbatasan Penelitian**

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna sulit, sebab dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan. Diantara keterbatasan yang dihadapi peneliti selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan pada pengguna variabel independen hanya menggunakan variabel bagio hasil, pelayanan dan promosi sebagai variabel yang mempengaruhi simpanan deposito mudharabah
2. Dalam menyebarkan angket peneliti tidak mengetahui apakah responden mengisi angket dengan jujur dalam menjawab setiap pernyataan yang diberikan yang dapat mempengaruhi validitas data yang diperoleh.



3. Keterbatasan melakukan penelitian di beberapa waktu dikarenakan *social distancing* yang diakibatkan oleh Corona virus (Covid-19).

Walaupun demikian peneliti tetap berusaha dan selalu sabar dalam melakukan penelitian agar penelitian ini maksimal. Akhirnya dengan segala kerja keras serta usaha dan bantuan dari semua pihak skripsi ini dapat terselesaikan.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

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

1. Berdasarkan uji persial (uji t) pada bagi hasil taraf signifikansi 5% diperoleh  $t_{tabel}$  sebesar  $1.679 > t_{hitung}$  0,151 hal ini menunjukkan bahwa secara parsial tidak ada pengaruh bagi hasil terhadap simpanan deposito Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.
2. Berdasarkan uji persial (uji t) pada pelayanan taraf signifikansi 5% diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar  $0,2,493 > t_{tabel}$  1.679 hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh pelayanan terhadap simpanan deposito Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidempuan
3. Berdasarkan uji persial (uji t) pada promosi taraf signifikansi 5% diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar  $0, 2.727 > t_{tabel}$  1.679 hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh promosi terhadap simpanan deposito Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidempuan.
4. Berdasarkan uji simultan ( uji F) dengan taraf signifikansi 5% maka diperoleh adalah  $F_{hitung}$  sebesar  $5.775 > F_{tabel}$  sebesar 2,81 maka variabel bagi hasil, pelayanan dan promosi secara bersama-sama berpengaruh terhadap simpanan deposito pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan

## **B. Saran**

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk menggunakan variabel independen lain yang dapat mempengaruhi simpanan deposito mudharabah misalnya keputusan menjadi nasabah simpanan deposito mudharabah, minat, dan lainnya.
2. Untuk selanjutnya diharapkan agar dapat memastikan bahwa responden menjawab responden angket peneliti secara jujur, agar penelitian selanjutnya lebih baik kedepannya.
3. Bagi akademik dan perpustakaan diharapkan agar lebih banyak menyediakan literasi yang dibutuhkan oleh peneliti seperti buku-buku, jurnal dan skripsi yang dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam proses penelitian agar lebih mempermudah peneliti selanjutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

- Al Arif, M. Nur Rianto *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV. Alfabeta. 2012.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo Offset. 2012.
- Hasan, Iqbal, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2006.
- Ismail, MBA, *Perbankan syariah*, Jakarta: Kencana. 2017.
- Ismail, MBA, *Akuntansi Bank*, Teori dan Aplikasi dalam Rupiah, Jakarta: Kencana, 2010
- Kasmir, *pemasaran Bank*, Jakarta : Kencana Perenada Media Group. 2010.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, Jakarta: Rajawali Pers. 2012.
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan edisi Revisi* , Jakarta: Rajawali Pers. 2016.
- Laksana, Fajar, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu. 2008.
- Hasibuan, Melayu S.P, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2002.
- Marison, *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu*, Jakarta: Kencana. 2010.
- M. Mursid., *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2017.
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan ekonomi* Edisi 3, Jakarta: Erlangga. 2009.
- Muhammad Firdaus, *Ekometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*, Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2011.
- Noor, Juliansyah, *Metodologi Penelitian, Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana. 2011.
- Shihab, M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-qur'an*, Jakarta: Lentara Hati. 2002.
- Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta. 2007.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta. 2016.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, ALFABETA, CV. 2012.

Setiawan dan Kusini, Endah Dwi, *Ekometrika*, Yogyakarta: CV ANDI. 2010.

Teguh, Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005.

### **Karya Ilmiah**

Agil, Yustita dan Abdurrahim Ahim, “Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Jumlah Bagi Hasil, dan LQ 45 Terhadap Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia”, dalam *jurnal Akuntansi dan Investasi*, Vol. 11, NO. 1, Januari. 2010.

dayyan, Muhammad, dkk. “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Deposito Mudharabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Idi Reyeuk”, dalam *Jurnal Ilmiah mahasiswa (AJIM)*, Volume 1, No. 1, Tahun 2017.

Dalimunthe, Khoirunnisa *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Jumlah Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Panin Dubai Syariah, TBK Periode 2010-2017*, Skripsi (Institut Agama Islam Negeri, 2018).

Susanti, Susi Siregar, *Pengaruh bagi hasil dan iklan terhadap keputusan nasabah menggunakan tabungan iB muamalat rencana pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Padangsidempuan*, skripsi Universitas Islam Negeri Padangsidempuan. 2017.

Suharwati, Atik, “Analisis pengaruh Bagi Hasil pelayanan dan Promosi Terhadap simpanan Deposito Mudharabah (Studi Pada BMT Taruna Sejahtera Cabang Tuntang)”, Skripsi, IAIN Salatiga Jawa Tengah. 2016.

Timami, Fatibut, Muhammad dan Soejoto, Ady Soejoto, “Pengaruh dan mamfaat Bagi Hasil Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah bank Syariah Mandiri di indonesia”. *Jurnal Mahasiswa unesa ac.id*, diakses 7 Maret .2020.

### **Sumber Lainnya**

Hasil wawancara dengan Bapak Fahlevi, Reza, selaku *Brands Manajer*, pada hari Jum'at 26 juni 2020.

Sumber data, PT.Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan tahun.2019.

## **CURUCULUM VITE**

### **(Daftar Riwayat Hidup)**

#### **A. IDENTITAS PRIBADI**

Nama Lengkap : Dede Novita  
Nama Panggilan : Dede  
Tempat/Tgl. Lahir : Padangsidempuan, 04 November 1997  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Anak Ke : 6 dari 6 Bersaudara  
Alamat : Jln. Imam Bonjol Gg Alaman Bolak  
Agama : Islam

#### **B. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN**

Tahun 2004-2010 : SD NEGERI 200205 Aek Tampang  
Tahun 2010-2013 : SMP NEGERI 5 Padangsidempuan  
Tahun 2013-2016 : SMA NEGERI 3 Padangsidempuan  
Tahun 2016-2020 : Program Sarjana (Stara-1) Perbankan Syariah  
IAIN Padangsidempuan

#### **C. DATA ORANG TUA/WALI**

Nama Ayah : Alm. Halim  
Pekerjaan : -  
Nama Ibu : Rosliana  
Pekerjaan Ibu : Petani  
Alamat : Jln. Imam Bonjol Gg Alaman Bolak

**D. Motto Hidup : Dua musuh terbesar untuk mencapai kesuksesan adalah penundaan dan beragam alasan**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 2020/In.14/G.1/G.4b/PP.00.9/09/2020  
Lampiran : -  
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

24 September 2020

Yth. Bapak/Ibu:

1. Budi Gautama Siregar : Pembimbing I
2. Zulaika Matondang : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Dede Novita  
NIM : 1640100080  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk KC Padangsidimpuan.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan  
Dekan Bidang Akademik  
Abdul Nasser Hasibuan

embusan  
ekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor  
Hal

: 43 /In.14/G.1/G.4b/TL.00/02/2020  
: Mohon Izin Pra Riset

19 Februari 2020

Yth; Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidimpuan.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Dede Novita  
NIM : 1640100080  
Semester : VIII (Delapan)  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: " Pengaruh Bagi Hasil Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidimpuan ".

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

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

  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
Abdulhasser Hasibuan

Terbusan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan





Bank Muamalat



: 168 /B/KC PSP-SRT/III/2020

Padangsidempuan, 10 Maret 2020 M

15 Rajab 1441 H

kepada Yth:

Dekan FEBI IAIN Padangsidempuan

Tempat

Perihal : Keterangan izin pra-riset

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,*

Semoga ALLAH SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-NYA kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, Aamiin YRA.

Sehubungan dengan surat dari Dekan FEBI IAIN Padangsidempuan nomor 71/In.14/G.1/G.4b/TL.00/02/2020 tanggal 18 Februari 2020 perihal izin Pra-riset yang menerangkan:

Nama : Dede Novita  
NIM : 1640100080  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan judul skripsi "Pengaruh Bagi Hasil Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan" dengan ini kami sampaikan telah kami terima dan berikan izin untuk melakukan pra-riset serta pengambilan data pendukung yang diperlukan untuk selesainya judul skripsi tersebut diatas dengan ketentuan tidak melanggar kode etik dan kerahasiaan nasabah dan Bank.

Demikianlah surat ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan seperlunya oleh yang bersangkutan. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk  
KCU PADANGSIDIMPUAN

  
Bank Muamalat  
KANTOR KCU PADANGSIDIMPUAN  
**EFRIDA YANTI SIREGAR**  
BRANCH MANAGER

RFA



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

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor  
Hal

: 1407 /In.14/G.1/G.4b/TL.00/07/2020  
: Mohon Izin Riset

27 Juli 2020

Yth: Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidimpuan.

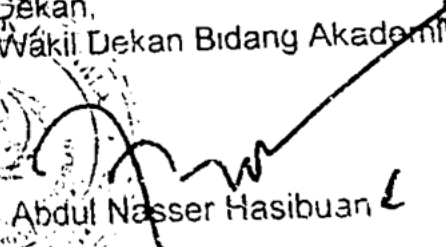
Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Dede Novita  
NIM : 1640100080  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan judul: " Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk KC Padangsidimpuan " .

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

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

Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
  
Abdul Nasser Hasibuan

Penyusunan  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan



13/KC PSP-SRT/VIII/2020

Padangsidempuan, 31 Agustus 2020 M  
12 Muharram 1442 H

kepada Yth:  
Kepala FEBI IAIN Padangsidempuan  
Tempat

Perihal: Keterangan izin riset

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,*  
Semoga ALLAH SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-NYA kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, Aamiin YRA.

Sehubungan dengan surat dari Dekan FEBI IAIN Padangsidempuan nomor 407/In.14/G.1/G.4b/TL.00/07/2020 tanggal 27 Juli 2020 perihal izin riset yang menerangkan:

- Nama : Dede Novita
- NIM : 1640100080
- Semester : IX (Sembilan)
- Jurusan : Perbankan Syariah
- Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan judul skripsi "Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk KC Padangsidempuan" dengan ini kami sampaikan telah kami terima dan berikan izin untuk melakukan riset serta pengambilan data pendukung yang diperlukan untuk selesainya judul skripsi tersebut diatas dengan ketentuan tidak melanggar kode etik dan kerahasiaan nasabah dan Bank.

Demikianlah surat ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan seperlunya oleh yang bersangkutan. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.  
*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

**PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk**  
**KC PADANGSIDIMPUAN**

  
**EFRIDA YANTI SIBEGAR**  
**BRANCH MANAGER**

## SURAT VALIDASI ANGKET

Menerangkan bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zulaika Matondang M. Si

Telah memberikan pengamatan dan masukan terhadap angket untuk kelengkapan penelitian yang berjudul:

**Pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan Dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan**

Yang disusun oleh:

Nama : Dede Novita

Nim : 16 401 00080

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Adapun masukan saya adalah sebagai berikut:

1. ....
2. ....
3. ....

Dengan harapan masukan dan penilaian yang saya berikan dapat dipergunakan untuk menyempurnakan dan memperoleh kualitas angket yang baik.

**Padangsidempuan, Agustus, 2020**  
**Validator**

**Zulaika Matondang M. Si**

## LEMBAR VALIDASI

### ANGKET BAGI HASIL

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* (√) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
<i>Investment rate</i>	1				
Total dana investasi	2				
Jenis dana	4				
Nisbah	3,5				
Metode bagi hasil	6,7				
Kebijakan akuntansi		8			

Catatan:

.....

.....

.....

.....

.....

**Padangsidimpuan, Agustus 2020**  
**Validator**

**Zulaika Matondang M. Si**

## LEMBAR VALIDASI ANGKET PELAYANAN

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* (√) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
Realibilitas	1, 3				
Daya tanggap	4	2			
Jaminan	5,6				
Empati	7				
Bukti fisik	8				

Catatan:

.....

.....

.....

.....

.....

**Padangsidimpuan, Juli 2020**  
**Validator**

**Zulaika Matondang M. Si**

## LEMBAR VALIDASI ANGKET PROMOSI

Petunjuk :

5. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
6. Beri tanda *checklist* (√) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
7. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
8. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
Periklanan	1,2				
Promosi penjualan	3	4			
Publisitas	5,6				
Penjualan pribadi	7,8				

Catatan:

.....

.....

.....

.....

.....

**Padangsidimpuan, November 2019**  
**Validator**

**Zulaika Matondang M. Si**

## LEMBAR VALIDASI

### ANGKET SIMPANAN DEPOSITO

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* (√) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
Kondisi perekonomian	1,2				
Bagi hasil	3,4				
Kebijakan pemerintah		5			
Kualitas pelayanan	6,7				
Peraturan BI	8				

Catatan:

.....

.....

.....

.....

.....

**Padangsidimpun, Juli 2020**  
**Validator**

**Zulaika Matondang M. Si**



## KUESIONER PENELITIAN

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :  
Usia :  
Jenis Kelamin : ( ) Laki-laki ( ) Perempuan  
Alamat :  
Pekerjaan : ( ) Pegawai/ Karyawan  
( ) Pelajar/ Mahasiswa  
( ) Wiraswata  
( ) Lain-lain

### PETUNJUK PENGISIAN

Jawablah pernyataan berikut dengan member tanda check list (✓) pada kolom yang sudah disediakan. Setiap butir pernyataan berikut terdiri dari 5 pilihan jawaban. Adapun makna dari jawaban tersebut adalah:

#### Pernyataan Positif

No.	Tanggapan Responden	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Kurang Setuju (KS)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

#### Pernyataan Negatif

No.	Tanggapan Responden	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	1
2	Setuju (S)	2
3	Kurang Setuju (KS)	3
4	Tidak Setuju (TS)	4
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	5

Padangsidempuan, , 2020

Responden

### III.DAFTAR PERNYATAAN

#### A.Angket Faktor Bagi Hasil

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Pihak bank selalu memberikan informasi presentase bagi hasil investasi					
2	Saya tertarik berinvestasi dengan Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan karena jumlah bagi hasil yang saya terima					
3	Saya mengetahui nisbah keuntungan didasarkan dalam bentuk presentasi					
4	Saya tertarik dengan jenis dana yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsimpuan					
5	Bagi hasil memberikan keadilan antara nasabah dan pihak bank					
6	Pihak bank menjelaskan tata cara metode perhitungan bagi hasil yang saya terima					
7	Perhitungan nisbah di Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan cukup jelas					
8	Saya tidak mengetahui presentase bagi hasil deposito					

#### B.Angket Faktor Pelayanan

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Bersikap simpatik dan menenangkan nasabah					
2	Saya tidak mengetahui cara karyawan memberikan respon yang baik terhadap nasabah					
3	karyawan cepat dan tanggap saat melayani nasabah					

4	Melayani transaksi dengan cepat, tepat dan efisiensi					
5	Memberi salam ketika nasabah datang					
6	Dapat bersedia membantu menyelesaikan permasalahan nasabah					
7	Karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidimpuan menjamin keamanan data nasabah					
8	Ruang tunggu yang ada di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan sangat nyaman dan tidak membosankan					

### C. Angket Faktor Promosi

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya memilih Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC padangsidimpuan karena iklan yang saya lihat di media sosial					
2	Bank muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan melakukan promosi dengan menyebarkan brosur-brosur yang lengkap dan mudah dipahami					
3	Saya menggunakan jasa pelayanan di Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan karena memiliki citra yang positif di mata masyarakat					
4	Saya tidak mengetahui produk-produk PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan					
5	Saya sering melihat karyawan Bank Muamat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan melaksanakan promosi langsung kepada masyarakat					

6	Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpun melakukan promosi dengan memberikan hadiah pada waktu tertentu					
7	Pegawai PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpun melakukan pendekatan telah sesuai dengan kondisi nasabah					
8	Dalam setiap pertanyaan yang dilontarkan, <i>customer service</i> PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpun sangat tanggap dalam menjawab pertanyaan					

#### D.Angket Faktor Simpanan Deposito

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya menyimpan uang di Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpun sesuai dengan kondisi perekonomian					
2	Saya mengetahui menyimpan uang di Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpun sesuai dengan kondisi perekonomian					
3	Persentase bagi hasil tidak sesuai dengan yang diharapkan nasabah					
4	Bagi hasil sesuai dengan besar kecilnya jumlah simpanan					
5	Saya tidak mengetahui kementerian keuangan melarang bank memberikan suku bunga tinggi terhadap simpanan					
6	Lokasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpun mudah dijangkau					
7	Karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpun memiliki					

	pengetahuan untuk memberikan solusi kepada nasabah					
8	Saya mengetahui bahwa simpanan deposito mudharabah dijamin oleh lembaga pengawas sekuriti (LPS )					

### Jawaban Responden Bagi Hasil

Responden	Variabel Bagi Hasil (X1)								Total
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	
1	4	5	4	5	4	5	4	5	36
2	4	4	5	5	4	5	4	5	36
3	5	4	4	5	4	5	5	5	37
4	4	5	5	4	4	5	4	4	35
5	3	5	4	5	4	4	3	5	33
6	4	5	4	5	4	4	4	5	35
7	5	4	4	5	4	4	5	5	36
8	2	5	4	5	3	3	2	5	29
9	4	4	5	4	4	3	4	4	32
10	4	4	3	4	5	4	4	4	32
11	4	4	4	4	4	4	4	4	32
12	4	4	4	4	4	4	4	4	32
13	1	4	4	3	2	2	1	3	20
14	1	3	3	4	3	2	1	4	21
15	4	4	4	3	4	4	4	3	30
16	3	3	3	4	3	4	3	4	27
17	5	5	4	4	4	4	5	4	35
18	4	5	5	5	4	4	4	5	36
19	4	4	4	5	5	5	4	5	36
20	4	4	4	5	4	3	4	5	33
21	3	3	2	2	3	4	3	2	22
22	4	4	4	3	3	4	4	3	29
23	4	3	4	3	4	3	4	3	28
24	5	4	5	4	5	4	5	4	36
25	4	4	4	4	3	4	4	4	31
26	4	4	5	5	4	5	4	5	36
27	4	4	5	4	4	5	4	4	34
28	3	4	2	5	5	5	3	5	32
29	4	5	5	4	4	4	4	4	34
30	4	4	3	5	5	4	4	5	34
31	5	4	4	4	4	4	5	4	34
32	3	4	4	4	4	4	3	4	30
33	4	5	4	5	4	5	4	5	36
34	4	3	3	4	4	3	4	4	29
35	4	4	4	4	3	4	4	4	31
36	4	5	4	4	4	4	4	4	33
37	5	4	4	3	4	5	5	3	33

38	5	5	4	3	4	5	5	3	34
39	4	4	5	4	4	4	4	4	33
40	3	4	4	4	3	4	3	4	29
41	4	4	5	4	4	5	4	4	34
42	4	4	4	4	5	4	4	4	33
43	4	4	4	4	5	5	4	4	34
44	4	3	2	2	3	3	4	2	23
45	4	5	4	5	4	5	4	5	36
46	5	4	4	4	5	5	5	4	36
47	5	4	5	4	4	4	5	4	35
48	5	4	5	4	5	4	5	4	36
49	4	5	4	5	4	5	5	5	37

### Jawaban Responden Pelayanan

Responden	Variabel Pelayanan (X2)								Total
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	
1	3	5	3	4	5	3	5	4	32
2	3	5	3	4	5	3	4	4	31
3	4	5	4	4	5	3	4	4	33
4	5	5	5	4	4	4	5	4	36
5	4	4	4	4	5	3	5	4	33
6	3	4	3	4	5	3	5	4	31
7	4	4	4	4	5	3	4	4	32
8	4	3	4	5	5	5	5	5	36
9	4	3	4	4	4	4	4	4	31
10	4	4	4	4	4	4	4	4	32
11	4	4	4	4	4	4	4	4	32
12	4	4	4	5	4	4	4	5	34
13	3	2	3	5	3	2	4	5	27
14	4	2	4	1	4	5	3	1	24
15	4	4	4	4	3	4	4	4	31
16	5	4	5	3	4	5	3	3	32
17	3	4	3	3	4	3	5	3	28
18	3	4	3	4	5	3	5	4	31
19	2	5	2	1	5	1	4	1	21
20	3	3	3	5	5	4	4	5	32
21	1	4	1	4	2	3	3	4	22
22	3	4	3	4	3	4	4	4	29
23	3	3	3	5	3	4	3	5	29
24	5	4	5	5	4	4	4	5	36
25	4	4	4	4	4	5	4	4	33
26	4	5	4	4	5	5	4	4	35
27	4	5	4	4	4	5	4	4	34
28	5	5	5	4	5	5	4	4	37
29	4	4	4	4	4	5	5	4	34
30	4	4	4	4	5	5	4	4	34
31	4	4	4	4	4	4	4	4	32
32	4	4	4	4	4	4	4	4	32
33	4	5	4	5	5	4	5	5	37
34	3	3	3	4	4	3	3	4	27
35	5	4	5	4	4	4	4	4	34
36	4	4	4	5	4	4	5	5	35



37	4	5	4	4	3	5	4	4	33
38	3	5	3	5	3	4	5	5	33
39	4	4	4	5	4	4	4	5	34
40	3	4	3	4	4	3	4	4	29
41	5	5	5	3	4	4	4	3	33
42	4	4	4	4	4	4	4	4	32
43	4	5	4	5	4	5	4	5	36
44	4	3	4	5	2	5	3	5	31
45	4	5	4	5	5	4	5	5	37
46	4	5	4	3	4	4	4	3	31
47	5	4	5	5	4	5	4	5	37
48	4	4	4	5	4	5	4	5	35
49	5	5	4	4	5	5	5	4	37

### Jawaban Responden Promosi

Responden	Variabel Promosi (X3)								Total
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	
1	4	4	5	5	5	4	4	5	36
2	4	4	4	4	4	5	4	4	33
3	5	4	5	4	5	4	5	4	36
4	4	3	4	3	4	3	4	3	28
5	5	4	5	5	5	5	5	5	39
6	4	3	4	3	4	3	4	3	28
7	4	4	4	4	4	4	4	4	32
8	4	4	5	5	4	5	4	5	36
9	3	4	3	3	2	2	3	3	23
10	3	4	4	4	4	3	3	4	29
11	4	5	5	4	5	5	4	4	36
12	5	4	4	4	5	4	5	4	35
13	4	5	4	5	4	5	4	5	36
14	2	4	3	1	3	4	2	1	20
15	4	4	4	5	4	4	4	5	34
16	5	3	4	4	4	3	5	4	32
17	4	5	4	3	4	3	4	3	30
18	4	5	5	4	5	4	4	4	35
19	2	5	3	3	3	2	2	3	23
20	5	4	3	5	5	5	5	5	37
21	5	4	4	4	4	5	5	4	35
22	5	3	5	4	3	4	5	4	33
23	4	4	4	4	4	4	4	4	32
24	3	5	4	2	4	3	3	2	26
25	5	4	5	4	5	4	5	4	36
26	4	3	4	3	4	3	4	3	28
27	4	3	4	4	4	4	4	4	31
28	4	4	4	3	4	3	4	3	29
29	3	4	4	3	1	3	3	3	24
30	3	3	4	1	3	4	3	1	22
31	5	4	4	4	4	5	5	4	35
32	4	4	5	4	4	5	4	4	34
33	4	4	4	3	3	4	4	3	29
34	4	5	4	4	4	4	4	4	33
35	4	4	3	3	4	3	4	3	28
36	4	5	5	5	4	5	4	5	37
37	2	2	3	2	2	3	2	2	18

38	4	4	4	4	4	4	4	4	32
39	4	4	4	4	4	4	4	4	32
40	4	4	4	3	4	3	4	3	29
41	4	3	4	4	3	3	4	4	29
42	3	3	4	4	3	1	3	4	25
43	4	3	4	3	4	4	4	3	29
44	5	3	3	4	5	5	5	4	34
45	2	2	2	2	3	3	2	2	18
46	5	4	5	4	5	4	5	4	36
47	5	4	5	4	5	4	5	4	36
48	4	4	3	4	4	5	4	4	32
49	5	4	4	5	4	5	4	5	36

### Jawaban Responden Simpanan Deposito

Responden	Variabel Simpanan deposito (Y)								total
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	
1	4	5	4	4	4	4	5	4	34
2	4	5	4	4	4	4	5	4	34
3	4	4	5	4	4	5	4	5	35
4	4	4	5	5	4	4	5	5	36
5	4	4	3	4	4	4	5	4	32
6	4	4	4	4	4	5	5	5	35
7	4	4	4	3	4	4	4	4	31
8	5	5	4	4	5	4	4	5	36
9	5	4	4	2	4	4	3	5	31
10	3	5	3	1	4	3	3	5	27
11	4	4	5	4	4	3	3	5	32
12	3	3	5	4	5	4	4	5	33
13	4	5	4	3	5	4	4	5	34
14	4	3	5	3	1	5	2	5	28
15	4	5	4	4	4	5	4	5	35
16	4	4	3	4	3	3	4	3	28
17	4	4	4	2	3	4	3	4	28
18	4	4	5	4	4	4	4	4	33
19	4	3	4	4	1	4	3	4	27
20	5	5	2	5	5	4	4	4	34
21	4	4	4	4	4	4	4	4	32
22	4	3	2	4	4	5	4	5	31
23	4	4	3	3	5	3	3	3	28
24	5	4	5	4	5	5	4	3	35
25	5	4	5	4	4	4	5	4	35
26	4	4	4	3	4	5	5	5	34
27	4	4	4	4	4	4	3	5	32
28	4	4	5	4	4	5	4	4	34
29	4	5	4	4	4	4	4	5	34
30	4	4	5	4	4	4	3	5	33
31	4	5	4	4	4	4	5	5	35
32	4	4	3	3	4	3	3	4	28
33	4	4	3	3	5	3	4	4	30
34	5	4	4	4	4	5	5	5	36
35	4	3	4	4	4	3	4	4	30
36	5	5	5	4	5	5	4	5	38
37	4	5	4	5	4	4	5	4	35

38	4	4	4	4	5	4	4	4	33
39	4	4	4	4	5	4	4	4	33
40	4	4	5	4	4	3	4	4	32
41	4	4	3	4	3	5	4	4	31
42	5	4	5	5	4	3	2	4	32
43	4	4	4	3	5	4	4	3	31
44	5	4	4	3	5	5	4	5	35
45	4	3	4	3	5	3	4	4	30
46	4	5	4	5	3	5	4	5	35
47	4	5	5	4	5	4	4	5	36
48	4	5	5	5	5	4	4	4	36
49	5	4	5	4	4	5	5	5	37

## CORRELATIONS

/VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 X1.7 X1.8 Total

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

## Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	Total
X1.1	Pearson Correlation	1	,176	,335*	,045	,551**	,527**	,987**	,045	,723**
	Sig. (2-tailed)		,228	,018	,760	,000	,000	,000	,760	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X1.2	Pearson Correlation	,176	1	,432**	,485**	,165	,398**	,205	,485**	,596**
	Sig. (2-tailed)	,228		,002	,000	,256	,005	,157	,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X1.3	Pearson Correlation	,335*	,432**	1	,271	,160	,236	,330*	,271	,568**
	Sig. (2-tailed)	,018	,002		,060	,271	,102	,021	,060	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X1.4	Pearson Correlation	,045	,485**	,271	1	,365**	,317*	,070	1,000**	,644**
	Sig. (2-tailed)	,760	,000	,060		,010	,027	,632	,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X1.5	Pearson Correlation	,551**	,165	,160	,365**	1	,483**	,544**	,365**	,683**
	Sig. (2-tailed)	,000	,256	,271	,010		,000	,000	,010	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X1.6	Pearson Correlation	,527**	,398**	,236	,317*	,483**	1	,545**	,317*	,721**
	Sig. (2-tailed)	,000	,005	,102	,027	,000		,000	,027	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X1.7	Pearson Correlation	,987**	,205	,330*	,070	,544**	,545**	1	,070	,739**
	Sig. (2-tailed)	,000	,157	,021	,632	,000	,000		,632	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X1.8	Pearson Correlation	,045	,485**	,271	1,000**	,365**	,317*	,070	1	,644**
	Sig. (2-tailed)	,760	,000	,060	,000	,010	,027	,632		,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Total	Pearson Correlation	,723**	,596**	,568**	,644**	,683**	,721**	,739**	,644**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49

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

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

CORRELATIONS

/VARIABLES=X2.1 X2.2 X2.3 X2.4 X2.5 X2.6 X2.7 X2.8 Total  
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG  
 /MISSING=PAIRWISE.

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	Total
X2.1	Pearson Correlation	1	,168	,984**	,116	,201	,624**	,096	,116	,745**
	Sig. (2-tailed)		,247	,000	,428	,165	,000	,511	,428	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X2.2	Pearson Correlation	,168	1	,143	-,049	,317*	,033	,398**	-,049	,405**
	Sig. (2-tailed)	,247		,328	,736	,027	,821	,005	,736	,004
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X2.3	Pearson Correlation	,984**	,143	1	,122	,176	,609**	,062	,122	,727**
	Sig. (2-tailed)	,000	,328		,405	,225	,000	,675	,405	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X2.4	Pearson Correlation	,116	-,049	,122	1	-,141	,241	,206	1,000**	,588**
	Sig. (2-tailed)	,428	,736	,405		,333	,095	,155	,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X2.5	Pearson Correlation	,201	,317*	,176	-,141	1	-,115	,485**	-,141	,353*
	Sig. (2-tailed)	,165	,027	,225	,333		,432	,000	,333	,013
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X2.6	Pearson Correlation	,624**	,033	,609**	,241	-,115	1	-,108	,241	,601**
	Sig. (2-tailed)	,000	,821	,000	,095	,432		,461	,095	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X2.7	Pearson Correlation	,096	,398**	,062	,206	,485**	-,108	1	,206	,467**
	Sig. (2-tailed)	,511	,005	,675	,155	,000	,461		,155	,001
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X2.8	Pearson Correlation	,116	-,049	,122	1,000**	-,141	,241	,206	1	,588**
	Sig. (2-tailed)	,428	,736	,405	,000	,333	,095	,155		,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Total	Pearson Correlation	,745**	,405**	,727**	,588**	,353*	,601**	,467**	,588**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,004	,000	,000	,013	,000	,001	,000	
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49

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

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

## CORRELATIONS

/VARIABLES=X3.1 X3.2 X3.3 X3.4 X3.5 X3.6 X3.7 X3.8 Total  
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG  
 /MISSING=PAIRWISE.

## Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	Total
X3.1	Pearson Correlation	1	,128	,520**	,649**	,677**	,539**	,986**	,649**	,860**
	Sig. (2-tailed)		,381	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X3.2	Pearson Correlation	,128	1	,332*	,314*	,310*	,266	,125	,314*	,442**
	Sig. (2-tailed)	,381		,020	,028	,030	,065	,392	,028	,001
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X3.3	Pearson Correlation	,520**	,332*	1	,478**	,451**	,323*	,529**	,478**	,662**
	Sig. (2-tailed)	,000	,020		,001	,001	,024	,000	,001	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X3.4	Pearson Correlation	,649**	,314*	,478**	1	,518**	,489**	,625**	1,000**	,859**
	Sig. (2-tailed)	,000	,028	,001		,000	,000	,000	,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X3.5	Pearson Correlation	,677**	,310*	,451**	,518**	1	,496**	,685**	,518**	,772**
	Sig. (2-tailed)	,000	,030	,001	,000		,000	,000	,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X3.6	Pearson Correlation	,539**	,266	,323*	,489**	,496**	1	,517**	,489**	,696**
	Sig. (2-tailed)	,000	,065	,024	,000	,000		,000	,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X3.7	Pearson Correlation	,986**	,125	,529**	,625**	,685**	,517**	1	,625**	,849**
	Sig. (2-tailed)	,000	,392	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
X3.8	Pearson Correlation	,649**	,314*	,478**	1,000**	,518**	,489**	,625**	1	,859**
	Sig. (2-tailed)	,000	,028	,001	,000	,000	,000	,000		,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Total	Pearson Correlation	,860**	,442**	,662**	,859**	,772**	,696**	,849**	,859**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49

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

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



RRELATION

/VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3 Y.4 Y.5 Y.6 Y.7 Y.8 Total  
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG  
 /MISSING=PAIRWISE.

**Correlations**

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Total
Y.1	Pearson Correlation	1	,120	,121	,210	,161	,273	,077	-,007	,428**
	Sig. (2-tailed)		,412	,408	,147	,269	,058	,600	,962	,002
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Y.2	Pearson Correlation	,120	1	-,034	,159	,313*	,064	,277	,151	,503**
	Sig. (2-tailed)	,412		,816	,276	,028	,662	,054	,299	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Y.3	Pearson Correlation	,121	-,034	1	,233	-,015	,171	-,027	,207	,442**
	Sig. (2-tailed)	,408	,816		,106	,917	,240	,852	,154	,001
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Y.4	Pearson Correlation	,210	,159	,233	1	,034	,182	,327*	-,030	,561**
	Sig. (2-tailed)	,147	,276	,106		,819	,210	,022	,838	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Y.5	Pearson Correlation	,161	,313*	-,015	,034	1	-,150	,288*	-,072	,438**
	Sig. (2-tailed)	,269	,028	,917	,819		,304	,044	,621	,002
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Y.6	Pearson Correlation	,273	,064	,171	,182	-,150	1	,318*	,392**	,542**
	Sig. (2-tailed)	,058	,662	,240	,210	,304		,026	,005	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Y.7	Pearson Correlation	,077	,277	-,027	,327*	,288*	,318*	1	,033	,610**
	Sig. (2-tailed)	,600	,054	,852	,022	,044	,026		,821	,000
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Y.8	Pearson Correlation	-,007	,151	,207	-,030	-,072	,392**	,033	1	,396**
	Sig. (2-tailed)	,962	,299	,154	,838	,621	,005	,821		,005
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Total	Pearson Correlation	,428**	,503**	,442**	,561**	,438**	,542**	,610**	,396**	1
	Sig. (2-tailed)	,002	,000	,001	,000	,002	,000	,000	,005	
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49

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

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

RELIABILITY

/VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 X1.7 X1.8  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
/MODEL=ALPHA.

### Hasil Uji Reliabilitas Bagi Hasil

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,819	8

RELIABILITY

/VARIABLES=X2.1 X2.2 X2.3 X2.4 X2.5 X2.6 X2.7 X2.8  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
/MODEL=ALPHA.

### Hasil Uji Reliabilitas Pelayanan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,689	8

RELIABILITY

/VARIABLES=X3.1 X3.2 X3.3 X3.4 X3.5 X3.6 X3.7 X3.8  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
/MODEL=ALPHA.

### Hasil Uji Reliabilitas Promosi

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,892	8

RELIABILITY

/VARIABLES=Y.1 Y.2 Y.3 Y.4 Y.5 Y.6 Y.7 Y.8  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL  
/MODEL=ALPHA.

### Hasil Uji Reliabilitas Simpanan Deposito

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,540	8

NPART TESTS

/K-S (NORMAL) =RES\_1  
 /MISSING ANALYSIS.

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		49
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,37675575
Most Extreme Differences	Absolute	,098
	Positive	,076
	Negative	-,098
Test Statistic		,098
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

**Hasi Uji Liniaritas Bagi Hasil**

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Simpanan Deposito * Bagi Hasil	Between Groups (Combined)	125,877	14	8,991	1,224	,303
	Linearity	14,043	1	14,043	1,912	,176
	Deviation from	111,834	13	8,603	1,171	,340
	Linearity					
Within Groups		249,674	34	7,343		
Total		375,551	48			

**Hasi Uji Liniaritas Pelayanan**

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Simpanan Deposito * Pelayanan	Between Groups (Combined)	188,129	12	15,677	3,011	,005
	Linearity	59,425	1	59,425	11,414	,002

	Deviation from Linearity	128,704	11	11,700	2,247	,033
Within Groups		187,422	36	5,206		
Total		375,551	48			

Hasil Uji Liniaritas Promosi

**ANOVA Table**

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Simpanan Deposito * Promosi	Between Groups	(Combined)	182,995	17	10,764	1,733	,090
		Linearity	48,214	1	48,214	7,762	,009
		Deviation from Linearity	134,781	16	8,424	1,356	,227
	Within Groups		192,556	31	6,211		
Total		375,551	48				

Hasil Uji Multikolinieritas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	17,164	4,048		4,240	,000		
	Bagi Hasil	,015	,102	,023	,151	,881	,707	1,414
	Pelayanan	,289	,116	,374	2,493	,016	,711	1,406
	Promosi	,186	,068	,348	2,727	,009	,985	1,015

a. Dependent Variable: Simpanan Deposito  
Hasil Uji Heterokedasitas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,803	2,348		1,194	,239
	Bagi Hasil	-,057	,059	-,170	-,970	,337
	Pelayanan	,044	,067	,113	,647	,521
	Promosi	-,014	,040	-,054	-,365	,717

a. Dependent Variable: ABS\_RES

Hasil Uji Autokorelasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,527 <sup>a</sup>	,278	,230	2,455	2,148

a. Predictors: (Constant), Promosi, Pelayanan, Bagi Hasil

b. Dependent Variable: Simpanan Deposito

Hasil Uji Determinasi ( $R^2$ )

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,527 <sup>a</sup>	,278	,230	2,455

a. Predictors: (Constant), Promosi, Pelayanan', Bagi Hasil

Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17,164	4,048		4,240	,000
	Bagi Hasil	,015	,102	,023	,151	,881
	Pelayanan	,289	,116	,374	2,493	,016
	Promosi	,186	,068	,348	2,727	,009

a. Dependent Variable: Simpanan Deposito

Hasil Uji Signifikan Parsial ( Uji F)

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	104,401	3	34,800	5,775	,002 <sup>b</sup>
	Residual	271,150	45	6,026		
	Total	375,551	48			

a. Dependent Variable: Simpanan Deposito

b. Predictors: (Constant), Promosi, Pelayanan, Bagi Hasil

Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17,164	4,048		4,240	,000
	Bagi Hasil	,015	,102	,023	,151	,881
	Pelayanan	,289	,116	,374	2,493	,016
	Promosi	,186	,068	,348	2,727	,009

a. Dependent Variable: Simpanan Deposito

Tabel Nilai Kritis untuk Korelasi r Product – Moment

N	Taraf Signifikansi		N	Taraf Signifikansi		N	Taraf Signifikansi	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0.997	0.999	27	0.380	0.487	55	0.266	0.345
4	0.950	0.990	28	0.374	0.478	60	0.254	0.330
5	0.878	0.959	29	0.367	0.470	65	0.244	0.317
6	0.811	0.917	30	0.361	0.463	70	0.235	0.306
7	0.754	0.874	31	0.355	0.456	75	0.227	0.296
8	0.707	0.834	32	0.349	0.449	80	0.220	0.286
9	0.666	0.798	33	0.344	0.442	85	0.213	0.278
10	0.632	0.765	34	0.339	0.436	90	0.207	0.270
11	0.602	0.735	35	0.334	0.430	95	0.202	0.263
12	0.576	0.708	36	0.329	0.424	100	0.195	0.256
13	0.553	0.684	37	0.325	0.418	125	0.176	0.230
14	0.532	0.661	38	0.320	0.413	150	0.159	0.210
15	0.514	0.641	39	0.316	0.408	175	0.148	0.194
16	0.497	0.623	40	0.312	0.403	200	0.138	0.181
17	0.482	0.606	41	0.308	0.398	300	0.113	0.148
18	0.468	0.590	42	0.304	0.393	400	0.098	0.128
19	0.456	0.575	43	0.301	0.389	500	0.088	0.115
20	0.444	0.561	44	0.297	0.384	600	0.080	0.105
21	0.433	0.549	45	0.294	0.380	700	0.074	0.097
22	0.423	0.537	46	0.291	0.376	800	0.070	0.091
23	0.413	0.526	47	0.288	0.372	900	0.065	0.086
24	0.404	0.515	48	0.284	0.368	1000	0.062	0.081
25	0.396	0.505	49	0.281	0.364			
26	0.388	0.496	50	0.279	0.361			

**Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 50)**

<b>df</b>	<b>Pr</b>	<b>0.25</b> <b>0.50</b>	<b>0.10</b> <b>0.20</b>	<b>0.05</b> <b>0.10</b>	<b>0.025</b> <b>0.050</b>	<b>0.01</b> <b>0.02</b>	<b>0.005</b> <b>0.010</b>	<b>0.001</b> <b>0.002</b>
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



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

n	k=1		k=2		k=3		k=4		k=5	
	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU
6	0.6102	1.4002								
7	0.6996	1.3564	0.4672	1.8964						
8	0.7629	1.3324	0.5591	1.7771	0.3674	2.2866				
9	0.8243	1.3199	0.6291	1.6993	0.4548	2.1282	0.2957	2.5881		
10	0.8791	1.3197	0.6972	1.6413	0.5253	2.0163	0.3760	2.4137	0.2427	2.8217
11	0.9273	1.3241	0.7580	1.6044	0.5948	1.9280	0.4441	2.2833	0.3155	2.6446
12	0.9708	1.3314	0.8122	1.5794	0.6577	1.8640	0.5120	2.1766	0.3796	2.5061
13	1.0097	1.3404	0.8612	1.5621	0.7147	1.8159	0.5745	2.0943	0.4445	2.3897
14	1.0450	1.3503	0.9054	1.5507	0.7667	1.7788	0.6321	2.0296	0.5052	2.2959
15	1.0770	1.3605	0.9455	1.5432	0.8140	1.7501	0.6852	1.9774	0.5620	2.2198
16	1.1062	1.3709	0.9820	1.5386	0.8572	1.7277	0.7340	1.9351	0.6150	2.1567
17	1.1330	1.3812	1.0154	1.5361	0.8968	1.7101	0.7790	1.9005	0.6641	2.1041
18	1.1576	1.3913	1.0461	1.5353	0.9331	1.6961	0.8204	1.8719	0.7098	2.0600
19	1.1804	1.4012	1.0743	1.5355	0.9666	1.6851	0.8588	1.8482	0.7523	2.0226
20	1.2015	1.4107	1.1004	1.5367	0.9976	1.6763	0.8943	1.8283	0.7918	1.9908
21	1.2212	1.4200	1.1246	1.5385	1.0262	1.6694	0.9272	1.8116	0.8286	1.9635
22	1.2395	1.4289	1.1471	1.5408	1.0529	1.6640	0.9578	1.7974	0.8629	1.9400
23	1.2567	1.4375	1.1682	1.5435	1.0778	1.6597	0.9864	1.7855	0.8949	1.9196
24	1.2728	1.4458	1.1878	1.5464	1.1010	1.6565	1.0131	1.7753	0.9249	1.9018
25	1.2879	1.4537	1.2063	1.5495	1.1228	1.6540	1.0381	1.7666	0.9530	1.8863
26	1.3022	1.4614	1.2236	1.5528	1.1432	1.6523	1.0616	1.7591	0.9794	1.8727
27	1.3157	1.4688	1.2399	1.5562	1.1624	1.6510	1.0836	1.7527	1.0042	1.8608
28	1.3284	1.4759	1.2553	1.5596	1.1805	1.6503	1.1044	1.7473	1.0276	1.8502
29	1.3405	1.4828	1.2699	1.5631	1.1976	1.6499	1.1241	1.7426	1.0497	1.8409
30	1.3520	1.4894	1.2837	1.5666	1.2138	1.6498	1.1426	1.7386	1.0706	1.8326
31	1.3630	1.4957	1.2969	1.5701	1.2292	1.6500	1.1602	1.7352	1.0904	1.8252
32	1.3734	1.5019	1.3093	1.5736	1.2437	1.6505	1.1769	1.7323	1.1092	1.8187
33	1.3834	1.5078	1.3212	1.5770	1.2576	1.6511	1.1927	1.7298	1.1270	1.8128
34	1.3929	1.5136	1.3325	1.5805	1.2707	1.6519	1.2078	1.7277	1.1439	1.8076
35	1.4019	1.5191	1.3433	1.5838	1.2833	1.6528	1.2221	1.7259	1.1601	1.8029
36	1.4107	1.5245	1.3537	1.5872	1.2953	1.6539	1.2358	1.7245	1.1755	1.7987
37	1.4190	1.5297	1.3635	1.5904	1.3068	1.6550	1.2489	1.7233	1.1901	1.7950
38	1.4270	1.5348	1.3730	1.5937	1.3177	1.6563	1.2614	1.7223	1.2042	1.7916
39	1.4347	1.5396	1.3821	1.5969	1.3283	1.6575	1.2734	1.7215	1.2176	1.7886
40	1.4421	1.5444	1.3908	1.6000	1.3384	1.6589	1.2848	1.7209	1.2305	1.7859
41	1.4493	1.5490	1.3992	1.6031	1.3480	1.6603	1.2958	1.7205	1.2428	1.7835
42	1.4562	1.5534	1.4073	1.6061	1.3573	1.6617	1.3064	1.7202	1.2546	1.7814
43	1.4628	1.5577	1.4151	1.6091	1.3663	1.6632	1.3166	1.7200	1.2660	1.7794
44	1.4692	1.5619	1.4226	1.6120	1.3749	1.6647	1.3263	1.7200	1.2769	1.7777
45	1.4754	1.5660	1.4298	1.6148	1.3832	1.6662	1.3357	1.7200	1.2874	1.7762
46	1.4814	1.5700	1.4368	1.6176	1.3912	1.6677	1.3448	1.7201	1.2976	1.7748
47	1.4872	1.5739	1.4435	1.6204	1.3989	1.6692	1.3535	1.7203	1.3073	1.7736
48	1.4928	1.5776	1.4500	1.6231	1.4064	1.6708	1.3619	1.7206	1.3167	1.7725
49	1.4982	1.5813	1.4564	1.6257	1.4136	1.6723	1.3701	1.7210	1.3258	1.7716
50	1.5035	1.5849	1.4625	1.6283	1.4206	1.6739	1.3779	1.7214	1.3346	1.7708
51	1.5086	1.5884	1.4684	1.6309	1.4273	1.6754	1.3855	1.7218	1.3431	1.7701
52	1.5135	1.5917	1.4741	1.6334	1.4339	1.6769	1.3929	1.7223	1.3512	1.7694
53	1.5183	1.5951	1.4797	1.6359	1.4402	1.6785	1.4000	1.7228	1.3592	1.7689
54	1.5230	1.5983	1.4851	1.6383	1.4464	1.6800	1.4069	1.7234	1.3669	1.7684
55	1.5276	1.6014	1.4903	1.6406	1.4523	1.6815	1.4136	1.7240	1.3743	1.7681
56	1.5320	1.6045	1.4954	1.6430	1.4581	1.6830	1.4201	1.7246	1.3815	1.7678

57	1.5363	1.6075	1.5004	1.6452	1.4637	1.6845	1.4264	1.7253	1.3885	1.7675
58	1.5405	1.6105	1.5052	1.6475	1.4692	1.6860	1.4325	1.7259	1.3953	1.7673
59	1.5446	1.6134	1.5099	1.6497	1.4745	1.6875	1.4385	1.7266	1.4019	1.7672
60	1.5485	1.6162	1.5144	1.6518	1.4797	1.6889	1.4443	1.7274	1.4083	1.7671
61	1.5524	1.6189	1.5189	1.6540	1.4847	1.6904	1.4499	1.7281	1.4146	1.7671
62	1.5562	1.6216	1.5232	1.6561	1.4896	1.6918	1.4554	1.7288	1.4206	1.7671
63	1.5599	1.6243	1.5274	1.6581	1.4943	1.6932	1.4607	1.7296	1.4265	1.7671
64	1.5635	1.6268	1.5315	1.6601	1.4990	1.6946	1.4659	1.7303	1.4322	1.7672
65	1.5670	1.6294	1.5355	1.6621	1.5035	1.6960	1.4709	1.7311	1.4378	1.7673
66	1.5704	1.6318	1.5395	1.6640	1.5079	1.6974	1.4758	1.7319	1.4433	1.7675
67	1.5738	1.6343	1.5433	1.6660	1.5122	1.6988	1.4806	1.7327	1.4486	1.7676
68	1.5771	1.6367	1.5470	1.6678	1.5164	1.7001	1.4853	1.7335	1.4537	1.7678
69	1.5803	1.6390	1.5507	1.6697	1.5205	1.7015	1.4899	1.7343	1.4588	1.7680
70	1.5834	1.6413	1.5542	1.6715	1.5245	1.7028	1.4943	1.7351	1.4637	1.7683

**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	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	19.42	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	8.70
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	5.86
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	4.62
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	3.96	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	3.53	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	3.24	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	3.03	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	2.86	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	2.74	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	2.64	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	2.55	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	2.48	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	2.42	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	2.37	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	2.33	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	2.29	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	2.26	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	2.22	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	2.20	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	2.17	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	2.15	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	2.13	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	2.11	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	2.09	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	2.08	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	2.06	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

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

## DOKUMENTASI



Pengisian Angket dengan Ibu Nursaima pada tanggal 24 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.



Pengisian Angket dengan Bapak Ahmad Yani pada tanggal 24 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.



Pengisian Angket dengan Ibu Hafnah pada tanggal 25 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan



Pengisian Angket dengan Bapak Abdullah pada tanggal 25 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.



Pengisian Angket dengan Bapak Sopian pada tanggal 26 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan.



Pengisian Angket dengan Bapak Ali pada tanggal 26 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan.





Pengisian Angket dengan Ibu Hanifah pada tanggal 28 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.



Pengisian Angket dengan Ibu Fitri pada tanggal 28 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidempuan.



Pengisian Angket dengan Bapak Kamil pada tanggal 28 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan.



Pengisian Angket dengan Bapak Padil pada tanggal 28 Agustus 2020 Nasabah Deposito Mudharabah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KC Padangsidimpuan.