

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia yang memiliki beragam suku bangsa, dan agama dengan jumlah penduduk lebih dari 273 juta. Meskipun bukan negara Islam, Indonesia merupakan negara dengan penduduk Muslim terbesar di dunia jumlah penduduk beragama Islam sebanyak 88 persen. Atas dorongan kebutuhan masyarakat terhadap layanan jasa perbankan syariah, bank syariah pertama berdiri pada tahun 1992. Semenjak itu, pemerintah Indonesia mulai memperkenalkan *dual banking system* Komitmen Pemerintah dalam usaha pengembangan perbankan syariah baru mulai terasa sejak tahun 1998 yang memberikan kesempatan luas kepada bank syariah untuk berkembang. Tahun berikutnya, kepada Bank Indonesia (bank sentral) diberi amanah untuk mengembangkan perbankan syariah di Indonesia.¹

Saat ini, sektor perbankan syariah mendapatkan perhatian yang besar dari pemerintah, sebab sektor ini dapat mempengaruhi kesejahteraan rakyat dan laju pertumbuhan perekonomian negara. Pada dasarnya bank melaksanakan tugas distribusi, karena ia bertindak sebagai perantara peminjam dan pemberi pinjaman dengan menghimpun dana dari para deposan dan meminjamkannya kepada unit-unit perekonomian yang kekurangan dana.²

Pada umumnya produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank-bank syariah meliputi produk dana (tabungan mudharabah, giro wadiah, dan deposito mudharabah), produk pembiayaan (murabahah angsuran, murabahah sekaligus, ijarah bai ut takjiri, dan musyarakah). Dan produk jasa (kiriman uang wakalah, inkaso wakalah, dan garansi bank wakalah). Sedangkan pada bank-bank konvensional produk jasa yang ditawarkan yaitu berupa tabungan, menyediakan mekanisme dan alat pembayaran yang efisien dalam kegiatan ekonomi, menyediakan fasilitas untuk perdagangan internasional, memberikan pelayanan penyimpanan untuk barang-barang berharga, dan menawarkan jasa-jasa keuangan lain, misalnya kartu kredit, cek perjalanan (*traveler check*), ATM, transfer dana dan sebagainya.

¹ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Depok: PT Rajagrafindo Persada, Februari 2015), 203.

² Siti Zahira, Minat Nasabah Menggunakan Produk Deposito Mudharabah Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Sumut Capem Syariah Hamparan Perak. (*Skripsi*, Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan, 2019). 3.

Menurut Boesono ada tiga prinsip dalam operasional bank syariah yang berbeda dengan bank konvensional, terutama dalam pelayanan terhadap nasabah, yang harus dijaga oleh para banker yang pertama, Prinsip keadilan yakni imbalan atas dasar bagi hasil dan margin keuntungan ditetapkan atas kesepakatan bersama antara bank dan nasabah. Kedua, Prinsip kesetaraan yakni nasabah penyimpan dana, pengguna dana dan bank memiliki hak, kewajiban, beban terhadap resiko dan keuntungan yang berimbang. Ketiga, Prinsip ketenteraman, bahwa produk bank syariah mengikuti prinsip dan kaidah muamalah Islam (bebas riba dan menerapkan zakat harta) akan tetapi tidak sedikit lembaga keuangan yang berbasis syariah, akan tetapi pada praktek pelaksanaannya tidak ubahnya dengan lembaga keuangan konvensional.

Melihat ketiga prinsip itu banyak masyarakat yang tertarik untuk berinvestasi pada bank syariah. Investasi syariah lebih logis dan cenderung tidak memberatkan kedua belah pihak yang melakukan transaksi investasi karena dalam investasi syariah tidak mengenal adanya bunga. Keuntungan yang di dapat dalam investasi syariah adalah murni hasil dari perputaran uang yang tidak memiliki jumlah angka tertentu baik secara nominal maupun persentase dalam pembagian hasil.³

Produk tabungan yang sedang dikembangkan dan ditawarkan bank syariah adalah tabungan deposito mudharabah. Deposito Mudharabah memiliki perbedaan yang mendasar dengan deposito konvensional. Deposito Mudharabah mengikuti prinsip-prinsip mudharabah sebagaimana tertuang dalam ketentuan hukum syariah.

Deposito didefinisikan sebagai simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo. Deposito merupakan produk dari bank yang memang ditujukan untuk kepentingan investasi dalam bentuk surat-surat berharga, sehingga dalam perbankan syariah akan memakai prinsip *mudharabah*. Berbeda dengan perbankan konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, maka dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (*profit sharing*) sebesar nisbah yang telah disepakati.⁴

³ Rismawati dan Siti Ita Rosita, Pengaruh Sistem Bagi Hasil Deposito Mudharabah Terhadap Minat Nasabah Berinvestasi Pada Bank Syariah Studi Kasus Pada PT Bank BNI Syariah. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan* Vol. 2 No. 1, 2014. 86

⁴ Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta : UGM Press, 2009, 99.

Dalam pasal 1 angka 22 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, Deposito didefinisikan sebagai Investasi dana berdasarkan Akad *Mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan Akad antara nasabah penyimpan dan Bank Syariah dan/atau UUS. Mekanisme penghimpunan dana oleh bank syariah melalui produk berupa tabungan dan deposito kebanyakan di dasarkan pada akad *mudharabah mutlaqah*, yaitu akad *mudharabah* yang memberikan kebebasan kepada *mudharib* (bank) untuk memproduktifkan dana yang ada yang meliputi jenis usaha dan ruang lingkupnya.⁵

Deposito *mudharabah* merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, sesuai dengan perjanjian yang dilakukan bank dan nasabah investor.⁶ Deposito, mudah diprediksi ketersediaan dananya karena terdapat jangka waktu dalam penempatannya. Sifat deposito yaitu penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai jangka waktunya, sehingga pada umumnya balas jasa yang berupa nisbah bagi hasil yang diberikan oleh bank untuk deposito lebih tinggi dibanding tabungan *mudharabah*.⁷

Dalam menginvestasikan dana depositonya pada bank syariah, nasabah memiliki beragam motif dan tujuan. Seperti untuk berjaga-jaga terhadap ketidakpastian yang akan datang, untuk persiapan pembelian suatu barang konsumsi di masa depan, ataupun untuk mengakumulasi kekayaannya.⁸

Deposito *mudharabah* dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana. Manfaat deposito bagi setiap bank tentunya menginginkan memperoleh simpanan masyarakat dalam jumlah besar karena dengan banyaknya simpanan masyarakat dibank akan dapat memenuhi kebutuhan dari nasabah yang dapat memberikan lebih banyak pinjaman dana. Perhitungan laba usaha deposito syariah diukur dengan menggunakan nisbah bagi hasil.

Bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembalinya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap.⁹

⁵ Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah di Indonesia*. 103.

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Indonesia: Prenadamedia Group, 2011), 91.

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, 91

⁸ Siti Zahira, *Minat Nasabah Menggunakan Produk Deposito Mudharabah Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Sumut Capem Syariah Hamparan Perak*. 3.

⁹ Adiwarmar A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, 64.

Besar kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. Jika usaha mendapatkan keuntungan, porsi bagi hasil adalah sesuai kesepakatan, misalnya 60:40 yang berarti atas hasil usaha yang diperoleh akan didistribusikan sebesar 60% pada pemilik dana (*shahibul mall*) dan 40% bagi pengelola dana (*mudharib*). Namun jika terjadi kerugian maka porsi bagi hasil disesuaikan dengan kontribusi masing-masing pihak. Dapat disimpulkan bahwa bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana (*shahibul mall*) dengan pengelola dana (*mudharib*).¹⁰

Pada prinsipnya *mudharabah* sifatnya mutlak dimana *shahibul maal* tidak menetapkan syarat - syarat tertentu kepada *mudharib*. Bentuk *shahibul maal* boleh menetapkan batasan-batasan atau syarat-syarat tertentu guna menyelamatkan modalnya dari resiko kerugian. Syarat - syarat atau batasan-batasan ini harus dipenuhi oleh *mudharib*. Apabila *mudharib* melanggar batasan-batasan ini, ia disebut *mudharib muqayyadah*.¹¹

Dengan nisbah bagi hasil yang tinggi masyarakat akan tertarik untuk menitipkan dananya pada bank dengan harapan mendapatkan imbalan yang diterima oleh kedua pihak baik pihak bank maupun nasabah. Namun, bukan hanya besaran bagi hasilnya saja yang membuat nasabah tertarik tetapi ketentuan dalam pembagian bagi hasil juga yang membuat nasabah yang memiliki dana berminat menyimpan dananya dalam deposito Mudharabah.¹²

Sebagaimana pada penelitian Peggi Wahyu Rofi'ah membuktikan bahwa faktor nisbah berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah deposito di bank syariah. Para nasabah dalam menempatkan dananya di Bank 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 yang disimpan bank.¹³ Hasil temuan ini berbeda dengan penelitian Ardiani Ika Sulistyawati yang menyebutkan bahwa tingkat

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Ekonisia, Yogyakarta : 2004, 34.

¹¹ Adiwarmen A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, 212.

¹² Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta : UGM Press, 2009, 90-92.

¹³ 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). (*Skripsi*, Universitas Islam Negeri Walisongo, 2019), 91.

bagi hasil berpengaruh tidak signifikan dalam meningkatkan minat seorang nasabah dalam membuka tabungan deposito di bank syariah.¹⁴

Deposito mudharabah merupakan produk simpanan berjangka menggunakan Akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. 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).¹⁵

Rukun dari akad mudharabah terdiri dari pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha), objek mudharabah (modal dan kerja), persetujuan kedua belah pihak dan nisbah keuntungan. Akad inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.¹⁶ Terdapat dua syarat dalam akad mudharabah yaitu syarat terkait para pihak yang berakad dan syarat terkait dengan modal serta keuntungan.¹⁷ Dengan begitu dengan penerapan akad yang transparan menjadikan jelas hak dan kewajiban yang diterima oleh para pihak yang berakad. Sehingga penerapan akad dapat menarik minat masyarakat dalam memilih produk deposito mudharabah.

Sebagaimana pada penelitian Muhamad Idul menyatakan bahwa implementasi akad *mudharabah* menjadi syarat sahnya transaksi produk deposito *mudharabah* yang mempengaruhi minat nasabah dan calon nasabah memutuskan memilih produk syariah.¹⁸ Sedangkan dalam penelitian Edwin Prasetyo menjelaskan bahwa penerapan akad

¹⁴ Ardiani Ika Sulistyawati. Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil Produk Deposito Kaffah Terhadap Minat Nasabah Di Bank Sumsel Babel Syariah Capem Uin Raden Fatah Palembang. (*Skripsi*, Universitas Muhammadiyah Palembang, 2020), 105.

¹⁵ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, 113-117.

¹⁶ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, 205-206.

¹⁷ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 142.

¹⁸ Muhammad Idul. Implementasi Akad Mudharabah pada Produk Deposito PT Bank Sulsebar Kantor Layanan Syariah Cabang parepare. (*Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2018), 92

berpengaruh tidak signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih produk syariah.¹⁹

Persaingan yang semakin ketat saat ini terjadi dengan semakin pesatnya bank syariah di Indonesia. Pada dasarnya persaingan utama bank syariah, bukanlah dengan sesama perbankan syariah, melainkan dengan perbankan konvensional. Oleh karena itu, persaingan ini menuntut para pemasar untuk selalu menginovasi strategi bisnis khususnya dalam kualitas pelayanan.

Hanya produk yang memiliki ciri khas yang kuat saja yang mampu membedakan dengan produk yang lainnya, dan akan mudah diingat oleh konsumen. Jadi, jika sebuah bank sudah dikenal dalam benak konsumen maka bank tersebut dipersepsikan memiliki kualitas yang tinggi.

Ketika masyarakat telah memiliki informasi yang telah didapat maka tindakan masyarakat selanjutnya adalah melakukan kegiatan sebagai nasabah. Dalam hal ini, kualitas pelayanan mendapatkan peran, dimana kualitas pelayanan yang diterima konsumen menjadi penilaian atas pelanggan. Selain itu, untuk memaksimalkan daya saing diantara lembaga keuangan yang ada, perlu adanya peningkatan kualitas produk / jasa, proses dan manusia.²⁰ Kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai penilaian pelanggan atas keunggulan atau keistimewaan suatu produk atau layanan secara menyeluruh. Kualitas layanan merupakan suatu proses evaluasi menyeluruh pelanggan mengenai kesempurnaan kinerja layanan.²¹ Pelayanan yang baik akan memberikan dampak positif bagi setiap anggota maupun calon anggota sehingga dapat menarik minat anggota atau calon anggota untuk menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan.

Dalam penelitian Cita dan Dalmi mengungkapkan bahwa pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah membuat keputusan tentang pilihan produk simpanan jangka panjang pada bank syariah.²² Jika pelayanan yang diterima atau dirasakan

¹⁹ Edwin Prasetyo, 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). *Skripsi*, Universitas Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, (2017), 10.

²⁰ Ali Hasan, *Marketing Edisi Baru*, Yogyakarta : Media Pressindo, 2009, 88.

²¹ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep Dan Strategi)*, Jakarta, Penerbit: PT. Grafindo Persada, 2004, 213.

²² Cita Ayni dan Dalmi Iskandar, Pengaruh Pelayanan, Lokasi dan Promosi Terhadap Kurangnya Minat Mahasiswa FKIP Universitas Muslim

sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan tersebut dipersepsikan baik dan memuaskan, jika jasa yang diterima melampaui harapan konsumen, maka kualitas pelayanan dipersepsikan sangat baik dan berkualitas untuk memilih produk syariah. Sebaliknya, penelitian Edwin menemukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menentukan minat menabung syariah.²³

Kualitas pelayanan (*service quality*) dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima atau peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan atau inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan. Pelayanan suatu bank sangat berpengaruh terhadap preferensi nasabah dan calon nasabah dalam memilih suatu bank, apalagi dalam memilih produk yang ditawarkannya salah satunya seperti deposito *mudharabah*. Pelayanan merupakan daya tarik yang besar bagi para pelanggan, sehingga korporat bisnis sering kali menggunakannya sebagai alat promosi untuk menarik minat pelanggan termasuk pada Deposito *Mudharabah*.²⁴ Sebagaimana pada penjelasan-penjelasan sebelumnya, konsep deposito di perbankan syariah sangat berbeda dengan deposito di perbankan konvensional. Perbedaan ini terjadi karena perbankan syariah tidak mengenal suku bunga tertentu yang dijanjikan. Akan tetapi hanya ada nisbah atau persentase bagi hasil pada tabungan *mudharabah* dan bonus pada tabungan *wadiah* sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.²⁵

Perbankan syariah berkembang dengan sangat pesat, sesuai dengan analisa Prof. Khursid Ahmad dalam laporan *International Association of Islamic Bank*, hingga akhir 1999 tercatat lebih dari 200 lembaga keuangan Islam yang beroperasi di seluruh dunia, baik di

Nusantara (UMN) Al Washliyah Menabung di Bank Syariah, *Journal of Economics and Accounting*, Vol. 1 No. 1, 2020, 45.

²³ Edwin Prasetyo. 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). *Skripsi*, Universitas Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, (2017), 11.

²⁴ Atep Adya Barat, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, (Jakarta: Elex media Komputindo, 2004), 23

²⁵ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo, 2011, 153.

Negara-Negara berpenduduk muslim maupun di Eropa, Australia dan Amerika.²⁶

Bank syariah di Indonesia terdiri dari Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Syariah berkembang pesat di Indonesia ditandai dengan penghimpunan dana pihak ketiga yang meningkat, jumlah aset yang dimiliki bank syariah serta jumlah kantor bank syariah yang tersebar diseluruh Indonesia.

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.²⁷

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam, tak terkecuali bagi masyarakat kota Grobogan.

²⁶ M. Syaff'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta:Gema Insani Pers, 2001, 18.

²⁷ Bank Syariah Indonesia. Sejarah Perusahaan. Dipublikasi 02 Februari 2021. Referensi: <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami.html>. Diakses 15 November 2021. Jam 15:30 WIB

Berdasarkan uraian di atas, maka perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui keterkaitan nisbah, akad dan pelayanan terhadap minat berinvestasi jangka panjang. Untuk itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Faktor Nisbah, Penerapan Akad dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Deposito *Mudharabah* Pada Bank Syariah Indonesia Di Kabupaten Grobogan”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah Nisbah Bagi Hasil berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk menggunakan deposito *mudharabah* pada Bank Syariah Indonesia di Kabupaten Grobogan?
2. Apakah Penerapan Akad berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk menggunakan deposito *mudharabah* pada Bank Syariah Indonesia di Kabupaten Grobogan?
3. Apakah Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk menggunakan deposito *mudharabah* pada Bank Syariah Indonesia di Kabupaten Grobogan?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang dikemukakan di atas, tujuan penelitian yang dilakukan penulis adalah:

1. Untuk memperoleh bukti empiris dan mengkaji pengaruh Nisbah Bagi Hasil terhadap minat masyarakat untuk menggunakan deposito pada Bank Syariah Indonesia di Kabupaten Grobogan.
2. Untuk memperoleh bukti empiris dan mengkaji pengaruh Penerapan Akad terhadap minat masyarakat untuk menggunakan deposito pada Bank Syariah Indonesia di Kabupaten Grobogan.
3. Untuk memperoleh bukti empiris dan mengkaji pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap minat masyarakat untuk menggunakan deposito pada Bank Syariah Indonesia di Kabupaten Grobogan.

D. Manfaat Penelitian

Pada penulisan penelitian ini ada beberapa manfaat yang ingin dicapai dan diharapkan penelitian ini dapat berguna bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan. Manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. **Manfaat teoritis**
Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi inspirasi lanjutan untuk mengembangkan ekonomi Islam khususnya dalam perbankan syariah dan memperluas informasi khususnya pada industri dalam bidang syariah dan sebagai pijakan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan Bank Syariah Indonesia.
- b. **Manfaat praktis**
Secara praktis, penelitian ini dapat bermanfaat antara lain sebagai berikut :
 - i. Bagi peneliti, sebagai wawasan keilmuan yang dapat menstimulus penulis untuk terus belajar mengenai perkembangan Bank Syariah Indonesia.
 - ii. Masyarakat sebagai bahan pertimbangan dalam memilih produk deposito mudharabah sehingga dapat membantu para calon nasabah untuk mendapatkan informasi terkait prosedur dan manfaat dari produk deposito mudharabah di Bank Syariah Indonesia.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan diperlukan agar didapat kejelasan arah dalam masalah yang dihadapi, oleh karena itu sesuai dengan masalah yang dihadapi penulis membagi dalam 5 (lima) bab, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini, penulis mendeskripsikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini dipaparkan mengenai konsep mudharabah mutlaqah secara terperinci, landasan hukum akad mudharabah dan mengenai deposito syariah.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini penulis mengemukakan metode penelitian yang dilakukan dalam perancangan dan implementasi.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi tentang kesesuaian pengaruh nisbah, penerapan akad dan kualitas pelayanan dalam menggunakan produk deposito syariah di Purwodadi Grobogan dengan prinsip-prinsip syariah.

BAB V : PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang pembahasan hasil pengolahan dan analisis hasil data penelitian mengenai kesesuaian pengaruh nisbah, penerapan akad dan kualitas pelayanan dalam menggunakan produk deposito syariah di Purwodadi Grobogan dengan prinsip-prinsip syariah.

BAB VI : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan memberikan saran yang berkaitan dengan masalah yang dihadapi agar mendapat solusi atas permasalahan tersebut.

