

**PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
MENABUNG NASABAH MUDHARABAH KOPERASI LKMS
MERIANI MANAF SEJAHTERA SYARIAH**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E)

OLEH:

HANDIKA PRANATA
NIM 1316140350

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2017 M/ 1438 H**

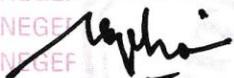
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh **HANDIKA PRANATA**, NIM 1316140350, Program Studi Perbankan Syariah, dengan Judul *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah* telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan Pembimbing II.

Oleh karena itu, skripsi ini disetujui untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu

Bengkulu, Februari 2017

Pembimbing I



Drs. M. Syakroni, M. Ag
NIP195707061987031003

Pembimbing II



Andang Sunarto, Ph.D
NIP 197611242006041002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah* Skripsi oleh: **HANDIKA PRANATA**, NIM 1316140350, Program Studi Perbankan Syariah telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 1 Maret 2017 M/1438 H

Dinyatakan **LULUS**, dan telah diperbaiki sesuai saran, oleh sebab itu dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E).

Bengkulu, 15 Maret 2017 M

14 Jumadil Akhir 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Drs. M. Syakroni, M. Ag
NIP 195707061987031003

Penguji I

Dr. Toha Andiko, M. Ag
NIP. 197508272000031001

Sekretaris

Andang Sunarto, Ph.D
NIP 197611242006041002

Penguji II

Rini Elvira SE, M.Si
197708152011012007

Mengetahui,
Plt. Dekan,



Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

MOTTO

Ketika Keegoisan dan Gengsi Mengisi Hatimu, Ketika Itulah Kau Temukan Pembatas

Senyummu (Handika Pranata)

Tak Perlu Takut Akan Jurang Kesusahan Yang Menghantuimu, Tapi Takutlah Akan

Dosa Yang Selalu Melelapkanmu (Handika Pranata)

Yakin Dan Percayalah, Bahwa Orang Yang Membicarakan Dosa Dan Cerita Kelammu.

Tak Kan Pernah Sejajar Akan Kualitas Dirimu (Handika Pranata)

Kamu Tak Perlu Tersenyum Kalau Kamu Belum Bisa Untuk Tersenyum, Karena

Bersandiwara Bukanlah Hal Indah Untuk Diperankan (Handika Pranata)

Jangan Kau Palingkan Keinginan Dunia Dari Dirimu Dengan Sesuatu Yang Tak

Pernah Mengharapkanmu (Handika Pranata)

Jangan Memanjakan Perasaanmu Terhadap Sesuatu Yang Tidak Membuat Hidupmu

Berakhir (Handika Pranata)

PERSEMBAHAN

Skripsi Ini Ku Persembahkan Kepada

- ❖ Ibuku (Nurhayati) dan ayahku (Munali) tercinta yang telah memberikan materi, motivasi serta doa untukku.
- ❖ Untuk Adikku (Fikri Alhadi & Azizah Tsalisa Berliana) yang membantuku dalam perkuliahan .
- ❖ Untuk Nurlaila, Lia Puspita, Riska Mulyani, Nengsih Hidayah, Yulia Ellawati dan Relviani yang telah membantu dan memberikanku semangat.
- ❖ Untuk M. Asri Setiawan, Meki Supianto, dan Ade Frankoe yang telah membantu dalam perkuliahanku.
- ❖ Untuk Annok Grup, BMK Crew dan Keluarga PBSC yang selalu mendukungku.
- ❖ Sahabat dan Teman-teman Seperjuangan
- ❖ Teman -Teman Angkatan Pertama Di Dewan Eksekutif Mahasiswa FEBI IAIN BKL

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi yang berjudul *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah* adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar Akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Diskripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis ataupun yang dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar serjana, serta sanksi lainnya sesuai norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Maret 2017
Saya yang menyatakan




Handika Pranata
NIM 1316140350

ABSTRAK

Handika Pranata NIM. 1316140350 yang berjudul “pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah”

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : 1). Apakah terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah. 2). Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk keputusan menabung nasabah *mudharabah* di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah.. Adapun jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan *kuantitatif asosiatif*. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah survei. Populasi dalam penelitian ini adalah 949 nasabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dengan menggunakan teknik sampel *accidental sampling*, sampel dalam penelitian ini berjumlah 30 orang nasabah. Teknik analisis data adalah analisis linier sederhana. Hasil penelitian ini kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dengan signifikansi (sig) sebesar 0.374 dan variabel kualitas produk berpengaruh sebesar 37.4%, dan selebihnya 62.6% dipengaruhi dan ditentukan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian regresi ini.

Kata Kunci : Pengaruh, Kualitas Produk, Keputusan Menabung, Nasabah, Mudharabah, Koperasi,

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Mudharabah di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah”. Shalawat dan salam senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah (PBS) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

4. Drs, M. Syakroni, M.Ag selaku dosen pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Andang Sunarto, Ph.D selaku dosen pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, 15 Maret 2017 M
Jumada Al-Akhara 1438 H

Handika Pranata
NIM 131 614 0350

TRANSLITERISASI

Huruf Arab	Alih askara	Keterangan
ا	Tidak dilambangkan	
ب	B b	
ت	T t	
ث	Ts ts	
ج	J j	
ح	H h	h dengan satu titik di bawah
خ	Kh kh	
د	D d	
ذ	Dz dz	
ر	R r	
ز	Z z	
س	S s	
ش	Sy sy	
ص	Sh sh	
ض	Dh dh	
ط	Th th	
ظ	Zh zh	
ع	A 'a'	<i>voice pharyngeal fricative</i>
غ	Gh gh	
ف	F f	
ق	Q q	
ك	K k	
ل	L l	
م	M m	
ن	N n	
ه	H h	
و	W w	
ء	Tidak dilambangkan	
ي	Y y	
Vokal panjang	ālū	ditandai dengan garis diatas vocal
اي	ay	Diftong
وا	aw	Diftong

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Sistematika Pembahasan	12

BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teori	13
1. Tentang Keputusan	13
2. Tentang Kualitas Produk	16
3. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan.....	23
B. Kerangka Berpikir	24
C. Hipotesis	25

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	26
B. Waktu dan Lokasi Penelitian	26
C. Populasi dan Sampel	27
D. Sumber dan Tehnik Pengumpulan Data	27
E. Variabel dan Defenisi Operasional	29
F. Instrumen Penelitian	29
G. Tehnik Analisis Data	31

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	36
B. Hasil Penelitian	50
C. Pembahasan.....	59

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN - LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Jenis Kelamin.....	50
Tabel 4. 2 Usia.....	50
Tabel 4. 3 Pekerjaan	51
Tabel 4. 4 Uji Validitas Kualitas Produk.....	53
Tabel 4. 7 Uji Validitas Keputusan	54

DAFTAR LAMPIRAN

1. Uji Validitas dan reliabilitas
2. Uji normalitas
3. Uji homogenitas
4. Uji regresi linier sederhana
5. Statistic deskriptif
6. Foto saat penyebaran kuesioner
7. Tabulasi data
8. Kuisisioner
9. Halaman Pengesahan Proposal
10. Surat Penunjukan Pembimbing
11. Surat Izin Penelitian
12. Catatan Bimbingan dari Pembimbing 1 dan II

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini perkembangan ekonomi dunia semakin pesat karena banyak perusahaan yang telah memiliki manajemen yang baik di perusahaannya, salah satu manajemen yang berpengaruh di suatu perusahaan adalah manajemen di bidang finansial. Kesuksesan finansial sering juga bergantung pada kemampuan pemasaran, finansial, operasi, akuntansi, dan fungsi bisnis lainnya tidak akan berarti jika tidak ada cukup permintaan akan produk dan jasa sehingga perusahaan bisa menghasilkan keuntungan. Sebuah survei tentang 10 tantangan terbesar yang dihadapi para CEO di seluruh dunia pada tahun 2006 mengungkapkan bahwa pada peringkat 5 besar ada pertumbuhan pendapatan yang stabil dan berkelanjutan dan loyalitas atau retensi pelanggan. Pencapaian kedua hal tersebut sangat bergantung pada pemasaran¹. Jadi, manajemen pemasaran yang baik akan berdampak pada peningkatan profitabilitas perusahaan dan membuat perekonomian dunia lambat laun juga akan berkembang.

Salah satu lembaga yang terkena dampak dari semakin maju dan terus berkembangnya perekonomian dunia adalah lembaga-lembaga yang bergerak dalam bidang keuangan. Sistem lembaga keuangan pada dasarnya merupakan

¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 4

suatu jaringan pasar keuangan, institusi, sektor usaha, rumah tangga, dan lembaga pemerintah yang merupakan peserta dan juga sekaligus memiliki wewenang dalam mengatur operasi sistem keuangan tersebut². Kebanyakan negara didunia mempunyai bank sentral yang berfungsi untuk melaksanakan seluruh kepentingan negara tersebut, satu di antaranya adalah Bank Of England. Tetapi Amerika Serikat dan Soviet Rusia memiliki sistem perbankannya sendiri³. Indonesia juga memiliki bank sentral yaitu BI. Salah satu fungsi dari BI adalah mengatur dan mengawasi lembaga keuangan yang ada di Indonesia. Salah satu contoh dari lembaga keuangan adalah bank yang mana secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya⁴.

Lembaga keuangan mikro syariah juga terkena dampak dari kemajuan perekonomian dunia. Lembaga keuangan mikro syariah yang ada di Indonesia yaitu BMT, BPRS dan Koperasi Syariah. Koperasi adalah bank yang berbentuk badan hukum, koperasi dimiliki oleh anggota koperasi yang kegiatan usahanya ditunjukkan untuk mensejahterakan anggotanya dan masyarakat pada umumnya. Oleh karena itu, bank yang berbadan hukum koperasi selain tunduk pada undang-undang perbankan juga tunduk pada undang-undang perkoperasian yaitu Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992

² Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 33

³ Muhhamad Murslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam* (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), h. 5

⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: RajaGrafindo, 2006), h. 11

tentang pengkoperasian⁵. Praktek usaha koperasi yang dikelola secara syariah telah tumbuh dan berkembang di masyarakat, serta mengambil bagian penting dalam memberdayakan ekonomi masyarakat khususnya kalangan usaha kecil dan mikro⁶. Rasulullah dan para sahabatnya telah melakukan kerja sama dalam bidang ekonomi baik dengan sesama umat Islam maupun dengan orang-orang non-Muslim. Nabi pernah bekerja sama dengan menyuruh orang-orang Yahudi agar menggarap tanah di Khaybar dan memberikan upah dari sebagian hasil produksi tanah itu. Kerja sama ini termasuk dalam kategori penjualan jasa dan saat ini sudah ada koperasi seperti itu⁷.

Lembaga-lembaga keuangan mikro syariah memiliki aspek penting dalam perkembangannya yaitu aspek pemasaran. Pemasaran perlu dikelola secara matang mulai dari perencanaan, pelaksanaan sampai dengan pengendaliannya. Pengelolaan pemasaran bank meliputi strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan *lay out* serta strategi promosi. Produk koperasi yang bersifat jasa memiliki karakteristik tersendiri. Oleh karena itu penentuan produk koperasi harus benar-benar dipilih dan dikelola secara benar pula⁸. Aktivasi produksi adalah menambah kegunaan suatu barang, hal ini bisa direalisasikan apabila kegunaan suatu barang bertambah, baik dengan cara memberikan manfaat

⁵ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, 2007) h. 40

⁶ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2010), h.455

⁷ Idri, *Hadis Ekonomi* (Jakarta: Kecana, 2015) h. 248

⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 7

yang benar-benar baru maupun manfaat yang melebihi manfaat yang telah ada sebelumnya⁹.

Menurut Ujang Sumarwan, yang mendefinisikan keputusan adalah “Sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif”. Faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah produk, baik itu kuantitas, kualitas dan lain sebagainya, Indikator dari keputusan adalah pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, pengevaluasian alternatif, keputusan pembelian, dan keputusan pasca pembelian. Menurut Kotler dan Armstrong, kualitas produk (*product quality*) adalah salah satu sarana *positioning* utama pemasar. Indikator kualitas produk, yaitu: *performance* (Kinerja), *feature* (karakteristik sekunder), *reliability* (kehandalan), *conformance to specification* (kesuaian dengan spesifikasi), *durability* (daya tahan), estetika, dan *perceived quality* (kualitas yang dipersepsikan)¹⁰. Konsumen dalam melakukan keputusan pembelian selalu mempertimbangkan hal yang berhubungan dengan kualitas dari produk yang akan dibeli. Pada saat konsumen akan mengambil suatu keputusan pembelian, variabel produk merupakan pertimbangan paling utama, karena produk adalah tujuan utama bagi konsumen untuk memenuhi kebutuhannya. Konsumen yang merasa cocok dengan suatu produk dan produk tersebut dapat memenuhi

⁹ Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2015), h. 245

¹⁰ Gusti Pelita Dewi, “Pengaruh Kualitas Produk Tabungan Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Bengkulu” (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Bengkulu, 2016), h. 23

kebutuhannya, maka konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut (Nabhan dan Kresnaini,)¹¹.

Mudharabah adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan persentase keuntungan. *Mudharabah* merupakan akad bagi hasil ketika memiliki dana atau modal (pemodal), biasa disebut *shahibul mal* atau *rabbul mal*, menyediakan modal (100 persen) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudharib*, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar)¹². *Shahibul mal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudharib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal¹³. Rukun dalam *mudharabah* yaitu pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha), objek (modal dan kerja), persetujuan kedua belah pihak (*ijab-qabul*), dan nisbah keuntungan¹⁴. *Mudharabah* ada dua macam, yaitu *mudharabah mutlaq* dan *mudharabah al-muqayyad*¹⁵. Giro *mudharabah* merupakan penempatan dana dalam bentuk giro dengan hak imbalan sesuai dengan porsi bagi hasil (nisbah) yang diperjanjikan dengan nasabah pada saat

¹¹ Bagas Rifki Wicaksono, “Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Layanan Internet Yang Dimediasi Oleh Minat Beli” (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2016), h. 5

¹² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), h. 60

¹³ Ascarya, *Akad dan Produk...*, h. 61

¹⁴ Adiwarmar Karim, *Bank Islam* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2010), h. 205

¹⁵ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001) h. 227

pembukaan rekening¹⁶. Adapun firman Allah yang memiliki kaitannya dengan produk yaitu dalam QS. Al-Baqarah: 275 :

اللَّهُ الْبَيْعَ

Artinya: “Dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”.

Sepanjang ridha, kejujuran, keadilan melekat dalam suatu proses mu’amalah dan jual beli, tanpa ada unsur kebatilan dan kezhaliman, bentuk transaksi itu diperbolehkan. Allah Subhanahu wa Ta’ala berfirman dalam QS.

An-Nisa: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ
بَيْنَكُمْ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”.

إِيَّاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ، فَإِنَّهُ يُنْفِقُ ثُمَّ يَمْحَقُ

“Hindarilah banyak bersumpah dalam jual beli, karena sesungguhnya sumpah itu memang bisa membuat laris, tetapi kemudian melenyapkan (harta).” (HR. Muslim di dalam kitab *shahihnya*, Ahmad di dalam kitab *al-Musnad*, an-Nasa’i, Ibnu Majah, dan Abu Dawud)¹⁷.

سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Hadist yang diriwayatkan Rafi’ bin Khudaij, ia berkata, “Rasulullah SAW. Ditanya. ‘Apakah pekerjaan yang paling bagus, atau paling utama?’ Beliau

¹⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2014) h. 86

¹⁷ Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), h. 186

menjawab, 'Pekerjaan seseorang dengan tangannya, dan setiap dagang yang bagus.' (HR. Ahmad, Al Musnad)¹⁸

Kualitas produk berpengaruh sebesar 37.4% terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dengan nilai *R Square* (R^2) adalah 0.374 sedangkan selebihnya 62.6% dipengaruhi dan ditentukan oleh variabel lain.

Dari penjelasan di atas, peneliti ingin meneliti Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah?
2. Berapa besar pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut;

¹⁸ Suryani, *Hadis Tarbawi* (Yogyakarta: Teras, 2012), h. 76

1. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah mudharabah Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah

3. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan literatur untuk penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Manfaat bagi pemerintah Kota Bengkulu

Untuk membantu pemerintah dalam mengambil kebijakan ekonomi.

b. Manfaat bagi konsumen di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera

Untuk mengetahui informasi mengenai perkembangan kualitas produk perusahaan.

4. Penelitian Terdahulu

Terdapat banyak penelitian yang dilakukan yang berkaitan dengan kualitas produk dan keputusan di antaranya yaitu, Penelitian Made Novandri Sandya Nugraha (2010) dengan judul Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada Harpindo Jaya Cabang Ngaliyan. Variabel bebas adalah kualitas produk, harga, dan iklan, sedangkan variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Dengan menyebarkan 100 kuesioner maka hasil analisis linier berganda yaitu, $Y = 0,330 X_1 + 0,227 X_2 + 0,365 X_3$ variabel independen yang paling berpengaruh terhadap variabel dependen adalah iklan (0,365), diikuti oleh variabel kualitas produk (0,330), dan terakhir adalah variabel harga (0,227). Hasil uji t membuktikan bahwa semua variabel independen mempunyai pengaruh positif terhadap variabel dependen. Koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 0,555. Hal ini berarti 55.5% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel kualitas produk, harga, dan iklan, sedangkan sisanya 44.5% dipengaruhi oleh variabel lain¹⁹.

Penelitian Bagas Rifki Wicaksono (2016) dengan judul Pengaruh Kualitas Produk Tabungan Terhadap Minat Beli Layanan Internet Tri pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta . Variabel Bebas adalah kualitas produk, sedangkan variabel terikat yaitu Minat. Dengan menyebarkan 130 kuesioner, maka hasil penelitiannya, semua variabel handal dan valid,

¹⁹ Made Novandri Sandya Nugraha, "*Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada Harpindo Jaya Cabang Ngaliyan,*" (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi, Universitas Diponegoro, Semarang, 2010) , h. 1

semua variabel bebas berpengaruh positif terhadap variabel terikat. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan *kuantitatif asosiatif*. Hasil penelitian menunjukkan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli layanan internet Tri. Hal ini dibuktikan dari nilai t hitung 3,0007 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena signifikansi lebih kecil dari 0,05.

Adapun penelitian lain yang berkaitan dengan harga, kualitas produk, dan keputusan pembelian di antaranya yaitu, penelitian Nova Dhita Kurniasari (2013) dengan judul Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Restoran Waroeng Steak dan Shake di Kota Semarang. Variabel bebas adalah harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan, sedangkan variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Dengan menyebarkan 100 kuesioner maka hasil penelitiannya menunjukkan bahwa harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator dalam penelitian ini bersifat valid dan variabelnya bersifat reliabel. Pada pengujian asumsi klasik, model regresi bebas multikolonieritas, tidak terjadi heterokedesitas, dan berdistribusi normal. Urutan secara individu dari masing-masing variabel yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian adalah variabel kualitas produk lalu kualitas

pelayanan, sedangkan variabel yang paling rendah pengaruhnya adalah variabel harga.²⁰

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dalam penelitian ini menjelaskan tentang bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah. Apakah terdapat pengaruh atau tidak, apakah berpengaruh signifikan atau tidak dan seberapa besar pengaruhnya.

²⁰ Nova Dhita Kurniasari, “*Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Restoran Waroeng Steak dan Shake di Kota Semarang*,” (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro, Semarang, 2013), h. 1

5. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran utuh secara menyeluruh mengenai penulisan penelitian ini, maka penulisan disusun sebagai berikut;

BAB I PENDAHULUAN akan diuraikan tentang latar belakang masalah yang menjadi dasar pemikiran atau latar belakang penelitian ini untuk selanjutnya disusun rumusan masalah dan diuraikan tentang tujuan serta manfaat penelitian, kemudian diakhiri dengan sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR akan diuraikan landasan teori yang menjadi dasar dalam perumusan hipotesis dan analisis penelitian ini. Setelah itu diuraikan dan digambarkan kerangka berpikir dari penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN akan diuraikan jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, populasi dan sampel, sumber dan teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, variabel penelitian dan defenisi operasional, dan tehnik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN akan diuraikan gambaran umum objek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V PENUTUP akan diuraikan kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teori

1. Keputusan Menabung

a. Defenisi

Kotler Keputusan pembelian merupakan sikap seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan kesediaan menanggung resiko yang mungkin ditimbulkannya. Keputusan pembelian yang diambil oleh pembeli sebenarnya merupakan kumpulan dari sejumlah keputusan yang terorganisir. Menurut Ujang Sumarwan, yang mendefenisikan keputusan adalah “Sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif”. Menurut Basu Swasta keputusan pembelian adalah “proses merumuskan berbagai alternatif tindakan guna menjatuhkan pilihan pada satu alternatif tertentu untuk melakukan pembelian”.

Keputusan pembelian merupakan keputusan konsumen untuk membeli suatu produk setelah sebelumnya memikirkan tentang layak tidaknya membeli produk itu dengan mempertimbangkan informasi–informasi yang ia ketahui dengan realitas tentang produk itu setelah ia menyaksikannya. Hasil dari pemikiran itu dipengaruhi kekuatan kehendak konsumen untuk

membeli sebagai alternatif dari istilah keputusan pembelian yang dikemukakan oleh Zeithalm¹.

b. Tahap-Tahap

Tahap-tahap dalam proses keputusan membeli menurut Kotler:

1) Pengenalan Masalah

Konsumen memulai proses pembelian ketika menyadari merasakan adanya masalah atau kebutuhan. Konsumen merasakan suatu perbedaan antara keadaan yang sekarang dan keadaan yang diinginkannya. Kebutuhan ini dapat dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal. Perusahaan perlu menentukan faktor-faktor dan situasi yang biasanya memicu minat konsumen, dan menyusun program pemasaran yang menyangkut rangsangan ini².

2) Pencarian Informasi

Konsumen sering mencari jumlah informasi yang terbatas. Survei memperlihatkan bahwa untuk barang tahan lama, setengah dari semua konsumen hanya melihat satu toko, dan hanya 30% yang melihat lebih dari satu merek peralatan. Kita dapat membedakan antara dua tingkat keterlibatan dengan pencarian. Keadaan pencarian yang lebih rendah disebut *perhatian tajam*. Pada tingkat ini seseorang hanya menjadi lebih reseptif terhadap informasi tentang sebuah produk. Pada tingkat berikutnya, seseorang dapat memasuki *pencarian informasi aktif*,

¹ Made Novandri Sandya Nugraha, "Pengaruh Kualitas...", h. 14

² Daryanto, *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran* (Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2011), h. 21

mencari bahan bacaan, menelpon teman, melakukan kegiatan *online*, dan mengunjungi toko untuk mempelajari produk tersebut³.

3) Evaluasi Alternatif

Beberapa konsep dasar yang akan membantu kita memahami proses evaluasi: pertama, konsumen berusaha memuaskan sebuah kebutuhan. Kedua, konsumen mencari manfaat tertentu dari solusi produk. Ketiga, konsumen melihat masing-masing produk sebagai sekelompok atribut dengan berbagai kemampuan untuk menghantarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan ini. Konsumen akan memberikan perhatian terbesar pada atribut yang menghantarkan manfaat yang memenuhi kebutuhan. Kita sering dapat mensegmentasikan pasar suatu produk berdasarkan atribut yang penting bagi berbagai kelompok konsumen.⁴

4) Keputusan Pembelian

Keputusan untuk membeli disini merupakan proses dalam pembelian nyata. Jadi, setelah tahap-tahap dimuka dilakukan, maka konsumen harus mengambil keputusan apakah membeli atau tidak. Bila konsumen memutuskan untuk membeli, konsumen akan menjumpai serangkaian keputusan yang harus diambil menyangkut jenis produk, merek, penjual, kuantitas, kualitas, waktu pembelian, dan

³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran...*, h. 185

⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran...*, h. 186

cara pembayarannya. Tahap ini konsumen akan memilih penjual yang terbaik untuk membeli barang yang dibutuhkannya.

5) Perilaku Pasca Pembelian

Tujuan pemasar tidak berakhir pada saat produk sudah dibeli tetapi berlanjut sampai periode sesudah pembelian. Konsumen akan merasakan kepuasan atau ketidakpuasan setelah membeli produk atau jasa. Kepuasan akan menimbulkan pembelian ulang dan ketidakpuasan menjauhkan konsumen lain atau calon konsumen. Perusahaan hendaknya teratur mengukur tingkat kepuasan pelanggan agar dapat diketahui apabila ada yang kurang dalam pelayanannya⁵.

Pada tahap keputusan pembelian salah satu faktor yang mempengaruhi adalah kualitas produk.

2. Kualitas Produk

Dalam sistem produksi Islam konsep kesejahteraan ekonomi digunakan dengan cara yang lebih luas. Menurut Afzalur Rahman dalam bukunya *Doktrin Ekonomi Islam*, konsep kesejahteraan ekonomi Islam terdiri dari bertambahnya pendapatan yang diakibatkan oleh meningkatnya produksi dari hanya barang-barang yang berfaedah melalui pemanfaatan sumber-sumber daya secara maksimum baik manusia maupun benda demikian juga melalui ikut sertanya jumlah maksimum orang dalam proses produksi.

⁵ Daryanto, *Sari Kuliah...*, h. 22

Perbaikan sistem produksi dalam Islam tidak hanya berarti meningkatnya pendapatan, yang dapat diukur dari segi uang, tetapi juga perbaikan dalam memaksimalkan terpenuhinya kebutuhan kita dengan usaha minimal tetapi tetap memperhatikan tuntunan perintah-perintah Islam tentang konsumsi. Oleh karena itu, dalam sebuah negara Islam kenaikan volume produksi saja tidak akan menjamin kesejahteraan rakyat secara maksimum. Mutu barang-barang yang diproduksi yang tunduk pada perintah Al Qur'an dan sunnah, juga harus diperhitungkan dalam menentukan sifat kesejahteraan ekonomi. Demikian pula kita harus memperhitungkan akibat-akibat tidak menguntungkan yang akan terjadi dalam hubungannya dengan perkembangan ekonomi bahan-bahan makanan dan minuman terlarang. Suatu negara Islam tidak hanya akan menaruh perhatian untuk menaikkan volume produksi tetapi juga untuk menjamin ikut sertanya jumlah maksimum orang dalam proses produksi. Di negara-negara kapitalis modern kita temukan perbedaan yang mencolok karena cara produksi dikendalikan oleh segelintir kapitalis.

Menurut Kotler dan Armstrong, kualitas produk (*product quality*) adalah salah satu sarana *positioning* utama pemasar. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa; oleh karena itu kualitas berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Perkumpulan Amerika untuk kualitas (*The American Society for Quality*) mendefinisikan kualitas sebagai karakteristik produk atau jasa yang

bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan yang dinyatakan atau tersirat⁶. Perusahaan selalu berusaha memuaskan konsumen mereka dengan menawarkan produk berkualitas. Produk yang berkualitas adalah produk yang memiliki manfaat bagi pemakainya (konsumen). Seseorang yang membutuhkan suatu produk akan membayangkan manfaat apa saja yang bisa diperoleh dari produk yang akan dipergunakan. Manfaat suatu produk merupakan konsekuensi yang diharapkan konsumen ketika membeli dan menggunakan suatu produk.

Kualitas produk dalam praktik bisnis apa pun sangat diperlukan, oleh karena itu pebisnis perlu mengenal apa yang dimaksud dengan kualitas yang dirasakan (*perceived quality*) oleh konsumen, dalam literatur pemasaran kualitas didefinisikan: (a) sebagai penilaian pelanggan terhadap superioritas atau keunggulan menyeluruh dari suatu produk (Zeithaml, 1988), (b) sampai tingkat apa produk atau jasa memenuhi kebutuhan pelanggan, (c) sampai tingkat apa produk atau jasa bebas dari kekurangan atau kegagalan (Andreassen), (d) keseluruhan ciri dan sifat dari produk atau jasa yang berpengaruh pada kemampuan memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau yang tersirat (Kano), dan (e) keunggulan suatu produk atau pelayanan dilihat dari fungsinya secara relatif dengan produk lain (Amin Wijaya).

⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran...*, h. 5

Dari pandangan para ahli di atas, ternyata kualitas produk yang diinginkan konsumen itu sangat relatif, tetapi bagi pebisnis yang terpenting adalah:

- a. Perlu mengenali produk yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen sebelum dibuat atau dipasarkan atau diperdagangkan (sebagai distributor – peretail)⁷
- b. Perlu mengonfirmasikan kesesuaian produk yang diinginkan konsumen dan
- c. Merincikan karakteristik produk sehingga beda dari produk lain (*product differentiation*)

2.1 Dimensi Kualitas Produk

Peningkatan kualitas produk dirasakan sangat perlu dengan demikian produk perusahaan semakin lama semakin tinggi kualitasnya. Jika hal itu dapat dilaksanakan oleh perusahaan, maka perusahaan tersebut akan dapat tetap memuaskan para konsumen dan dapat menambah jumlah konsumen. Dalam perkembangan suatu perusahaan, persoalan kualitas produk akan ikut menentukan pesat tidaknya perkembangan perusahaan tersebut. Apabila dalam situasi pemasaran yang semakin ketat persaingannya, peranan kualitas produk akan semakin besar dalam perkembangan perusahaan. Menurut John C. Mowen dan Michael Minor memberikan

⁷ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h.167

beberapa dimensi dari kualitas produk. Adapun dimensi kualitas produk adalah sebagai berikut;

a. Kinerja

Yang dimaksud kinerja di sini adalah kinerja utama dari karakteristik pengoperasian.

b. Reliabilitas atau Keandalan

Reliabilitas adalah konsistensi kinerja produk. Bebas dari kerusakan atau tidak berfungsi.

c. Daya Tahan

Rentang kehidupan produk / umur pemakaian produk.

d. Keamanan (*Safety*)

Produk yang tidak aman merupakan produk yang mempunyai kualitas yang kurang atau rendah.

Unsur kualitas produk, menurut Roger J. Best (1997), dan Joseph P. Guiltinan dan Gordon W. Paul (1994), terdiri dari delapan, yaitu: *performance, feature, conformance, reliability, durability, serviceability, apperance, dan reputation*⁸.

2.2 Indikator dari kualitas produk:

Ada beberapa faktor yang digunakan untuk mengevaluasi tercapainya pemenuhan kebutuhan oleh suatu produk, yaitu:

⁸ mam Buchari Alma, *Manajemen bisnis...*, h.177

- a. kinerja (*performance*) karakteristik operasi pokok inti yang dibeli.
- b. Ciri-ciri atau keistimewaan tambahan (*feature*), yaitu karakteristik sekunder atau pelengkap.
- c. Keandalan (*reliability*), yaitu kemungkinan kecil akan mengalami kerusakan atau gagal dipakai.
- d. Kesesuaian dengan spesifikasi (*conformance to specification*) yaitu sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar-standar yang telah ditetapkan.
- e. Daya tahan (*durability*) yaitu berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan mencakup umur teknis maupun umur ekonomis penggunaan produk
- f. Estetika, yaitu daya Tarik produk terhadap panca indera.
- g. Kualitas yang dipersepsikan (*perceived quality*), yaitu citra dan reputasi produk serta tanggung jawab perusahaan terhadapnya⁹.

2.3 Pengendalian kualitas

Pengendalian kualitas adalah kegiatan-kegiatan dalam rangka untuk menjaga dan mengarahkan kualitas produk atau jasa yang dihasilkan agar sesuai dengan yang diinginkan. pada perusahaan yang sudah menggunakan standar kualitas bahan-bahan dan produk maka pengendalian kualitas bertujuan agar bahan-bahan dan produk dapat memenuhi kualitas standar.

⁹ Gusti Pelita Dewi, "*Pengaruh Kualitas...*", h. 23

Produk yang berkualitas tinggi yang berhasil diciptakan oleh bank akan memberikan berbagai keuntungan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Adapun keuntungan produk plus antara lain:

- 1) Dapat meningkatkan penjualan, mengingat nasabah akan tertarik untuk membeli dan mempertahankan produk yang memiliki nilai lebih dengan terus melakukan transaksi.
- 2) Menimbulkan rasa bangga bagi nasabah yang memiliki produk plusnya ditengah-tengah masyarakat.
- 3) Menimbulkan rasa kepercayaan yang tinggi sehingga dapat mempertahankan nasabah lama dan menggaet nasabah baru.
- 4) Menimbulkan kepuasan tersendiri bagi nasabah yang bersangkutan¹⁰.

Dalam praktiknya untuk menciptakan produk plus bukanlah perkara mudah. Banyak faktor yang harus dipertimbangkan atau dengan kata lain kehadiran produk plus sangat tergantung dari berbagai pihak yang terkait dengan produk tersebut. Secara umum produk plus sangat tergantung dari:

- 1) Pelayanan yang prima, artinya pelayanan terhadap produk yang dijual harus dilakukan secara baik, sehingga nasabah cepat mengerti dan memahami produk tersebut dibandingkan dengan produk lainnya.
- 2) Pegawai yang profesional, artinya memiliki kemampuan untuk menjelaskan dan mempengaruhi nasabah sehingga mau membeli produk yang ditawarkan.

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 187

- 3) Sarana dan prasarana yang dimiliki harus dapat menunjang kelebihan dari produk yang dimiliki, seperti kecanggihan dan kelengkapan teknologi yang dimilikinya, sehingga mampu melayani nasabah secara tepat.
- 4) Lokasi dan *lay out* gedung dan ruangan. Hal ini sangat berpengaruh terhadap kenyamanan dan keamanan nasabah selama berhubungan dengan bank. Lokasi yang tidak strategis membuat nasabah malas untuk mendatangi bank. Demikian pula dengan *lay out* ruangan yang tidak baik juga menyebabkan nasabah bosan untuk berhubungan dengan bank.

Nama baik bank, menjadi jaminan bagi nasabah untuk membeli produk bank. Oleh karena itu bank harus pandai menjaga nama baik, mengingat jasa bank yang ditawarkan merupakan bisnis kepercayaan¹¹.

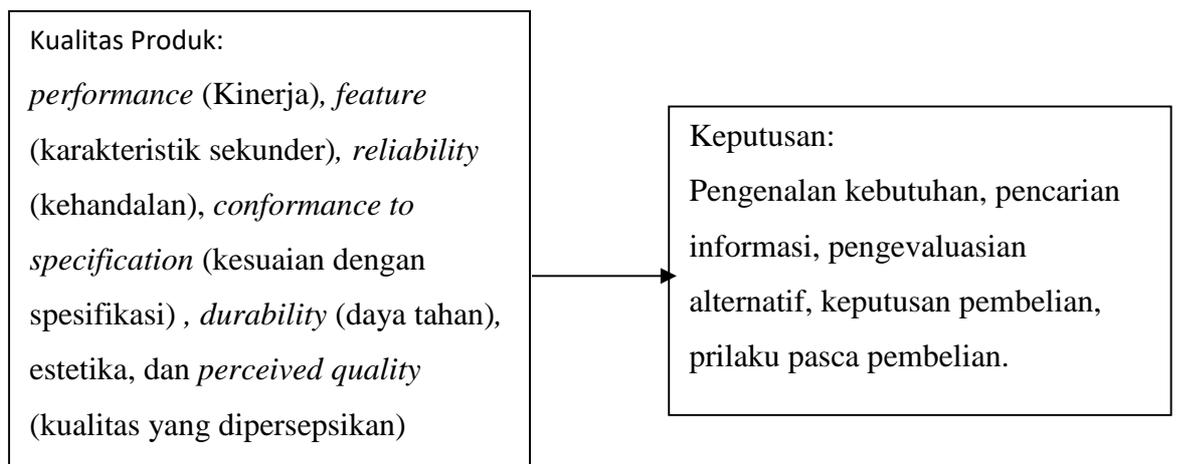
3. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan

Kualitas produk terhadap keputusan pembelian sangat erat kaitannya. Konsumen pasti ingin mendapatkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Produk yang berkualitas yaitu produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga akan mendorong konsumen untuk melakukan pembelian produk tersebut. Kualitas dari sebuah produk merupakan salah satu pertimbangan penting konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian. Memberikan kualitas produk

¹¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, h. 188

yang tinggi merupakan kewajiban perusahaan untuk menggapai tujuannya. Kualitas produk yang baik membuat konsumen cenderung melakukan keputusan pembelian, namun jika kualitas produk tersebut jelek maka kemungkinan konsumen tidak akan melakukan keputusan pembelian produk tersebut. Penjualan produk dengan kualitas yang bagus, orisinal, resmi akan meningkatkan kepercayaan konsumen dalam hal keandalan produk. Dengan demikian konsumen akan melakukan keputusan pembelian¹².

B. Kerangka Berpikir



Sumber: Gusti¹³, Juniarti¹⁴



= Variabel Penelitian



= Pengaruh terhadap variabel

¹² Bagas Rifki Wicaksono, "Pengaruh Kualitas...", h. 33

¹³ Gusti Pelita Dewi, "Pengaruh Kualitas...", h. 23

¹⁴ Juniarti, "Pengaruh motivasi dan pengetahuan tentang perbankan syariah terhadap keputusan menabung pada bank syariah" (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Bengkulu, 2016), h. 30

Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu kualitas produk sedangkan variabel independen dalam penelitian ini adalah keputusan menabung.

C. Hipotesis Penelitian

Adapun hipotesis dari penelitian ini adalah:

1. H_0 : Kualitas produk tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah.
2. H_a : Kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kuantitatif asosiatif, karena penelitian ini merupakan penelitian yang langsung mencari data ke lokasi penelitian dan juga karena penelitian ini mencari pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung.

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini direncanakan dari bulan September tahun 2016 sampai dengan bulan Januari 2017 (selama 5 bulan) dengan mengambil lokasi yakni pada Koperasi LKMS MM Sejahtera (MMS Syariah Bengkulu) yang beralamatkan di Jl. Belimbing No. 5 RT. 05 RW. 02 Kel. Jalan Gedang Kec. Gading Cempaka, Kota Bengkulu. Penetapan lokasi tersebut didasarkan karena Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah ini karena perusahaan ini baru beroperasi pada tahun 2013 dan status pendiriannya ditingkatkan oleh OJK sebagai lembaga keuangan mikro syariah pada tahun 2015 yang mana masih belum banyak penelitian yang dilakukan di perusahaan ini, lalu perkembangan jumlah nasabah keseluruhan, jumlah nasabah produk mudrabah tidak begitu stabil setiap tahunnya yang bisa mempengaruhi keputusan nasabah di perusahaan ini. Berdasarkan hal tersebut, Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah yang beralamatkan di Jl. Semangka

No. 49 Lingkar Timur Kec Gading Cempaka, Kota Bengkulu, dianggap tepat sebagai objek penelitian.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Dalam penelitian ini populasinya adalah semua nasabah di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah berjumlah 949 Orang¹.

2. Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah 30 orang dari 949 orang nasabah yang ada di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah. Karena menurut Gay dan Diehl untuk studi *asosiatif* dibutuhkan minimal 30 sampel untuk menguji ada atau tidaknya hubungan². teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *accidental sampling*,

D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

Data merupakan unit informasi yang direkam media yang dapat dibedakan dengan data lain, dapat dianalisis dan relevan dengan problem tertentu³. Berdasarkan sumber data, penelitian ini menggunakan sumber data:

¹ Data Koperasi LKMS MM Sejahtera Desember 2015.

² Juniarti, "*Pengaruh Motivasi...*", h. 33

³ Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 79

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh peneliti langsung dari responden. Data primer bisa dikatakan juga data yang dikumpulkan oleh suatu badan dan diterbitkan oleh badan itu pula⁴. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang berisi tentang kualitas produk dan keputusan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) yang telah dipublikasikan. Data sekunder dalam penelitian ini antara lain: laporan jumlah nasabah produk mudharabah dan laporan seluruh jumlah nasabah di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah

2. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, teknik pengumpulan datanya adalah sebagai berikut:

a. Survei

Survei merupakan suatu teknik pengumpulan informasi yang dilakukan dengan cara menyusun daftar pertanyaan atau pernyataan yang diajukan pada responden.

⁴ Djarwanto, *Statistik Sosial Ekonomi*, (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2001), h. 10

b. Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur, catatan-catatan, serta laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang akan diteliti.

E. Variabel dan Defenisi Operasional

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah Keputusan (Y), dan yang menjadi variabel bebas dalam penelitian ini yaitu; variabel kualitas produk (X), Keputusan pembelian adalah tahap proses pengambilan keputusan dimana konsumen benar-benar membeli. indikatornya adalah keputusan menggunakan produk mudharabah di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah. Kualitas produk adalah persepsi konsumen mengenai kualitas pada produk yang dijual oleh produsen, indikatornya adalah *performance* (Kinerja), *feature* (karakteristik sekunder), *reliability* (kehandalan), *conformance to specification* (kesuaian dengan spesifikasi) , *durability* (daya tahan), estetika, dan *perceived quality* (kualitas yang dipersepsikan).

F. Instrumen Penelitian

1. Kuesioner Tertutup

Kuisoner ini menggunakan sistem tertutup. Dalam pengukuran kuisoner, penelitian ini menggunakan pengukuran skala likert. Bentuk skala likert digunakan apabila kita menginginkan data tentang pendapat sampel mengenai

masalah yang diteliti, bentuk juga dapat dilakukan untuk penilaian kuantitatif terhadap keseluruhan atau setiap sampel⁵. Adapun kategori yang digunakan penulis adalah kategori scoring variabel seperti yang terlihat pada tabel d bawah ini sebagai berikut:

Tabel 3.1
Skala Likert Keputusan

No	Kategori	Skor
1	sangat setuju	5
2	Setuju	4
3	ragu-ragu	3
4	tidak setuju	2
5	sangat tidak setuju	1

Sumber: Juniarti⁶

Tabel 3.1
Skala Likert Kualitas Produk

No	Kategori	Skor
1	sangat baik	5
2	baik	4
3	cukup baik	3
4	tidak baik	2
5	sangat tidak baik	1

Sumber: Gusti⁷

⁵ Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 46

⁶ Juniarti, "Pengaruh Motivasi....", h. 35

2. Dokumentasi

Adapun alat yang digunakan dalam berlangsungnya penyebaran kuesioner ini adalah kamera.

G. Tehnik Analisis Data

1. Pengujian Kualitas Data

a. Validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang mempunyai arti sejauhmana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya⁸. Uji validitas dalam penelitian ini digunakan untuk menguji ketepatan kuesioner. Validitas menunjukkan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi alat ukurnya. Uji validitas digunakan untuk mengetahui valid atau tidaknya suatu kuisoner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan suatu yang akan diukur oleh kuisioner tersebut. Jika hasil menunjukkan nilai yang signifikan maka masing-masing indikator pertanyaan adalah valid. Teknik uji validitas data:

Corelation earson kriteria valid : jika nilai sig < alpha (5%)⁹

⁷ Gusti Pelita Dewi, “*Pengaruh Kualitas...*”, h. 32

⁸ Saifuddin Azwar, *Reliabilitas dan Validitas*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 5

⁹ Made Novandri Sandya Nugraha, “*Pengaruh Kualitas...*”, h. 35

b. Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu alat pengukur dikatakan *reliable* bila alat itu dalam mengukur sesuatu gejala pada waktu yang berlainan senantiasa menunjukkan hasil yang sama¹⁰. Teknik uji reliabilitas: Metode alpha (cronbach Alpha) dan kriteria alat ukur suatu variabel penelitian reliabel (jika nilai cronbach alpha > 0,6)¹¹.

c. Normalitas

Uji normalitas adalah suatu pengujian yang dilakukan untuk memastikan bahwa sampel yang digunakan terdistribusi normal adalah data yang berasal dari populasi yang sama. Uji normalitas data bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel residual memiliki distribusi normal. Uji normalitas dapat juga dilakukan dengan berbagai cara, yaitu: Uji *kolmogorov Smirnov*¹² dengan kriteria kenormalan sebagai berikut:

- 1) Signifikansi = 0.05
- 2) Jika sig > maka sampel berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

¹⁰ S. Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 77

¹¹ Made Novandri Sandya Nugraha, "*Pengaruh Kualitas...*", h. 35

¹² Riduwan, *Dasar-Dasar Statitika*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 187

- 3) Jika $\text{sig} <$ maka sampel bukan berasal dari populasi yang berdistribusi normal¹³.

d. Uji Homogenitas

Pengujian homogenitas dimaksudkan untuk melihat apakah sama atau tidak kedua varian tersebut. Untuk mengetahui apakah kedua varian tersebut homogen, maka dilakukan uji *levene* yaitu uji *tes of homogeneity of variance*, untuk mengetahui homogenitas digunakan pedoman sebagai berikut:

- 1) Signifikansi = 0.05
- 2) Jika $\text{sig} >$ maka variansi setiap sampel sama (homogen)
- 3) Jika $\text{sig} <$ maka variansi setiap sampel tidak sama (tidak homogen)¹⁴.

2. Pengujian Hipotesis

- a. Model regresi linear sederhana:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + e_i$$

Dimana:

Y = Keputusan menabung

X = Kualitas Produk

β_0 = Intercept (nilai konstanta)

¹³ Gusti Pelita Dewi, "Pengaruh Kualitas...", h. 34

¹⁴ Gusti Pelita Dewi, "Pengaruh Kualitas...", h. 34

- 1 = Koefisien regresi variabel kualitas produk
 e_i = Variabel Pengganggu

b. Pengujian hipotesis

1. Uji t

Uji t digunakan untuk menguji signifikansi variasi hubungan antara variabel X dan Y, apakah variabel X benar-benar berpengaruh secara parsial terhadap variabel Y (keputusan). Yaitu dengan cara membandingkan $\text{sig} < (5\%)^{15}$.

- a. Jika $\text{sig} < 0.05$, maka H_a diterima dan H_0 ditolak, yang berarti bahwa variabel kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan menabung.
- b. Jika $\text{sig} > 0.05$, maka H_a ditolak dan H_0 diterima, yang berarti bahwa variabel kualitas produk tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung.

3. Koefisien Determinasi

Koefisien determinan (R^2) dimaksudkan untuk mengetahui tingkat ketepatan paling baik dalam analisis regresi, dimana hal yang ditunjukkan oleh besarnya koefisien determinasi (R^2) antara 0 (nol) dan 1 (satu). Koefisien determinasi (R^2) nol variabel independen sama sekali tidak

¹⁵ Nova Dhita Kurniasari, "Analisis Pengaruh...", h. 72

berpengaruh terhadap variabel dependen. Apabila koefisien determinasi semakin mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Selain itu koefisien determinasi dipergunakan untuk mengetahui presentase perubahan variabel terikat (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X).¹⁶

¹⁶ Nova Dhita Kurniasari, "*Analisis Pengaruh...*", h. 73

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah berdirinya koperasi lembaga keuangan mikro syariah MM Sejahtera

Di Bengkulu saat ini terdapat beberapa lembaga keuangan koperasi syariah yang salah satunya adalah koperasi Auto MM Finace Syariah (AMF) yang didirikan pada tanggal 17 Oktober 2013 dengan akta pendirian Notaris Kuswari Ahmad, SH berdasarkan Badan Hukum Nomor: 298/BH/IX.4/2013 pada koperasi tingkat kota. Dalam meningkatkan peranannya, status pendiriannya ditingkatkan menjadi koperasi lembaga keuangan mikro syariah MM Sejahtera (MMS Syariah) pada tanggal 27 Desember 2015. Sebagai tindak lanjut perubahan status bentuk hukum tersebut diperkuat dengan akta notaris Kuswari Ahmad, SH No. 005/BH/IX/XII/2015. Koperasi lembaga keuangan mikro syariah mm sejahtera mulai beroperasi dengan mendirikan kantor di jalan belimbing no. 5 Km 7 kelurahan Jalan Gedang Kota Bengkulu. Adapun Slogan Koperasi ini adalah Aman, halal, dan terpercaya.

Guna Mendorong kegiatan ekonomi di daerah melalui pengembangan usaha kecil dan menengah. Koperasi harus disesuaikan dengan macam-macam usaha, volume usaha, maupun luas pasar produk yang dihasilkan. Koperasi merupakan alat yang berguna untuk mensejahterakan rakyat sebagai landasan

dasar perekonomian bangsa dan memperkuat perekonomian bangsa Indonesia. Koperasi juga merupakan suatu cara atau system hubungan kerja sama antara orang-orang yang mempunyai kepentingan yang sama dan termasuk mencapai tujuan yang ditetapkan bersama-sama dalam suatu wadah atau organisasi dengan saling tukar jasa secara kolektif dan menanggung resiko bersama dengan mengerjakan sumber-sumber yang didapat untuk memperjuangkan kepuasan tujuan individu anggotanya. Sesuai dengan prinsipnya yaitu saling tolong menolong antar sesama manusia, dengan cara memberikan pembiayaan.

Menindaklanjuti program tersebut koperasi lembaga keuangan mikro syariah MM sejahtera Bengkulu menyusun program yang meliputi strukturisasi manajemen dan organisasi, jenis-jenis kegiatan, perbaikan system prosedur operasional. Peningkatan kemampuan masyarakat dan pemerataan dengan ekonomi kerakyatan yang adil selaras dan merata. Banyaknya para pelaku pengusaha kecil dan bawah yang memiliki keterbatasan modal sehingga terlibat dengan praktek rentenir dan monopoli. Mengoptimalkan potensi daerah berdasarkan sumberdaya alam yang dimiliki oleh wilayah tersebut. Koperasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah MM Sejahtera dalam kegiatan operasionalnya terdiri dari produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana. Pada produk penghimpunan dana berupa simpanan *mudharabah*, simpanan *mudharabah* berjangka 1,3,6,12 bulan. Sedangkan pada produk

penyaluran dana berupa piutang *Murabahah*, pembiayaan *Musyarakah*, *Ijarah Multijasa*.

2. Visi dan Misi Koperasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah MM Sejahtera kota Bengkulu

Visi Lembaga Keuangan Mikro Syariah MM Sejahtera yaitu: terciptanya kesejahteraan bagi anggota dan menjadi mitra yang unggul secara syariah.

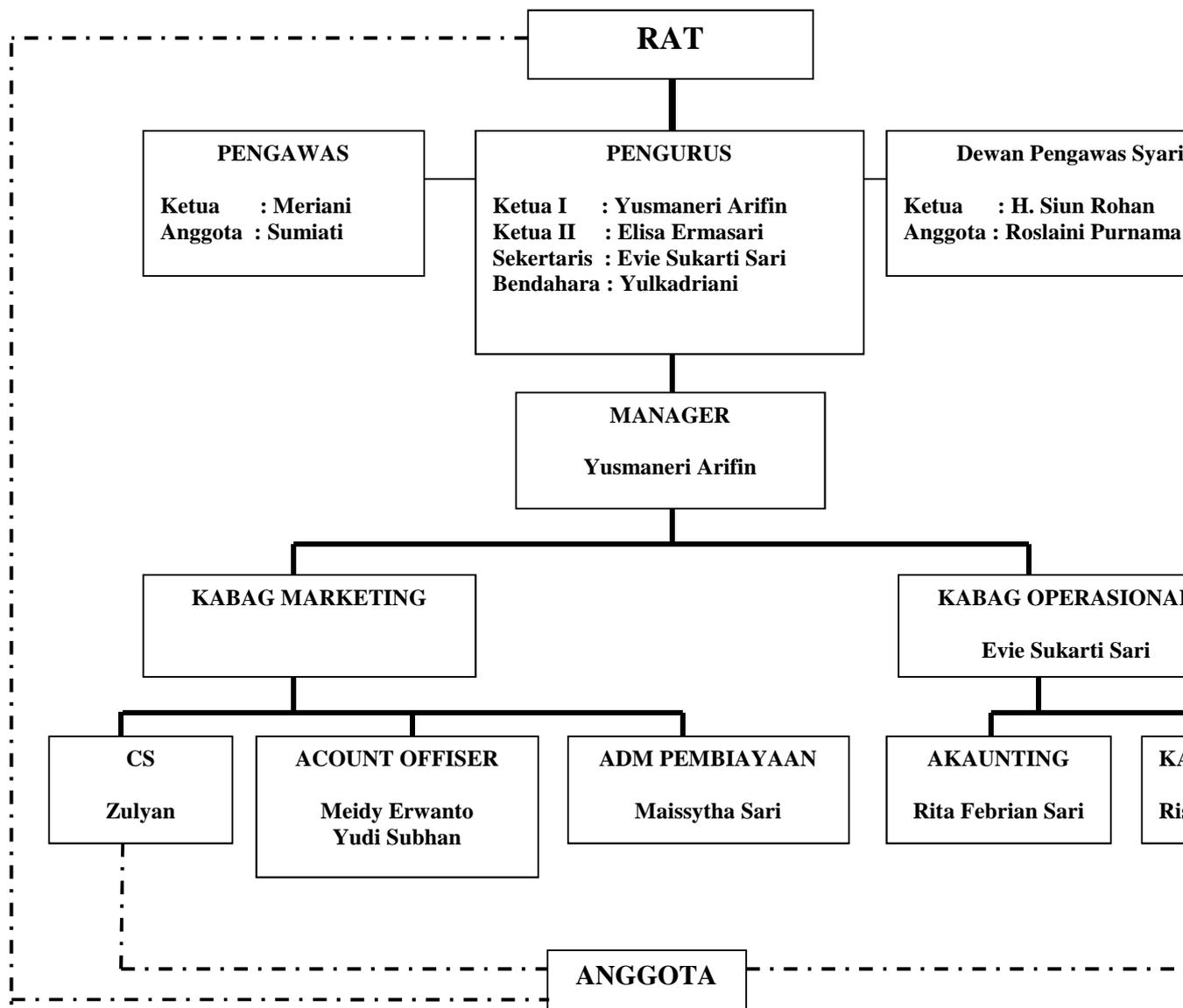
Misi Lembaga Keuangan Mikro Syariah MM Sejahtera:

- a. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat luas melalui usaha koperasi yang dijalankan berdasarkan kejujuran, adil, transparan, dan beretika Islam.
 - b. Membantu pemerintah dalam program perekonomian kerakyatan yang lebih bermanfaat melalui produk syariah yang memiliki koperasi.
 - c. Menjadi mitra unggulan bagi peningkatan usaha anggota-anggotanya.
 - d. Menjadi hubungan kebersamaan yang lebih syariah baik antara anggota maupun masyarakat luas serta pemerintah daerah setempat.
3. Produk dan Jasa Koperasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah MM Sejahtera
- a. Penghimpunan Dana
 - 1.) Tabungan Mudharabah (Bagi Hasil)
 - 2.) Tabungan Raflesia
 - 3.) Tabungan Wadiah (Titipan)
 - 4.) Tawadu (Tabungan Wadiah Umum)

- 5.) Tawajar (Tabungan Wadiah Belajar)
 - 6.) Tanaji (Tabungan Wadiah Haji)
 - 7.) Tayamum (Tabungan Umroh)
 - 8.) Tafaqur (Tabungan Wadiah Fasilitas Qurban)
 - 9.) Tawaris (Tabungan Wadiah Wisata)
- b. Produk Penyaluran Dana meliputi:
- 1.) Piutang Mudharabah (Jual Beli)
 - 2.) Pembiayaan Musyarakah (Bagi Hasil)
 - 3.) Pembiayaan Ijarah Multi Jasa (Sewa)
 - 4.) Pinjaman Qard
4. Struktur Organisasi Koperasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah MM Sejahtera

Struktur organisasi adalah suatu kerangka susunan perwujudan pola terhadap hubungan-hubungan di antara fungsi, bagian, posisi maupun tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Struktur organisasi dibuat memerlukan suatu sarana untuk menunjukkan kewajiban, tugas dan wewenang serta tanggung jawab.

**STRUKTUR ORGANISASI
KOPERASI LKM-S MM SEJAHTERA
TH.2017**



Struktur organisasi KOPERASI LKM-S MM SEJAHTERA (MMS SYARIAH) terdiri dari¹ :

a. Manajer, tugas-tugas pokok Manajer yaitu :

1. Menyusun strategi planning dalam rangka penghimpun simpanan maupun alokasi pinjaman serta operasional koperasi secara efektif dan terarah.
2. Melakukan promosi produk-produk simpana koperasi, baik dalam bentuk simpanan mudharabah, Wadiah, Simpanan Berjangka, Sertifikat Modal Koperasi dan ZIS maupun produk penyaluran pinjaman koperasi.
3. Bertanggung jawab dalam penyediaan dana likuiditas koperasi.
4. Melakukan koodinasi terhadap setiap terhadap setiap pelaksanaan tugas-tugas baik marketing maupun operasional dari unit atau bagian yang ada di bawah surpervisi, sehingga dapat memberikan pelayanan bagi anggota secara efidien dan efektif yang memuaskan dan menguntungkan bagi anggota maupun koperasi.
5. Melakukan sosialisasi ke segala lapisan masyarakat, sehingga dapat terhimpun dana simpanan dari masyarakat sebagai calon anggota.
6. Bertanggung jawab terhadap penyaluran pinjaman dana koperasi dalam bentuk pinjaman yang diberikan kepada anggota yang dinilai produktif.

¹Modul KOPERASI LKM-S MM SEJAHTERA (MMS SYARIAH)

7. Mencari anggota yang potensial dan layak untuk di berikan fasilitas pinjaman.
8. Melakukan analisa untuk menentukan layak tidaknya pengajuan pinjaman / pembiayaan dari calon anggota.
9. Bertanggung jawab atas kelancaran pengembalian pinjaman dan yang telah disalurkan.
10. Mengatur, mengkoordinasikan dalam melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap anggota yang telah memperoleh fasilitas pinjaman dari koperasi.
11. Melakukan monitoring, evaluasi review supervise terhadap setiap pelaksanaan tugas dan fungsi pembiayaan pada unit atau bagian yang ada di bawah supervisinya.
12. Bertindak sebagai pimpinan dalam rapat komite pinjaman dalam upaya pengambilan keputusan pinjaman.
13. Aktif menyampaikan pendapat, saran dan opini kepada pengurus dan pengawas mengenai masalah-masalah yang berkaitan dengan bidang marketing maupun operasional koperasi.
14. Melayani, menerima setiap anggotan secara aktif yang memerlukan jasa pelayanan.

15. Memelihara kualitas pelayanan koperasi secara syariah dan membina hubungan baik dengan anggota serta antar dan inter unit kerja yang ada di lingkungan koperasi.
16. Berkewajiban untuk meningkatkan ilmu pengetahuan dan keterampilan untuk membantu kelancaran tugas sehari-hari.
17. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan pengurus, sepanjang tugas-tugas tersebut masih berada dalam ruang lingkup dan fungsinya manajer menurut kebijakan pengurus.

b. Administrasi pembiayaan, tugas-tugas pokoknya yaitu :

1. Memeriksa kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pinjaman yang akan atau telah diberikan, seperti kelengkapan identitas, dokumen aguan dan data lainnya.
2. Mengikuti rapat komite pembiayaan dan memberikan saran serta usulan dalam keputusan rapat komite tersebut.
3. Menerima dan memeriksa berkas permohonan yang sudah disetujui dalam rapat komite, sebelum di susun jadwal realisasi dan menyiapkan akad perjanjian, kuasa memotong gaji, pengikatan jaminan, jadwal angsuran dan data-data lainnya yang berkaitan dengan proses realisasi pembiayaan.

4. Menginput seluruh data pembiayaan dalam sistem aplikasi online, baik untuk anggota yang baru maupun anggota kepada pihak lain, sekaligus membuat laporan kepada pihak tersebut.
5. Memberikan catatan pada account officer tentang jatuh tempo pembiayaan, tunggakan pembiayaan, anggota peminjam bermasalah dan masalah-masalah lain yang berhubungan dengan pembiayaan.
6. Mendokumentasikan laporan-laporan PPAP, daftar tunggakan dan daftar jaminan pembiayaan beserta nilainya.

c. Personalia dan Umum, tugas-tugas pokoknya yaitu :

1. Mengupayakan tersedianya peralatan dan kelengkapan kantor yang diperlukan guna kelancaran operasional koperasi.
2. Mengurus pembelian barang-barang cetakan, alat tulis kantor, konsumsi, peralatan listrik, kendaraan dan lain-lain sesuai dengan ketentuan yang berlaku serta langsung mengawasi, mengendalikan dan membukukan penggunaan barang tersebut.
3. Mengadministrasikan pelaksanaan penyusutan dan amortisasi terhadap inventaris kantor dan persediaan ATK sesuai dengan prosedur akuntan yang berlaku yang kemudian di jurnal dan dilaporkan akunting dan diketahui ketua / manajer setiap bulan.
4. Mengusahakan agar selalu tersedia fasilitas pemeliharaan dan keamanan yang baik atas harta milik koperasi dan memberikan

pengawasan terhadap pelaksanaannya untuk menghindari kerugian yang ditimbulkan oleh kebakaran, pencurian, perampokan serta tindakan kriminal lainnya.

5. Setiap akhir bulan memeriksa, menginventarisir, mengontrol dan memelihara barang-barang milik koperas dan melaporkan kepada ketua / manajer apabila terdapat masalah yang perlu diputuskan.
6. Membuat jurnal transaksi harian yang terjadi pada bagian umum.
7. Berkewajiban untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan baik untuk diri sendiri maupun penyiapan program peningkatan bagi karyawan lain.
8. Membantu pengurus dalam pelaksanaan proses perekrutan karyawan, menyelenggarakan test seleksi dan mengusulkan penempatannya pada pengurus / ketua.
9. Menyusun dan membuat laporan semua aktivitas dan administrasi karyawan, antara lain: surat lamaran karyawan yang telah diterima maupun tidak termasuk arsip karyawan yang lain seperti surat training, kontrak karyawan, pengkatan karyawan, mutasi kerja dan pemberhentian karyawan.
10. Melakukan penghitungan gaji beserta hal-hal yang terkait dengan gaji, seperti menghitung lembur, pengisian absen dan pengelolaan pinjaman

karyawan dan sumbangan lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

11. Menyusun dan mengusulkan kepada pengurus / ketua tentang pengaturan pelaksanaan cuti tahunan karyawan.
12. Memelihara hubungan komunikasi secara terbuka dan vertikal dengan atasan dan bawahan, membina kerja sama yang baik kepada atasan dan antar bagian.
13. Menghitung dan menyelesaikan pembayaran pajak penghasilan karyawan (PPh) tepat pada waktunya sesuai dengan peraturan yang telah ditentukan.
14. Menghitung dan membuat laporan lainnya seperti pajak simpanan, pajak badan dan pajak lainnya ke kantor pelayanan pajak, laporan ke jamsostek/BPJS dan yang lainnya yang terkait dengan tenaga kerja setiap bulan.
15. Menjaga sifat kerahasiaan/confidential hal-hal yang menyangkut dengan ketenagakerjaan, seperti gaji dan sebagainya.
16. Melaksanakan tugas-tugas lain sesuai dengan ketentuan manajemen sepanjang masih dalam ruang lingkup bagiannya.

d. Pembukuan/Akunting, tugas-tugas pokoknya yaitu :

1. Memeriksa data transaksi harian kasir yang sudah diinput dalam sistem online dan sudah direkap dalam transaksi jurnal kasir, dilengkapi voucher / slip sebagai bukti transaksi sehingga dapat di pertanggung jawabkan kebenarannya.
2. Memeriksa posisi kas setiap hari kerja, baik di awal jam kerja maupun setelah tutup kas sebelum uang tersebut disimpan oleh kasir.
3. Membuat laporan neraca dan selisih hasil usaha secara berkala minimal sebulan sekali atau secara triwulan / semester dan tahunannya dilaporkan ke pengurus / ketua maupun lembaga atau instansi yang terkait.
4. Melakukan monitoring sekaligus memelihara kebenaran transaksi terhadap data sistem yang berhubungan dengan transaksi keuangan maupun data administrasi simpanan atau pinjaman anggota.
5. Mendokumentasikan semua bukti-bukti transaksi yang diperlukan sebagai pendukung dalam pembukuan, termasuk laporan neraca dan laba rugi yang sudah diperiksa dan ditanda tangani masing-masing bagian, agar tetap rapi dan aman terhadap kerusakan atau kehilangan.
6. Memeriksa dan mendokumentasikan persediaan kantor dan percetakan pada akhir bulan, serta membuat laporan pemakaian dan penambahan barang cetakan.

7. Menghitung dan menyelesaikan pembayaran pajak penghasilan karyawan (PPh) tepat pada waktunya sesuai dengan peraturan yang telah ditentukan.
8. Menghitung dan membuat laporan pajak lainnya seperti pajak simpanan, pajak badan dan pajak lainnya ke kantor pelayanan pajak, laporan ke BPJS dan yang lainnya yang terkait dengan tenaga kerja setiap bulan.
9. Memelihara dan membina hubungan baik dengan pihak anggota baik intern (Dinas Koperasi dan Lembaga/Instansi lainnya).

e. Kolektor tugas-tugas pokoknya yaitu :

1. Mempromosikan produk-produk koperasi baik dalam bentuk lisan atau brosur-brosur yang tersedia untuk menarik calon anggota baru, baik sebagai calon penyimpan maupun peminjam.
2. Berusaha menjelaskan produk-produk Koperasi Syariah terutama pinjaman anggota, dengan tetap menjaga etika syariah.
3. Memelihara hubungan baik dengan anggota dan menjaga kualitas pelayanan koperasi secara Syariah.
4. Bertanggung jawab terhadap kelancaran pembayaran anggotayang direkomendasikannya dengan melakukan penagihan rutin kepada anggota tersebut.

5. Mengatur jadwal penagihan dan kunjungan ke anggota, serta senantiasa mengontrol angsuran pembiayaan yang selanjutnya dilaporkan ke manajer / ketua.
6. Berkewajiban untuk menyelidiki dan segera memberikan saran-saran yang harus diambil untuk menyelamatkan pembiayaan yang telah diberikan, apabila anggota yang dibinanya mulai mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman.

f. Cleaning Service, tugas-tugas pokoknya yaitu :

1. Bertanggung jawab terhadap kebersihan kantor secara keseluruhan mulai dari halaman kantor ke seluruh kantor kantor (mulai dari ruangan depan hingga ke ruang belakang), mulai dari sebelum jam kantor hingga selesai jam kantor.
2. Bertugas melayani konsumsi bagi manajer/ketua dan seluruh karyawan setiap hari kerja.
3. Melayani dan menyiapkan konsumsi untuk pengawas dan tamu lainnya, yang datang ke kantor jika di perlukan.
4. Melaksanakan tugas yang diberikan oleh setiap bagian seperti photocopi, pembelian ATK dan perlengkapan, pengiriman surat dan lain-lain sesuai-sesuai kebutuhan dengan melihat kondisi pekerjaan.

B. Hasil Penelitian

1. Karakteristik Sampel

a. Jenis Kelamin

TABEL 4.1

Jenis Kelamin

Gender	Frekuensi	Persentase
Laki-Laki	24 Orang	79.2%
Wanita	6 Orang	19.8%
Total	30 Orang	100%

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa proporsi yang mengisi kuesioner dari 30 sampel ternyata sebanyak 79.2% sampelnya adalah laki-laki, dan 19.8% sampelnya adalah perempuan.

b. Usia

TABEL 4.2

Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
20-30 Tahun	12 Orang	39.6%
31-40 Tahun	8 Orang	26.4%

41-50 Tahun	6 Orang	19.8%
51-60 Tahun	3 Orang	9.99%
61-70 Tahun	1 Orang	3.3%
Total	30	100%

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa proporsi yang mengisi kuesioner, dari 30 sampel ternyata 39.6% sampelnya berumur 20-30 Tahun, 26.4% berumur 31-40 Tahun, 19.8% berumur 41-50 Tahun, 9.99% berumur 51-60, dan 3.3% berumur 61-70 Tahun.

c. Pekerjaan

TABEL 4.3

Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
Wiraswasta	13 Orang	42.9%
Mahasiswa/i	4 Orang	13.2%
Pegawai	4 Orang	13.2%
Pedagang	2 Orang	6.6%
CPNS	1 Orang	3.3%

Montir	1 Orang	3.3%
Pensiunan	1 Orang	3.3%
Sopir	1 Orang	3.3%
Ngampas	1 Orang	3.3%
Petani	1 Orang	3.3%
Polisi	1 Orang	3.3%
Total	30 Orang	100%

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa proporsi yang mengisi kuesioner, dari 30 sampel ternyata sebanyak 13 Orang atau 42.9% adalah seorang wiraswasta, 4 Orang atau 13.2% adalah seorang mahasiswa/i, 4 Orang atau 13.2% adalah seorang pegawai, 2 Orang atau 6.6% adalah seorang pedagang, 1 Orang atau 3.3% adalah seorang CPNS, 1 Orang atau 3.3% adalah seorang montir, 1 Orang atau 3.3% adalah seorang pensiunan, 1 Orang atau 3.3% adalah seorang sopir, 1 Orang atau 3.3% adalah seorang ngampas, 1 Orang atau 3.3% adalah seorang petani, dan 1 Orang atau 3.3% adalah seorang polisi.

2. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui valid atau tidaknya suatu kuisiner. Suatu kuisiner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuisiner mampu mengungkapkan suatu yang akan diukur oleh kuisiner tersebut. Jika hasil menunjukkan nilai yang signifikan maka masing-masing indikator pertanyaan adalah valid. Teknik uji validitas data:

Correlation Pearson kriteria valid : jika nilai sig < alpha (5%)²

TABEL 4.4

Uji Validitas Kualitas Produk (X)

No	Pertanyaan	Total Corelation	r tabel 5%	Keterangan
1	Kinerja produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah	0.000	0.05	Valid
2	Kesesuaian produk tabungan dengan ketentuan syariah yang ditawarkan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah	0.000	0.05	Valid
3	Kehandalan produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dibandingkan produk tabungan perbankan lainnya	0.000	0.05	Valid
4	Standar produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah yang ditetapkan sesuai ketentuan syariah	0.000	0.05	Valid
5	Daya tahan produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dalam penggunaan produk	0.000	0.05	Valid

² Made Novandri Sandya Nugraha, "Pengaruh Kualitas...", h. 35

	dibandingkan produk tabungan perbankan lainnya			
6	Daya Tarik produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dibandingkan produk tabungan perbankan lainnya	0.000	0.05	Valid
7	Citra dan reputasi produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah	0.000	0.05	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 17 (LAMPIRAN 1)

TABEL 4.5

Uji Validitas Keputusan (Y)

No	Pertanyaan	Total Corelation	r tabel 5%	Keterangan
1	Menabung di bank syariah memenuhi kebutuhan dalam menyimpan uang	0.000	0.05	Valid
2	Informasi tentang perbankan syariah dapat diperoleh dari teman, iklan, keluarga, lembaga keuangan dan pihak lainnya.	0.000	0.05	Valid
3	Menabung di koperasi syariah alternatif yang tepat dalam menyimpan uang	0.000	0.05	Valid
4	Saya memilih menabung di koperasi syariah sebagai pilihan tepat dalam menyimpan uang	0.000	0.05	Valid

5	Saya akan tetap menabung di koperasi syariah	0.000	0.05	Valid
---	--	-------	------	-------

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 17 (LAMPIRAN 1)

Dari tabel 4.4, dan tabel 4.5, bahwa semua pertanyaan yang diajukan memiliki nilai validitas < 0.05 . maka bisa disimpulkan 12 pertanyaan kuesioner tersebut yang valid dan digunakan dalam penelitian ini.

3. Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengukuran *Alpha Cronbach Coefecient*, yakni instrumen dinyatakan reliabel (handal) jika koefisien *Alpha Cronbach* > 0.60 . hasil ujinya sebagai berikut:

a. Variabel X (Kualitas Produk)

Cronbach's Alpha	N of Items
.937	7

b. Variabel Y (Keputusan)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.866	5

Bisa disimpulkan bahwa 30 pertanyaan pada kuesioner penelitian reliabel dan alat ukur yang digunakan konsisten, karena nilai *cornbach alpha* > 0.60.

4. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah suatu pengujian yang dilakukan untuk memastikan bahwa sampel yang digunakan terdistribusi normal adalah data yang berasal dari populasi yang sama.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		KEPUTUSAN	KUALITAS PRODUK
N		30	30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	19.33	30.77
	Std. Deviation	3.078	3.287
Most Extreme Differences	Absolute	.181	.238
	Positive	.181	.238
	Negative	-.117	-.234
Kolmogorov-Smirnov Z		.991	1.303
Asymp. Sig. (2-tailed)		.280	.067

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa variabel keputusan $0.280 > 0.05$ sehingga dapat disimpulkan variabel berdistribusi normal, variabel kualitas produk $0.067 > 0.05$ sehingga dapat disimpulkan juga variabel berdistribusi normal.

5. Uji Homogenitas

Pengujian homogenitas dimaksudkan untuk melihat apakah sama atau tidak kedua varian tersebut. Untuk mengetahui apakah kedua varian tersebut homogen, maka dilakukan uji *Levene* yaitu uji tes *of homogeneity of variance*,

Test of Homogeneity of Variances

KEPUTUSAN

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2.101	3	22	.129

Berdasarkan hasil pengujian diketahui bahwa nilai signifikansi (sig) variabel keputusan (Y) berdasarkan variabel kualitas produk (X) = $0.129 > 0.05$, maka dapat disimpulkan bahwa data keputusan menabung berdasarkan kualitas produk mempunyai varian yang sama.

6. Hasil Uji Regresi Sederhana

Untuk mengetahui seberapa besar perubahan nilai variabel Y bila variabel X berpengaruh, maka digunakan perhitungan statistic dengan menggunakan

analisis regresi linier sederhana. Berikut ini disajikan hasil model regresi pengaruh variabel kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah.

		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	1.726	4.332
	KUALITAS PRODUK	.572	.140

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Berdasarkan hasil analisis regresi sederhana diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 1.726 + 0.572X + e$$

Dari persamaan regresi linier sederhana tersebut menunjukkan besarnya nilai X merupakan regresi yang diestimasi sebagai berikut:

- 1) Nilai konstanta (β_0) sebesar 1.726 artinya apabila kualitas produk tabungan (X) dalam keadaan konstanta atau 0, maka keputusan menabung nasabah (Y) nilainya sebesar 1.726.
- 2) Koefisien regresi (β_1) sebesar 0.572 artinya jika setiap kenaikan satu unit kualitas produk (X) maka nilai keputusan naik sebesar 0.572.

7. Uji T

Uji t dilakukan untuk menguji hipotesis secara parsial atau individual antara variabel kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah. Dengan

kriteria pengujiannya, jika $\text{sig} < \alpha 0.05$ maka variabel kualitas berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah. Hasil uji t sebagai berikut:

Model		t	Sig.
1	(Constant)	.398	.693
	KUALITAS PRODUK	4.087	.000

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Berdasarkan hasil uji tersebut diketahui bahwa nilai signifikansi (sig) sebesar 0.000, dengan demikian artinya bahwa H_a diterima, yang berarti bahwa variabel kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah, diterima pada $\alpha = 5\%$ pada CI 95%.

8. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Dari hasil pengujian koefisien determinasi yang telah dilakukan terhadap data yang ada, maka diperoleh data sebagai berikut:

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.611 ^a	.374	.351	2.479

a. Predictors: (Constant), KUALITAS PRODUK

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Dalam tabel ini menunjukkan bahwa Adjust R Square adalah 0.374 atau 37,4%. Hal ini berarti bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah sebesar 37,4% dan selebihnya 62.6% ditentukan atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian seperti kualitas pelayanan, pengetahuan, maupun motivasi dan lain sebagainya.

C. Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah. Hal tersebut diketahui dari hasil analisis regresi linier sederhana yang memperoleh nilai signifikansi (sig) sebesar $0.000 < \alpha 0.05$. Dari hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai *R Square* (R^2) adalah 0.374. artinya bahwa kualitas produk berpengaruh sebesar 37.4% terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah, sedangkan sisanya sebesar 62.6% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian. Merujuk pada hasil penelitian

tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa baik buruknya kualitas produk mempengaruhi keputusan menabung nasabah *mudharabah* Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan yakni sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dengan nilai signifikansi (sig) sebesar $0.000 < \alpha 0.05$ maka H_a diterima pada CI = 95%.
2. Kualitas produk berpengaruh sebesar 37.4% terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dengan nilai *R Square* (R^2) adalah 0.374 sedangkan selebihnya 62.6% dipengaruhi dan ditentukan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian regresi ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kualitas produk terhadap keputusan menabung nasabah *mudharabah* di Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah, maka peneliti memberikan penjelasan atau sosialisasi kepada seluruh nasabah mengenai produk yang ditawarkan sehingga nasabah mengerti bahwa kualitas produk Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah terletak pada kemurnian syariah dari produk-produk tabungannya yang sesuai dengan

landasan prinsip syariah yaitu sistem bagi hasil (*mudharabah*). Saran ini diberikan karena mengingat masih ada sebagian nasabah yang awam atau berprinsip “semuanya itu bunga”, dan target utama konsumen dalam industri perbankan syariah yaitu masyarakat beragama islam (konsumen muslim), profitabilitas perusahaan,

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya yang ingin melakukan penelitian dibidang industri perbankan dengan cara meneruskan dan menggunakan variabel-variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini. Hasil penelitian ini juga diharapkan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi masyarakat yang ingin menjadi konsumen perbankan syariah serta hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna demi kemajuan dan perkembangan industri perbankan syariah di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2007. *Manajemen Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Al Arif, Nur Rianto. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta
- Azwar, Saifuddin. 2008 *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ascarya. 2015. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafin Persada.
- Daryanto. 2011. Sari Kuliah Manajemen Pemasaran. Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera.
- Djarwanto. 2001. *Statistik Sosial Ekonomi*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Ghofur Anshori, Abdul. 2007. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada
- Hasan, Ali. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Idri. 2015. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana
- Ifham Sholihin, Ahmad. 2010. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Gramedia.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia
- Ismail. 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana
- Karim, Adiwarmarman. 2007. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Raja Grafin Penerbit.
- Karim, Adiwarmarman. 2010. *Bank Islam*. Jakarta: RajaGrafindo
- Kasmir. 2006. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafin Penerbit.

Kasmir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada

Kurniasari, Nova Dhita. 2013. “*Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Restorant Waroeng Steak dan Shake di Kota Semarang.*” Universitas Diponegoro: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomika dan Bisnis. Semarang.

Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

Machfoedz, Mahmud. 2005. *Pengantar Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan.

Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.

Mamang, Etta. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Andi Publisher

Murslehuddin, Muhammad. 2014. *Sistem Perbankan Dalam Islam*. Jakarta: Rineka Cipta

Nasution, S. 2004. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: Bumi Aksara.

Nugraha, Made Novandri Sandya. 2010. “*Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Pada Harpindo Jaya Cabang Ngaliyan.*” Universitas Diponegoro: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi. Semarang.

Riduwan. 2013. *Dasar-Dasar Statistika*. Bandung: Alfabeta.

Soemitra, Andi. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group

Sumar'in. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Suryani. 2012. *Hadist Tarbawi*. Yogyakarta: Teras

Syafei, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia

Tanzeh, Ahmad. 2011. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras.

Usman, Ahmad. 1994. *Hadist Tarbiyah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada

Qardhawi, Yusuf. 2004. *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*. Jakarta: Robbani Press.

Yunia Fauzia, Ika. 2015. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana

Waktu Penelitian

No	Tahapan Penelitian	Waktu Penelitian					
		September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari
1	Penentuan Topik						
2	Identifikasi Masalah						
3	Penyusunan Proposal Penelitian						
4	Penelitian Ke Lapangan						
5	Penyusunan Laporan Penelitian						

LAMPIRAN 1
 UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	SCORE
X1.1	Pearson Correlation	1	.870**	.890**	.729**	.646**	.729**	.594**	.896**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.2	Pearson Correlation	.870**	1	.881**	.870**	.648**	.731**	.671**	.932**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.3	Pearson Correlation	.890**	.881**	1	.644**	.571**	.767**	.503**	.860**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.000	.005	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.4	Pearson Correlation	.729**	.870**	.644**	1	.766**	.593**	.594**	.854**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.001	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.5	Pearson Correlation	.646**	.648**	.571**	.766**	1	.766**	.613**	.831**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.6	Pearson Correlation	.729**	.731**	.767**	.593**	.766**	1	.692**	.875**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
X1.7	Pearson Correlation	.594**	.671**	.503**	.594**	.613**	.692**	1	.793**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.005	.001	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
SCORE	Pearson Correlation	.896**	.932**	.860**	.854**	.831**	.875**	.793**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

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

Reliability

[DataSet2] D:\skripsi\x.sav

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.937	7

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Score
Y1	Pearson Correlation	1	.444*	.867**	.791**	.440*	.858**
	Sig. (2-tailed)		.014	.000	.000	.015	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Y2	Pearson Correlation	.444*	1	.475**	.351	.556**	.688**
	Sig. (2-tailed)	.014		.008	.057	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Y3	Pearson Correlation	.867**	.475**	1	.913**	.471**	.902**
	Sig. (2-tailed)	.000	.008		.000	.009	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Y4	Pearson Correlation	.791**	.351	.913**	1	.495**	.865**
	Sig. (2-tailed)	.000	.057	.000		.005	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Y5	Pearson Correlation	.440*	.556**	.471**	.495**	1	.757**
	Sig. (2-tailed)	.015	.001	.009	.005		.000
	N	30	30	30	30	30	30
Score	Pearson Correlation	.858**	.688**	.902**	.865**	.757**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

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

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

Reliability

[DataSet3] D:\skripsi\Y.sav

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.866	5

LAMPIRAN 2 UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		KEPUTUSAN	KUALITAS PRODUK
N		30	30
Normal Parameters ^{a, b}	Mean	19.33	30.77
	Std. Deviation	3.078	3.287
Most Extreme Differences	Absolute	.181	.238
	Positive	.181	.238
	Negative	-.117	-.234
Kolmogorov-Smirnov Z		.991	1.303
Asymp. Sig. (2-tailed)		.280	.067

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

LAMPIRAN 3 UJI HOMOGENITAS

Test of Homogeneity of Variances

KEPUTUSAN

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2.101	3	22	.129

LAMPIRAN 4 UJI REGRESI LINIER SEDERHANA

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.726	4.332		.398	.693
	KUALITAS PRODUK	.572	.140	.611	4.087	.000

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.611 ^a	.374	.351	2.479

a. Predictors: (Constant), KUALITAS PRODUK

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN

LAMPIRAN 5
DESKRIPTIF STATISTIK

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic
KUALITAS PRODUK	30	26	35	30.77
KEPUTUSAN	30	14	25	19.33
Valid N (listwise)	30			











KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Komplek IAIN Bengkulu Tlp. (0736) 51171

KUISIONER PENELITIAN

**PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
NASABAH MUDHARABAH DI KOPERASI LKMS MMS SYARIAH**
(Studi Kasus MMS Syariah Bengkulu)

Assalamualaikum, Wr. Wb

Dengan hormat,

Sehubungan dengan maksud diatas, saya sangat mengharapkan bantuan saudara untuk bersedia mengisi kuisisioner penelitian ini sesuai dengan pendapat dan pengalaman yang dimiliki. Kuisisioner ini dirancang sedemikian rupa sehingga tidak seorangpun dapat menelusuri sumber informasinya. Oleh karena itu, Saudara diharapkan dapat memberikan jawaban dengan keadaan sesungguhnya. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pikiran terhadap Koperasi LKMS MM Sejahtera (MMS Syariah Bengkulu).

Bantuan ini dan partisipasi Saudara merupakan sumbangan yang sangat berharga bagi terselenggaranya penelitian ilmiah ini. Dan untuk itu semua, saya ucapkan terima kasih.

Bengkulu, 7 Desember 2016

Handika Pranata

NIM 1316140350

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. M. Syakroni, M. Ag
NIP 195707061987031003

Andang Sunarto, Ph.D
NIP 197611242006041002

PETUNJUK PENGISIAN KUISIONER

1. Petunjuk Pengisian

1. Kepada Yth. Bapak/ Ibu/ Saudara/ i untuk menjawab seluruh pernyataan yang ada dengan jujur dan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.
2. Berilah tanda (√) pada salah satu jawaban yang paling benar.
3. Ada lima alternatif jawaban, yaitu:
 - SS/SB** = Sangat Setuju / Sangat Baik
 - S/B** = Setuju / Baik
 - R/CB** = Ragu- Ragu / Cukup Baik
 - TS/TB** = Tidak Setuju / Tidak Baik
 - STS/STB** = Sangat Tidak Setuju / Sangat Tidak Baik

2. Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Pria
 Wanita
3. Usia :
4. Pekerjaan : Pegawai
 Wiraswasta
 Mahasiswa
 Lainnya :

1. Kualitas Produk (X)

NO	DAFTAR PERNYATAAN	SS	S	R	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Kinerja produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah					
2.	Kesesuaian produk tabungan dengan ketentuan syariah yang ditawarkan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah					
3.	Kehandalan produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dibandingkan produk tabungan perbankan lainnya					
4.	Standar produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah yang ditetapkan sesuai ketentuan syariah					
5.	Daya tahan produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dalam penggunaan produk dibandingkan produk tabungan perbankan lainnya					
6.	Daya Tarik produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah dibandingkan produk tabungan perbankan lainnya					
7.	Citra dan reputasi produk tabungan Koperasi LKMS Meriani Manaf Sejahtera Syariah					

2. Keputusan (Y)

NO	DAFTAR PERNYATAAN	SB	B	CB	TB	STB
		5	4	3	2	1
1.	Menabung di bank syariah memenuhi kebutuhan dalam menyimpan uang					
2.	Informasi tentang perbankan syariah dapat diperoleh dari teman, iklan, keluarga, lembaga keuangan dan pihak lainnya.					
3.	Menabung di koperasi syariah alternatif yang tepat dalam menyimpan uang					
4.	Saya memilih menabung di koperasi syariah sebagai pilihan tepat dalam menyimpan uang					
5.	Saya akan tetap menabung di koperasi syariah					