

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, PROMOSI DAN BAGI
HASIL TERHADAP KEPUTUSAN MAHASISWA IAIN PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM MENABUNG DI
BANK BRI SYARIAH PALU PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu*

Oleh

CITRA NURMASIDA
NIM: 15.3.15.0032

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALU
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "*Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Menabung di Bank BRI Syariah Palu Perspektif Ekonomi Islam*" ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 20 Februari 2020 M
26 Jumadil Akhir 1441 H

Penulis/Peneliti,



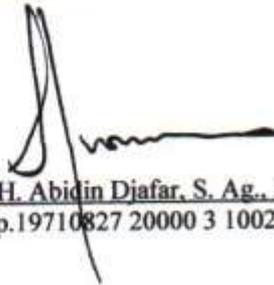
CITRA NURMASIDA
NIM: 15.3.15.0032

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Menabung di Bank BRI Syariah Palu Perspektif Ekonomi Islam” oleh Citra Nurmasida NIM: 15.3.15.0032, Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan dihadapan dewan penguji.

Palu, 20 Februari 2020 M
Palu, 26 Jumadil Akhir 1441 H

Pembimbing I



Dr. H. Abidin Djafar, S. Ag., M. Ag
Nip.19710827 20000 3 1002

Pembimbing II



Irham Pakawaru, S. E., M. SA. AK
Nip. 19780505 201503 1001

Mengetahui:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



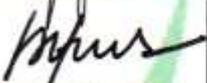
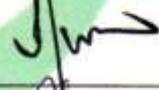
Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
Nip.1965 0505 199903 1 002

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi saudara Citra Nurmasida NIM: 15.3.15.0032 dengan judul "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Menabung di Bank BRI Syariah Palu Perspektif Ekonomi Islam" yang telah diseminarkan dihadapan tim penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada Januari 2020 M yang bertepatan dengan tanggal 1441 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya tulis ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Perbankan Syariah.

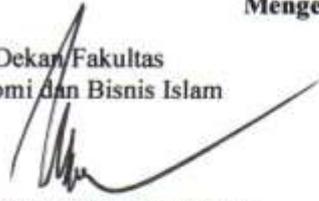
Palu, 20 Februari 2020 M
26 Jumadil Akhir 1441 H

Dewan Penguji

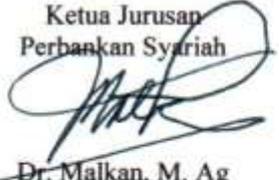
Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dr. Sitti Musyahida. M.Th.I	
Munaqisy I	Drs. Sapruddin, M.H.I.	
Munaqisy II	Nur Wanita, S.Ag., M.Ag	
Pembimbing I	Dr. H. Abidin Djafar, S. Ag., M. Ag	
Pembimbing II	Irham Pakawaru, S. E., M. SA. AK	

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
Nip: 1965 0505 199903 1 002

Ketua Jurusan
Perbankan Syariah


Dr. Malkan, M. Ag
Nip: 196812311997031010

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ مَالِكِ يَوْمِ الدِّينِ يَا كَرِيمُ نَعْبُدُ

يَا أَرْحَمَ الرَّاحِمِينَ

أَهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ صِرَاطَ الَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ غَيْرِ

الْمَغضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا الضَّالِّينَ

الضَّالِّينَ

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu.....

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah swt. karena berkat rahmat dan hidayah-Nya jalah, Skripsi ini dapat diselesaikan sesuai target waktu yang telah di rencanakan. Shalawat dan salam penulis persembahkan kepada nabi besar Muhammad SAW, serta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak mendapatkan bantuan moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua penulis (Bapak Saparuddin dan Ibu Suryana) yang telah membesarkan, mendidik dan membiayai penulis dalam kegiatan studi dari jenjang pendidikan dasar sampai saat ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi, M.Pd selaku Rektor IAIN Palu, Bapak Dr. H. Abidin, S.Ag., M. Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. H. Kamaruddin, M. Ag. Selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Bapak Drs. H. Iskandar, M. Sos. I selaku Wakil Rektor Bidang

kehahasiswaan dan kerja sama beserta segenap unsur pimpinan, yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal.

3. Bapak Dr. H. Abidin, S.Ag., M. Ag selaku Pembimbing I yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal yang menyangkut penyelesaian skripsi.
4. Bapak Irham Pakawaru, S. E., M. SA. AK selaku Pembimbing II yang telah banyak membantu dan mendorong penulis dalam hal penyelesaian skripsi.
5. Bapak Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak mengarahkan penulis dalam proses perkuliahan.
6. Bapak Nurdin, S.Pd, S.Sos, M.Com selaku wakil Dekan Bidang Akademik Kemahasiswaan, Kelembagaan dan Kerjasama yang telah banyak membantu penulis dalam proses perkuliahan terutama dalam bidang akademik.
7. Ibu Dr. Ernawati, S.Ag. M.Ag selaku wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ibu Sofyani, S. Ag selaku Kepala Perpustakaan beserta staf, Bapak/Ibu dosen civitas Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu dalam proses perkuliahan terutama dalam bidang keuangan.
8. Teman-teman serta sahabat yang telah memberikan sumbangsi pikiran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu.

Akhirnya kepada semua pihak, penulis senantiasa mendoakan semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang tak terhingga dari Allah swt.

Palu, 20 Februari 2020 M
26 Jumadil Akhir 1441 H

Penulis

CITRA NURMASIDA
NIM: 15.3.15.0032

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiii
ABSTRAK	xvii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
D. Garis-Garis Besar Isi	5
BAB II. KAJIAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Bank Syariah.....	9
C. Kualitas Pelayanan.....	11
D. Promosi	12
E. Bagi Hasil	14
F. Pengambilan Keputusan.....	16
G. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Kualitas Pelayanan, Promosi Dan bagi hasil.....	17
H. Kerangka Berpikir.....	20
I. Hipotesis.....	21
BAB III. METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	22
B. Pendekatan Penelitian	22
C. Populasi dan Sampel	23
D. Variabel Penelitian	26
E. Definisi Operasional Penelitian.....	26
F. Instrumen Penelitian.....	28
G. Teknik Pengumpulan Data.....	29
H. Teknik Analisis Data.....	30
BAB IV. HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum IAIN Palu dan Bank BRI Syariah Palu	35

B. Deskripsi Data Responden	46
C. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Menabung di Bank BRI Syariah Palu	63
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan	66
B. Saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN****DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

DAFTAR TABEL

No.	Halaman
1. Penelitian Terdahulu	7
2. Data Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu.....	23
3. Devinisi Operasional Variabel	26
4. Usia Responden	46
5. Jenis Kelamin Responden	47
6. Jurusan Responden.....	48
7. Semester Responden	48
8. Uji Reliabilitas	49
9. Uji Reliabilitas	50
10. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	53
11. Uji Multikolerasi	54
12. Uji Heteroskedastisitas.....	55
13. Analisis Regresi Linear Berganda.....	56
14. Uji T	57

DAFTAR GAMBAR

No.	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	20
2. Histogram Keputusan Mahasiswa.....	52
3. Probabilit Plot.....	52

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Halaman
1. Petunjuk Pengisian Kuisisioner	73
2. Master Tabel Penelitian.....	74
3. Analisis Data	78
4. Gambar Penelitian	86

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

DAN SINGKATAN

A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut :

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	a	tidak dilambangkan
ب	ba	b	Bc
ت	ta	t	Tc
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	kha	k	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	R	Er
ز	zai	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	s	es dan ye
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	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	apostrof terbalik
غ	gain	g	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wau	w	We
ه	ha	Y	Ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	ya	Y	Ye

Contoh :

مَاتَ : mata

رَمَى : rama

قِيلَ : qila

يَمُوتُ : yamutu

4. Tā'marbūtah

Transliterasi untuk tā'marbūtah ada dua, yaitu: tā'marbūtah yang hidup. Tā'marbūtah yang hidup (berharakat fathah, kasrah atau dammah) dilambangkan dengan huruf "t". Tā'marbūtah yang mati (tidak berharakat) dilambangkan dengan "h".

Kalau pada kata yang berakhir dengan ta" marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al- serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka tā'marbūtah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : raudal al-at fal

الْمَدِينَةُ الْفَادِلَةُ : al-madinah al-fadilah

الْحِكْمَةُ : al-hikmah

5. Syaddah (Tasydid)

Tanda Syaddah atau tasydid dalam bahasa Arab, dalam transliterasinya dilambangkan menjadi huruf ganda, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah tersebut.

Contoh:

رَبَّنَا : rabbana

نَجَّيْنَا : najjainah

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah

swt. = subhanahu wa ta'ala

saw. = sallallahu'alaihi wa sallam

H = Hijriah

M = Masehi

QS = Qur'an Surah al-Baqarah/2:4

ABSTRAK

Nama : Citra Nurmasida
NIM : 15.3.15.0032
Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Menabung di Bank BRI Syariah Perspektif Ekonomi Islam

Skripsi ini membahas tentang Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Menabung di Bank BRI Syariah. Kualitas pelayanan merupakan salah satu indikator yang sering dinilai dalam penawaran jasa baik jasa khususnya penawaran jasa keuangan seperti perbankan, adanya promosi dapat diketahui jasa serta produk yang ditawarkan oleh pihak bank khususnya bank BRI Syariah. Bagi hasil merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh pihak perbankan syariah khususnya bank BRI Syariah. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari variabel kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil terhadap keputusan mahasiswa untuk menabung di bank BRI Syariah.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *cause-effect* dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, teknik pengumpulan data melalui observasi, kuisisioner atau angket dan wawancara, teknik analisis data yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji multikorelasi, uji heterokedistitas, uji regresi linier berganda, uji F dan uji T.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa dengan nilai signifikansi 0,306 lebih besar dari 0,05 dan nilai t-hitung 1,029 lebih kecil dari 1,987 serta variabel promosi juga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa untuk menabung di bank BRI Syariah dengan nilai signifikansi 0,146 lebih besar dari 0,05 dan nilai t-hitung 1,468 lebih kecil dari 1,987, sedangkan variabel kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil berpengaruh secara serempak terhadap keputusan mahasiswa untuk menabung di bank BRI Syariah dengan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 dan nilai f-hitung 13,359 lebih besar dari 2,71. Serta variabel bagi hasil juga berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa dengan nilai signifikansi 0,001 lebih kecil dari 0,05 dan nilai t-hitung 3,335 lebih besar dari 1,987. Variabel bagi hasil merupakan variabel yang sangat berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa untuk menabung di Bank BRI Syariah Cabang Palu.

Adapun saran penulis yaitu, perlunya mencari variabel-variabel lain yang lebih sesuai dan secara teoritis bisa meramalkan keputusan mahasiswa untuk menabung di bank BRI Syariah dan penelitian selanjutnya diharapkan untuk menambah jumlah sampel yang lebih banyak. Dengan sampel yang lebih banyak maka hasil analisis dari penelitian yang didapatkan akan lebih akurat. Ketiga variabel tersebut sesuai dengan perspektif ekonomi Islam yaitu prinsip suka sama suka atau *at-taradhi*.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri keuangan syariah merupakan salah satu unsur penting dalam pelaksanaan pembangunan yang mempunyai peranan untuk kelancaran kegiatan ekonomi. Dilihat dari perkembangan pada saat ini, bahwa industri perbankan syariah sangat dibutuhkan oleh masyarakat untuk memperoleh dana, sehingga menimbulkan banyaknya perusahaan yang bergerak pada sektor ini. Pada umumnya suatu bank syariah berusaha untuk memuaskan nasabah dalam menggunakan produk perbankan yang dihasilkannya, maka penting sekali bagi bank untuk mengetahui atau memahami perilaku nasabah, terutama yang menjadi sasaran bank, terlepas lagi nasabah dewasa ini sangat selektif dan mempunyai pengetahuan yang cukup terhadap suatu jasa. Mereka sangat berhati-hati dalam memilih, mempertimbangkan hingga membeli suatu produk atau jasa. Untuk itu pemahaman akan perilaku konsumen sangat berpengaruh sekali terhadap strategi pemasaran perusahaan sesuai dengan produk atau jasa yang ditawarkan.¹

Perkembangan dunia usaha saat ini telah membawa para pelaku dunia usaha ke persaingan yang sangat ketat untuk memperebutkan konsumen. Berbagai pendekatan dilakukan untuk mendapatkan simpati masyarakat baik melalui peningkatan sarana dan prasarana berfasilitas teknologi tinggi maupun dengan pengembangan sumber daya manusia. Persaingan untuk memberikan yang terbaik kepada konsumen telah menempatkan konsumen sebagai pengambil keputusan.

¹Iyah Faniyah, *Investasi Syariah dalam Pembangunan Indonesia*, (Ed.1 Cet.1 Yogyakarta: Deepublish, 2017), 4.

Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang beroperasi dengan berbagai produk/jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat dapat menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhannya.

Perilaku konsumen merupakan suatu tindakan nyata konsumen yang dipengaruhi oleh faktor-faktor kejiwaan dan faktor luar lainnya yang mengarahkan mereka untuk memilih dan mempergunakan barang/jasa yang diinginkannya. Perilaku konsumen suatu produk dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain keyakinan konsumen terhadap produk yang bersangkutan, keyakinan terhadap referen serta pengalaman masa lalu konsumen.²

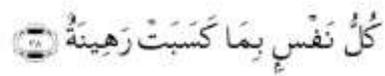
Faktor psikis yang merupakan faktor pendorong yang berasal dari dalam diri konsumen yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap, selain itu faktor sosial yang merupakan proses dimana perilaku seseorang dipengaruhi oleh keluarga, status sosial, dan kelompok acuan, kemudian pemberdayaan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi dan juga distribusi.

Perilaku konsumen pasca pembelian sangat penting bagi perusahaan. Perilaku konsumen dapat mempengaruhi ucapan-ucapan mereka kepada pihak lain tentang produk perusahaan. Bagi semua perusahaan, baik yang menjual produk maupun jasa, perilaku konsumen pasca pembelian, akan menentukan minat konsumen untuk membeli lagi produk/jasa perusahaan tersebut. Ada kemungkinan konsumen tidak akan membeli produk/jasa perusahaan lagi setelah merasakan ketidaksesuaian kualitas produk/jasa yang didapatkan dengan keinginan atau apa yang digambarkan sebelumnya. Adanya keseimbangan antara penyampaian informasi atau dalam hal

²Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Ed.Rev Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2003), 2.

mempromosikan produk/jasa haruslah jujur agar tidak terjadi kekecewaan setelah memutuskan untuk membeli produk/jasa tersebut serta menjunjung tinggi nilai kebenaran.³

Hal ini sebagaimana firman Allah sebagai berikut.



Terjemahnya:

*tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya (Al-Mudatsir 74: 38)*⁴

Kualitas pelayanan merupakan salah satu indikator yang sering dinilai dalam penawaran jasa baik jasa khususnya penawaran jasa keuangan seperti perbankan, adanya promosi dapat diketahui jasa serta produk yang ditawarkan oleh pihak bank khususnya bank BRI Syariah. Bagi hasil merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh pihak perbankan syariah khususnya bank BRI Syariah. Bagi hasil berbeda dengan pemberian bunga pada bank-bank konvensional yaitu bagi hasil dilakukan penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil disepakati pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi sedangkan Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi usaha akan selalu menghasilkan keuntungan. Keputusan mahasiswa untuk menabung merupakan sikap output mahasiswa yang ingin menabung dan ataupun bertransaksi melalui perbankan syariah khususnya bank BRI Syariah.

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu adalah mahasiswa yang mampu memenuhi kebutuhan sumber daya manusia untuk mengimbangi

³Ibid, 9.

⁴Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Cet 3, Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia 2012), 690.

perkembangan bank syariah, sehingga bank syariah dapat tetap hidup dan berkembang lebih pesat lagi. Peneliti mengambil responden mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam karena mahasiswa ini mempunyai pengetahuan yang kompeten tentang perbankan syariah, selain itu mereka juga memiliki pengetahuan agama yang cukup luas sehingga hasil dari penelitian nantinya dapat dipertanggungjawabkan dan praktik-praktik perbankan syariah yang menyimpang dari prinsip-prinsip syariah dapat dihindari bahkan dapat dihilangkan. “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan bagi Hasil terhadap Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Menabung di Bank BRI Syariah Cabang Palu Perspektif Ekonomi Islam”.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah cabang Palu.
2. Apakah bagi hasil berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah cabang Palu.
3. Apakah promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah cabang Palu.
4. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap kualitas pelayanan, bagi hasil dan promosi terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah cabang Palu.

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Untuk mengetahui kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah cabang Palu.
- b. Untuk mengetahui bagi hasil berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah cabang Palu.
- c. Untuk mengetahui pengaruh promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah cabang Palu
- d. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap kualitas pelayanan, bagi hasil dan promosi terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank BRI Syariah Palu serta.

2. Manfaat

Manfaat dari penelitian ini adalah diharapkan agar dapat menjadi bahan pengembangan ilmiah bagi keilmuan masyarakat dalam memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa IAIN Palu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menabung di bank BRI Syariah Palu perspektif ekonomi Islam.

D. Garis-Garis Besar Isi

Untuk mempermudah bagi pembaca tentang pembahasan proposal ini, maka penulis menganalisa secara garis besar menurut ketentuan yang ada didalam komposisi skripsi ini. Oleh karena itu, garis besar pembahasan tersebut, antara lain sebagai berikut.

Bab I adalah pendahuluan yang menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, dan garis-garis besar isi.

Bab II merupakan bab kajian pustaka yang menguraikan dan menjelaskan tentang penelitian terdahulu, kajian teori, kerangka pemikiran dan hipotesis.

Bab III merupakan bab metode penelitian yang menguraikan dan menjelaskan tentang desain penelitian, populasi dan sampel, variabel penelitian, definisi operasional, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab IV merupakan hasil dan pembahasan dari penelitian yang dilakukan menguraikan dan menjelaskan tentang gambaran umum tempat penelitian, analisis data dan pembahasan.

Bab V merupakan penutup dari penelitian yang dilakukan menguraikan dan menjelaskan tentang kesimpulan dan saran dalam penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui penelitian yang dilakukan sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan, dengan demikian penelitian yang akan dilaksanakan yaitu:

Tabel. 1
Penelitian Terdahulu

Peneliti	Rahayu Istiqomah ⁵
Judul penelitian	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Stain Salatiga untuk Menjadi Nasabah di Perbankan Syariah.
Persamaan	Variabel <i>dependen</i> (keputusan mahasiswa) Variabel <i>independen</i> (kualitas pelayanan dan promosi)
Perbedaan	Lokasi (STAIN Salatiga) Teknik pengambilan sampel
Hasil	Hasil pengolahan data primer dengan menggunakan analisis regresi menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara variabel nilai syariah, produk, promosi, dan pelayanan terhadap keputusan mahasiswa perbankan syariah STAIN Salatiga untuk menjadi nasabah di perbankan syariah.
Peneliti	Robi'ah Luthfiati ⁶
Judul Penelitian	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan

¹Rahayu Istiqomah, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Stain Salatiga untuk Menjadi Nasabah di Perbankan Syariah*, (Salatiga: Stain Salatiga, 2015).

²Robi'ah Luthfiati, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah*, (Salatiga: Stain Salatiga, 2015).

	Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah
Persamaan	Variabel <i>dependen</i> (keputusan mahasiswa)
Perbedaan	Variabel <i>independen</i> (sikap, norma subyektif dan PBC)
Hasil	Hasil penelitian ini adalah norma subyektif berpengaruh positif dan signifikan, sikap berpengaruh positif dan tidak signifikan, PBC (<i>perceived behavior control</i>) berpengaruh positif dan signifikan. Faktor uang saku atau pendapatan memiliki pengaruh yang menguatkan mahasiswa memutuskan untuk menabung di bank syariah.
Peneliti	Uniyanti ⁷
	Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar)
Persamaan	Tempat penelitian (perbankan syariah)
Perbedaan	Variabel <i>dependen</i> (minat mahasiswa) Variabel <i>independen</i> (religius)
Hasil	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel religiusitas (X1) berpengaruh tidak signifikan terhadap minat mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN alauddin Makassar menabung di bank syariah, dan variabel tingkat pendapatan/uang saku (X2) dan variable informasi produk bank syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN alauddin Makassar menabung di bank syariah

³Gina Nadya Suary, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Tabungan di Perbankan Syariah Yogyakarta (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta)*, (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2014)

B. Bank Syariah

Menurut Heri Sudarsono kata bank berasal dari kata *banque* dalam bahasa perancis, dan *banco* dalam bahasa italia, yang berarti peti/almari atau bangku. Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang yang merupakan barang dagangan utamanya.⁴

Sedangkan menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 7, yang dimaksud dengan Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Sedangkan menurut Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio yang dimaksud dengan bank islam adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadist.⁸

Bank Syariah atau Bank Islam sebagai bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah menurut ketentuan Al-Qur'an dan Al-Hadits, mempunyai beberapa ciri yang berbeda dengan bank konvensional. Ciri-ciri ini bersifat *universal* dan *kumulatif*, artinya semua Bank Syariah yang beroperasi di mana saja harus memenuhi seluruh ciri tersebut karena apabila tidak maka hilanglah identitas sebagai

⁴Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), 18.

⁵Ibid, 1.

Bank Syariah atau Bank Islam. Menurut Warkum Sumitro dalam bukunya Sudarsono ciri-ciri itu adalah :⁹

1. Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar menawar dalam batas wajar. Beban biaya tersebut hanya dikenakan sampai batas waktu sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.
2. Penggunaan persentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindari, karena persentase bersifat melekat pada sisa utang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir.
3. Di dalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, bank syariah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti yang ditetapkan di muka, karena pada hakikatnya yang mengetahui tentang ruginya suatu proyek yang dibiayai bank hanyalah Allah semata.
4. Pengerahan dana masyarakat dalam bentuk deposito tabungan oleh penyimpan dianggap sebagai titipan (*al wadiah*) sedangkan bagi bank dianggap sebagai titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek-proyek yang dibiayai bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah sehingga pada penyimpan tidak dijanjikan imbalan yang pasti.
5. Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertugas untuk mengawasi operasionalisasi bank dari sudut syariahnya. Selain itu manajer dan pimpinan bank Islam harus menguasai dasar-dasar muamalah Islam.

⁹Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), 32.

Fungsi kelembagaan bank syariah selain menjembatani antara pihak pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana, juga mempunyai fungsi khusus yaitu fungsi amanah, artinya berkewajiban menjaga dan bertanggungjawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap sewaktu-waktu apabila dana diambil pemiliknya.

C. *Kualitas Pelayanan*

Menurut Tjiptono kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Menurut Kotler kualitas adalah keseluruhan ciri serta sifat suatu produk atau pelayanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat. Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa kualitas merupakan suatu kondisi dinamis atau keseluruhan ciri serta sifat yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan, yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memenuhi atau melebihi harapan akan kebutuhan yang tersirat.¹⁰

Menurut Chaffey *service* adalah seluruh aktifitas ataupun manfaat yang pada dasarnya tidak berwujud yang dapat diberikan kepada orang lain namun tidak menimbulkan kepemilikan apapun. Menurut Kotler dan Keller *service* adalah setiap tindakan atau kinerja yang dapat ditawarkan satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan sesuatu. Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa *service* adalah seluruh aktifitas, tindakan, kinerja ataupun manfaat yang pada dasarnya tidak berwujud, yang dapat

¹⁰Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*. (Malang: Bayumedia Publising, 2005), 18.

diberikan dari satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan akan sesuatu atau apapun.¹¹

Menurut Tjiptono dan Chandra kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan sedangkan menurut Usmara kualitas pelayanan adalah suatu sikap dari hasil perbandingan pengharapan kualitas jasa konsumen dengan kinerja perusahaan yang dirasakan konsumen. Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa *service quality* adalah suatu tingkat ukuran akan keunggulan yang diharapkan atas kualitas pelayanan yang dihubungkan dengan perkembangan harga atau tingkat perbandingan pengharapan kualitas jasa konsumen dengan kinerja perusahaan yang dirasakan konsumen untuk menjadi pengendali perkembangan harga.¹²

Kualitas pelayanan adalah totalitas dari kemampuan pihak penyelenggara pelayanan dalam memberikan layanan akan produk (barang atau jasa) maupun layanan administrasi kepada pelanggan/masyarakat, yang dapat memenuhi kebutuhan dan dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan berdasarkan kesesuaian dengan harapan dan kenyataan yang diterima oleh pelanggan/masyarakat.

D. Promosi

Menurut Joseph P. Cannon, promosi (*promotion*) merupakan cara mengomunikasikan informasi mengenai produk dan menjadi bagian dari *bauran*

⁸Inggang Perwangsa Nuralam, *Etika Pemasar dan Kepuasan Konsumen dalam Pemassaran Perbankan Syariah*, (Cet.1 Malang: UB Press, 2017), 54.

⁹Andriasan Sudarso, *Manajemen Pemasaran Jasa Perhotelan*, (Ed.1 Cet.1 Yogyakarta: Deepublish, 2016), 57.

komunikasi, yaitu pesan keseluruhan yang dikirimkan perusahaan kepada pelanggan mengenai produknya. Adapun tujuan akhir dari promosi ini adalah untuk meningkatkan jumlah penjualan. Selain itu, pemasaran dapat menggunakan promosi untuk mengomunikasikan informasi, memosisikan produk, menambah nilai, dan mengendalikan volume penjualan.¹³

Menurut Hartoto Soedarmo, promosi adalah cara perusahaan menarik niat calon pembeli gunanya untuk memperkenalkan produk atau jasa yang dihasilkan untuk mencapai tujuan dan sasaran yang akan dicapai oleh perusahaan. Dalam hal ini, perusahaan menggunakan promosi agar menarik niat calon pembeli untuk datang membeli produk yang dipasarkan guna meningkatkan pendapatan perusahaan untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan.¹⁴

Sedangkan menurut Lamb dalam Nurul Huda, promosi merupakan aktivitas menyampaikan produk barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan dengan tujuan untuk menarik perhatian calon pelanggan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan tersebut.¹⁵

Dari beberapa pendapat para ahli di atas bahwa promosi merupakan cara perusahaan memperkenalkan produk atau jasa yang dipasarkan sehingga menarik minat calon pelanggan dan untuk meningkatkan jumlah pendapatan dari perusahaan guna mencapai tujuan dan sasaran dari perusahaan tersebut.

¹⁰ Joseph P. Cannon, *et all*, *pemasaran dasar: Pendekatan Manejerial Global*, (Ed. 16 Jakarta: Salemba Empat, 2009), 69.

¹¹ Hartoto Soedarmo, *Menjadi Kaya dengan UKM Otomotif Roda Dua*, (Cet. 1 Jakarta: PT. KawanPustaka, 2006), 68.

¹² Nurul Huda *et all*, *Pemasaran syariah*, (Ed.1; Cet.1 Jakarta: Kencana, 2017),18.

Promosi dalam Islam merupakan penyampaian informasi yang benar terhadap produk barang atau jasa kepada konsumen. Promosi yang mengandung penipuan hukumnya haram karena ketentuan promosi harus jujur serta tidak boleh melakukan penipuan, baik dengan menyampaikan produk melebihi yang sebenarnya atau penipuan lainnya.

Selain itu, seseorang yang melakukan promosi dilarang mengucap sumpah palsu untuk melariskan dagangan sebagaimana firman Allah SWT. Qs. *Al-Imran* (3): 77.

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ ﴿٧٧﴾

Terjemahnya:

“Sesungguhnya orang-orang yang memperjual belikan janji Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga murah, mereka itu tidak memperoleh bagian di akhirat, Allah tidak akan menyapa mereka, tidak akan memperhatikan mereka pada hari kiamat, dan tidak akan menyucikan mereka Bagi mereka azab yang pedih.”¹⁶

E. Bagi Hasil

Pengertian bagi hasil menurut bahasa Inggris dikenal dengan *profit sharing*, *profit* merupakan bagi keuntungan dalam kamus ekonomi disebut pembagian laba. Secara istilah *profit* adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*).¹⁷

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya kegiatan usaha. Didalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atau keuntungan yang

¹³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran Tajwid dan Terjemah* (Cet, 7 : Bandung : CV Penerbi Diponegoro, 2012), 59.

¹⁴ Agus Ahmad Nasrulloh, *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Dana Pihak Ketiga Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Akutansi Vol 7, Nomor 1, 2012, 42.

akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat. Dalam sistem penetapan bagi hasil ada beberapa hal yang perlu diperhatikan:

- a. Didalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad).
- b. Prosentase nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal Rp tertentu.¹⁸

Bagi untung dan bagi rugi. Jika usaha tersebut mendapatkan keuntungan maka pembagiannya berdasarkan nisbah, sedangkan jika

- 1) usaha tersebut mengalami kerugian maka pembagian didasarkan proporsi modal.
- 2) Nilai nominal bagi hasil yang nyata-nyata diterima baru dapat diketahui setelah hasil pemanfaatan dana tersebut benar-benar telah ada.
- 3) Nisbah bagi hasil ditentukan atas kesepakatan pihak-pihak yang bekerjasama.
- 4) Besarnya nisbah biasanya akan dipengaruhi oleh pertimbangan kontribusi masing-masing pihak dalam bekerjasama. prospek perolehan keuntungan, dan tingkat risiko yang mungkin terjadi.¹⁹

¹⁵ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), 206-207.

¹⁶ Muclis Yahya dan Edy Yusuf Agunggunanto, *Teori Bagi Hasil (Profit and Loss Sharing) dan Perbankan Syariah dalam Kelompok Ekonomi Syariah*, *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan* Vol.1, No.1, 2011, 67.

Dalam hukum Islam penerapan bagi hasil harus memperhatikan prinsip *at-taawun* artinya tolong menolong maksudnya saling bantu membantu dan saling bekerjasama diantara anggota masyarakat dalam hal kebaikan.

Adapun perbedaan antara bunga dan bagi hasil yaitu, bunga merupakan harga yang harus dibayar/diterima untuk meminjam/menyimpan uang selama periode tertentu dan biasanya dinyatakan dalam persentase uang yang dipinjam/disimpan. Sedangkan bagi hasil adalah hasil (untung/rugi) yang diperoleh atas suatu proyek yang dibiayai oleh Bank maupun peminjam dibagi sesuai dengan ketentuan akad yang telah disepakati bersama.²⁰

F. Pengambilan Keputusan

Menurut Schiffman dan Kanuk menurut pemahaman yang paling umum, sebuah keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Dengan perkataan lain, pilihan alternatif harus bersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan.²¹ Sedangkan menurut Prasetijo dan Ihalauw keputusan adalah suatu pemilihan tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Dengan kata lain, orang yang mengambil keputusan harus mempunyai satu pilihan dari beberapa alternatif yang ada.²²

Menurut Prasetijo dan Ihalauw ada empat sudut pandang dalam menganalisis pengambilan keputusan konsumen, yaitu:

¹⁷ Rivai Veithzal, *Bank and Financial Institute Management*, (Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada, 2007), 766.

¹⁸ Schiffman Leon dan Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, Alih Bahasa : Zoelkifli Kasip, (Jakarta : PT.Indeks, 2008), 485.

¹⁹ Ibid, 226.

- a. Sudut Pandang Ekonomis. Pandangan ini melihat konsumen sebagai orang yang membuat keputusan secara rasional. Ini berarti bahwa konsumen harus mengetahui semua alternatif produk yang tersedia dan harus mampu membuat peringkat dari setiap alternatif yang ditentukan.
- b. Sudut Pandang Pasif. Sudut pandang ini berlawanan dengan sudut pandang ekonomis. Pandangan ini mengatakan bahwa konsumen pada dasarnya pasrah pada kepentingannya sendiri dan menerima secara pasif usaha-usaha promosi dari para pemasar. Kelemahan pandangan ini adalah bahwa pandangan ini tidak mempertimbangkan kenyataan bahwa konsumen memainkan peranan penting dalam setiap pembelian yang mereka lakukan.
- c. Sudut Pandang Kognitif. Menurut pandangan ini, konsumen merupakan pengolah informasi yang senantiasa mencari dan mengevaluasi informasi tentang produk dan gerai. Pengolahan informasi pada pembentukan pilihan, selanjutnya terjadi inisiatif. Jadi, *cognitive man* dapat diibaratkan berdiri di antara *economic man* dan *passive man*.
- d. Sudut Pandang Emosional. Pandangan ini menekankan emosi sebagai pendorong utama sehingga konsumen membeli suatu produk. Favoritisme merupakan salah satu bukti seseorang berusaha mendapatkan produk.²³

G. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil

Berbagai argumen meskipun saling berbeda formulasi kalimatnya, tetapi mengandung pengertian dasar yang sama. Yaitu seperti yang dikemukakan oleh

²⁰ Ristiyanti Prasetijo John J.O.I. Ihalauw, Perilaku Konsumen. (Ed.1 Yogyakarta: Andy, 2005), 228.

Siddiqi bahwa ekonomi Islam adalah tanggapan pemikir-pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada zamannya. Dalam upaya ini mereka dibantu oleh Al-Qur'an dan hadis, serta alasan dan pengalaman. Lain halnya dengan Hasanuzzaman yang mengemukakan bahwa ekonomi Islam merupakan suatu ilmu aplikasi petunjuk dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh dan menggunakan sumber daya material agar memenuhi kebutuhan manusia dan agar dapat menjalankan kewajibannya kepada Allah dan masyarakat. Sedangkan Chapra memberikan pengertian lain mengenai pengertian ekonomi Islam ia mendefinisikan bahwa ekonomi Islam merupakan cabang ilmu yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang langka, yang sejalan dengan ajaran Islam, tanpa membatasi kebebasan individu ataupun menciptakan ketidakseimbangan makro dan ekologis.²⁴

Dari beberapa definisi tersebut di atas dapat diketahui bahwa ilmu ekonomi Islam bukan hanya kajian tentang persoalan nilai, tetapi juga dalam bidang kajian keilmuan. Keterpaduan antara ilmu dan nilai menjadikan ekonomi Islam sebagai konsep yang integral dalam membangun keutuhan hidup bermasyarakat. Ekonomi Islam sebagai ilmu menjadikan ekonomi Islam dapat dicerna dengan metode-metode ilmu pengetahuan pada umumnya, sedangkan ekonomi Islam sebagai nilai menjadikan ekonomi Islam relevan dengan fitrah. Dari sini akan disebutkan beberapa prinsip dasar terhadap rancang bangun ekonomi syariah. Menurut Muhammad dalam bukunya Abdul Manan, bahwa bangunan ekonomi Islam diletakkan pada lima Pondasi yaitu ketuhanan (*ilahiah*), keadilan (*al-'Adl*), kenabian (*al-Nubuwah*),

²⁴ M. Sholahuddin, *Asas-asas Ekonomi Islam*, (Ed.1 Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), 5.

pemerintahan (*al-Khalifah*), dan hasil (*al-Ma'ad*) atau keuntungan. Kelima pondasi ini hendaknya menjadi aspirasi dalam menyusun proposisi-proposisi atau teori-teori ekonomi Islam.²⁵

Promosi, pelayanan dan bagi hasil dalam Islam merupakan suatu upaya penyampaian informasi yang benar terhadap produk barang atau jasa kepada konsumen. Berkaitan dengan hal itu maka ajaran Islam sangat menekankan agar menghindari unsur *Gharar* (penipuan). Promosi, pelayanan dan bagi hasil yang mengandung penipuan hukumnya haram karena ketentuan promosi harus jujur dan tidak boleh ada penipuan, baik dengan menyampaikan produk melebihi yang sebenarnya atau penipuan lainnya.

Kemudian dilarang mengucap sumpah dalam mempromosikan produk, pada dasar sumpah memang melariskan dagangan tapi tidak mendapatkan keberkahan sebagaimana firman Allah SWT. Qs. *Al-Imran* (3): 77.

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلْقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ ﴿٧٧﴾

Terjemahnya:

“Sesungguhnya orang-orang yang memperjual belikan janji Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga murah, mereka itu tidak memperoleh bagian di akhirat, Allah tidak akan menyapa mereka, tidak akan memperhatikan mereka pada hari kiamat, dan tidak akan menyucikan mereka Bagi mereka azab yang pedih.”²⁶

²² Abd. Manan, *Hukum Ekonomi syariah dalam Kemenangan Peradilan Agama*, (Ed. 1; Cet. 1 Jakarta: Kencana Purnada Media Group, 2012), 5.

²³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran Tajwid dan Terjemah* (Cet. 7 : Bandung : CV Penerbi Diponegoro, 2012), 59.

Dalam berbisnis atau berdagang, mempromosikan produk harus Sejalan dengan prinsip-prinsip dasar yang berlandaskan pada *Al-Quran* dan *Al-Hadits*, sehingga dapat diukur dengan aspek dasarnya yang meliputi barometer ketaqwaan seseorang, mendatangkan keberkahan, mendapatkan derajat seperti para Nabi dan berbisnis (Berdagang) merupakan sarana Ibadah Kepada Allah SWT.²⁷

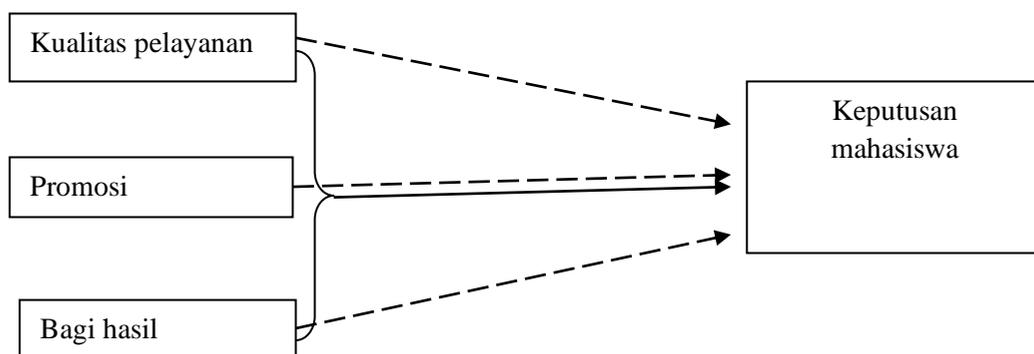
H. Kerangka Berpikir

Keputusan pelanggan untuk membeli atau menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan terutama pada bidang perbankan syariah berkaitan erat dengan kualitas pelayanan, promosi serta bagi hasil yang dijanjikan oleh perbankan syariah.

Berdasarkan hal tersebut maka dirumuskan untuk mengukur faktor-faktor (kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil) yang mempengaruhi keputusan mahasiswa untuk menabung di Bank BRI Syariah. Dalam bentuk analisis kuantitatif (regresi linear berganda), maka penulis membuat kerangka berpikir sebagai berikut.

Gambar 1

Kerangka Pemikiran



²⁴ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung : Alfabeta), 37.

Ket: ---→ berpengaruh secara parsial
 —————→ berpengaruh secara serempak

I. Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan sementara yang perlu dibuktikan benar atau tidak.²⁸ Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang diuraikan diatas maka dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut.

1. Diduga variabel kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menabung di Bank BRI Syariah.
2. Diduga variabel promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menabung di Bank BRI Syariah.
3. Diduga variabel kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil berpengaruh secara serempak atau secara bersama-sama terhadap keputusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menabung di Bank BRI Syariah.
4. Diduga variabel bagi hasil berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menabung di Bank BRI Syariah.

²⁵ Husein Umar, *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), 61.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kausalitas, yaitu penelitian yang ingin mencari penjelasan dalam bentuk hubungan sebab akibat (*cause-effect*) antar beberapa konsep atau beberapa variabel yang dikembangkan. Penelitian kausalitas diarahkan untuk menggambarkan adanya hubungan sebab akibat antara beberapa situasi yang digambarkan dalam variabel dan atas dasar itulah kemudian akan ditarik kesimpulan umum.²⁹

Penelitian ini dimaksudkan untuk menjelaskan kedudukan-kedudukan variabel yang akan diteliti serta hubungan antar satu variabel dengan variabel yang lain atau dengan kata lain untuk melihat hubungan variabel independen (kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil) terhadap variabel dependen yaitu keputusan mahasiswa.

B. Pendekatan Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif, karena penelitian ini terfokus untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil terhadap keputusan mahasiswa perspektif ekonomi Islam.³⁰

¹Augusty Ferdinand, *Structural Equation Modelling Dalam Penelitian Manajemen*, (Ed.4 Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 35.

²Rully Indrawan dan R. Poppy Yaniawati, *Metode Penelitian*, (Cet. 1; Bandung: Rafika Adiatama, 2014), 117.

C. *Populasi dan Sampel*

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas, obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.³¹ Adapun populasi dari penelitian ini adalah mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang terdiri dari dua jurusan yaitu ekonomi Islam dan perbankan syariah mulai dari angkatan 2016, 2017 dan 2018 yang akan disajikan pada Tabel 3 berikut.

Tabel 2. Data Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu

Jurusan	Angkatan			Total
	2016	2017	2018	
Ekonomi Syariah	141	216	237	594
Perbankan Syariah	148	142	192	482
Jumlah				1.076

Sumber: Akma Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019

Adapun jumlah mahasiswa jurusan ekonomi Islam angkatan 2016 yaitu sebanyak 162 orang, angkatan tahun 2017 yaitu sebanyak 216 orang serta angkatan tahun 2018 sebanyak 237 orang dengan total mahasiswa ekonomi Islam 3 angkatan yaitu sebanyak 615 orang. Adapun jumlah mahasiswa perbankan syariah angkatan 2016 yaitu sebanyak 154 orang, angkatan 2017 sebanyak 142 orang, serta angkatan tahun 2018 sebanyak 192 orang dengan total secara

³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Cet. 21; Bandung: CV. Alfabeta, 2011), 215.

keseluruhan mahasiswa jurusan perbankan syariah 3 angkatan yaitu sebanyak 488 orang.³²

2. Sampel

Peneliti yang meneliti seluruh elemen-elemen populasi disebut ‘sensus’ dan jika meneliti sebagian dari elemen-elemen tertentu suatu populasi dalam penelitian disebut ‘sampel’.³³

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. 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 dapat diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul *representative* (mewakili). Adapun teknik untuk menentukan jumlah sampel, digunakan rumus sebagai berikut.³⁴

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

Dimana

n : Jumlah Sampel

N : Jumlah Populasi

e : Error atau tingkat kesalahan yang diyakini (0,1)

⁴Akma Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu 2019, *Data Mahasiswa 3 angkatan*, (Palu: IAIN Palu).

⁵Rosadi Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 139.

⁶Ibid, 48.

Dari 1.103 mahasiswa, peneliti akan mengambil 111 orang sebagai sampel, sesuai dengan perhitungan berikut:

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

$$n = \frac{1.103}{(1.103 \cdot 0,1^2) + 1}$$

$$n = \frac{1.103}{(11,03) + 1}$$

$$n = 91,68$$

$$n = 92 \text{ orang}$$

Dalam praktiknya, penulis tidak hanya membagikan 92 kuesioner, namun penulis akan membagikan kuesioner sebanyak 100 karena penulis ingin mengantisipasi apabila terdapat kuesioner yang cacat dalam pengisiannya. Penelitian ini menggunakan desain sampel nonprobabilitas, yang menggunakan metode sampling *purposive* (*purposive or judgemental sampling*) . Menurut Sugiyono dalam bukunya sampling *purposive* adalah pengambilan sampel berdasarkan seleksi khusus. Peneliti membuat kriteria tertentu siapa yang dijadikan sebagai responden.³⁵

Kriteria responden yang akan diteliti adalah seorang mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palu dan mempunyai rekening bank BRI syariah. Teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, artinya siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.

⁷Ibid, 60.

D. Variabel Penelitian

Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan.³⁶

1. Variabel Bebas (*Independen* Variabel)

Variabel independen merupakan suatu variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah sebagai berikut.

X_1 = kualitas pelayanan

X_2 = promosi

X_3 = bagi hasil

2. Variabel Terikat (*Dependen* Variabel)

Variabel dependen adalah merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel dependen adalah sebagai berikut.

Y = keputusan mahasiswa

E. Definisi Operasional Penelitian

Berdasarkan judul diatas, untuk lebih fokusnya penelitian ini maka perlu adanya definisi operasional. Definisi operasional adalah unsur penelitian yang memberitahukan bagaimana caranya untuk mengukur suatu variabel. Adapun definisi operasional dari variabel-variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Cet. 19; Bandung: CV. Alfabeta, 2008), 58.

Tabel. 3
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator
1.	Kualitas pelayanan (X ₁)	Kualitas pelayanan adalah upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaian untuk mengimbangi harapan pelanggan. ³⁷	1) Upaya 2) Usaha 3) Kehandalan 4) Kemampuan ³⁸
2.	Promosi (X ₂)	Promosi adalah kegiatan memperkenalkan produk atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen. ³⁹	1) Persepsi 2) Emosi 3) Aksi 4) Kehandalan ⁴⁰
3.	Bagi hasil (X ₃)	Bagi hasil adalah bagi keuntungan yang didapatkan. ⁴¹	1) Kehendak 2) Keyakinan 3) Motivasi 4) Kemampuan ⁴²

⁹Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Ed.13 Cet.1 Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009), 41.

¹⁰ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), 25.

¹¹Ibid, 25.

¹²Atik Suharwati, *Analisis Pengaruh Bagi Hasil Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah (Studi pada Bmt Taruna Sejahtera Cabang Tuntang)*, (Salatiga: IAIN Salatiga, 2016), 44.

¹³Ibid, 22.

¹⁴Ibid, 44.

4.	Keputusan mahasiswa (Y)	Keputusan mahasiswa adalah sikap mahasiswa yang diambil dengan menggunakan jasa perbankan syariah untuk melakukan penabungan di bank tersebut. ⁴³	1) Persepsi 2) Kehendak 3) Emosi 4) Motivasi ⁴⁴
----	-------------------------	--	---

F. Instrumen Penelitian

Pada prinsipnya meneliti adalah melakukan pengukuran terhadap fenomena sosial maupun alam. Alat ukur dalam penelitian biasanya dinamakan instrument penelitian. Jadi, instrument penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Karena instrument penelitian akan digunakan untuk melakukan pengukuran, maka setiap instrument harus mempunyai skala.⁴⁵

Skala *likert* adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Jawaban setiap item instrument yang menggunakan skala *likert* mempunyai

¹⁵ Prasetijo dan Ihalauw (,2005), 226.

¹⁶ Robi'ah Luthfiati, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menabung di Bank Syariah*, (Salatiga: IAIN Salatiga, 2015), 63.

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2015), 136.

H. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif yaitu proses analisis terhadap data-data berbentuk angka dengan perhitungan statistik menggunakan SPSS 16,0 *for windows* sebagai alat ukurnya.

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.⁴⁸

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Butiran pertanyaan dikatakan reliable atau handal apabila jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten.⁴⁹

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah **Regresi Linear Berganda adalah model regresi linear dengan melibatkan lebih dari satu variable bebas atau predictor. Dalam bahasa inggris, istilah ini disebut dengan *multiple linear regression*.**⁵⁰

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

³⁰Danang Sunyoto, *Analisis Regrensi dan Uji Hipotesis*, (Yogyakarta: CAPS, 2011), 72.

²¹Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*, (Cet. 7; Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2013), 47.

²²Ibid, 35.

Dimana:

Y = Variabel terikat.

X = Variabel bebas.

α = Konstanta.

b = Koefisien estimate.

Untuk mengetahui serta menentukan arah besarnya koefisien antara variabel bebas dengan variabel terikat, maka digunakan bantuan SPSS 16,0 *for windows*. Dengan pengujian sebagai berikut.

1. Uji Asumsi Klasik

Terdapat beberapa asumsi dasar yang harus dipenuhi dalam penggunaan analisis regresi. Dengan terpenuhinya asumsi dasar tersebut maka hasil yang diperoleh lebih akurat dan mendekati atau sama dengan kenyataan. Penyimpangan asumsi dasar tersebut dalam regresi dapat menimbulkan masalah, seperti standar kesalahan untuk masing-masing koefisien yang diduga sangat besar, pengaruh masing-masing variabel bebas tidak dapat di deteksi atau variasi dari koefisiennya tidak minim lagi. Asumsi dasar yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Pada dasarnya uji normalitas adalah membandingkan antara data

yang kita miliki dan data yang berdistribusi normal yang memiliki mean atau standar deviasi yang sama dengan data kita.⁵¹

Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Adapun cara untuk mendeteksinya yaitu, dengan analisis grafik. Analisis grafik merupakan cara untuk melihat normal residual adalah dengan melihat grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dan data distribusi yang mendekati distribusi normal dari hasil grafik histogram, didapatkan garis kurva normal, berarti data yang diteliti berdistribusi normal. Demikian juga dari normal probability plots, menunjukkan berdistribusi normal karena garis (titik-titik) mengikuti garis diagonal.⁵²

b. Uji Multikolinieritas

Bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat problem multikolinieritas (multiko). Koefisien korelasi antar variabel independen harus lemah (dibawah 0,5). Jika korelasi kuat, maka terjadi problem multiko.

c. Uji Heterokeditas

Uji heterokeditas dilakukan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi telah terjadi ketidaksamaan varian dari residual atas suatu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika variannya tetap, maka model regresi tersebut berada pada *homoskedastisitas*. Untuk mendeteksi adanya heterokedastisitas dilakukan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik, dimana sumbu X adalah Y yang

²³ Hariyadi Sarjono dan Winda Julianita, *SF ~ ~ Lisrel Sebuah Pengantar, Aplikasi Untuk Riset*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 53.

²⁴ Ibid, 91.

telah diprediksi, dan sumbu adalah residual (Y prediksi – Y sesungguhnya) yang sudah di – *studentized* jika ada pola tertentu, seperti titik-titik (point-point) yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, kemudian menyempit), maka telah terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas seperti titik-titik menyebar diatas dibawah angka 0 di sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

2. Uji Hipotesis

a. Uji F

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau variabel terikat.⁵³

Untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, dilakukan perbandingan antara F_{hitung} dengan F_{tabel} pada tingkat kepercayaan 0,05 dalam uji ini digunakan rumus yang dikemukakan oleh Ridwan sebagai berikut.

$$F_{hitung} = \frac{\frac{R^2}{K}}{\frac{(1-R^2)}{n-k-1}}$$

Dimana:

R = nilai koefisien korelasi ganda

K = jumlah variabel bebas

n = jumlah sampel

²⁵ Imam Gozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*, (Ed. 8; Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013), 98.

$F = F_{hitung}$ yang selanjutnya akan dibandingkan dengan F_{tabel}

b. Uji T

Untuk mengetahui apakah variabel independen yang diteliti secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui koefisien penentu yaitu dengan mengkuadratkan koefisien parsial yang akan menjadi koefisien penentu parsial yang artinya penyebab perubahan pada variabel Y yang datangnya dari variabel X_1 , X_2 , dan X_3

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. *Gambaran Umum IAIN Palu dan Bank BRI Syariah Palu*

1. Sejarah IAIN Palu

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu adalah Perguruan Tinggi Agama Islam Negeri di Palu provinsi Sulawesi Tengah, Indonesia. STAIN Datokarama Palu didirikan berdasarkan pada Peraturan Presiden Nomor 51 Tanggal 6 Agustus 2013 bertepatan dengan Tanggal 28 Ramadhan 1434 H.

Atas prakarsa beberapa tokoh cendekiawan muslim, baik dari kalangan perguruan tinggi, instansi pemerintah, ulama dan zu'ama di kota Palu, pada Mei 1966 dibentuklah satu kepanitiaan yang diberi nama Panitia Persiapan Pendirian IAIN "Datokarama" Palu. Adapun stuktur dan personalia dari kepanitiaan tersebut adalah sebagai berikut :

Ketua	: Abidin Ma'ruf,SH
Wakil Ketua	: KH. Zainal Abidin Betalembah
Sekretaris	: Abu Naim Syaar. ,BA
Wakil Sekretaris	: Isma'un Dg. Marotja, BA
Bendahara	: Drs. H. M. Ridwan
Wakil Bendahara	: H. Dg. Mangera Gagarannusu
Anggota-Anggota	:
a)	Pati Bidin
b)	Drs. Andi Mattalata, S
c)	Drs. H.F. Tangkilisan

- d) Drs. Buchari
- e) KH. Abd.Muthalib Thahir
- f) Syahrul
- g) Zainuddin Abd. Rauf
- h) Muchtar Tadj
- i) Rusdy Toana
- j) Zuber S. Garupa
- k) Arsyad Parampi

Berkat jalinan kerja sama dengan IKIP Ujung Pandang Cabang Palu dan UNTAD Cabang UNHAS di Palu serta dukungan moril dan fasilitas materil yang diberikan pemerintah daerah. Panitia tersebut berhasil membuka dua fakultas sekaligus, yaitu fakultas Tarbiyah yang dipimpin oleh KH.Zainal Abidin Betalembah selaku Dekan dan Drs. Buchari selaku wakilnya, serta Fakultas Ushuluddin yang dipimpin oleh KH.M Qasim Maragau dan Drs. H.F. Tangkilisan sebagai wakilnya.

Berdiri dan beroperasinya kedua fakultas tersebut merupakan pilar awal persiapan dan perjuangan mewujudkan berdirinya IAIN "Datokarama"Palu. Respon masyarakat pun ternyata sangat positif, terbukti pada awal penerimaan mahasiswa baru, kurang lebih 125 orang yang menjadi mahasiswa pada kedua fakultas tersebut pada tahun akademik 1966/1967. Lobi dan pengusaha pun tak henti-henti ke pusat guna menggapai obsesi. Namun selalu terbentur dengan peraturan, perundang-undangan, serta berbagai persyaratan akademik yang belum terpenuhi. Sehingga pihak Departemen Agama Pusat belum dapat "merestui"

berdirinya IAIN "Datokarama" Palu. Dan sesuai arahan dan petunjuk Menteri Agama ketika itu, dijadikanlah kedua fakultas tersebut berstatus sebagai Filial dari IAIN "Alauddin" Ujung Pandang.⁵⁴

Setelah beroperasi selama dua tahun, pada tanggal 8 Mei 1969 (21 Safar 1389 H). Status kedua fakultas (Tarbiyah dan Ushuluddin) tersebut ditingkatkan dari Filial menjadi cabang dari IAIN "Alauddin" Ujungpandang, yang diresmikan oleh Sekjen Depag RI. Mayor Jenderal TNI (Purn) Ahmad Hafiluddin Djojoadikusumo, atas nama Menteri Agama RI (ketika itu, KH.M.Dahlan). Dekan Fakultas Tarbiyah dipercayakan kepada KH. Abd. Muthallib Thahir, dan Dekan Fakultas Ushuluddin dipercayakan kepada KH. Saggaf Aljufri. Pada tahun 1979, KH. Abd.Muthalib Thahir berpulang ke Rahmatullah. Maka ditunjuklah Drs. Husein Alyafie sebagai Pelaksana Tugas Dekan (Pts) sampai tahun 1983. Namun karena rangkap jabatan sebagai Anggota DPRD Tk. I Sulawesi Tengah. Drs. Husein Alyafie mengundurkan diri sebagai Pts. Dekan. Beliau digantikan oleh Drs. Bochari yang kemudian menjadi Dekan definitif Fakultas Tarbiyah.

Sejak beralih status dari filial ke Cabang, kedua fakultas tersebut semakin berkembang pesat dan mendapat kepercayaan masyarakat. Sehingga, pada tahun 1984, status kedua fakultas tersebut meningkat lagi menjadi Fakultas Madya berdasarkan PP Nomor 33 tahun 1985. Dengan status baru ini berarti memberikan wewenang untuk menyelenggarakan pendidikan tinggi sampai ke tingkat strata 1 (S1). Sebelumnya hanya memiliki kewenangan terbatas pada tingkat Bacheloriat (Sarjana Muda). Pada tahun 1988, KH. S. Saggaf Aljufri, MA mengundurkan diri

⁵⁴ Institut Agama Islam Negeri Palu, *Sejarah Berdirinya IAIN Palu*, <https://iainpalu.ac.id/?q=sejarah>, diakses tanggal 22 November 2019.

dari jabatannya selaku Dekan Fakultas Ushuluddin karena alasan kesibukan selaku Ketua Umum PB Alkhairat.

Kepemimpinannya dilanjutkan oleh Drs. Moh.Arsyad Ba'asyien yang waktu itu menjabat sebagai Wakil Dekan. Pada perkembangan selanjutnya, berdasarkan Keputusan Presiden (KEPRES) No. 9 tahun 1987 tentang Susunan Organisasi IAIN. Fakultas Ushuluddin IAIN "Alauddin" di Palu tidak tercantum lagi sebagai Fakultas Cabang, dan harus menerima kenyataan sebagai Fakultas Filial. Baru pada tahun 1993, berdasarkan KEPMENAG No. 389 tahun 1993 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN "Alauddin" dan KEPMENAG No. 403 Tahun 1993 tentang Statuta IAIN "Alauddin", status Fakultas Ushuluddin di Palu kembali diakui sebagai Fakultas Cabang. Ada catatan yang tak boleh dibuang begitu saja, bahwa walaupun sempat mengalami degradasi status selama beberapa tahun, namun ibarat api nan tak kunjung padam, Fakultas Ushuluddin.

Menyadari akan berbagai potensi dan asset yang dimiliki IAIN "Alauddin" di Palu, terutama jumlah mahasiswanya yang terdaftar pada tahun akademi 1994-1995 mencapai 1.278 orang, semakin memperkokoh keinginan dan alasan untuk memiliki IAIN yang berdiri sendiri. Alasan dan keinginan tersebut direspon dan di-back-up sepenuhnya oleh pemerintah daerah (Gubernur dan DPRD I) dengan memberikan rekomendasi tertulis serta penyediaan lahan 60 ha di Desa Sibedi kecamatan Marawola (9 Km dari kota Palu) untuk pengembangan kampus baru serta sejumlah dana yang diperlukan dalam rangka realisasi keinginan tersebut.

Dukungan juga sepenuhnya diberikan oleh MUI Tk.I Sulawesi Tengah dengan memberikan rekomendasi bahwa IAIN "Alauddin" di Palu 25 tahun

kedepan menjadi lampiran pengajuan usulan ke Menteri agama RI melalui Rektor IAIN "Alauddin" untuk dijadikan bahan pertimbangan. Namun, lagi-lagi aralpun melintang di separuh jalan perjuangan. Dengan terbitnya KEPRES No. 11 tahun 1997 tentang Pendirian Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), perjuangan untuk mewujudkan IAIN berdiri sendiri untuk sementara "kandas" di tengah jalan. Walau begitu, secercah harapan pun muncul ke permukaan. Sebab, STAIN merupakan sebuah institute transional formal menuju IAIN yang berdiri sendiri, jika kemudian telah memiliki persyaratan yang dibutuhkan untuk itu. yang pasti, perjuangan harus tetap dilanjutkannya hingga cita-cita terpenuhi.

2. Peralihan Status IAIN Palu

Dengan diberlakukannya KEPRES No. 11 tahun 1997 tentang Pendirian Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), maka seluruh fakultas cabang dari 14 IAIN induk yang ada di Indonesia dengan sejumlah fakultasnya yang tersebar di berbagai daerah secara otomatis beralih status menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), termasuk Fakultas Tarbiyah dan Fakultas Ushuluddin IAIN "Alauddin" di Palu. Sebagai tindak lanjut dari KEPRES tersebut di atas, Menteri agama RI mengeluarkan surat keputusan No. 303 tahun 1997 tentang Organisasi Tata Kerja STAIN Palu dan KEPMENAG RI No. 336 tahun 1997 tentang STATUTA STAIN Palu. Dan untuk pengaturan alih status dari Fakultas Daerah menjadi STAIN, Dirjen Bimbaga Islam mengeluarkan Surat Keputusan No:E 136 1997 tentang Pedoman Pengaturan Alih Status tersebut. Konsekwensi logis dari peralihan status tersebut berdasarkan seperangkat aturan seperti yang disebutkan di atas, maka Fakultas Tarbiyah berubah menjadi Jurusan Tarbiyah

dengan tiga Program Studi. Yaitu: Pendidikan Agama Islam, Pendidikan Bahasa Arab dan kependidikan Islam.⁵⁵

Fakultas Ushuluddin berubah menjadi Jurusan Ushuluddin dengan tiga Program Studi, yaitu : Aqidah Filsafat, Tafsir Hadits dan Perbandingan Agama. Sesuai Kewenangan yang diberikan bagi STAIN untuk dapat membuka jurusan baru dalam rangka pengembangan maka Sekolah Tinggi ilmu Syari'ah dari Yayasan Pendidikan Datokarama yang langsung dibina oleh IAIN "Alauddin" di Palu sejak tahun 1995, kemudian diintegrasikan dengan STAIN Palu dan menjadi Jurusan Syari'ah dengan dua Program Studi, yaitu: Mu'amalah dan Perbandingan Mazhab/Hukum. Nama Yayasan "Datokarama" kemudian diabadikan menjadi nama STAIN Palu berdasarkan Keputusan Senat STAIN Palu (tanggal 24 Nopember 1997) dengan pertimbangan bahwa nama "Datokarama" memiliki nilai histories sebagai tokoh pembawa pertama agama Islam di lembah Palu dan menjadi nama IAIN yang diperjuangkan sejak awal berdirinya di Kota Palu.

Datokarama memiliki nama asli Abdullah Raqi, seorang tokoh yang berasal dari Pagaruyung, kesultanan Padang Pariaman. Selama keberadaannya di lembah Palu (1603-1650 Miladiyah) beliau berhasil mengislamkan raja-raja yang ada di lembah Palu. Datokarama adalah gelaran yang diberikan oleh tokoh-tokoh masyarakat lembah Palu kepada Abdulllah Raqi, berkat jasa dan kealimannya. Orang-orang biasa pula menyebutnya dengan "To Nabaraka" (orang yang memiliki / membawa karamah / kemuliaan, karena telah menyebarkan agama Islam di lembah Palu. Secara kelembagaan, peralihan status tersebut cukup

⁵⁵ Institut Agama Islam Negeri Palu, *Sejarah Berdirinya IAIN Palu*, <https://iainpalu.ac.id/?q=sejarah>, diakses tanggal 22 November 2019.

merugikan dari sisi eselonisasi pimpinan lembaga, namun di sisi lain sangat memberikan prospek yang lebih cerah. Dengan peralihan status tersebut, STAIN "Datokarama" Palu memiliki otonomi penuh baik dalam pengelolaan ketenagaan, keuangan, sarana dan fasilitas maupun dalam pengembangan mutu akademiknya. Di samping itu, sangat dimungkinkan untuk menyelenggarakan program studi yang bervariasi sehingga dapat menampung minat masyarakat yang beragam dalam kajian keislaman. Bahkan sesuai dengan peraturan yang berlaku, juga dapat membuka program Pasca Sarjana. Selain program-program pendidikan profesional setingkat D1, D2, D3, dan Akta IV.

Peluang-peluang tersebut merupakan keuntungan tersendiri yang lebih memungkinkan STAIN "Datokarama" Palu berkembang secara kompetitif untuk menjawab tuntutan dan tantangan masa depan yang lebih berat dan kompleks. Dari perjalanan sejarah STAIN Datokarama Palu yang bila direntang kebelakang mulai sejak dibukanya filial dari IAIN Alauddin Makassar (fakultas Tarbiyah dan Ushuluddin) pada tahun 1966/1967 serta STIS Datokarama tahun 1995, maka STAIN Datokarama Palu sesungguhnya telah berumur 40, suatu usia yang cukup panjang untuk mematangkan diri dalam pelaksanaan tugas dan fungsinya. Oleh karena itu maka kehidupan kampus insya Allah sudah harus dapat menunjukkan kematangan dalam semua aspek, baik dalam bidang pendidikan pengajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat serta pembinaan kemahasiswaan. Beberapa tokoh perintis, pimpinan fakultas serta ketua STAIN periode lalu telah amat sangat berjasa dalam meletakkan dasar-dasar pendirian, dan pengembangan IAIN/STAIN, sehingga STAIN Datokarama Palu dapat berkembang, antara lain :

Abidin Ma'ruf, SH., Drs. Abu Naim Syar, BA, Drs. HM Ridwan, Drs. H.F Tangkilisan, Drs. H. Rusdi Toana, Zainuddin Abdurrauf, KH. M. Qasim Maragau, KH. Zainal Abidin Betalembah, KH. Muthalib Thahir, KH. Saggaf M. Aljufrie MA., Drs. H. Husein Alyafie M. HI., Drs. H. Bochari, Prof. Dr. HM. Noor Sulaiman PL, dan H.M Arsyad Ba'asyien MH.

Kehadiran STAIN Datokarama Palu sebagai Lembaga Pendidikan Tinggi Agama Islam Negeri selama ini, telah ikut serta mewarnai corak pengembangan sumber daya manusia Indonesia pada umumnya dan khususnya daerah Sulawesi Tengah. Para alumni yang telah ditelorkan telah berkiprah pada banyak bidang kehidupan masyarakat, baik sebagai guru / dosen, pegawai Departemen Agama dan Dinas / Instansi lain ditingkat Propinsi / Kota / Kabupaten, politisi (Kota / Kabupaten, Propinsi, Nasional, wirastawan, wartawan, dan tokoh agama / masyarakat di kota/ pedesaan-pedesaan. Jumlah seluruhnya sampai dengan tahun 2006 sebanyak 2910 alumni. Para alumni STAIN Datokarama Palu selalu bersama-sama dengan pemerintah dan masyarakat Sulawesi Tengah dalam setiap pembangunan yang dilakukan. Keadaan Sekarang Setelah melalui proses yang panjang, setiap pimpinan dari periode ke-periode tetap selalu berjuang dan berusaha untuk peningkatan Lembaga Datokarama Palu. Oleh karena itu sampai saat ini lembaga STAIN Datokarama Palu telah memiliki beberapa jurusan dan program studi yang ada di STAIN Datokarama Palu.

Setelah melalui proses yang panjang, setiap pimpinan dari periode ke-periode tetap selalu berjuang dan berusaha untuk peningkatan Lembaga Datokarama Palu. Oleh karena itu sampai saat ini lembaga STAIN Datokarama

Palu telah berailih status menjadi Institut Agama Islam Negeri Palu (IAIN) Palu dan memiliki beberapa jurusan.

a. Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK)

- 1) Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI)
- 2) Jurusan Pendidikan Bahasa Islam (PBA)
- 3) Jurusan Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
- 4) Jurusan Pendidikan Guru Madrasah (PGM)
- 5) Jurusan Pendidikan Islam Anak Usia Dini (PIAUD)
- 6) Jurusan Tadris Bahasa Inggris (TBI)
- 7) Jurusan Tadris IPS
- 8) Jurusan Tadris IPA
- 9) Jurusan Tadris Matematika

b. Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah (FUAD)

- 1) Jurusan Aqidah Filsafat (AF)
- 2) Jurusan Tafsir Hadis (TH)
- 3) Jurusan Pemikiran Politik Islam (PPI)
- 4) Jurusan Komunikasi dan Penyiaran (KPI)
- 5) Jurusan Bimbingan Konseling Islam (BKI)
- 6) Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam (PMI)
- 7) Jurusan Ilmu Perpustakaan dan Informasi Islam (IPII)
- 8) Jurusan Sejarah dan Kebudayaan Islam (SKI)

c. Fakultas Syari'ah

- 1) Jurusan Hukum Ekonomi Islam/Muamalah (MUA)

- 2) Jurusan Perbandingan Mazhab (PM)
 - 3) Jurusan Ahwal Syaksiah / Hukum Keluarga (AS)
- d. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
- 1) Jurusan Ekonomi Syariah (ES)
 - 2) Jurusan Perbankan Syariah (PS)
- e. Program Pascasarjana
- 1) Program Studi Magister Pendidikan Agama Islam (S2)
 - 2) Program Studi Magister Hukum Keluarga / Akhwal Syaksiah (S2)
- f. Program Doktor Pendidikan Agama Islam (S3)
- g. Lembaga dan Unit Pelaksana
- 1) Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M)
 - 2) Lembaga Peningkatan Mutu (LPM)
 - 3) Perpustakaan berbasis jaringan dan Perpustakaan Digital
 - 4) Unit Pengembangan Bahasa (UPB), meliputi Laboratorium Bahasa
 - 5) Unit Pengembangan Sumber Belajar (UPSB), meliputi Laboratorium Komputer
 - 6) Laboratorium Micro Teaching
 - 7) Laboratorium Praktik Peradilan
 - 8) Laboratorium Praktik Ilmu Falaq
 - 9) Laboratorium Praktik Dakwah/Radio kampus
 - 10) Pusat Studi Gender (PSG)

3. Gambaran Umum Bank BRI Syariah Palu

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui surat no. 10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian BRI Syariah secara resmi mengubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.⁵⁶

Di usia yang akan menginjak 10 tahun, BRI Syariah kian menunjukkan kemilau prestasi kinerjanya. Kepercayaan masyarakat terus bertumbuh. Hal ini dibuktikan dengan terus bertambah jumlah nasabah BRI Syariah setiap tahunnya.

Per tanggal 8 Januari 2018 Jajaran Dewan Pengawas Syariah, Dewan Komisaris dan Direksi BRI Syariah yaitu sebagai berikut:

Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Prof. DR. KH. Didin Hafidhuddin, MSc

Anggota : M. Gunawan Yasni

Dewan Komisaris

Komisaris Utama/Independen: Prof. DR. Hermanto Siregar, M.Ec

Komisaris : Fahmi Subandi

Komisaris Independen : Prof. DR. Komaruddin Hidayat

Komisaris Independen : Eko Suwardi

³ BRI Syariah, *Sejarah BRI Syariah Palu*, <http://brisyariah.co.id>, diakses tanggal 28 Januari 2020

Direksi

Direktur Utama : Moch. Hadi Santoso

Direktur : Agus Katon Eko S.

Direktur/Independen : Wildan

Direktur : Widodo Januarso

Direktur : Kokok Alun Akbar

B. Deskripsi Data Responden

Setiap responden mempunyai karakteristik yang berbeda. Untuk itu perlu dilakukan pengelompokan dengan karakteristik tertentu. Adapun karakteristik yang digunakan dalam penelitian ini adalah umur, jenis kelamin, program studi dan semester.

1. Karakteristik Responden

a. Usia

Data usia mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu yaitu:

Tabel. 4 Usia Responden

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	2	2.2	2.2	2.2
	19	23	25.0	25.0	27.2
	20	26	28.3	28.3	55.4
	21	26	28.3	28.3	83.7
	22	11	12.0	12.0	95.7
	23	3	3.3	3.3	98.9
	24	1	1.1	1.1	100.0
	Total	92	100.0	100.0	

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa usia mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu yang diambil sebagai responden terbanyak adalah mahasiswa yang berusia 20 dan 21 tahun yaitu sebanyak 26 orang atau 28,3%, kemudian posisi kedua mahasiswa yang berusia 19 tahun sebanyak 23 orang atau 25,0%, kemudian di posisi ketiga mahasiswa yang berusia 22 tahun sebanyak 11 orang atau 12,0%, kemudian pada posisi keempat mahasiswa yang berusia 22 tahun yaitu 11 orang atau 9,9%, kemudian diposisi kelima mahasiswa yang berusia 23 tahun sebanyak 3 orang atau 3,3%, kemudian diposisi keenam mahasiswa yang berusia 18 tahun sebanyak 2 orang atau 2,2% serta mahasiswa paling sedikit terpadat pada usia 24 tahun sebanyak 1 orang atau 1,1%.

b. Jenis Kelamin

Data mengenai jenis kelamin mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel. 5
Jenis Kelamin Responden
Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid laki-laki	34	37.0	37.0	37.0
perempuan	58	63.0	63.0	100.0
Total	92	100.0	100.0	

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa jenis kelamin mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu yang diambil sebagai responden terbanyak adalah mahasiswa perempuan yaitu sebanyak 58 mahasiswa atau 63% di banding mahasiswa laki-laki hanya 34 mahasiswa atau 37,0%.

c. Jurusan

Data mengenai Jurusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel. 6
Jurusan Responden
Jurusan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ESY	48	52.2	52.2	52.2
	PSY	44	47.8	47.8	100.0
	Total	92	100.0	100.0	

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa jurusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu yang diambil sebagai responden terbanyak adalah mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah yaitu sebanyak 48 mahasiswa atau 52,2% di banding mahasiswa jurusan Perbankan Syariah hanya 44 mahasiswa atau 47,8%.

d. Semester

Data Jurusan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu:

Tabel. 7
Semester Responden
Semester

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	29	31.5	31.5	31.5
	5	32	34.8	34.8	66.3
	7	31	33.7	33.7	100.0
	Total	92	100.0	100.0	

SPSS 16,00 for Windows, 2019

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa jumlah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu yang diambil sebagai responden pada 3 angkatan terbanyak yaitu semester 5 yaitu 32 orang atau 34,8%, kemudian terbanyak kedua semester 7 adalah 31 orang atau 33,7% dan yang paling sedikit yaitu mahasiswa semester 3 yaitu 29 orang atau 31,5%.

2. Analisis Data

a. Uji Instrumen

1) Uji Validitas

Sebuah data yang didapat dari kuesioner, sebaiknya diuji validitas. Uji validitas digunakan untuk mengetahui *valid* atau tidaknya suatu kuesioner. Jika R hitung lebih besar dari pada R tabel, maka kuisisioner kita dapat dikatakan *valid*.⁵⁷ Berikut ini hasil uji validitas pada setiap pertanyaan masing-masing variabel:

Tabel. 8
Uji Validitas

Variabel	Item Pertanyaan	R-hitung	Significant 2 Tailed	R-tabel	Keterangan
Kualitas Pelayanan (X1)	Pertanyaan 1	0,417	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 2	0,460	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 3	0,232	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 4	0,416	0,000	0,195	<i>Valid</i>
Promosi (X2)	Pertanyaan 5	0,536	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 6	0,395	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 7	0,282	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 8	0,410	0,000	0,195	<i>Valid</i>
Bagi Hasil (X3)	Pertanyaan 9	0,741	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 10	0,816	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 11	0,812	0,000	0,195	<i>Valid</i>
Keputusan	Pertanyaan 12	0,787	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 13	0,741	0,000	0,195	<i>Valid</i>

⁴ Anton Bawono, *Multivariate Analysis dengan SPSS*, (Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2006).68.

Menabung (Y)	Pertanyaan 14	0,622	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 15	0,653	0,000	0,195	<i>Valid</i>
	Pertanyaan 16	0,760	0,000	0,195	<i>Valid</i>

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Berdasarkan tabel 7 di atas, menunjukkan hasil uji validitas. Karena jika $R\text{-hitung} > R\text{-tabel}$, maka kuisioner kita dapat dikatakan valid. Jadi dari tabel uji validitas di atas menunjukkan bahwa $R\text{-hitung}$ itu lebih besar dari $R\text{-tabel}$. Dimana $R\text{-tabel}$ dari 92 responden adalah 0,220 pada tingkat signifikansi 5%. Semua butir pertanyaan dalam kuisioner dinyatakan valid dan layak untuk penelitian berikutnya dalam hal ini, dapat diketahui bahwa kuisioner dalam penelitian ini adalah valid atau sah.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur kehandalan suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel penelitian. Untuk mengukur reliabilitas adalah dengan melihat nilai *Cronbach Alpha* (α), suatu variabel dikatakan *reliable* jika nilai *Cronbach Alpha* (α) $> 0,60$.⁵⁸ Adapun hasil uji reliabilitas yang dilakukan terhadap instrumen penelitian ini dapat dijelaskan pada tabel berikut ini:

Tabel. 9
Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kualitas pelayanan	0,789	<i>Reliabel</i>
Promosi	0,767	<i>Reliabel</i>
Bagi hasil	0,759	<i>Reliabel</i>
Keputusan mahasiswa	0,625	<i>Reliabel</i>

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Tabel diatas menunjukkan nilai *Cronbach Alpha* (α) pada pengujian kuisioner penelitian ini yaitu $> 0,60$. Artinya, dari 16 pertanyaan dalam kuisioner

⁵ Ibid, 69.

penelitian ini adalah *reliabel*. Dari pernyataan ini, penulis dapat menyimpulkan bahwa 16 pertanyaan pada kuisisioner tersebut reliabel dan dapat dilakukan penelitian lanjutan

b. Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan pengujian regresi linear berganda yang digunakan dalam pengujian hipotesis, terlebih dahulu model tersebut akan dilakukan pengujian untuk mengetahui apakah memenuhi asumsi klasik atau tidak. Asumsi klasik dimaksudkan untuk mengetahui apakah koefisien regresi yang didapatkan untuk mengetahui apakah model uji asumsi klasik tersebut benar dan dapat diterima, serta menghindari kemungkinan adanya pelanggaran asumsi klasik yang merupakan asumsi dasar dalam metode analisis. Sehingga dalam uji asumsi klasik, penulis menggunakan tiga pengujian yaitu, uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas sebagai berikut.

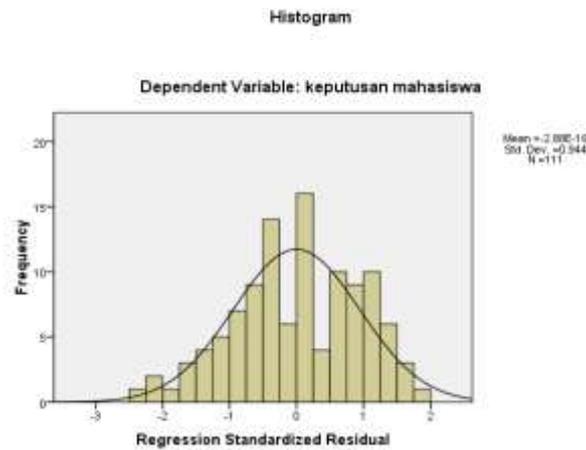
1) Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen dalam model regresi memiliki distribusi normal atau tidak.⁵⁹ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan analisa grafik yaitu dengan cara melihat histogram yang membandingkan data observasi dengan distribusi yang mendekati normal dan *normal probability plot* yang membandingkan distribusi kumulatif dari data yang sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari data distribusi normal. Jika distribusi normal maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mendekati garis normal. Berikut gambar grafik histogram dan

⁶ Ibid, 174.

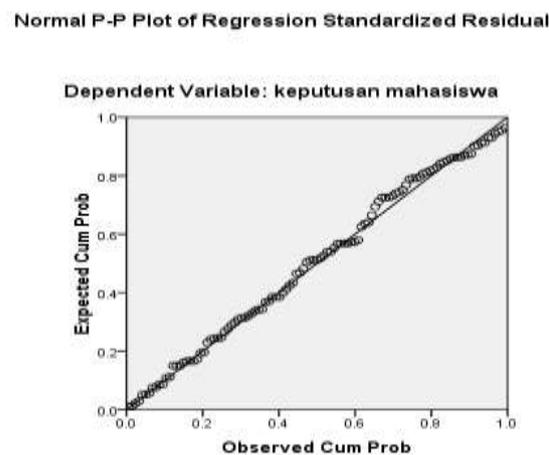
normal probability plot yang didapatkan penulis melalui perhitungan menggunakan SPSS 16,0 for windows.

Gambar. 2
Histogram Keputusan Mahasiswa



Dalam grafik histogram di atas, di gambarkan perbandingan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal, sehingga disimpulkan model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Gambar. 3
Probability Plot



Grafik normal plot di atas menggambarkan perbandingan antara distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari data distribusi

normal. Titik-titik yang tersebar pada grafik normal di atas menyebar disekitar garis diagonal mengikuti arah garis diagonal tersebut, sehingga bisa disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan memenuhi asumsi normalitas. Uji *Kolmogrov-Smirnov Test* bertujuan untuk menguji variabel residu memiliki distribusi normal/tidak. Data distribusi normal, jika nilai sig (signifikansi) $>0,05$.⁶⁰

Tabel. 10
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		92
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.60166253
Most Extreme Differences	Absolute	.071
	Positive	.031
	Negative	-.071
Kolmogorov-Smirnov Z		.746
Asymp. Sig. (2-tailed)		.634

a. Test distribution is Normal.

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Tabel di atas menunjukkan nilai Kolmogorov-Smirnov Z yaitu 0,746 serta nilai signifikansi dari pengujian one-sample Kolmogorov-Smirnov yaitu 0,634.

⁷Anton Bawono, *Multivariate Analysis Dengan SPSS*. (Salatiga: Stain Salatiga Press, 2006), 10.

Berdasarkan nilai tersebut, maka nilai signifikansi ini $>0,05$ sehingga nilai residual dari penelitian ini adalah normal.

2) Uji Multikolinearitas

Tabel. 11
Uji Multikolerasi

Model	Coefficients ^a						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	4.745	1.805		2.682	.010		
Kualitas Pelayanan	.125	.122	.120	1.029	.306	.569	1.758
Promosi	.184	.125	.172	1.468	.146	.568	1.760
Bagi Hasil	.337	.101	.363	3.335	.001	.659	1.518

a. Dependent Variable: Keputusan menabung

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Teknik uji multikolinearitas yang digunakan adalah metode VIF (*Varian Inflation Factor*) dan nilai *Tolerance*. Kedua nilai VIF dan *Tolerance* ini, nilainya berlawanan, kalau *tolerancenya* besar maka VIF nya kecil dan sebaliknya. Nilai VIF tidak boleh lebih besar dari 5 (lima), jika lebih maka bisa dikatakan ada gejala *Multicollinearity*, dan sebaliknya jika nilai VIF < 5 maka tidak ada gejala *Multicollinearity*.⁶¹

Dari tabel *Coefficient* pada kolom *Collinearity Statistics*, dapat terlihat nilai *tolerance* dan VIF, di situ tampak bahwa semua variabel lolos dari gejala multikolinieritas karena nilai VIF nya lebih kecil dari 5.

⁸ Anton Bawono, *Multivariate Analysis Dengan SPSS*. (Salatiga: Stain Salatiga Press, 2006), 12.

3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan nilai varian residual dengan varian setiap variabel independen.⁶² Dalam penelitian ini, metode yang digunakan untuk uji heteroskedastisitas adalah metode *white test*. Uji ini dilakukan dengan meregresi residual kuadrat (U_i^2) dengan variabel bebas dan perkalian variabel bebas. Apabila χ^2 hitung $<$ χ^2 tabel, maka heteroskedastisitas dalam model ini ditolak.⁶³

Tabel. 12

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.559 ^a	.313	.289	1.874

a. Predictors: (Constant), bagi hasil, kualitas pelayanan, promosi

Sumber: SPSS 16,00 for Windows, 2019

Nilai R Square sebesar 0,313, maka dapat diketahui besarnya χ^2 hitung yaitu $0,313 * 92 = 28,79$. Dengan tingkat signifikan 5% dan $df = 3 - 1 = 2$. Maka χ^2 tabel = 5,99 pada tingkat signifikansi 5%. Karena χ^2 hitung $>$ χ^2 tabel, maka ada gejala penyakit heteroskedastisitas dalam model persamaan dan hipotesis dalam penelitian ini diterima.

c. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda digunakan untuk menjelaskan hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen yang lebih dari satu. Dalam penelitian ini model persamaan regresi linear berganda yang disusun untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan, promosi, bagi hasil dan keputusan

⁹ Ibid, 168.

¹⁰ Ibid, 145.

mahasiswa adalah sebagai berikut: $\text{Minat Menabung (Y)} = \alpha b_1 + \alpha b_2 + \alpha b_3 + e$
 Dengan menggunakan program SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) versi 16,0 diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

Tabel. 13
Analisis Regresi Linear Berganda

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	140.711	3	46.904	13.359	.000 ^a
	Residual	308.974	88	3.511		
	Total	449.685	91			

a. Predictors: (Constant), bagi hasil, kualitas pelayanan, promosi

b. Dependent Variable: keputusan mahasiswa
 SPSS 16,00 for Windows, 2019

Dari persamaan regresi tersebut dapat diketahui nilai koefisien regresi masing-masing variabel independen bertanda positif. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen berbanding lurus atau searah dengan variabel dependen, jika antara variabel independen mengalami perubahan (baik naik atau turun) maka variabel dependen akan berubah kearah yang sama (naik atau turun).

d. Uji Hipotesis

1) Uji T

Uji test digunakan untuk melihat tingkat signifikansi variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara parsial atau individu.⁶⁴ Adapun hasil uji T menggunakan SPSS 16,0 yaitu sebagai berikut.

¹¹ Ibid, 89.

Tabel. 14
Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients		
				Beta		
1	(Constant)	4.745	1.805		2.628	.010
	kualitas pelayanan	.125	.122	.120	1.029	.306
	Promosi	.184	.125	.172	1.468	.146
	bagi hasil	.337	.101	.363	3.335	.001

a. Dependent Variable: keputusan mahasiswa
SPSS 16,00 for Windows, 2019

$$T_{\text{tabel}} = t (\alpha/2 : n-k -1)$$

$$T_{\text{tabel}} = t (0,05/2 : 92-3 -1)$$

$$T_{\text{tabel}} = t (0,025 : 88)$$

$$T_{\text{tabel}} = 1,987$$

Tingkat signifikansi antara variabel kualitas pelayanan, promosi, bagi hasil terhadap keputusan mahasiswa menabung di bank BRI Syariah berdasarkan pada tabel 13 di atas, dapat diketahui bahwa:

- a) Nilai signifikansi variabel kualitas pelayanan (X1), adalah 0,306 lebih besar dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 1,029 lebih kecil dari nilai t-tabel yaitu 1,987 artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan (X1) terhadap keputusan mahasiswa (Y) berarti hipotesis pertama ditolak.
- b) Nilai signifikansi variabel promosi (X2) adalah 0,146 lebih besar dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 1,468 lebih kecil dari nilai t-tabel yaitu 1,987 artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara promosi (X2) terhadap keputusan mahasiswa (Y) berarti hipotesis kedua ditolak.

- c) Nilai signifikansi uji anova menunjukkan 0,000 lebih kecil dari 0,05. Serta nilai F-hitung yaitu 13,359 lebih besar dari nilai F-tabel yaitu 2,71 artinya ada pengaruh secara simultan atau secara bersama-sama variabel kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil terhadap keputusan mahasiswa berarti hipotesis ketiga diterima.
- d) Nilai signifikansi variabel bagi hasil (X3) adalah 0,001 lebih kecil dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 3,335 lebih besar dari nilai t-tabel yaitu 1,984 artinya ada pengaruh yang signifikan antara bagi hasil (X3) terhadap keputusan mahasiswa (Y) berarti hipotesis keempat diterima.

3. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis regresi yang dilakukan dalam penelitian ini, diketahui bahwa kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil secara serempak berpengaruh positif, signifikan terhadap keputusan mahasiswa untuk menabung di bank BRI Syariah. Penjelasan mengenai pengujian hipotesis akan diuraikan sebagai berikut:

a. Pengaruh kualitas pelayanan (X1) terhadap keputusan mahasiswa (Y1)

Hasil uji regresi linier berganda menunjukkan besaran koefisien regresi variabel kualitas pelayanan (X1) menunjukkan nilai signifikansi yaitu 0,306 lebih besar dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 1,029 lebih kecil dari nilai t-tabel yaitu 1,987 artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan (X1) terhadap keputusan mahasiswa (Y).

Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi kualitas pelayanan kepada mahasiswa tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mahasiswa

menabung di bank BRI Syariah. Sehingga hipotesis pertama (H1) yang menyatakan kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di bank syariah diterima.

Seperti yang dikemukakan oleh Fandy Tjiptono dalam bukunya yaitu, kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berpengaruh dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Sehingga definisi kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaiannya dalam mengimbangi harapan konsumen.⁶⁵ Hal ini dapat diketahui bahwa kualitas pelayanan tidak berpengaruh secara dominan terhadap keputusan mahasiswa tetapi berpengaruh langsung terhadap jasa dan produk yang ditawarkan.

Kualitas pelayanan (*service quality*) dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima/peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan/inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan. Jika jasa yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan, jika jasa yang diterima melampaui harapan konsumen, maka kualitas pelayanan dipersepsikan sangat baik dan berkualitas. Sebaliknya jika jasa yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan buruk.

Kualitas pelayanan adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan guna memenuhi harapan konsumen. Pelayanan dalam hal ini diartikan

¹² Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Ed.1 Yogyakarta: Andi Ofset, 2007), 9.

sebagai jasa atau *service* yang disampaikan oleh pemilik jasa yang berupa kemudahan, kecepatan, hubungan, kemampuan dan keramah-tamahan yang ditujukan melalui sikap dan sifat dalam memberikan pelayanan untuk kepuasan konsumen. Kualitas pelayanan (*service quality*) dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima/peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan/inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan. Hubungan antara produsen dan konsumen menjangkau jauh melebihi dari waktu pembelian ke pelayanan purna jual, kekal abadi melampaui masa kepemilikan produk. Perusahaan menganggap konsumen sebagai raja yang harus dilayani dengan baik, mengingat dari konsumen tersebut akan memberikan keuntungan kepada perusahaan agar dapat terus hidup.⁶⁶ Sehingga hipotesis pertama (H1) yang menyatakan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa menabung di bank BRI Syariah ditolak.

b. Pengaruh promosi (X2) terhadap keputusan mahasiswa (Y1)

Hasil uji regresi linier berganda menunjukkan signifikansi variabel promosi (X2) adalah 0,146 lebih besar dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 1,468 lebih kecil dari nilai t-tabel yaitu 1,987 artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara promosi (X2) terhadap keputusan mahasiswa (Y).

Promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa disebabkan karena dalam butir-butir kuisioner yang di bagikan pertanyaannya kurang spesifik atau pun responden dalam pengisiannya masih kurang memahami

¹³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Ed.1 Yogyakarta: Andi Ofset, 2001), 15.

pertanyaan yaitu, butir pertanyaan 5 yaitu, promosi yang dilakukan oleh pihak bank BRI Syariah saat mengenalkan jasa yang ditawarkan sangat jelas dan terperinci.

Promosi mengindikasikan bahwa semakin positif promosi yang dilakukan oleh pihak bank syariah maka tidak berpengaruh signifikan terhadap jumlah keputusan mahasiswa menabung di bank BRI syariah. Sehingga hipotesis kedua (H2) yang menyatakan promosi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di bank BRI Syariah ditolak.

Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Herid Afner Aflili, dkk yaitu promosi tidak berpengaruh positif secara parsial terhadap keputusan menabung pada Bank Papua Cabang Manado dapat diterima. Hal ini didasarkan pada nilai probabilitas signifikansi uji T lebih besar dari 0,05, Dengan demikian dapat diketahui bahwa promosi tidak berperan penting dalam mempengaruhi keputusan menabung nasabah di Bank Papua Cabang Manado.⁶⁷

- c. Hasil uji regresi linier berganda menunjukkan signifikansi uji anova menunjukkan 0,000 lebih kecil dari 0,05. Serta nilai F-hitung yaitu 13,359 lebih besar dari nilai F-tabel yaitu 2,71 artinya ada pengaruh secara simultan atau secara bersama-sama variabel kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil terhadap keputusan mahasiswa.

Penelitian ini menunjukkan bahwa ketiga variabel yaitu kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa untuk menabung di Bank BRI Syariah Cabang Palu.

¹⁴ Herid Afner Aflili, *Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Menabung Nasabah*, Jurnal vol.4 No.1 Februari 2012.

d. Pengaruh bagi hasil (X3) terhadap keputusan mahasiswa (Y)

Hasil uji regresi linier berganda menunjukkan signifikansi variabel bagi hasil (X3) adalah 0,001 lebih kecil dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 3,335 lebih besar dari nilai t-tabel yaitu 1,987 artinya ada pengaruh yang signifikan antara bagi hasil (X3) terhadap keputusan mahasiswa (Y) berarti hipotesis keempat diterima.

Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi nilai bagi hasil maka semakin tinggi pula jumlah keputusan mahasiswa menabung di bank BRI Syariah. Sehingga hipotesis keempat (H4) yang menyatakan bagi hasil berpengaruh secara parsial terhadap keputusan mahasiswa menabung di bank syariah diterima. Hal ini disebabkan karena bagi hasil yang ditawarkan oleh perbankan syariah secara dominan dapat mendorong keputusan mahasiswa untuk menabung di bank syariah.

Seperti yang dikemukakan oleh Wirdayani Wahab bahwa penelitian menemukan bahwa variabel independent (tingkat bagi hasil) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependent (keputusan menabung nasabah). Hasil temuan ini terjadi karena tingkat bagi hasil adalah hal yang begitu dominan dalam mendorong seseorang nasabah dalam membuka rekening tabungan di bank syariah. Pihak manajemen bank harus melakukan persaingan tingkat bagi hasil dengan bank pesaing secara berkelanjutan, karena nasabah mempertimbangkan tingkat bagi hasil dalam menentukan apakah ia akan menabung atau tidak di suatu bank syariah. Atau manajemen bank syariah harus mengeluarkan biaya yang besar

untuk mempromosikan kepada masyarakat bahwa bank yang dikelolanya memiliki sistem bagi hasil yang menggiurkan.⁶⁸

C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Palu Menabung di Bank BRI Syariah Palu

Islam membedakan antara ilmu ekonomi dan sistem ekonomi. Dalam definisi umum, sistem merupakan secara keseluruhan yang kompleks, yakni suatu susunan hal atau bagian yang saling berhubungan sedangkan ilmu adalah pengetahuan yang dirumuskan secara sistematis. Jadi sistem dapat didefinisikan sebagai setiap peraturan yang lahir dari pandangan dunia atau akidah tertentu yang berfungsi untuk memecahkan dan mengatasi problema hidup manusia, menjelaskan bagaimana cara pemecahan, memelihara serta mengembangkannya.⁶⁹

Pelayanan, promosi serta bagi hasil merupakan sistem pemasaran yang terdapat dalam ilmu ekonomi terutama ekonomi Islam. Adapun pelayanan, promosi serta bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank BRI Syariah cukup baik. Hal ini dikemukakan pula oleh Wiwin mengenai kualitas pelayanan, promosi serta bagi hasil pihak BRI Syariah yaitu bahwa:

“Pelayanan yang diberikan oleh karyawan bank BRI Syariah cabang Palu menurut saya sudah cukup baik karena setiap kali saya mengunjungi bank BRI Syariah, pasti karyawannya memberikan senyum dan sapaan yang sopan serta memberikan pelayanan yang baik bagi pengunjung seperti saya yang ingin melakukan transaksi. Selain itu, promosi yang diberikan juga

¹⁵ Wirdayani Wahab, *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah*, (Riau: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahaputra Riau, 2016), JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)-Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016.

¹⁶ M. Ismail Yusanto Dan M. Arif Yunus, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Bogor : Al-Azhar Press, 2009), Cet 1, hal 13.

tidak bersifat memaksa promosinya dengan sekedar memberikan pengenalan-pengenalan seputaran tabungan bank BRI Syariah serta bagi hasil yang diberikan pula sesuai dengan akad dan jelas”⁷⁰

Hal ini sejalan yang dikemukakan oleh Ahmad Syarif mengenai mengenai kualitas pelayanan, promosi serta bagi hasil pihak BRI Syariah yaitu bahwa:

“Pelayanan yang diberikan oleh karyawan bank BRI Syariah cabang Palu sudah cukup baik karena setiap kali saya mengunjungi bank BRI Syariah, pasti karyawannya memberikan sapaan yang sopan serta memberikan pelayanan yang baik bagi pengunjung yang ingin melakukan transaksi. Selain itu, promosi yang diberikan juga tidak bersifat memaksa promosinya hanya sekedar memberikan pengenalan-pengenalan seputaran tabungan bank BRI Syariah serta bagi hasil yang diberikan pula sesuai dengan akad dan jelas”⁷¹

Sedangkan menurut Husnul Hatima mengenai mengenai kualitas pelayanan, promosi serta bagi hasil pihak BRI Syariah yaitu bahwa:

“Pelayanan yang diberikan oleh karyawan bank BRI Syariah cabang Palu sudah cukup baik karena setiap kali saya mengunjungi bank BRI Syariah, pasti karyawannya memberikan sapaan yang sopan serta memberikan pelayanan yang baik bagi pengunjung yang ingin melakukan transaksi. Selain itu, promosi yang diberikan juga tidak bersifat memaksa promosinya hanya sekedar memberikan pengenalan-pengenalan seputaran tabungan bank BRI Syariah serta bagi hasil yang diberikan pula sesuai dengan akad dan jelas hanya saja saya jarang menggunakan tabungan BRI Syariah ini disebabkan karena harus diwajibkan untuk membayar SPP kampus di bank BRI Syariah sehingga saya menggunakan tabungan BRI Syariah”⁷²

Dari beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan, promosi serta bagi hasil yang diberikan dari pihak bank kepada nasabah sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari tata cara promosi, pelayanan

¹⁷ Wiwin, Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, Wawancara tanggal 10 Desember 2019, Institut Agama Islam Negeri Palu.

¹⁸ Ahmad Syarif, Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, Wawancara tanggal 10 Desember 2019, Institut Agama Islam Negeri Palu.

¹⁹ Husnul Hatima, Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Wawancara tanggal 11 Desember 2019, Institut Agama Islam Negeri Palu.

dan bagi hasil yang diberikan bahwa semuanya tidak ada yang disembunyikan dan atas keinginan dari kedua belah pihak. Dalam hal ini, bahwa kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yaitu prinsip suka sama suka *at-taradhi*, jujur dan amanah.

Hal ini dijelaskan dalam Al-qur'an surah al-anfal ayat 27 sebagai berikut.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَخُوْنُوْا اللّٰهَ وَرَسُوْلَهٗ وَتَخُوْنُوْا اٰمَنَاتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ ﴿٢٧﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.⁷³

²⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran Tajwid dan Terjemah* (Cet, 7 : Bandung : CV Penerbit Diponegoro, 2012), 159.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan di atas, dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Nilai signifikansi variabel kualitas pelayanan (X1), adalah 0,306 lebih besar dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 1,029 lebih kecil dari nilai t-tabel yaitu 1,987 artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan (X1) terhadap keputusan mahasiswa (Y) berarti hipotesis pertama ditolak.
2. Nilai signifikansi variabel promosi (X2) adalah 0,146 lebih besar dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 1,468 lebih kecil dari nilai t-tabel yaitu 1,987 artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara promosi (X2) terhadap keputusan mahasiswa (Y) berarti hipotesis kedua ditolak.
3. Nilai signifikansi uji anova menunjukkan 0,000 lebih kecil dari 0,05. Serta nilai F-hitung yaitu 13,359 lebih besar dari nilai F-tabel yaitu 2,71 artinya ada pengaruh secara simultan atau secara bersama-sama variabel kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil terhadap keputusan mahasiswa berarti hipotesis ketiga diterima.
4. Nilai signifikansi variabel bagi hasil (X3) adalah 0,001 lebih kecil dari 0,05. Serta nilai t-hitung yaitu 3,335 lebih besar dari nilai t-tabel yaitu 1,984 artinya ada pengaruh yang signifikan antara bagi hasil (X3) terhadap keputusan mahasiswa (Y) berarti hipotesis keempat diterima.

5. Kualitas pelayanan, promosi dan bagi hasil yang dilakukan oleh bank syariah Palu sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yaitu prinsip suka sama suka, jujur dan amanah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dikemukakan, peneliti menyadari masih banyak kekurangan di dalamnya, Untuk itu, peneliti memberikan beberapa saran untuk bahan pertimbangan sebagai penyempurnaan penelitian selanjutnya yang terkait dengan penelitian serupa antara lain:

1. Perlunya mencari variabel-variabel lain yang lebih sesuai dan secara teoritis bisa meramalkan keputusan mahasiswa untuk menabung di bank BRI Syariah. Peneliti menyarankan untuk penelitian selanjutnya agar mencoba meneliti variabel penghasilan, pengetahuan terhadap sistem perbankan syariah.
2. Untuk mendapatkan gambaran yang lebih luas maka perlu juga memperluas jangkauan dan juga jumlah subyek yang dijadikan sampel penelitian. Begitu pula area penyebaran yang tidak hanya di kampus IAIN Palu. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk menambah jumlah sampel yang lebih banyak. Dengan sampel yang lebih banyak maka hasil analisis dari penelitian yang didapatkan akan lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Cet. 3 Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia 2012.
- Aflili, Afner Herid. *Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Menabung Nasabah*, Jurnal vol.4 No.1 Februari 2012.
- Akma Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu 2019. *Data Mahasiswa 3 angkatan*. Palu: IAIN Palu.
- Bawono, Anton. *Multivariate Analysis dengan SPSS*. Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2006.
- BRI Syariah. *Sejarah BRI Syariah Palu*, <http://brisyariah.co.id>. diakses tanggal 28 Januari 2020.
- Cannon, P. Joseph, *et all. pemasaran dasar: Pendekatan Manejerial Global*. Ed. 16 Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Faniyah, Iyah. *Investasi Syariah dalam Pembangunan Indonesia*. Ed.1 Cet.1 Yogyakarta: Deepublish, 2017.
- Ferdinand, Augusty. *Structural Equation Modelling Dalam Penelitian Manajemen*. Ed.4 Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Cet. 7; Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2013.
- Gozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Ed. 8; Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013.
- Hatima, Husnul. Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah. Wawancara tanggal 11 Desember 2019. Institut Agama Islam Negeri Palu.
- Huda, Nurul, *et all. Pemasaran syariah*. Ed.1; Cet.1 Jakarta: Kencana, 2017.
- Indrawan Rully dan R. Poppy Yaniawati. *Metode Penelitian*. Cet. 1; Bandung: Rafika Adiatama, 2014.
- Institut Agama Islam Negeri Palu, *Sejarah Berdirinya IAIN Palu*, <https://iainpalu.ac.id/?q=sejarah>, diakses tanggal 22 November 2019.

- Istiqomah, Rahayu. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Stain Salatiga untuk Menjadi Nasabah di Perbankan Syariah*. Salatiga: Stain Salatiga, 2015.
- Karim, A. Adiwarmam. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindoo Persada, 2007.
- Kotler dan Keler. *Manajemen Pemasaran*. Ed.13 Cet.1 Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009.
- Leon, Schiffman dan Lazar Kanuk. *Perilaku Konsumen*. Alih Bahasa : Zoelkifli Kasip. Jakarta : PT.Indeks, 2008.
- Luthfiati, Robi'ah. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah*. Salatiga: Stain Salatiga, 2015.
- Luthfiati, Robi'ah. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menabung di Bank Syariah*. Salatiga: IAIN Salatiga, 2015.
- Manan, Abd. *Hukum Ekonomi syariah dalam Kemenangan Peradilan Agama*. Ed. 1; Cet. 1 Jakarta: Kencana Pernada Media Group, 2012.
- Nasrulloh, Ahmad Agus. *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Dana Pihak Ketiga Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Akutansi Vol 7, Nomor 1, 2012.
- Nuralam, Perwangsa Inggang. *Etika Pemasar dan Kepuasan Konsumen dalam Pemassaran Perbankan Syariah*. Cet.1 Malang: UB Press, 2017.
- Prasetijo, Ristiyanti dan John J.O.I. Ihalauw. *Perilaku Konsumen*. Ed.1 Yogyakarta: Andy, 2005.
- Ruslan, Rosadi. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Sarjono, Hariyadi. dan Winda Julianita. *SF ~ ~ Lisrel Sebuah Pengantar, Aplikasi Untuk Riset*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Setiadi, J. Nugroho. *Perilaku Konsumen*. Ed.Rev Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2003.
- Soedarmo, Hartoto. *Menjadi Kaya dengan UKM Otomotif Roda Dua*. Cet. 1 Jakarta: PT. KawanPustaka, 2006.

- Suary, Nadya Gina. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Tabungan di Perbankan Syariah Yogyakarta (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta)*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2014.
- Sudarso, Andriasan. *Manajemen Pemasaran Jasa Perhotelan*. Ed.1 Cet.1 Yogyakarta: Deepublish, 2016.
- Sudarsono, Heri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Diskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cet. 19; Bandung: CV. Alfabeta, 2011.
- *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: CV. Alfabeta, 2015.
- *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan Kombinasi*. Cet : 10, Bandung : Alfabeta, 2018.
- *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cet. 21; Bandung: CV. Alfabeta, 2011.
- Suharwati, Atik. *Analisis Pengaruh Bagi Hasil Pelayanan dan Promosi Terhadap Simpanan Deposito Mudharabah (Studi pada Bmt Taruna Sejahtera Cabang Tuntang)*. Salatiga: IAIN Salatiga, 2016.
- Sunyoto, Danang. *Analisis Regresi dan Uji Hipotesis*. Yogyakarta: CAPS, 2011.
- Syarif, Ahmad. Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah. Wawancara tanggal 10 Desember 2019. Institut Agama Islam Negeri Palu.
- Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia Publising, 2005.
- *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset, 2005.
- *Strategi Pemasaran*. Ed.1 Yogyakarta: Andi Ofset, 2007.
- *Strategi Pemasaran*. Ed.1 Yogyakarta: Andi Ofset, 2001.
- Umar, Husein. *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.

- Veithzal, Rivai. *Bank and Financial Institute Management*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Wahab, Wirdayani. *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah*. Riau: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahaputra Riau, 2016. JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)-Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016.
- Wiwin. Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah. Wawancara tanggal 10 Desember 2019. Institut Agama Islam Negeri Palu.
- Yahya, Muclis dan Edy Yusuf Agunggunanto. *Teori Bagi Hasil (Profit and Loss Sharing) dan Perbankan Syariah dalam Kelompok Ekonomi Syariah*, Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan Vol.1, No.1, 2011.
- Yusanto, Ismail M. Dan M. Arif Yunus. *Pengantar Ekonomi Islam*. Bogor : Al-Azhar Press, 2009.

LAMP IRAN

Lampiran 1

Palu,

2019

Kepada Yth,
Mahasiswa/i
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat,

Dalam rangka penyusunan tugas akhir (skripsi) Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palu sedang mengaakan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu Menabung Di Bank Bri Syariah”**. Saya memohon kesediaan saudara/i untuk meluangkan sedikit waktunya guna mengisi kuisisioner (angket) pada penelitian yang kami sertakan berikut ini. Seluruh informasi yang saudara/i berikan dalam kuisisioner ini bersifat rahasia dan tidak mempengaruhi eksistensi saudara/i dalam menabung di bank BRI Syariah dan semacamnya.

Atas kesediaan saudara/i dalam pengisian kuisisioner ini, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Peneliti

Citra Nurmasida

Lampiran 2

Master Tabel
Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu
Tahun 2019

No	Identitas Responden				Kualitas Pelayanan					Promosi					Bagi Hasil					Keputusan menabung				
	U	JK	J	S	1	2	3	4	Total	5	6	7	8	Total	9	10	11	12	Total	13	14	15	16	Total
1	21	1	1	7	4	5	4	4	17	4	4	5	4	17	4	5	4	4	17	5	5	4	5	19
2	21	2	1	7	5	5	5	4	19	5	5	5	4	19	4	4	4	4	16	4	4	4	3	15
3	21	1	1	7	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	4	4	4	3	15
4	21	1	1	7	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	4	4	4	3	15
5	22	2	1	7	4	5	4	4	17	4	4	5	5	18	5	5	4	4	18	4	5	4	3	16
6	20	2	1	7	4	5	4	4	17	4	4	5	5	18	5	5	3	3	16	4	5	4	3	16
7	21	2	1	7	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	3	4	15	3	3	4	2	12
8	21	2	1	7	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	3	4	15	3	3	4	2	12
9	22	1	1	7	4	4	4	2	14	4	4	4	4	16	5	2	2	3	12	4	4	3	3	14
10	21	1	1	7	4	4	4	3	15	4	4	4	4	16	5	2	2	2	11	4	4	3	3	14
11	22	2	1	7	3	4	3	3	13	4	4	5	4	17	3	3	3	4	13	5	3	3	4	15
12	21	1	1	7	5	5	5	5	20	5	4	4	4	17	5	5	5	4	19	5	5	3	3	16
13	21	1	1	7	5	5	5	5	20	5	4	4	4	17	5	5	5	4	19	5	5	3	3	16
14	21	2	1	7	5	5	5	5	20	5	3	3	5	16	5	5	5	3	18	5	5	3	3	16
15	21	2	1	7	4	5	3	4	16	4	3	5	5	17	5	5	5	5	20	4	4	5	3	16
16	19	2	1	5	4	5	4	3	16	4	4	3	4	15	4	3	3	4	14	4	4	3	4	15
17	20	2	1	5	5	5	3	4	17	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16

18	20	1	1	5	5	5	4	5	19	5	5	5	5	20	5	5	4	4	18	4	4	4	2	14
19	21	1	1	5	5	5	5	4	19	5	5	5	4	19	4	4	4	4	16	4	4	4	2	14
20	20	1	1	5	5	5	5	5	20	5	4	4	5	18	5	5	5	4	19	5	5	4	4	18
21	20	2	1	5	4	4	4	4	16	4	4	4	3	15	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
22	20	2	1	5	4	5	4	4	17	5	4	4	5	18	4	4	3	4	15	3	4	5	4	16
23	19	2	1	5	3	4	3	4	14	4	4	4	4	16	3	3	2	2	10	3	5	3	1	12
24	20	2	1	5	4	4	3	3	14	3	3	3	3	12	3	3	3	1	10	2	2	3	2	9
25	22	1	1	5	4	5	3	4	16	4	3	5	5	17	5	5	4	4	18	4	4	5	3	16
26	20	1	1	5	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	4	4	4	2	14
27	20	2	1	5	4	5	3	4	16	4	4	3	5	16	5	5	4	4	18	5	5	3	1	14
28	21	2	1	5	4	5	4	4	17	4	4	3	5	16	5	5	4	4	18	4	5	4	3	16
29	20	2	1	5	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	3	4	15	3	3	4	2	12
30	20	2	1	5	3	4	3	3	13	3	3	4	3	13	3	3	3	4	13	5	3	3	4	15
31	21	2	1	5	4	4	4	2	14	4	4	4	4	16	5	3	3	3	14	4	4	3	3	14
32	22	1	1	5	5	5	4	4	18	2	2	2	3	9	3	3	3	3	12	4	4	3	2	13
33	18	2	1	3	5	5	4	4	18	4	4	4	5	17	4	4	5	4	17	4	5	4	3	16
34	19	2	1	3	4	5	3	4	16	4	5	4	5	18	3	3	5	5	16	5	5	4	4	18
35	20	2	1	3	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
36	19	2	1	3	5	5	4	5	19	4	5	5	4	18	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
37	19	1	1	3	5	5	5	5	20	5	4	4	4	17	5	3	5	3	16	4	4	5	5	18
38	19	2	1	3	5	5	5	5	20	5	3	4	5	17	5	4	3	4	16	5	3	3	2	13
39	19	2	1	3	5	5	3	5	18	4	5	4	4	17	5	5	5	5	20	5	5	5	3	18
40	20	2	1	3	4	5	3	5	17	4	4	4	3	15	5	5	4	4	18	4	4	5	4	17
41	20	1	1	3	4	4	3	2	13	4	4	4	3	15	5	5	4	5	19	4	3	4	2	13
42	22	1	1	3	5	4	2	3	14	4	5	4	3	16	2	5	1	4	12	3	5	4	5	17

43	20	1	1	3	4	4	3	2	13	4	3	4	5	16	5	5	5	4	19	4	5	4	1	14
44	20	2	1	3	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	5	1	14
45	19	2	1	3	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	5	1	14
46	19	2	1	3	3	4	3	4	14	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
47	19	2	1	3	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
48	19	2	1	3	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	4	5	5	19	5	4	5	4	18
49	23	2	2	7	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17	4	3	3	3	13	2	4	3	2	11
50	21	2	2	7	5	5	4	4	18	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17	4	4	5	4	17
51	21	2	2	7	4	4	5	4	17	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
52	22	2	2	7	5	5	4	5	19	4	5	4	5	18	4	4	2	4	14	4	5	4	2	15
53	21	2	2	7	5	4	4	5	18	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
54	21	2	2	7	4	5	4	4	17	4	4	4	3	15	4	4	4	3	15	4	4	4	3	15
55	24	1	2	7	4	4	3	3	14	2	3	4	3	12	3	3	3	3	12	4	3	4	3	14
56	22	1	2	7	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
57	22	1	2	7	5	5	3	5	18	4	4	5	4	17	5	5	5	5	20	4	4	4	3	15
58	21	2	2	7	4	4	3	4	15	3	3	3	3	12	4	4	2	4	14	4	4	4	2	14
59	19	2	2	7	4	4	4	4	16	4	4	3	4	15	3	3	3	3	12	2	3	3	1	9
60	23	2	2	7	5	5	4	5	19	5	5	4	5	19	5	4	4	5	18	5	4	5	5	19
61	20	1	2	7	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
62	22	1	2	7	5	5	5	5	20	4	5	4	5	18	4	5	4	5	18	5	4	5	4	18
63	20	2	2	7	4	4	3	5	16	4	4	4	4	16	4	4	3	3	14	4	4	4	4	16
64	23	2	2	7	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
64	22	1	2	5	4	5	4	5	18	5	5	4	5	19	5	5	4	5	19	4	3	5	4	16
66	20	2	2	5	5	5	5	4	19	5	4	5	5	19	4	3	3	4	14	5	4	4	5	18
67	21	1	2	5	5	5	4	4	18	4	4	5	5	18	5	3	4	4	16	5	4	5	3	17

68	20	2	2	5	5	5	5	5	20	4	5	4	5	18	5	4	3	4	16	3	4	4	4	15
69	19	2	2	5	5	5	4	4	18	4	4	4	5	17	5	4	3	4	16	3	4	3	4	14
70	20	1	2	5	4	5	4	3	16	3	4	5	4	16	4	3	3	4	14	4	4	4	3	15
71	20	1	2	5	4	5	5	4	18	4	4	4	3	15	5	4	3	4	16	4	4	3	2	13
72	21	1	2	5	4	4	4	4	16	5	4	5	4	18	4	4	4	5	17	4	4	5	5	18
73	20	1	2	5	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
74	20	1	2	5	4	4	4	3	15	3	3	3	3	12	4	4	4	4	16	4	3	4	3	14
75	20	1	2	5	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	5	4	4	4	17	4	4	4	4	16
76	21	2	2	5	4	5	4	5	18	3	5	5	5	18	5	3	3	4	15	5	5	5	3	18
77	21	1	2	5	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	5	4	17	4	5	4	2	15
78	19	2	2	5	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15	4	4	3	3	14	4	4	4	2	14
79	21	2	2	5	3	4	4	4	15	5	4	3	4	16	5	3	4	3	15	4	3	5	3	15
80	21	2	2	3	4	4	4	5	17	5	4	4	4	17	4	4	4	4	16	4	4	4	2	14
81	21	1	2	3	4	5	4	5	18	4	4	5	4	17	5	5	4	4	18	5	4	5	1	15
82	19	1	2	3	5	4	5	5	19	4	4	5	4	17	5	3	4	4	16	5	4	5	4	18
83	20	2	2	3	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	5	5	5	5	20	5	4	5	4	18
84	19	2	2	3	4	5	5	5	19	5	5	5	5	20	5	4	4	4	17	4	4	4	4	16
85	19	2	2	3	5	5	5	5	20	5	4	4	4	17	4	4	4	4	16	4	5	5	5	19
86	19	2	2	3	5	5	3	4	17	4	4	5	5	18	4	4	4	4	16	5	5	5	4	19
87	18	2	2	3	5	5	4	5	19	5	5	5	5	20	5	5	5	5	20	4	4	5	4	17
88	19	1	2	3	5	4	4	4	17	5	4	5	4	18	3	4	4	4	15	4	4	5	4	17
89	19	2	2	3	4	5	3	4	16	3	3	5	5	16	3	4	2	4	13	3	2	3	1	9
90	19	2	2	3	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15	4	4	4	4	16	4	4	4	3	15
91	19	2	2	3	5	5	5	5	20	4	4	4	4	16	4	4	3	4	15	4	4	4	4	16
92	19	2	2	3	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16

Lampiran 3

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 18	2	2.2	2.2	2.2
19	23	25.0	25.0	27.2
20	26	28.3	28.3	55.4
21	26	28.3	28.3	83.7
22	11	12.0	12.0	95.7
23	3	3.3	3.3	98.9
24	1	1.1	1.1	100.0
Total	92	100.0	100.0	

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid laki-laki	34	37.0	37.0	37.0
perempuan	58	63.0	63.0	100.0
Total	92	100.0	100.0	

Jurusan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ESY	48	52.2	52.2	52.2
PSY	44	47.8	47.8	100.0
Total	92	100.0	100.0	

Semester

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	29	31.5	31.5	31.5
5	32	34.8	34.8	66.3
7	31	33.7	33.7	100.0
Total	92	100.0	100.0	

Uji Validitas

Variabel	Item Pertanyaan	R-hitung	Significant 2 Tailed	R-tabel	Keterangan
Kualitas Pelayanan (X1)	Pertanyaan 1	0,417	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 2	0,460	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 3	0,232	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 4	0,416	0,000	0,195	Valid
Promosi (X2)	Pertanyaan 5	0,536	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 6	0,395	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 7	0,282	0,000	0,195	Valid
Bagi Hasil (X3)	Pertanyaan 8	0,410	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 9	0,741	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 10	0,816	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 11	0,812	0,000	0,195	Valid
Keputusan Menabung (Y)	Pertanyaan 12	0,787	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 13	0,741	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 14	0,622	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 15	0,653	0,000	0,195	Valid
	Pertanyaan 16	0,760	0,000	0,195	Valid

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	92	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	92	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.897	20

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1a	125.75	194.554	.596	.893
X1b	125.54	195.032	.652	.893
X1c	126.06	194.478	.480	.894
X1d	125.93	190.631	.624	.892
TotalX1	112.90	162.526	.696	.889
X2a	126.00	192.018	.653	.892
X2b	126.05	193.652	.610	.893
X2c	125.92	196.057	.468	.895
X2d	125.91	193.155	.577	.893
TotalX2	113.50	162.434	.728	.887
X3a	125.91	191.828	.571	.893
X3b	126.14	191.827	.561	.893
X3c	126.39	187.658	.644	.890
X3d	126.20	190.906	.666	.891
TotalX3	114.25	151.281	.742	.891
Y1	126.04	193.035	.530	.893
Y2	126.09	195.101	.480	.895
Y3	126.08	191.984	.638	.892
Y4	126.95	191.825	.364	.897
TotalY	114.78	159.644	.669	.892

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		92
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.60166253
Most Extreme Differences	Absolute	.071
	Positive	.031
	Negative	-.071
Kolmogorov-Smirnov Z		.746
Asymp. Sig. (2-tailed)		.634

a. Test distribution is Normal.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	bagi hasil, kualitas pelayanan, promosi ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	bagi hasil, kualitas pelayanan, promosi ^a		. Enter

b. Dependent Variable: keputusan mahasiswa

Model Summary

Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.289	1.874

a. Predictors: (Constant), bagi hasil, kualitas pelayanan, promosi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	140.711	3	46.904	13.359	.000 ^a
	Residual	308.974	88	3.511		
	Total	449.685	92			

a. Predictors: (Constant), bagi hasil, kualitas pelayanan, promosi

b. Dependent Variable: keputusan mahasiswa

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	4.745	1.805		2.682	.010		
Kualitas Pelayanan	.125	.122	.120	1.029	.306	.569	1.758
Promosi	.184	.125	.172	1.468	.146	.568	1.760
Bagi Hasil	.337	.101	.363	3.335	.001	.659	1.518

a. Dependent Variable: Keputusan menabung

DISTRIBUSI NILAI r_{tabel} SIGNIFIKANSI 5% dan 1%

N	The Level of Significance		N	The Level of Significance	
	5%	1%		5%	1%
3	0.997	0.999	38	0.320	0.413
4	0.950	0.990	39	0.316	0.408
5	0.878	0.959	40	0.312	0.403
6	0.811	0.917	41	0.308	0.398
7	0.754	0.874	42	0.304	0.393
8	0.707	0.834	43	0.301	0.389
9	0.666	0.798	44	0.297	0.384
10	0.632	0.765	45	0.294	0.380
11	0.602	0.735	46	0.291	0.376
12	0.576	0.708	47	0.288	0.372
13	0.553	0.684	48	0.284	0.368
14	0.532	0.661	49	0.281	0.364
15	0.514	0.641	50	0.279	0.361
16	0.497	0.623	55	0.266	0.345
17	0.482	0.606	60	0.254	0.330
18	0.468	0.590	65	0.244	0.317
19	0.456	0.575	70	0.235	0.306
20	0.444	0.561	75	0.227	0.296
21	0.433	0.549	80	0.220	0.286
22	0.432	0.537	85	0.213	0.278
23	0.413	0.526	90	0.207	0.267
24	0.404	0.515	95	0.202	0.263
25	0.396	0.505	100	0.195	0.256
26	0.388	0.496	125	0.176	0.230
27	0.381	0.487	150	0.159	0.210
28	0.374	0.478	175	0.148	0.194
29	0.367	0.470	200	0.138	0.181
30	0.361	0.463	300	0.113	0.148
31	0.355	0.456	400	0.098	0.128
32	0.349	0.449	500	0.088	0.115
33	0.344	0.442	600	0.080	0.105
34	0.339	0.436	700	0.074	0.097
35	0.334	0.430	800	0.070	0.091
36	0.329	0.424	900	0.065	0.086
37	0.325	0.418	1000	0.062	0.081

Chi-square Distribution Table

Degrees of freedom (df)	Value										
	0.004	0.02	0.06	0.15	0.46	1.07	1.64	2.71	3.84	6.63	10.83
1	0.004	0.02	0.06	0.15	0.46	1.07	1.64	2.71	3.84	6.63	10.83
2	0.10	0.21	0.45	0.71	1.39	2.41	3.22	4.61	5.99	9.21	13.82
3	0.35	0.58	1.01	1.42	2.37	3.66	4.64	6.25	7.81	11.34	16.27
4	0.71	1.06	1.65	2.20	3.36	4.88	5.99	7.78	9.49	13.28	18.47
5	1.14	1.61	2.34	3.00	4.35	6.06	7.29	9.24	11.07	15.09	20.52
6	1.63	2.20	3.07	3.83	5.35	7.23	8.56	10.64	12.59	16.81	22.46
7	2.17	2.83	3.82	4.67	6.35	8.38	9.80	12.02	14.07	18.48	24.32
8	2.73	3.49	4.59	5.53	7.34	9.52	11.03	13.36	15.51	20.09	26.12
9	3.32	4.17	5.38	6.39	8.34	10.66	12.24	14.68	16.92	21.67	27.88
10	3.94	4.87	6.18	7.27	9.34	11.78	13.44	15.99	18.31	23.21	29.59
P value (Probability)	95%	90%	80%	70%	50%	30%	20%	10%	5%	1%	0.1%

Titik Persentase Distribusi t (df = 81 –120)

df	Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002	
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392	
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262	
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135	
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011	
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890	
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772	
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657	
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544	
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434	
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327	
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222	
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119	
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019	
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921	
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825	
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731	
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639	
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549	
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460	
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374	
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289	
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206	
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125	
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045	
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967	
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890	
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815	

108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

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

79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

PEDOMAN WAWANCARA

A. Wawancara Mahasiswa Ekonomi Syariah dan Perbankan Syariah

1. Bagaimana pendapat anda mengenai kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak bank BRI Syariah cabang Palu?
2. Bagaimana pendapat anda mengenai promosi yang diberikan oleh pihak bank BRI Syariah cabang Palu?
3. Bagaimana pendapat anda mengenai bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank BRI Syariah cabang Palu?
4. Bagaimana penilaian anda mengenai kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak bank BRI Syariah cabang Palu?
5. Bagaimana penilaian anda mengenai promosi yang diberikan oleh pihak bank BRI Syariah cabang Palu?
6. Bagaimana penilaian anda mengenai bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank BRI Syariah cabang Palu?

Lampiran 4





**KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU
NOMOR : 460 TAHUN 2018**

TENTANG

**PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM IAIN PALU
TAHUN AKADEMIK 2018/2019**

- Membaca : Surat saudara : **Citra Nurmasida / NIM 15.3.15.0032** mahasiswa jurusan **Perbankan Syariah** Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Palu, tentang pembimbingan penulisan skripsi pada program Strata Satu (S1) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Palu dengan judul skripsi : **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa IAIN Palu Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Menabung di Bank BRI Syariah**
- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran pelaksanaan pembimbingan skripsi tersebut, dipandang perlu untuk menunjuk dosen pembimbing mahasiswa yang bersangkutan.
b. Bahwa mereka yang namanya tercantum dalam keputusan ini dipandang cakap dan mampu melaksanakan tugas pembimbingan tersebut.
c. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana pada huruf a dan b tersebut, dipandang perlu menetapkan Keputusan Dekan dan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Palu.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 2013 tentang Standar Pendidikan Nasional
4. Peraturan Presiden Nomor 51 Tahun 2013 tentang Perubahan STAIN Palu menjadi IAIN Palu;
5. Peraturan Menteri Agama Nomor 92 Tahun 2013 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palu;
6. Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor In.18/R/KP/07.6/73/2014 tentang Pengangkatan Wakil Rektor dan Dekan di Lingkungan IAIN Palu.
7. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2016 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Agama Nomor 47 Tahun 2015 tentang Statuta Insitut Agama Islam Negeri Palu

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : **KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU TENTANG PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA**

FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM IAIN PALU TAHUN
AKADEMIK 2018/2019

- Pertama : 1. **Dr. H. Abidin Djafar, M.Ag.** (Pembimbing I)
2. **Irham Pakkawaru, S.E., M.S.A.Ak.** (Pembimbing II)
- Kedua : Pembimbing I bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan substansi/isi skripsi.
Pembimbing II bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan metodologi penulisan skripsi.
- Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat dikeluarkannya Keputusan ini, dibebankan pada anggaran DIPA IAIN Palu Tahun Anggaran 2019.
- Keempat : Jangka waktu penyelesaian skripsi dimaksud selambat-lambatnya 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal ditetapkannya Keputusan ini.
- Kelima : Segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya, apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapan Keputusan ini.

SALINAN : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palu

Pada Tanggal : 26 Desember 2019

Dekan,



Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Palu;
2. Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Palu;
3. Dosen Pembimbing yang bersangkutan;
4. Mahasiswa yang bersangkutan;



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALU
FAKULTAS SYARIAH & EKONOMI ISLAM
Jl. Diponegoro No. 23 Telp. 0451-460796 Fax. 0451-460165 Palu 94221
Email : humas@iainpalu.ac.id, website www.iainpalu.ac.id

PENGAJUAN JUDUL SKRIPSI

Nama : Citra Nurmasida Nim : 15.3.15.0032
TTL : Rouda, 09-01-1997 Jenis Kelamin : Perempuan
Jurusan : Perbankan Syariah (S1) Semester : VII (TUJUH)
Alamat : JL.Jalurgaza,blok C No 5. HP : 082291830983
Judul :

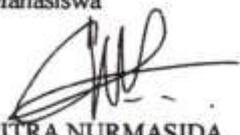
Judul I
Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa IAIN PALU FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM menabung di Bank BRI syariah

Judul II
Pelaksanaan strategi promosi sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada Bank BRI syariah

Judul III
Strategi pemasaran produk gadai dalam upaya menarik minat nasabah (studi kasus pada bank syariah mandiri cabang palu)

Palu, 17 DESEMBER 2018

Mahasiswa


CITRA NURMASIDA
NIM. 153150032

Telah disetujui penyusunan semua dengan catatan

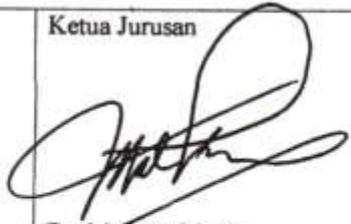
Judul ① disetujui untuk penulisan proposal penelitian skripsi.

Pembimbing I : Dr. H. Abdur Djafar, M. Ag
Pembimbing II : Irfan Pakhawan, S.E., MSA, Ak

A.n Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan pengembangan Mahasiswa


Dr. Gani Jum'at, S.Ag., M. Ag
Nip. 196710171998031001

Ketua Jurusan


Dr. Maikan, M., Ag
Nip. 196812311997031010

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawa ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu, menerangkan kepada :

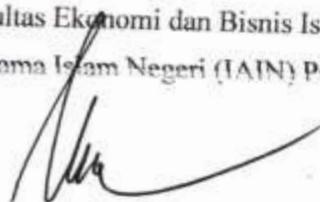
Nama : CITRA NURMASIDA
TTL : Rouda, 09 Januari 1997
NIM : 153150032
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Jalur Gaza

Bahwa benar mahasiswa nama tersebut diatas telah melakukan penelitian Skripsi yang berjudul ***"Pengaruh Kualitas Pelayanan Bagi Hasil dan Promosi Terhadap Keputusan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN PALU Menabung di Bank BRI Syariah"***

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai mestinya

Palu, November 2019

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu



Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

Nama : Citra Nurmasida
Tempat, Tanggal Lahir : Routa, 09 Januari 1997
Alamat : Jln. Jalur Gaza
Agama : Islam



B. IDENTITAS ORANG TUA

1. Ayah

Nama : Saparuddin
Agama : Islam
Pekerjaan : Petani
Alamat : Jln. Jalur Gaza

2. Ibu

Nama : Suryana
Agama : Islam
Pekerjaan : URT
Alamat : Jln. Jalur Gaza

C. RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun 2003 - 2009 : SDN 1 Routa
Tahun 2009 - 2012 : MTS DU Routa
Tahun 2012 - 2015 : SMAN 1 Wasuponda
Tahun 2015 - 2019 : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu