REPOSITORI IAIN KUDUS

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Munculnya sistem ekonomi syariah di Indonesia menjadi peluang besar, mengingat penduduk Indonesia mayoritas beragama Islam terbesar di dunia. Persaingan di sektor perbankan semakin ketat, situasi ini tidak lepas dari meningkatnya jumlah lembaga keuangan dan jumlah penawaran produk maupun layanan.[1] Bank syariah pertama kali mucul dan beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga pada bank konvensional, hal ini memberikan peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa perbankan seoptimal mungkin. Perbankan syariah didasari oleh motivasi keagamaan dimana Islam melarang sistem bunga yang selama ini diterapkan pada Bank Konvensional.[2]

Perkembangan paling menonjol dalam dinamika keuangan syariah di Indonesia adalah pembentukan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS). Sebagai lembaga keuangan syariah, LKMS tidak diragukan lagi berperan dalam pertumbuhan dan stabilitas sistem keuangan negara. Fungsi ini dapat terlaksana apabila sebagian besar masyarakat menggunakan produk dan jasa LKMS. Masyarakat luas lebih mengenal LKMS dengan sebutan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT).[3]

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) merupakan tempat bisnis mandiri terpadu yang berdiri berdasarkan bayt al-mal wa al-tamwil melalui aktivitas pertumbuhan berbagai bisnis produktif dan investasi guna menaikkan kualitas aktivitas ekonomi pegusaha mikro dan kecil dengan memotivasi aktivitas simpanan dan menyokong pembiayaan aktivitas ekonominya.[4] *Baitul Maal Wat Tamwil* yakni lembaga

---

[1] Kadek Sribakti and Ni Luh Nurkariani, "Pengaruh Kualitas Layanan Jasa Dan Kualitas Produk Perbankan Melalui Kepuasan Nasabah Yang Berdampak Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Bank BRI Singaraja," *Jurnal Daya Saing* 9, no. 1 (2023): 49.

[2] Wiwin Winanti et al., "Pengaruh Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Amanah Di BMT Purwakarta Amanah Sejahtera," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam* 5, no. 2 (2021): 278–79, https://doi.org/https://doi.org/10.37726/ee.v5i2.172.

[3] Aan Nasrullah, "Analisis Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Di Indonesia.Pdf," *Jurnal Lentera Kajian Keagamaan, Keilmuan Dan Teknologi* 19, no. 2 (2020): 234–35.

[4] Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenada Media Group Divisi Kencana, 2018).

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

keuangan yang didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) dan tidak sama dengan lembaga keuangan perbankan lainnya.[5]

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) ini memberikan suatu kemudahan bagi masyarakat di daerah pedesaan untuk menggunakan jasa lembaga keuangan yang sejalan dengan prinsip syariah, di mana tujuan utama dari BMT ini guna menumbuhkan pemberdayaan ekonomi pada masyarakat menengah ke bawah dan selain melayani masyarakat di bidang finansial, BMT pula konsisten meningkatkan keeratan keterkaitannya dengan para anggota serta dipandang dari keterbatasan pengetahuan masyarakat atau anggota mengenai ekonomi syariah.

Dalam lembaga keuangan mikro syariah terutama BMT sangat penting untuk mempertahankan nasabah untuk perputaran ekonominya, semakin banyak persaingan maka BMT harus pintar-pintar mempertahankan nasabahnya dengan tetap memberikan kepuasan dalam segi pelayanan, produk dan lain sebagainya. BMT harus dapat mepertahankan berbagai sektor yang ada dalam diri nasabah dan ebebrapa hal yang dapat mempengaruhi kepuasan nasabah adalah kepercayaan.

Kepercayaan merupakan pondasi bisnis. Pemahaman dan rasa percaya pelanggan terhadap suatu produk disebut kepercayaan, dan penyedia layanan menggunakannya sebagai alat untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Menciptakan dan mempertahankan kepercayaan pelanggan merupakan salah satu strategi untuk membentuk kepercayaan pelanggan. Kepercayaan adalah kesediaan salah satu pihak untuk terbuka terhadap aktivitas pihak lain dengan harapan pihak lain akan bertindak dengan cara yang sesuai dengan keyakinan pihak lain. Tingkat kepercayaan pelanggan yang tinggi dapat memberikan rasa puas pelanggan dalam menggunakan produk atau jasa perusahaan, seperti Widiyanto yang menegaskan bahwa kepercayaan pelanggan *(trust)* adalah landasan suatu bisnis dan merupakan sarana untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, maka perusahaan akan mampu memberikan kebahagiaan pelanggan yang mendalam.[6]

Perusahaan perlu menawarkan nilai-nilai lebih yang membedakannya dari pesaing. Nilai lebih tersebut akan meningkatkan kepercayaan calon pelanggan untuk melakukan pembelian dan

[5] M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis Praktis*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012).

[6] Kevin Putra et al., "Pengaruh Kepercayaan Pelanggan Terhadap Kepuasan Pelanggan CV Mitra Perkasa Utomo.," *Agora* 7, no. 1 (2018).

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

memotivasi pelanggan saat ini untuk melakukan pembelian lebih banyak. Dunia usaha perlu memperhatikan perubahan pelanggan untuk memprediksi dan meningkatkan langkah mereka selanjutnya. Menciptakan dan mempertahankan pelanggan pada dasarnya adalah tujuan utama setiap bisnis. Namun pada kenyataannya, banyak perusahaan termasuk penyedia layanan memprioritaskan perolehan pelanggan baru dibandingkan mempertahankan pelanggan mereka saat ini.

Perusahaan membutuhkan kepercayaan untuk menjalin hubungan dengan pelanggan, karena tanpa kepercayaan tidak akan terbentuk kepercayaan oleh pelanggan. Kotler dan Keller menyatakan bahwa pandangan tentang kepercayaan berbeda-beda seiring dengan pengalaman, sikap terhadap perusahaan secara keseluruhan akan berfluktuasi, dan kepercayaan bergantung pada karakteristik antarpribadi dan antarorganisasi termasuk kompetensi, integritas, kejujuran, dan keramahan perusahaan. Dalam hal tersebut dapat diketahui bahwa perusahaan yang memiliki kredibilitas yang baik dalam menjalankan sebuah organisasi selalu mengingat dan meningkatkan kepentingan terbaik para anggotanya dan mudah untuk bekerja sama dengan anggotanya sehingga timbul rasa kepercayaan pada suatu perusahaan.[7]

Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kepuasan nasabah. Payne dalam Hidayat mendefinisikan kualitas produk adalah suatu bentuk dengan nilai kepuasan yang kompleks. Pelanggan membeli jasa untuk memenuhi keinginan mereka, dan mereka akan memberikan nilai berdasarkan seberapa baik layanan tersebut menjalankan fungsinya. Nilai pelanggan berhubungan dengan manfaat yang mereka dapatkan. Menemukan ekspektasi pelanggan secara keseluruhan dan meningkatkan nilai produk atau layanan untuk memenuhi ekspektasi tersebut akan menghasilkan penawaran dengan kualitas lebih tinggi.[8]

Kualitas produk mengacu pada atribut dan fitur umum yang memungkinkan suatu barang atau jasa memenuhi permintaan yang telah ditentukan sebelumnya. Oleh karena itu, dunia usaha perlu menyadari bagaimana pelanggan memandang kualitas produknya. Kotler dan Keller menegaskan bahwa terdapat korelasi langsung

[7] Kotler and Keller, *Manajemen Pemasaran, Jilid 1*, 13th ed. (Jakarta: Erlangga, 2009).

[8] Intan Kamila, "Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah(Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jakarta Simprug)" (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017).

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

antara kepuasan pelanggan dengan kualitas produk. Meningkatkan fungsionalitas produk akan memberikan keunggulan kompetitif dan meningkatkan kepuasan konsumen. Semakin tinggi tingkat kualitas produk yang memenuhi kebutuhan konsumen maka semakin tinggi juga kepuasan konsumen.[9]

Agar masyarakat tertarik untuk menyimpan uangnya di bank, maka pihak perbankan memberikan kompensasi berupa balas jasa (bagi hasil) yang akan diberikan kepada si penyimpan. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga, bagi hasil, hadiah pelayanan atau balas jasa lainnya. Semakin tinggi balas jasa yang di berikan akan menambah minat nasabah untuk menyimpan uangnya. Oleh karena itu, agar konsumen tertarik menginvestasikan uangnya, bank perlu memberikan rangsangan dan kepercayaan.[10]

Bagi hasil adalah perjanjian antara nasabah dan bank syariah yang membagi keuntungan usahanya kepada pihak yang menjalankannya. Pembagian hasil pada perbankan syariah ditetapkan dengan nisbah. Nisbah adalah persentase yang disepakati kedua belah pihak untuk menentukan bagaimana keuntungan dari usaha kerja sama akan dibagi.[11]

Baitul Maal Wa Tamwil juga menggunakan strategi bagi hasil bukan sistem bunga yang mengandung unsur riba, hal ini menjadi point tersendiri bagi KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus yang mayoritas nasabahnya beragama Islam dan sudah memahami hukum riba yang dilarang oleh Islam, hal ini menjadi nilai tersendiri untuk pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus yang menerapkan sistem bagi hasil yang sudah jelas hukumnya di perbolehkan dalam Islam. Allah SWT dalam firmannya telah menjelaskan larangan riba dalam surat Al- Baqarah ayat 275:

وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا۟

Artinya: "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." [Al Baqarah: 275][12]

[9] Andre Octo Yurianto and Reni Shinta Dewi, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Pada Nasabah Asuransi Unit Link PT. Prudential Life Assurance Semarang)," *Jurnal Administrasi Bisnis* 10, no. 10 (2019): 744–45.

[10] Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014).

[11] Endah Prihartini, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Kepuasan Nasabah," *Jurnal Co Management* 1, no. 3 (2020): 290, https://doi.org/10.32670/comanagement.v2i2.122.

[12] Al-Qur'an, *Al Qur'an Dan Terjemahnya,* (Kudus: Menara Kudus, n.d.).

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

Simpanan Amanah merupakan suatu tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah* dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil sebagai keuntungan yang akan didapatnya karena telah menyimpan dana. Pada sistem bagi hasil ini pembagian keuntungan di dasarkan pada nisbah atau presentase yang telah di tentukan sesuai dengan kesepakatan pada awal perjanjian atara nasabah *(shohibul maal)* dengan pihak BMT *(mudharib)* tanpa adanya unsur paksaan. Dengan menabung di *Baitul Maal Wa Tamwil* akan relatif lebih aman jika ditinjau dalam prespektif islam, karena akan mendapatkan keutungan atau bagi hasil yang di hasilkan dari bisnis yang halal.

Penting para pelaku bisnis untuk menyadari bahwa kepuasan pelanggan berdampak pada keuntungan perusahaan. Kepuasan pelanggan sangat penting untuk kemampuan bisnis agar dapat bersaing, dan pada akhirnya akan memberikan nilai yang baik di mata pelanggannya. Kepuasan nasabah merupakan penilaian dari nasabah atas pengguna barang atau jasa dibandingkan penggunanya.[13] Kepuasan nasabah adalah penilaian yang dilakukan setelah penjualan, dan karena hal ini menumbuhkan loyalitas nasabah, oleh karena itu kepuasan nasabah merupakan hal yang penting bagi perusahaan. Nasabah yang merasa senang dengan suatu produk dari suatu merek akan terus membeli dan menggunakannya. Selain itu, masih ada kemungkinan konsumen akan menceritakan kepada orang lain tentang pengalaman positif atau negatif mereka terhadap kualitas barang.[14]

Kepuasan nasabah menjadi sangat penting bagi suatu perusahaan, yang dalam penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan, di mana pelayanan yang baik memegang peran utama dalam memberikan kepuasan kepada para nasabahnya. Dengan pelayanan ini maka akan memunculkan suatu tingkat kepuasan pada nasabah baik itu kepuasan positif maupun kepuasan negatif.[15]

Dalam usaha perbankan, menjaga kepuasan nasabah sangat penting untuk kelangsungan perusahaan tersebut karena mendorong nasabah untuk terus menggunakan jasa atau layanan perusahaan tersebut. Mengingat pentingnya kebahagiaan pelanggan, penting untuk menganalisis faktor- faktor yang mempengaruhi kepuasan. Demikian pula jika kepuasan nasabah menurun, bank akan mengalami

[13] Kasmir, *ManajemenPerbankan.* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012).

[14] Ni Made Sulistyawati, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Restoran Indus Ubud Gianyar," *E- Jurnal Manajemen Unud* 4, no. 8 (2015): 2319, http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/jbsuta/article/viewFile/959/667.

[15] Kasmir, *ManajemenPerbankan.*

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

penurunan jumlah nasabah, penurunan kepercayaan, dan penurunan loyalitas.

Penelitian ini dilatar belakngi oleh *research gap* pada penelitian-penelitian terdahulu. Dalam hasil penelitian yang dilakukan oleh Nawal Ika Susanti, Nurul Inayah dan Alfina Nuril Hidayati, 2022 *"Pengaruh Kepercayaan, Kualitas Pelayanan Islam dan Etika Pemasaran Islam Terhadap Kepuasan Nasabah BSI KCP Genteng Banyuwangi"*. Temuan penelitian menunjukkan terdapat pengaruh kepercayaan terhadap kepuasan nasabah BSI KCP Genteng Banyuwangi. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai t hitung > t tabel yaitu 2,485 > 0,126 dan nilai signifikan 0,000 < 0,05.[16] Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Thalia Claudia Mawey, Altje L. Tumbel dan Imelda W. J. Ogi, 2018 *"Pengaruh Kepercayaan Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah PT Bank Sulutgo".* Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kepercayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah PT Bank Sulutgo yang dibuktikan dengan hasil T-*statistic* sebesar 0,363 < 1,984 dan nilai signifikansi 0,718 > 0,05.[17]

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ainul Tria Lestari dan Khalid Iskandar, 2021 *"Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Bank BTN Cabang Tegal".* Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen Bank BTN cabang Tegal yang dibuktikan dengan hasil T-*statistic* sebesar 13,153 > 1,984 dan nilai signifikansi 0,002 < 0,05.[18] Namun hasil penelitian yang dilakukan oleh Hilman Rismanto, 2019, *"Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan PT Bank X Bandung".* Hasil penelitian ini menunjukkan

[16] Nawal Ika Susanti, Nurul Inayah, and Alfina Nuril Hidayah, "Pengaruh Kepercayaan, Kualitas Pelayanan Islam Dan Etika Pemasaran Islam Terhadap Kepuasan Nasabah BSI KCP Banyuwangi," *Journal of Islamic Banking* 3, no. 2 (2022): 59, https://journal.iaialhikmahtuban.ac.id/index.php/JIB/article/view/449/261.

[17] Thalia Claudia Mawey, Altje L Tumbel, and Imelda W. J. Ogi, "Pengaruh Kepercayaan Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah PT Bank Sulutgo," *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 6, no. 3 (2018): 1205–6, https://doi.org/10.35794/emba.v6i3.20106.

[18] Ainul Tria Lestari and Khalid Iskandar, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Bank BTN Cabang Tegal The Influence of Service Quality and Product Quality on Customer Satisfaction Of," *Journal Economics and Management (JECMA)* 03, no. 01 (2021): 7–8.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

bahwa variabel kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah PT Bank X Bandung.[19]

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Novita Sari dan Rohmawati Kusumaningtias, 2021 *"Pengaruh Kualitas Layanan, Bagi Hasil, dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah di Masa Pandemi Covid-19".* Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah Bank Syariah di masa Pandemi *Covid-19* yang dibuktikan dengan hasil T-*statistic* sebesar 2.064 > 1,984 dan nilai signifikansi 0,042 < 0,05.[20] Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nur Budi Setiawan, Danang Suntoyo, Danang Wahyudi dan Nurwiyanta, 2023, *"Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Bank Syariah dengan Mediasi Kepuasan Nasbah",* Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel bagi hasil tidak berpengaruh positif signifikan terhadap kepuasan nasabah Bank Syariah.[21]

Dapat dilihat dari penelitian terdahulu yang melakukan penelitian tentang kepuasan nasabah terdapat ketidakkonsistenan dalam hasil penelitian, jadi perlu adanya dilakukan penelitian ulang. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini terlebih untuk mengetahui kepuasan nasabah terhadap produk simpanan Amanah yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus. Selain itu peneliti melakukan penelitian ini karena setiap nasabah memilki respon masing-masing terhadap kepercayaan, kualitas produk dan bagi hasil yang diberikan oleh pihak lembaga.

Berdasarkan uraian diatas, BMT memerlukan strategi guna menumbuhkan daya Tarik masyarakat agar bertransaksi di BMT tersebut, persaingan dalam menawarkan produk perlu diperhatikan dan harus memberikan nilai lebih dari lembaga keuangan yang lain. Oleh karena itu, peneliti menganggap penting adanya penelitian kepuasan nasabah yang dapat menumbuhkan kinerja perusahaan. Sehingga peneliti dengan ini tertarik untuk melakukan penelitian

---

[19] Hilman Rismanto, "Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan PT Bank X Bandung," *Jurnal Ilmu Sosial, Politik Dan Humaniora* 2, no. 1 (2019): 55, https://doi.org/10.36624/jisora.v2i1.27.

[20] Novita Sari and Rohmawati Kusumaningtias, "Pengaruh Kualitas Layanan, Bagi Hasil Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah Di Masa Pandemi," *JAE (Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi)* 6, no. 2 (2021): 44, https://doi.org/10.29407/jae.v6i2.15951.

[21] Nur Budi Setiawan et al., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Bank Syariah Dengan Mediasi Kepuasan Nasabah," *Open Journal Systems* 17, no. 6 (2023): 1073.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

dengan judul **"Pengaruh Kepercayaan, Kualitas Produk Dan Bagi Hasil Produk Simpanan Amanah Terhadap Kepuasan Nasabah KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus".**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti mengambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pengaruh Kepercayaan Nasabah Terhadap Kepuasan Nasabah Simpanan Amanah di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus?
2. Bagaimana Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Simpanan Amanah di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus?
3. Bagaimana Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Kepuasan Nasabah Simpanan Amanah di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang terdapat diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan lebih memahami Pengaruh Kepercayaan Nasabah Terhadap Kepuasan Nasabah Simpanan Amanah di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus.
2. Untuk mengetahui dan lebih memahami Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Simpanan Amanah di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus.
3. Untuk mengetahui dan lebih memahami Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Kepuasan Nasabah Simpanan Amanah di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus.

D. Manfaat Penelitian

Pada bagian ini prnrliti berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak yang bersangkutan, diantaranya yaitu:

1. Manfaat Teoritis

   Hasil penelitian ini dapat membantu menambah wawasan dan referensi keilmuan ekonomi syariah dalam bidang kepercayaan, kualitas produk dan bagi hasil terhadap kepuasan nasabah di lembaga keuangan syariah dan memberikan kontribusi dalam bidang ilmu ekonomi syariah sehingga dapat menjadi sumber referensi bahan penunjang untuk penelitian selanjutnya.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

2. Manfaat Praktis
   a. Bagi KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus

      Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan untuk pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus dalam hal kepercayaan, kualitas produk dan bagi hasil simpanan amanah untuk meningkatkan nasabah dalam menabung di masa yang akan datang. Sehingga mampu memberikan gambaran yang lebih jelas pada KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus.

   b. Bagi Nasabah

      Hasil penelitian ini di harapkan dapat meningkatkan kepercayaan, kualitas produk dan bagi hasil simpanan amanah yang lebih baik dari tahun sebelumnya, sehingga nasabah mempunyai ketertarikan untuk menabung di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus. Dengan hal ini diharapkan dapat menambah jumlah nasabah yang akan menabung di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus.

   c. Bagi Masyarakat

      Dari hasil penelitian ini di harapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi masyarakat untuk menabung di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus dengan pertimbangan salah satunya yaitu produk yang mampu bersaing dan sistem bagi hasil yang di perbolehkan dalam Islam.

E. Sistematika Penulisan

Kajian sistematika penelitian ini memiliki tujuan untuk mendapatkan gambaran dan wawasan tentang setiap bagian atau bagian berkaitan satu sama lain, untuk kemudian menjadi sebuah sistematika artikel. Metode penulisan adalah sebagai berikut:

1. Bagian Awal

   Di bagian ini terdapat lembar pengesahan, daftar isi, daftar tabel, halaman judul, daftar gambar.

2. Bagian Isi

   Bagian isi terdapat terdiri dari 3 bab, antar satu bab dan bab lain ini berhubungan karena memiliki kesatuan yang utuh. Ketiga bab ini merupakan

   BAB I : PENDAHULUAN

   Bab ini berisi beberapa hal yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

   BAB II : LANDASAN TEORI

   Bab ini berisi tentang diskripsi teori, hasil penelitian terdahulu, kerangka berfikir serta hipotesis penelitian.

REPOSITORI IAIN KUDUS

REPOSITORI IAIN KUDUS

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini, berisi mengenai metode penelitian dengan maksud supaya penelitian ini bisa dikatakan faktual, yaitu mengenai: jenis serta pendekatan penelitian, setting penelitian, populasi serta sampel, desain serta definisi operasional variabel, teknik pengumpulan data, uji validitas serta reliabilitas instrumen, teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini mencakup paparan hasil penelitian, gambaran objek penelitian, analisis data

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi simpulan hasil penelitian yang sudah tercatat serta memuat saran-saran untuk berbagai pihak selanjutnya

3. Bagian Akhir

Pada bagian akhir terdiri dari Daftar Pustaka.

REPOSITORI IAIN KUDUS