

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN BAGI HASIL SERTA  
RELEGIUSITAS TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENABUNG**

**Muhammad Zainuddin**

1201015384

Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Mulawarman

Email : [muhammadzainuddin581@yahoo.com](mailto:muhammadzainuddin581@yahoo.com)

**ABSTRACT**

Muhammad Zainuddin, 2017 “ The Influence of Service Quality, Profit Sharing and Religiosity Toward Customer’s Decision to Saving at BPD Kaltim Syariah Samarinda” ( Fitriadi and Triana Fitriastuti)

This study to determine the influence of service quality, profit sharing and religiosity toward customer’s decision to saving at BPD Kaltim Syariah Samarinda. The population in this study is the customer’s of BPD Kaltim Syariah Samarinda in 2017 is about 80 customers in this case the researcher gives a questionnaire when the customers do the transaction at BPD Kaltim Syariah Samarinda.

In this study, the data that used primary data and secondary data. The technique that used to sampling is probability sampling. While the method that used to collect data is questionnaires. Then, in this study the analysis technique that used is test of validity, reliability, multicollonearity test, and multiple linear regression analysis.

The result in this study is the quality of service, profit sharing and religiosity have an influence on the decisions of costumers to save at BPD Kaltim Syariah Samarinda

**Keyword : Service Quality, Profit Sharing, Religiosity**

## **I. Latar Belakang**

Keputusan nasabah menabung merupakan efek akhir dari suatu pembelian yang di artikan sebagai suatu sikap dan niat untuk berperilaku di masa depan dan di ekspresikan melalui hal-hal seperti : komitmen untuk membeli produk dari perusahaan jika membutuhkan produk lainnya. Komitmen untuk memberikan rekomendasi pada orang lain. Niat untuk menambah jumlah tabungan atau keinginan memberikan hal-hal positif perusahaan. Menurut Kotler (2000:223) faktor yang mempengaruhi nasabah menabung adalah: (1) Kebudayaan; kebiasaan yang biasa ditanamkan oleh lingkungan sekitar, misalnya guru yang mengarahkan anak didiknya untuk rajin menabung, (2) Keluarga; orang tua yang rajin menabung secara tidak langsung akan menjadi contoh bagi anak-anaknya, (3) Sikap dan Kepercayaan; seseorang akan merasa lebih aman dalam mempersiapkan masa depannya jika ia memiliki perencanaan yang matang, termasuk dalam segi financialnya, (4) Motif Sosial; kebutuhan seseorang untuk lebih maju agar dapat diterima lingkungannya dapat ditempuh melalui pendidikan, penampilan fisik, yang kesemuanya membutuhkan biaya yang akan lebih mudah dipenuhi bila ia menabung. (5) Motivasi; rencana-rencana mengenai kebutuhan-kebutuhan dimasa mendatang dapat mendorong seseorang untuk menabung.

Parasuman (1985 dalam Tho'in(2011) menyebutkan bahwa dimensi kualitas pelayanan terdiri dari lima faktor, yaitu : (1) reability; yaitu kemampuan

untuk memberikan jasa dengan segera dan memuaskan; (2) responsiveness; yaitu kemampuan untuk memberikan jasa dengan tanggap; (3) assurance; yaitu kemampuan, kesopanan, dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki oleh para staf, bebas dari bahaya, risiko dan keraguan-raguan; (4) Emphaty; yaitu kemudahan dalam melakukan hubungan komunikasi yang baik dan memahami kebutuhan pelanggan; (5) Tangibles; yaitu fasilitas fisik, perlengkapan pegawai dan sarana komunikasi untuk meningkatkan kualitas layanan diperlukan pengetahuan strategik dalam bisnis (business strategy). Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme dalam bidang pelayanan (Sudarsono, 2007:109).

Dalam perbankan syariah sangat memperhatikan kesyariatannya tidak hanya pelayanan karyawan yang ramah tamah, perbankan syariah juga memperhatikan produk yang halal dan tidak mendzalimi nasabahnya itu sendiri. Bank Kaltim Syariah salah satu bank yang dimiliki Pemerintah Kalimantan Timur yang menggunakan prinsip Bagi Hasil. Menurut al-Qardhawi (2001) “ bagi hasil “ adalah dimana kedua pihak akan berbagi keuntungan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dimana bagi hasil mensyaratkan kerjasama pemilik modal dengan usaha/kerja untuk kepentingan yang saling menguntungkan kedua pihak, sekaligus untuk masyarakat. sebagai konsekuensi dari kerjasama adalah memikul resiko, baik untung maupun rugi. Jika untung yang diperoleh besar maka penyedia dana dan pekerjaan menikmati bersama sesuai dengan kesepakatan sebelumnya dan jika rugi usaha maka harus dirasakan bersama.

Inilah keadilan yang sempurna keuntungan sama menikmati dan kerugian sama-sama dirasakan. Supaya nasabah semakin yakin bahwa bank syariah tempat yang aman dan sesuai dengan syariat Islam, penerapan nilai religiusitas sangat penting di perbankan syariah. Karena religiusitas sebagai petunjuk

mengenai bagaimana cara menjalankan hidup dengan benar agar manusia dapat mencapai kebahagiaan, baik di dunia dan akhirat. Islam adalah suatu cara hidup yang dapat membimbing seluruh aspek kehidupan manusia dengan aqidah, syariah, dan akhlaq (Karim, 2011 :1-2). Pada aspek akidah yaitu berhubungan dengan masalah-masalah keimanan dan dasar-dasar agama. Akidah memberikan dasar bagi seseorang mengenai hakikat apa yang harus dilakukan dalam hidupnya. Sehingga apa yang dilakukan seseorang dalam hidupnya selalu berpegang teguh pada akidahnya.

Religiusitas diwujudkan dalam berbagai sisi kehidupan termasuk aspek ekonomi. Pada zaman modern ini kegiatan perekonomian tidak akan sempurna tanpa adanya lembaga perbankan. Lembaga perbankan tersebut termasuk ke dalam aspek syariat yang berhubungan dengan kegiatan muamalah. Dalam kegiatan bermuamalah, perlu diperhatikan bahwa semua transaksi dibolehkan kecuali yang diharamkan oleh syariat. Dan penyebab terlarangnya sebuah transaksi menurut syariat dikarenakan adanya faktor haram zatnya, haram selain zatnya, dan tidak sah. Maka dari itu perbankan syariah harus memperhatikan lengkap atau tidaknya akad yang dilakukan. Suatu transaksi dapat dikatakan tidak sah atau sah karena adanya rukun dan syarat suatu transaksi (Karim, 2011 : 30-49).

Melihat dari beberapa penelitian tersebut maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan menggabungkan beberapa variabel dari penelitian sebelumnya dengan mengangkat judul “ **Pengaruh Kualitas Pelayanan, dan Bagi Hasil serta Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank BPD KALTIM Syariah Cabang Samarinda**”.

## **Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang penulis kemukakan diatas, maka penulis merumuskan masalah penelitian ini :

1. Apakah Kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BPD KALTIM Syariah di Samarinda
2. Apakah Bagi Hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank KALTIM Syariah di Samarinda.
3. Apakah Religiusitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BPD KALTIM Syariah di Samarinda.

## **II. Tinjauan Pustaka**

### **1. Keputusan Menabung**

Menurut Boediono (2001:56) keputusan adalah suatu pengakhiran dari proses pemikiran tentang suatu masalah atau problem untuk menjawab pertanyaan apa yang harus diperbuat guna mengatasi masalah tersebut, dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif. Sejalan dengan perilaku konsumen, maka pengambilan keputusan konsumen (*consumer decision making*) dapat didefenisikan sebagai suatu proses dimana konsumen melakukan penilaian terhadap berbagai alternatif pilihan, dan memilih salah satu atau lebih alternatif yang diperlukan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu.

Agar pengambilan keputusan dapat lebih terarah, maka perlu diketahui unsur-unsur atau komponen-komponen dari pengambilan keputusan tersebut. Menurut Setiadi (2003:17) unsur-unsur dari pengambilan keputusan tersebut adalah sabagai berikut :

1. Tujuan dari pengambilan keputusan, adalah mengetahui terlebih dahulu apa tujuan dari pengambilan keputusan itu.
2. Identifikasi alternatif-alternatif keputusan untuk memecahkan masalah, mengadakan identifikasi alternatif-alternatif yang akan dipilih untuk mencapai tujuan tersebut.
3. Perhitungan mengenai factor-faktor yang tidak dapat diketahui sebelumnya atau diluar jangkauan manusia, yaitu suatu keadaan yang dapat dibayangkan sebelumnya, namun manusia tidak sanggup atau tidak berdaya untuk mengatasinya.
4. Sarana atau alat untuk mengevaluasi atau mengukur hasil dari suatu pengambilan keputusan, adanya saran atau untuk mengevaluasi atau mengukur hasil dari pengambilan keputusan itu.

## **2. Kualitas Pelayanan**

Menurut Tjiptono (2000:58) mengemukakan bahwa kualitas pelayanan merupakan tingkat kondisi baik buruknya sajian yang diberikan oleh perusahaan jasa dalam rangka memuaskan konsumen dengan cara memberikan atau menyampaikan jasa yang melibihi harapan konsumen. Jadi penilaian konsumen terhadap kualitas pelayanan merupakan refleksi persepsi evaluative terhadap yang diterimanya pada waktu tertentu.

Menurut Kotler (2002 : 83) definisi pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada satu produk fisik. Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri.

### **3. Bagi Hasil**

Menurut Antonio (2001:90), bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola (*Mudharib*).

Muhammad (2004: 121) menjelaskan pelarangan riba dalam Islam adalah suatu penolakan terhadap timbulnya risiko finansial tambahan yang ditetapkan dalam transaksi uang atau modal maupun jual beli yang dibebankan kepada suatu pihak saja sedangkan pihak yang lain dijamin keuntungannya. Hal ini mengindikasikan perbankan Syariah menganut sistem bagi hasil dalam proses kegiatannya dan mengharam bunga karena mengandung unsur riba.

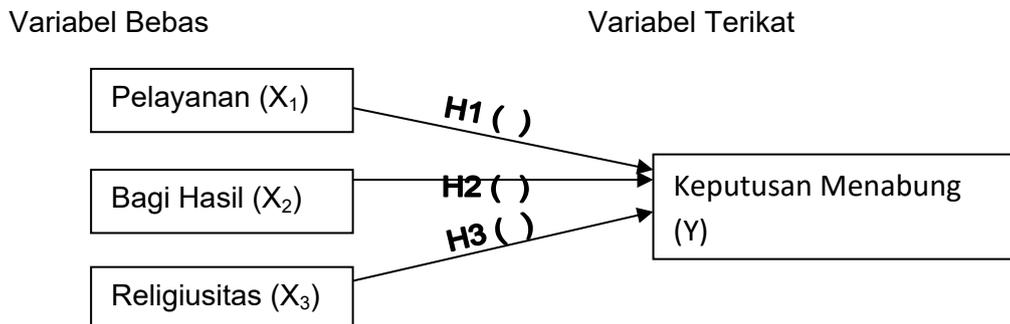
Pembayaran imbalan bank syariah kepada pemilik dana dalam bentuk bagi hasil besarnya sangat tergantung dari pendapatan yang diperoleh sebagai *mudharib* atas pengelolaan dana *mudharabah* tersebut (Wirosa, 2005:88). Apabila bank syariah memperoleh bagi hasil usaha yang besar maka distribusi hasil usaha didasarkan pada jumlah tetap, tidak terpengaruh dengan pendapatan yang diterima bank konvensional.

### **4. Relegiusitas**

Agama dan ideologi tertentu yang dianut sebagai pandangan kuat adalah menurut berbagai bentuk ajaran positif dalam mendorong manusia untuk melakukan sebuah tindakan. Ajaran-ajaran agama yang menjadi wacana keseharian manusia secara sadar maupun di bawah sadar menjadi dorongan teologis untuk melakukan berbagai aktivitas, termasuk kegiatan ekonomi. Wacana keagamaan kontemporer menjelaskan, bahwa agama ternyata bukan lagi dipahami secara orthodox, yakni hanya semata-mata terkait dengan persoalan ketuhanan atau keimanan semata (Abdullah, 2000:75). Menurut Glock

dan Rodney, (1968:23) relegiusitas adalah keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorong berpikir, bersikap, berperilaku, dan bertindak sesuai dengan ajaran agamanya. Keberagaman (relegiusitas) diwujudkan dalam berbagai aspek kehidupan manusia. Aktifitas beragama tidak terjadi hanya ketika seseorang melakukan perilaku ritual (*ibadah maghdah*) saja. Akan tetapi diapresiasi ke dalam kehidupan social kemasyarakatan (*ibadah ghairu maghdah*), termasuk praktek perbankan sebagai bagian dari muamalah ekonomi. Nasution (1992:97) menyebutnya sebagai internalisasi nilai-nilai ajaran agama yang diyakini tidak mustahil dan tidak bertentangan dengan logika yang kemudian diekspresikan dalam kehidupan social kemasyarakatan.

## 5. Kerangka Konsep



## III. Metologi Penelitian

### 1. Variabel Kualitas Pelayanan ( $X_1$ )

Menurut Swastha (2002 : 158) agar konsumen dapat memutuskan terhadap suatu produk atau jasa salah satunya dengan meningkatkan kualitas pelayanan.

#### a. Tangibles (Berwujud)

Kemampuan dalam menunjukkan eksistensinya kepada pihak eksternal baik sarana dan prasarana fisik yang dapat di andalkan

keadaan lingkungan sekitarnya, merupakan bukti nyata dari pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa. Dalam hal ini Bank Kaltim Syariah cabang Samarinda menunjukkan keadaan lingkungan yang baik dan membuat nyaman Nasabah dalam melakukan transaksi serta memiliki fasilitas yang lengkap.

b. Reability (Keandalan)

Kemampuan memberikan pelayanan sesuai dengan yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya serta sesuai dengan harapan pelanggan seperti ketepatan waktu. Dalam hal ini Pegawai Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda memberikan pelayanan yang sama kepada semua Nasabah tanpa terkecuali.

c. Responsiveness (Daya Tanggap)

Suatu kebijakan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat (responsif) dan tepat kepada pelanggan, dengan penyampaian informasi yang jelas. Ketanggapan pelayanan yang diberikan pegawai Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda dalam melakukan transaksi sangat responsif dan penyampaian informasi yang jelas.

d. Assurance (Jaminan)

Pengetahuan, kesopansantunan para pegawai perusahaan untuk menumbuhkan rasa percaya para pelanggan serta jaminan akan keamanan pada perusahaan. Dalam hal ini Bank BPD Kaltim Syariah memberikan jaminan keamanan untuk setiap transaksi yang dilakukan Nasabah.

e. Emphaty (empati)

Kemampuan perusahaan dalam memberikan perhatian yang tulus kepada para konsumen untuk memahami keinginan konsumen. Dalam hal ini, Pegawai Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda melakukan pelayanan yang ramah, tepat, dan sesuai dengan kebutuhan Nasabah.

**2. Variabel Bagi Hasil ( $X_2$ )**

Menurut Antonio (2001:90), bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola (*Mudharib*). Indikator-indikator dari variabel tersebut, yaitu:

a. Kejelasan Bagi Hasil

Penentuan nisbah bagi hasil harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian dengan kemungkinan untung atau rugi. Kejelasan bagi hasil yang diberikan Bank BPD Kaltim Syariah telah mendorong nasabah untuk menabung.

b. Kompetitif

Besarnya bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang diperoleh, keadilan dalam pembagian keuntungan merupakan salah satu prinsip dalam menghitung bagi hasil sehingga nasabah merasa nyaman dengan system bagi hasil. Nisbah bagi hasil yang diberikan Bank BPD Kaltim Syariah sangat kompetitif dan pembagian yang sesuai dengan perhitungan di setiap transaksi.

c. Manfaat Ekonomi

Nasabah akan mendapat manfaat dari bagi hasil yang diterima. Bagi hasil akan memberikan manfaat berupa investasi halal sehingga nasabah yang melakukan transaksi di Bank Syariah akan mendapatkan kenyamanan dengan system bagi hasil yang diberikan. Seperti halnya menabung di Bank BPD Kaltim Syariah, Nasabah mendapatkan manfaat bagi hasil, karena system pembagian keuntungan yang diberikan menjauhi unsur riba.

d. Menguntungkan

Peluang terbuka bagi nasabah untuk mendapatkan hasil investasi yang lebih besar di perbankan syariah. Investasi yang didapat nasabah sesuai dengan tingkat keuntungan yang diraih dan bersifat tidak tetap, melainkan fluktuasi sesuai dengan tingkat pendapatan bank syariah. Hal ini mempengaruhi Nasabah untuk melakukan transaksi di Bank BPD Kaltim Syariah, karena transaksi yang transparan sesuai dengan kesepakatan bersama.

### 3. Variabel Relegiusitas ( $X_3$ )

Menurut Glock dan Rodney, (1968:23) relegiusitas adalah keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorong berpikir, bersikap, berperilaku, dan bertindak sesuai dengan ajaran agamanya. Adapun indicator relegiusitas antara lain: *Intelektual involvement* (Dimensi Pengatahuan Agama), *Ideology dimension* (Dimensi Keyakinan), *Consequection dimension* (Dimensi Pengalaman).

- a. *Intelektual involvement* (Dimensi Pengetahuan Agama) yaitu sejauh mana orang mengetahui tentang ajaran agamanya, seperti halal atau tidaknya suatu produk jasa, dalam hal ini Nasabah menyakini produk Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda merupakan produk jasa yang halal dan sesuai dengan syariat Islam.
- b. *Ideology dimension* (dimensi keyakinan) yaitu tingkat sejauh mana orang menerima hal-hal yang dogmatik didalam agamanya, yakni kebenaran yang diyakini dengan hati dan diamalkan dengan perbuatan. Dalam hal ini Nasabah meyakini Prinsip Syariah yang dilakukan dalam kegiatan sehari-hari akan mengundang keberkahan di dalam kehidupan mereka.
- c. *Consequention dimension* (dimensi pengalaman) yaitu seberapa jauh komitmen untuk menjalankan ajaran agamanya dalam kehidupan sehari-hari, seperti Nasabah memilih bertransaksi di Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda karena menjalankan sesuai prinsip syariah dan produk-produk yang terbebas dari unsur ribawi.

#### **4. Keputusan Menabung (Y)**

Sejalan dengan perilaku konsumen, maka pengambilan keputusan konsumen (*consumer decision making*) dapat didefinisikan sebagai suatu proses dimana konsumen melakukan penilaian terhadap berbagai alternatif pilihan, dan memilih salah satu atau lebih alternatif yang diperlukan berdasarkan pertimbangan. Schiffman dan Kamuk (2004 :145) mendefinisikan suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan

dari dua atau lebih pilihan alternatif. Tahap pengambilan keputusan memilih oleh konsumen menurut Kotler (1997:204) antara lain :

a. Pengambilan kebutuhan/membandingkan

Proses pengambilan keputusan konsumen dapat dipicu oleh keinginan dan kebutuhan. Hal ini yang memotivasi mereka mencari barang atau jasa agar sesuai dengan kondisi mereka bahkan mendekati kondisi ideal yang mereka harapkan, seperti halnya keputusan Nasabah untuk menabung di Bank BPD Kaltim Syariah, salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan Nasabah adalah rendahnya minimal setoran awal untuk tabungan dan hal ini sangat efektif membantu Nasabah dalam perencanaan keuangan mereka.

b. Pencarian Informasi

Konsumen yang bergerak oleh stimulasi akan berusaha mencari informasi sebanyak mungkin melalui sumber-sumber informasi yang diperlukan. Salah satu informasi yang Nasabah butuhkan dalam hal ini adalah informasi mengenai loket-loket Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda yang mudah dijangkau.

c. Evaluasi Alternatif

Setiap konsumen mencari kepuasan dalam pemenuhan kebutuhan. Apabila perusahaan tidak mampu mendatangkan kepuasan bagi konsumen, bisa jadi konsumen akan beralih pada alternatif lain. Dalam hal ini Bank BPD Kaltim Syariah memberikan alternatif kepada Nasabah, seperti melakukan kerjasama dengan Bank lain untuk melakukan transaksi via

ATM, tentu saja hal ini bisa memudahkan Nasabah untuk bertransaksi dimanapun.

#### IV. Analisis

##### 1. Analisis

#### Hasil uji Determinasi ( $R^2$ )

Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.847 <sup>a</sup>	.718	.707	.67324	2.191

a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	87.753	3	29.251	64.536	.000 <sup>b</sup>
	Residual	34.447	76	.453		
	Total	122.200	79			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

#### Hasil uji t

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-5.064	1.370		-3.697	.000
	X1	.399	.067	.420	5.988	.000
	X2	.135	.060	.149	2.255	.027
	X3	.540	.074	.498	7.272	.000

a. Dependent Variable: Y

## 2. Pembahasan

Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda. Hal ini dibuktikan dengan statistic uji t sebesar 5,988 dan t hitung 1,99167 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena t hitung > t tabel (5,988 > 1,99167), signifikansi lebih kecil dari 0,05 (sig<0,05), dan koefesien regresi mempunyai nilai positif, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “kualitas pelayanan” berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda.

Pelayanan atau disebut jasa yang sering dilihat sebagai suatu fenomena yang rumit. Jasa sering diartikan sebagai pelayanan personal (*personal service*) sampai jasa sebagai produk. Lupiyoadi (2001) menyatakan jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang disediakan bagi masyarakat untuk dimanfaatkan konsumen. Jasa diartikan sebagai tindakan, perbuatan atau kegiatan yang dapat ditawarkan setiap pihak kepada pihak lain. Jasa pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak terwujud fisik) dan tidak menghasilkan maupun meningkatkan kepemilikan sesuatu ( Kotler dan Susanto, 2001).

H1 : ada hubungan antara kualitas pelayanan dengan keputusan menabung.

Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda. Hal ini dibuktikan dengan statistic uji t sebesar 2,255 dan t hitung 1,99167 dengan tingkat signifikansi 0,027, karena t hitung > t tabel (5,988 > 1,99167), signifikansi lebih kecil dari 0,05 (sig<0,05), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “Bagi Hasil” berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda.

Wiroso (2005) menyatakan dalam bank syariah, imbalan yang diberikan kepada deposan (penghimpun dana) sangat tergantung pada pendapatan yang diperoleh atas pengelolaan atau penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syariah, khususnya pendapatan yang telah diikuti dengan aliran kas masuk (*cash basis*) sehingga dari bulan ke bulan berikutnya penghasilan tidak selalu sama.

H2 : ada hubungan antara bagi hasil dengan keputusan menabung.

Pengaruh religiusitas terhadap Keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda. Hal ini dibuktikan dengan statistic uji t sebesar 7,272 dan t hitung 1,99167 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena t hitung > t tabel (7,272 > 1,99167), signifikansi lebih kecil dari 0,05 (sig<0,05), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif, maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “kualitas pelayanan” berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda.

Relegiusitas menjadi salah satu peran penting terhadap perbankan syariah karena ini menjadi alasan bagi masyarakat untuk memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional terutama masyarakat yang beragama Islam. Hal ini didukung teori dari Fetzer (1999) mendefinisikan relegiusitas adalah sesuatu yang menitikberatkan pada masalah perilaku, sosial dan merupakan sebuah doktrin dari setiap agama atau golongan. Karenanya doktrin yang dimiliki oleh setiap agama wajib diikuti oleh setiap pengikutnya. Antonio juga mengungkapkan relegiusitas menurut Antonio (wibowo,2007), munculnya bank Syariah adalah karena dorongan yang kuat dari keyakinan agama baik secara tekstual maupun historis, dimana agama diyakini membahas kehidupan dan persoalan-persoalan pengelolaan keduniaan termasuk mengelola bank dan bagaimana bertransaksi.

H3 : ada hubungan antara relegiusitas dengan keputusan menabung.

## **V. Penutup**

### **1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan beberapa hal, sebagai berikut :

- a. Kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menabung pada Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda. Hasil ini membuktikan bahwa keputusan nasabah menabung dikarenakan pelayanannya yang baik

- b. Bagi Hasil berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menabung pada Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda. Hal ini memberi bukti bahwa presentase dari bagi hasil memberikan pengaruh kepada nasabah untuk menabung di Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda.
- c. Relegiusitas berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menabung pada Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda. Hasil ini membuktikan bahwa relegiusitas sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah menabung di Bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda.

## **2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun asaran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Untuk akademik ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khasanah kajian ekonomi Islam. Dan untuk memperoleh hasil studi yang lebih baik, maka perlu dilakukan uji lagi tentang keputusan menabung pada bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda dengan menambahkan variabel bebas yang lebih banyak.
2. Bagi bank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda mampu mempertahankan bahkan meningkatkan kualitas pelayanan, dan mempertahankan presentase bagi hasil yang lebih kompetitif dengan demikian bisa meningkatkan masyarakat untuk menabung dibank BPD Kaltim Syariah Cabang Samarinda. Kemudian, hal terpenting dan tidak boleh dilupakan adalah bahwa dalam sebuah bisnis islami, khususnya bank BPD Kaltim Syariah

Cabang Samarinda adalah kinerja berdasarkan syari'at Islam yang harus terus-menerus dipertahankan dan ditingkatkan. Karena hal inilah yang membedakan antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional.

## Daftar Pustaka

- Abdullah, A. 2000. *Dinamika Islam Kultular*. Bandung: Mizana
- Al-Qardhawi, Yusuf, alih bahasa Setiawan Budi Utomo, 2001. *Bunga Bank Haram*. Cetakan pertama. Jakarta : akbar
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press
- Boediono. 2001. *Indonesia Menghadapi Ekonomi Global*. Yogyakarta: BPFE
- Fetzer, John E. 1999. *Multidimensional Measurement of Religiousness/Spirituality for Use in Health. A Report of the Fetzer Institute/National Institute on Aging Working Group*. Kalamazo: John E. Fetzer Institute.
- Glock, C.Y & Stark Rodney, 1968. *American Piety : The Nature Of Religious Lommitment*, USA: University Of Chicago Press dalam Roland Roberson (ed) (1984), *Sociology Of Relegion*. Penguin Edication
- Karim, Adiwarmn A. 2013. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja. Grafindo Persada
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Prenhallinho
- Lupiyoadi,Rambat. 2001. *Menajemen Pemasaran Di Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat
- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Cet. Ke-1. Yogyakarta: Ekonista.
- Setiadi, N. 2003. *Perilaku Konsumen: Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta Prenada Media
- Shiffman, L.G & Kanuk, L.L. 2004 *Consumer Behavior* (Ed. Ke-8), New Jersey: Pearson Prentice Hall
- Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*, Edisi Ketiga. Yogyakarta: Liberty
- Tjiptono, Fandy. 2000. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andy
- Tho'in, Muhammad. 2011. *Pengaruh faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Tekun Karanggede Boyolali*. Muqtasid Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah STAIN Salatiga. Vol. 2, Juli 73-89.
- Wibowo, Ery AS. 2007. *Faktor Relegiusitas Dalam Perbankan Syariah*. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Semarang*
- Wiroso. 2005. *Prinsip Dasar Perbankan Syariah*. Jakarta: IAI

————— Jual Beli Murabahah. Yogyakarta : UII Press Yogyakarta.