

BAB V PEMBAHASAN

Pembahasan diarahkan dalam upaya menjawab permasalahan utama penelitian yaitu Pengaruh Faktor Nisbah, Penerapan Akad dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Deposito Mudharabah Pada Lembaga Perbankan Syariah di Grobogan. Adapun pembahasan hasil penelitian dijabarkan sebagai berikut:

A. Pengaruh Faktor Nisbah terhadap Minat Deposito Mudharabah

Hipotesis pertama menyatakan bahwa variabel Faktor Nisbah (X1) mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap Minat Deposito *Mudharabah*. Hasil ini dibuktikan bahwa apabila Faktor Nisbah meningkat maka Minat Deposito *Mudharabah* akan meningkat. Begitu pula sebaliknya, ketika Faktor Nisbah menurun maka Minat nasabah dalam memilih produk Deposito *Mudharabah* juga akan menurun.

Faktor Nisbah merupakan sistem pembagian hasil antara pihak bank dengan nasabah. Dimana bagi hasil tersebut ada pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Dalam sistem ekonomi islam, pembagian hasil usaha harus ditentukan di awal terjadinya kontrak kerjasama. Nisbah bagi hasil dalam kontrak kerjasama berupa persentase yang ditentukan berdasarkan kedua belah pihak yaitu pemilik modal dan pengelola usaha. Karakteristik dari variabel Faktor Nisbah yaitu terdiri dari persentase bagi hasil, bagi untung dan bagi rugi kedua belah pihak, jaminan keamanan dan penentuan besaran bagi hasil. Empat indikator tersebutlah yang mampu meningkatkan Minat Deposito *Mudharabah*.

Kecenderungan atau keinginan yang besar masyarakat untuk memilih menyimpan uangnya dalam jangka panjang di bank menggunakan sistem syariah dengan keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil atau akad mudharabah menjadikan masyarakat puas. Sebagaimana keterangan diatas yang menjelaskan karakteristik Faktor Nisbah. Dari empat indikator tersebut yang sangat kuat pengaruhnya terhadap Minat nasabah memilih menggunakan produk Deposito Mudharabah adalah penentuan besaran bagi hasil karena dengan sistem bagi hasil keadilan dalam pembagian keuntungan lebih terjamin. Kemudian persentase yang diterapkan dalam nisbah bagi hasil, karena dalam perbankan syariah biasanya tingkat nisbah bagi hasil yang ditawarkan relatif lebih tinggi jika dibandingkan dengan Lembaga lainnya. Sehingga nisbah bagi hasil yang diberikan dapat

menguntungkan nasabah. Selain itu, Besarnya nisbah bagi hasil berdasarkan hasil kesepakatan antara shahibul maal dan mudharib diwaktu akad juga menarik minat nasabah atau calon nasabah dalam memilih produk deposito mudahabah.

Konsisten dengan hasil penelitian Chusnul Dwi Martantri¹ dan Meli Saputri² bahwa Nisbah berpengaruh positif signifikan terhadap minat deposito mudharabah pada perbankan syariah. Hal ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang *bermudhorobah*. *Mudhorib* mendapat imbalan atas kerjanya, sedangkan shahibul *al-mal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua pihak mengenai cara pembagian keuntungan, adapun nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu dengan begitu nasabah merasakan keadilan. Didukung dengan penelitian Peggi Wahyu Rofi'ah³ yang membuktikan bahwa para nasabah dalam menempatkan dananya di Bank Umum Syariah masih dipengaruhi oleh motif untuk mencari profit sehingga jika tingkat bagi hasil bank semakin besar maka akan semakin besar pula dana pihak ketiga khususnya deposito *mudharabah* yang disimpan bank.

B. Pengaruh Penerapan Akad terhadap Minat Deposito Mudharabah

Temuan penelitian menunjukkan bahwa Penerapan Akad mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap Minat Deposito *Mudharabah*. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya keinginan masyarakat dalam menyimpan uangnya di bank dalam jangka panjang dengan akad *mudharabah* dipengaruhi dengan akad yang di terapkan dalam bank tersebut.

¹ Chusnul Dwi Martanti, Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Deposito Mudharabah Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo, 85.

² Meli Saputri, Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi Pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal). 108.

³ Peggi Wahyu Rofi'ah. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Mudharabah, *Capital Adequency Ratio* (CAR), Dan *Non Performing Financing* (NPF) Terhadap Jumlah Deposito Mudharabah Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2016-2018). 11.

Akad adalah kontrak perjanjian antara dua belah pihak yang saling bekerjasama dalam suatu usaha guna mendapatkan keuntungan. Dimana akad tersebut harus terpenuhi rukun dan syaratnya, sebab akad merupakan syarat sahnya perjanjian mudharabah pada produk Deposito *Mudharabah*. Apabila rukun sudah terpenuhi tetapi syarat tidak dipenuhi maka rukun menjadi tidak lengkap sehingga akad tersebut menjadi *fasid* (rusak).⁴ Rukun dari akad mudharabah terdiri dari pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha), objek mudharabah (modal dan kerja), persetujuan kedua belah pihak dan nisbah keuntungan. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.⁵

Terdapat dua syarat dalam akad mudharabah yaitu syarat terkait para pihak yang berakad dan syarat terkait dengan modal serta keuntungan.⁶ Dari syarat dan rukun akad mudharabah itulah kemudian terdapat indikator-indikator yang dapat membantu untuk mengukur penerapan akad dalam produk mudharabah terhadap minat nasabah atau calon nasabah dalam memilih produk deposito mudharabah. Indikator penerapan akad yaitu tidak ada unsur riba, gharar dan maitisir, Akad mudharabah disampaikan dengan rinci dan Akad tertulis secara jelas.

Dari tiga indikator diatas memiliki kekuatan yang berbeda-beda dalam mempengaruhi minat memilih produk Deposito Mudharabah. Menurut kebanyakan responden pengaruh penerapan akad terhadap minat deposito mudharabah karena dengan dilakukannya akad tersebut menjadikan kerja sama yang transparan, sehingga meminimalisir adanya unsur-unsur riba, gharar dan maitisir.

Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan Muhamad Idul menyatakan bahwa akad *mudharabah* berpengaruh positif signifikan dan menjadi syarat sahnya transaksi produk deposito *mudharabah*, sehingga minat nasabah dan calon nasabah dalam memilih simpanan jangka panjang dengan akad mudharabah sangat dipengaruhi oleh penerapan akad yang dilakukan.⁷ Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Edwin Prasetyo yang menjelaskan

⁴ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, 113-117.

⁵ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, 205-206.

⁶ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 142.

⁷ Muhamad Idul. Implementasi Akad Mudharabah pada Produk Deposito PT Bank Sulselbar Kantor Layanan Syariah Cabang Parepare. 70.

bahwa penerapan akad mempunyai pengaruh tidak signifikan terhadap minat nasabah.⁸

C. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat Deposito Mudharabah

Hasil pengujian menunjukkan bahwa hipotesis ditolak, karena kualitas pelayanan mempunyai pengaruh negatif signifikan terhadap minat Deposito *Mudharabah*. Hal ini membuktikan bahwa ketika pelayanan yang diberikan pihak perbankan semakin baik, maka hal tersebut tidak mempengaruhi minat nasabah atau calon nasabah dalam menyimpan uangnya menggunakan akad *mudharabah* juga semakin tinggi.

Kualitas pelayanan merupakan suatu tingkat mutu dari kualitas atas standar pelayanan yang diberikan kepada nasabah ketika nasabah melakukan kegiatan atau transaksi dibank yang bisa diukur dari bukti fisik, keandalan, daya tanggap, kenyamanan serta emphati. Kualitas pelayanan dapat diukur melalui kecermatan dalam melayani nasabah, Standar pelayanan yang baik dan kemampuan bank dalam menggunakan alat bantu dalam proses pelayanan. Kualitas pelayanan bisa menunjang atau menaikkan peluang nasabah untuk memutuskan menggunakan jasa perbankan. Sesuai dengan teori yang dikemukakan kotler bahwa pelayanan yang bertaraf tinggi akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang sering. Artinya kualitas pelayanan yang baik sangat mempengaruhi banyaknya jumlah anggota yang berminat terhadap produk. Namun, tidak dengan produk deposito *mudharabah*.

Minat nasabah atau calon nasabah bank umum syariah terhadap deposito *mudharabah* tidak dapat dipengaruhi oleh kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak tersebut. Sebab, kualitas pelayanan memang seharusnya diberikan dengan semestinya seimbang dengan produk-produk lainnya.

Hasil ini tidak sama dengan temuan Roh Hayati⁹ yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat menabung di bank syariah. Pelayanan yang berkualitas memang

⁸ Edwin Prassetio. Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan), 105.

⁹ Roh Hayati, Pengaruh Word Of Mouth, Bauran Pemasaran, Kualitas Pelayanan Dan Kepatuhan Syariah Terhadap Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Syariah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus pada Masyarakat Kecamatan Gubug Grobogan). 51.

seharusnya dilakukan oleh pihak perbankan tidak hanya dalam produk deposito mudharabah, namun juga produk simpanan yang lainnya. Hasil penelitian ini juga berbeda dengan penelitian Meli Saputri¹⁰, Edwin Prasetio¹¹ dan Chusnul Dwi Martanti¹² menunjukkan bahwa faktor Kualitas Pelayanan mampu meningkatkan minat deposito *mudharabah*.



¹⁰ Meli Saputri, Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi Pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal). 110.

¹¹ Edwin Prasetio. Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan), 105.

¹² Chusnul Dwi Martanti, Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Deposito Mudharabah Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo. 85.