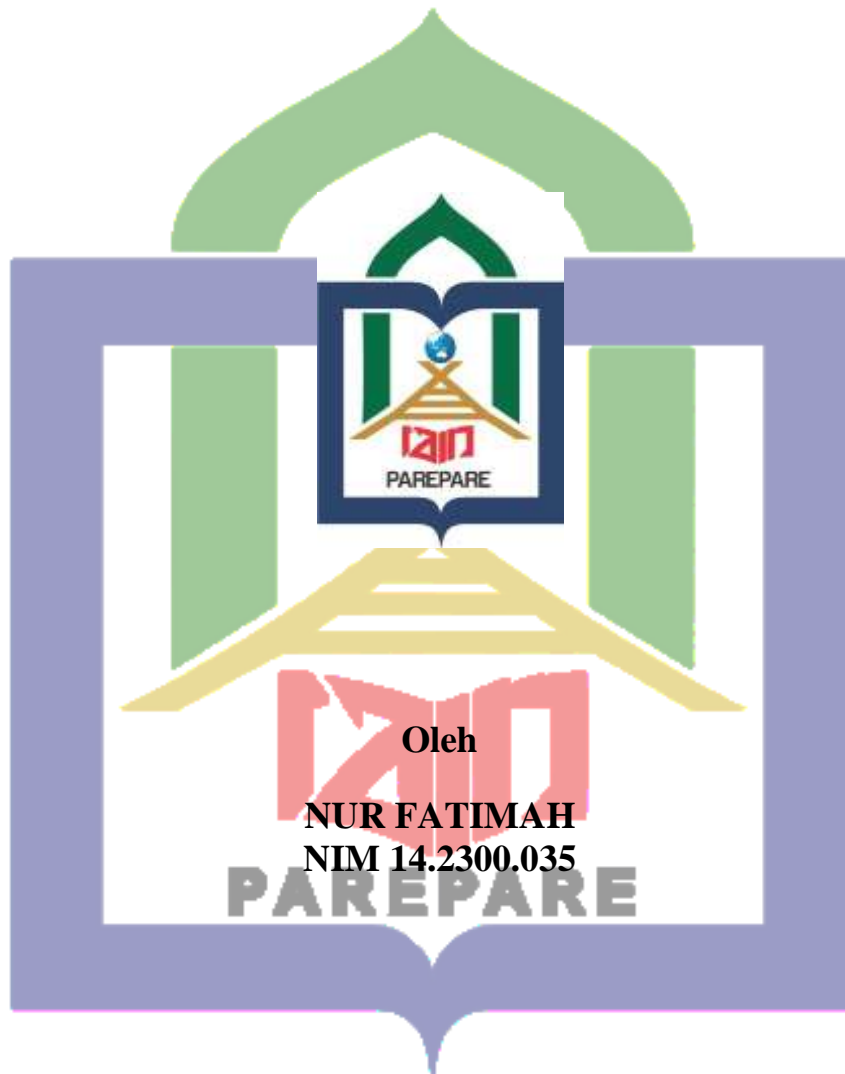


**Skripsi**

**PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS  
NASABAH (STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA  
SUNGGUMINASA)**



Oleh

**NUR FATIMAH  
NIM 14.2300.035**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2018**

**PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS  
NASABAH (STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA  
SUNGGUMINASA)**



Oleh

**NUR FATIMAH  
NIM 14.2300.035**

**Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam  
Institut Agama Islam Negeri Parepare**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2018**

**PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS  
NASABAH (STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA  
SUNGGUMINASA)**

**Skripsi**

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

**Program Studi  
Perbankan Syariah**

**Disusun dan diajukan oleh**

**NUR FATIMAH  
NIM 14.2300.035**

**Kepada**

**PAREPARE**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2018**

### PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa)

Nama Mahasiswa : Nur Fatimah

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.035

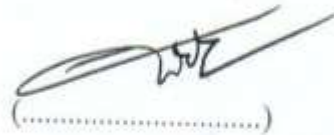
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare B.2884/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Disetujui oleh

Pembimbing Utama : **Dr. Hj. Muliati, M.Ag.**  
NIP : 19601231 199103 2 004



Pembimbing Pendamping : **Syahriyah Semaun, S.E., M.M.**  
NIP : 19711111 199803 2 003



Mengetahui,

Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam



**Badiman, M.HI.**  
NIP 19730627 200312 1 004

**SKRIPSI**  
**PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS**  
**NASABAH (STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA**  
**SUNGGUMINASA)**

Disusun dan diajukan oleh

**NUR FATIMAH**  
**NIM 14.2300.035**

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Munaqasyah  
Pada tanggal 27 Desember 2018  
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : **Dr. Hj. Muliati, M.Ag.**  
NIP : 19601231 199103 2 004

(.....)

Pembimbing Pendamping : **Syahriyah Semaun, S.E., M.M.**  
NIP : 19711111 199803 2 003

(.....)

Rektor IAIN Parepare ↑

  
**Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.**  
NIP 19640427 198703 1 002

Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

  
**Budiman, M.HI.**  
NIP 19730627 200312 1 004

### PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa)

Nama Mahasiswa : Nur Fatimah

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.035




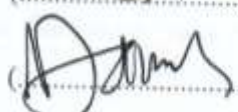
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare B.2884/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Tanggal Kelulusan : 27 Desember 2018

Disahkan oleh Komisi Penguji

<b>Dr. Hj. Muliati, M.Ag.</b>	(Ketua)	(.....  .....)
<b>Syahriyah Semaun, S.E., M.M.</b>	(Sekretaris)	(.....  .....)
<b>Abdul Hamid, S.E., M.M.</b>	(Anggota)	(.....  .....)
<b>Dr. Damirah, S.E., M.M.</b>	(Anggota)	(.....  .....)

Mengetahui,

Rektor IAIN Parepare


  
**Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.**
  
 NIP. 19640427 198703 1 002

## KATA PENGANTAR

*BismillahirRahmanir Rahim*

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT.berkat hidayah, rahmat, taufik dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar “Sarjana Ekonomi pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam” Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah banyak menerima bimbingan dan bantuan dari Ibu Dr. Hj. Muliati, M.Ag. dan Ibu Syahriyah Semaun, S.E., M.Mselaku Pembimbing Utama dan Pembimbing Pendamping, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga mengucapkan dan menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ayahanda Sofyan Wahab, dan Ibunda Zubaedah Hasan yang telah memberikan dukungan moril, spiritual maupun materil dalam penjalankan penelitian dan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelolah pendidikan di IAIN Parepare.

3. Bapak Budiman, M.HI sebagai Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam atas pengabdian beliau sehingga tercipta suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
4. Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah berjasa dan mendedikasikan hidup beliau untuk Jurusan sehingga Program Studi Perbankan Syariah saat ini dapat berkembang dengan baik.
5. Seluruh dosen Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam yang telah memberikan ilmunya dan wawasan kepada penulis. Dan seluruh staf, staf bagian rektorat, staf akademik, staf jurusan, dan staf perpustakaan yang selalu siap melayani mahasiswa.
6. Ibu Dr. Hj. Muliati, M.Ag. selaku Pembimbing Utama dan Ibu Syahriyah Semaun, S.E., M.M. selaku Pembimbing Pendamping penulis yang telah membimbing, memberikan arahan kepada penulis dari proposal hingga skripsi ini selesai.
7. Terima kasih kepada Bapak/Ibu yang telah menerima peneliti dengan sangat baik serta memberikan informasi dan data dalam menyelesaikan skripsi ini, terkhusus pegawai dan staf di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa:
  - a. Bapak Hariman selaku Kepala Cabang di Bank BRI Syariah KCP Gowa.
  - b. Bapak Ahmad Rafe'i selaku Pegawai di Bank BRI Syariah KCP Gowa.



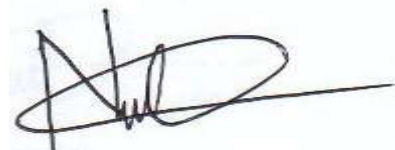
- c. Ibu Sonia Ayu Wulandari selaku Pegawai di Bank BRI Syariah KCP Gowa.
8. Terima kasih kepada seluruh keluarga dan teman-teman dan khususnya yang telah menjadi sahabat saya selama kuliah yaitu: Mirnawati, Fitriani, Umrah Rafik, Widyawati, Nurmilasari, Sri Rahayu, Rahmaniar Ariana, Yunita, Try Ramdhani, Rahma P, Supardin, Awaluddin, yang tak henti-hentinya membantu, memberikan semangat, motivasi dan menjadi inspirasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Semoga Allah SWT. memberikan balasan yang berlimpah baik itu didunia maupun diakhirat kelak, diberikan rejeki yang berlipat serta dibukakan jalan yang baik setiap langkahnya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenaan memberikan saran konstruktif dan membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 29November2018

Penulis



**NUR FATIMAH**  
**NIM 14.2300.035**


### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nur Fatimah  
NIM : 14.2300.035  
Tempat/Tgl Lahir : Banjarmasin, 25 Juli 1996  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah  
(Studi di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare 06 Desember 2018  
Penyusun



Nur Fatimah  
NIM 14.2300.035

## ABSTRAK

**Nur Fatimah. Tahun 2018** *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa)*. (Dibimbing oleh Ibu Muliati selaku pembimbing utama dan Ibu Syahriyah Semaun selaku Pembimbing kedua).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh (i) Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah suatu bank. Untuk mengetahui (ii) variabel yang paling berpengaruh atau dominan berpengaruh terhadap loyalitas nasabah.

Penelitian ini merupakan penelitian berjenis kuantitatif dengan metode lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif, komparatif dan korelasi. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah Nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa, dengan penentuan jenis sampel menggunakan *Slovin*. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah Kuesioner / Angket. Metode yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah dengan menggunakan Analisis Korelasi Antar Variabel Dan Analisis Statistik diantaranya: Uji Normalitas, Uji Multikolinieritas, Uji Validitas, Uji *F* (Simultan), Uji *t* (Parsial), dan serta menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda.

Hasil penelitian menunjukkan: Berdasarkan hasil pengujian secara parsial atau Uji *t* bahwa variabel *Profit Sharing* ( $X_1$ ) tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah ( $Y$ ) dengan nilai signifikan  $0,088 > 0,05$ , sedangkan pada variabel *Revenue Sharing* ( $X_2$ ) terdapat pengaruh yang signifikan  $0,000 < 0,05$ , dapat ditarik kesimpulan bahwa  $H_1$  ditolak dan  $H_2$  diterima. Dan pada hasil Analisis Regresi Linier Berganda terhadap Loyalitas Nasabah dimana nilai koefisiennya sebesar  $0,420$  dibandingkan dengan variabel *Profit Sharing* yang nilai koefisiennya hanya sebesar  $-0,139$ . Karena  $X_2$  ( $\beta_2 = \text{Revenue Sharing}$ )  $> X_1$  ( $\beta_1 = \text{Profit Sharing}$ ) dimana  $0,420 > -0,139$  maka  $H_3$  ditolak, dapat disimpulkan bahwa *Profit Sharing* ( $X_1$ ) tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Nasabah ( $Y$ ) dan *Revenue Sharing* ( $X_2$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas Nasabah ( $Y$ ). Variabel *Revenue Sharing* ( $X_2$ ) yang dominan berpengaruh secara simultan terhadap Loyalitas Nasabah ( $Y$ ).

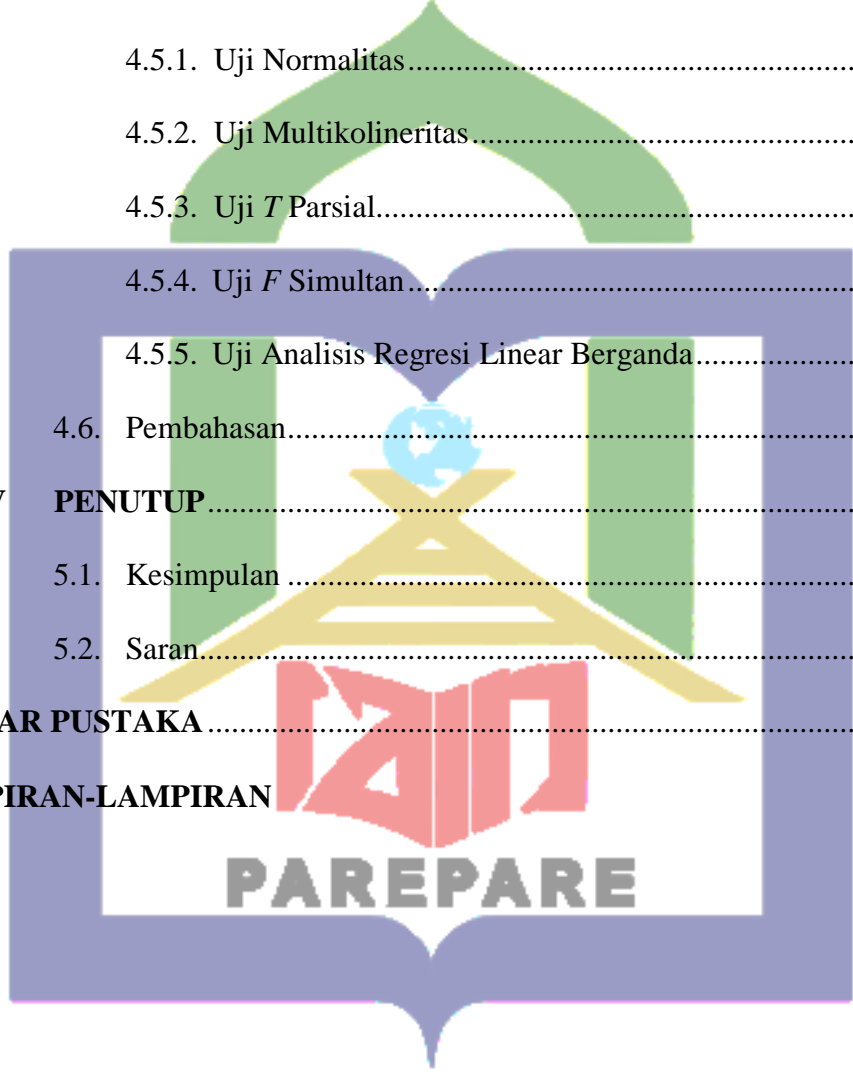
**Kata Kunci:** *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing*, Loyalitas Nasabah.

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGAJUAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING</b> .....	iv
<b>HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	ix
<b>ABSTRAK</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	6
1.3. Tujuan Penelitian .....	6
1.4. Kegunaan Penelitian .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	7
2.1. Deskripsi Teori .....	7
2.1.1. Teori Bank .....	7
2.1.2. Teori Bank Syariah .....	8

2.1.3.	Teori Nisbah.....	11
2.1.4.	Teori Bagi Hasil.....	12
2.1.5	Teori <i>Profit Sharing</i> .....	14
2.1.6	Teori <i>Revenue Sharing</i> .....	15
2.1.7	Teori Loyalitas.....	16
2.1.8	Teori Nasabah.....	17
2.1.9	Teori Loyalitas Nasabah.....	17
2.2.	Tinjauan Hasil Penelitian Relevan.....	21
2.3.	Kerangka Pikir.....	24
2.4.	Kerangka Konseptual.....	25
2.5.	Hipotesis Penelitian.....	25
2.6.	Definisi Operasional Variabel.....	26
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b> .....	28
3.1.	Jenis dan Desain Penelitian.....	28
3.2.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	28
3.3.	Populasi dan Sampel.....	28
3.4.	Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	29
3.5.	Teknik Analisis Data.....	31
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	35
4.1.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	35
4.2.	Deskripsi Data.....	39
4.3.	Deskripsi Jawaban Responden.....	44
4.4.	Pengujian Instrumen Penelitian.....	47

	4.4.1. Uji Validitas .....	47
	4.4.2. Uji Reabilitas.....	49
	4.4.2. Uji Korelasi .....	50
4.5.	Hasil Penelitian .....	51
	4.5.1. Uji Normalitas.....	51
	4.5.2. Uji Multikolinieritas.....	52
	4.5.3. Uji <i>T</i> Parsial.....	53
	4.5.4. Uji <i>F</i> Simultan.....	55
	4.5.5. Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	56
4.6.	Pembahasan.....	60
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b> .....	65
	5.1. Kesimpulan .....	65
	5.2. Saran.....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	.....	67
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>		



## DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
4.1	Sampel Nasabah BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa	40
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	43
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	43
4.4	Jawaban Responden Terhadap <i>Profit Sharing</i> ( $X_1$ )	44
4.5	Jawaban Responden Terhadap Revenue Sharing ( $X_2$ )	45
4.6	Jawaban Responden Terhadap Loyalitas Nasabah ( $Y$ )	46
4.7	Hasil Descriptive Statistics	47
4.8	Hasil Uji Validitas	48
4.9	Hasil Uji Reabilitas	49
4.10	Hasil Uji Korelasi	50
4.11	Hasil Uji Normalitas	51
4.12	Hasil Uji Multikolinieritas	53
4.13	Hasil Uji Parsial $T$	54
4.14	Hasil Uji Simultan $F$	55
4.15	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	56



## DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Kerangka Pikir	23
2.2	Kerangka Konseptual	24





## DAFTAR LAMPIRAN

No.Lampiran	Judul Lampiran
1	Lembar Kuesioner
2	Jawaban responden terhadap <i>Profit Sharing</i>
3	Jawaban responden terhadap <i>Revenue Sharing</i>
4	Jawaban esponden terhadap <i>Loyalitas Nasabah</i>
5	Hasil Output SPSS
6	Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa
7	Surat Izin Penelitian dari Kampus IAIN
8	Surat Izin Penelitian dari Kantor BKPM Makassar
9	Surat Rekomendasi Penelitian
10	Surat Selesai Meneliti
11	Dokumentasi
12	Riwayat Hidup Penulis



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Bank di Indonesia terbagi menjadi dua, yaitu bank syariah dan bank konvensional. Menurut UU RI No.7 Tahun 1992 tentang perbankan adalah “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.<sup>1</sup> Bank Konvensional adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Konvensional pun memiliki berbagai keunggulan dan kelemahan. Bank syariah adalah bank atau tempat penyimpanan dana yang sesuai dengan hukum-hukum dan landasan agama Islam. Bank ini banyak memberikan manfaat dan kemudahan bagi masyarakat, khususnya muslim.

Bank Rakyat Indonesia (BRI) persero adalah salah satu bank di Indonesia yang Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.<sup>2</sup>

Sesuai dengan visinya, saat ini Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja

---

<sup>1</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2000), h 12

<sup>2</sup>PT Bank BRI Syariah Tbk, “Sejarah Bank BRI Syariah,” <http://www.brisyariah.co.id> (15 Februari 2018)

Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.<sup>3</sup>

Perbankan Syariah atau Perbankan Islam merupakan suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum) Islam. Prinsip syariah ini mengatur perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. Pada bank syariah, semua transaksi harus berdasarkan akad yang dibenarkan oleh syariah. Dengan demikian, semua transaksi itu harus mengikuti kaidah dan aturan yang berlaku pada akad-akad muamalah syariah.

Bank syariah menggunakan sistem bagi hasil yang merupakan keuntungan atau hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana baik investasi maupun transaksi jual beli yang diberikan kepada nasabah dengan persyaratan perhitungan / nisbah bagi hasil yang dimana terbagi atas 2 *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing*. *Profit Sharing* yaitu para pihak akan memperoleh bagian hasil sebesar nisbah yang telah disepakati dikalikan besarnya keuntungan (*profit*) yang diperoleh oleh pengusaha (*mudharib*). *Revenue Sharing* yaitu para pihak mendapatkan bagian hasil sebesar nisbah dikalikan dengan besarnya pendapatan (*revenue*) yang diperoleh oleh pemilik usaha (*mudharib*). Sedangkan jika mengalami kerugian ditanggung bersama sebanding dengan kontribusi masing-masing pihak. Pada saat akad terjadi wajib disepakati sistem bagi hasil yang digunakan, apakah *Profit Sharing* atau *Revenue Sharing*. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari'ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada

---

<sup>3</sup>PT Bank BRI Syariah Tbk, "Sejarah Bank BRI Syariah," <http://www.brisyariah.co.id> (15 Februari 2018)

awal terjadinya kontrak (akad). Kalau tidak disepakati akad tersebut akan menjadi gharar. Waktu dibagikannya bagi hasil harus disepakati oleh kedua belah pihak, misalnya pembagiannya setiap bulan, atau waktu yang telah disepakati.<sup>4</sup>

Adanya pengaplikasian nilai Islam dalam setiap aktivitas perbankan syariah yaitu perjanjian/akad yang dibuat antara bank syariah dengan nasabahnya, akan sangat mendukung proses perkembangan perbankan syariah ke depannya. Penerapan nilai-nilai Islam pada bank syariah secara baik dan benar tentu saja akan mempengaruhi keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah.

Penerapan nilai Islam perlu menjadi perhatian penting bagi setiap bank syariah. Dengan penerapan nilai Islam tersebut, akan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk menempatkan dananya ataupun untuk menggunakan pembiayaan dari perbankan syariah. Semakin banyak masyarakat menempatkan dananya atau menggunakan pembiayaan dari bank syariah, itu menunjukkan masyarakat telah menjadi nasabah yang loyal pada bank syariah.

Sistem bagi hasil yang terdapat pada Bank Syariah menjadi salah satu faktor penentu terhadap loyalitas berdasarkan sistem *Profit sharing* atau *Revenue sharing* terhadap loyalitas nasabah dalam segi kepercayaan dan kepuasan nasabah. Konsep loyalitas pelanggan dipahami sebagai kombinasi sikap senang pelanggan dan perilaku pembelian ulang. Berbicara tentang loyalitas nasabah bank syariah tentunya tidak terlepas dari tingkat kepuasan nasabah terhadap perhitungan/nisbah bagi hasil yang diberikan bank syariah kepada para nasabahnya. Nasabah yang merasa puas terhadap perhitungan / nisbah bagi hasil yang diberikan bank syariah, tentunya akan membeli ulang produk tersebut. Pembelian ulang yang terus menerus dari produk/jasa yang sama menunjukkan loyalitas nasabah

---

<sup>4</sup>PT Bank BRI Syariah Tbk, "Edukasi Bank BRI Syariah," <http://www.brisyariah.co.id> (15 Februari 2018)

terhadap produk tersebut.<sup>5</sup> Nasabah yang merasa puas atas manfaat dari jasa perbankan syariah maka cenderung akan berpengaruh terhadap perilaku pembelian, sehingga nasabah akan melakukan penggunaan jasa perbankan syariah kembali (menjadi nasabah yang loyal). Loyalitas adalah komitmen pelanggan bertahan secara mendalam untuk berlangganan kembali atau melakukan pembelian ulang produk/jasa terpilih secara konsisten di masa yang akan datang.<sup>6</sup>

Konsep loyalitas pelanggan dipahami sebagai kombinasi sikap senang pelanggan (*customer's favorable attitude*) dan perilaku pembelian ulang. Berbicara tentang loyalitas nasabah bank syariah tentunya tidak terlepas dari tingkat kepuasan nasabah terhadap produk dan pelayanan yang diberikan bank syariah kepada para nasabahnya. Nasabah yang merasa puas terhadap produk dan pelayanan yang diberikan bank syariah, tentunya akan membeli ulang produk tersebut. Pembelian ulang yang terus menerus dari produk yang sama menunjukkan loyalitas nasabah terhadap produk tersebut.<sup>7</sup>

Loyalitas nasabah terhadap produk ini sangat diharapkan bank syariah untuk meningkatkan volume dana pihak ketiga di samping adanya penambahan nasabah baru yang potensial. Jika dilihat dari sisi produknya mulai dari jenis, akad, deposito dan giro, perbankan syariah di Indonesia memiliki banyak persamaan. Akan tetapi yang membedakannya adalah bagaimana suatu bank syariah tersebut bisa memberikan keunggulan-keunggulan tersendiri bagi produk-produk yang mereka miliki, disamping itu bank-bank syariah juga harus tanggap dan berupaya untuk memenuhi kebutuhan para nasabahnya melalui pelayanan yang prima agar mampu bersaing dengan baik. Tantangan yang dihadapi tentunya

---

<sup>5</sup>Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h.232.

<sup>6</sup>Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 129.

<sup>7</sup>Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h.232.

tidak ringan bagi perbankan syariah di Indonesia. Sebelum berusaha untuk memenuhi kebutuhan para nasabahnya, bank syariah terlebih dahulu harus bekerja keras untuk memahami dan memberikan informasi yang sangat jelas akan produk-produk yang mereka tawarkan serta berusaha untuk menciptakan keunggulan kompetitif.

Nasabah yang merasa puas atas manfaat dari jasa perbankan syariah maka cenderung akan berpengaruh terhadap perilaku pembelian, sehingga nasabah akan melakukan penggunaan jasa perbankan syariah kembali (menjadi nasabah yang loyal). Loyalitas adalah komitmen pelanggan bertahan secara mendalam untuk berlangganan kembali atau melakukan pembelian ulang produk/jasa terpilih secara konsisten di masa yang akan datang, meskipun pengaruh situasi dan usaha pemasaran mempunyai potensi untuk menyebabkan perubahan perilaku.<sup>8</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti berfokus pada nisbah bagi hasil dan loyalitas nasabah di Bank Rakyat Indonesia KCP Gowa, dimana perusahaan yang berbasis syariah ini menggunakan sistem bagi hasil berbeda dengan bank konvensional yang memakai sistem bunga selain itu perusahaan perbankan akan mengalami kesulitan untuk berkembang jika perusahaan tersebut ditinggalkan oleh nasabahnya. Perusahaan perbankan terutama yang berbasis syariah harus memiliki strategi yang baik dalam memasarkan produknya karena bank syariah memakai sistem bagi hasil dan menjaring konsumen untuk menjadi nasabahnya terutama dari perspektif atribut bank sehingga perusahaan dapat menang dalam persaingan dan dapat meningkatkan jumlah nasabahnya.

Hal tersebut yang merupakan alasan penulis tertarik untuk meneliti bagaimana nisbah bagi hasil yang diterapkan di Bank Rakyat Indonesia KCP Gowa terhadap loyalitas nasabah dalam menggunakan jasa keuangan syariah.

---

<sup>8</sup>Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 129.

## 1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Apakah Variabel *Profit Sharing* berpengaruh terhadap Loyalitas Nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa?
- 1.2.2 Apakah Variabel *Revenue Sharing* berpengaruh terhadap Loyalitas Nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa?
- 1.2.3 Variabel manakah yang paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap Loyalitas Nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk mengetahui apakah Variabel *Profit Sharing* berpengaruh terhadap Loyalitas Nasabah
- 1.3.2 Untuk mengetahui apakah Variabel *Revenue Sharing* berpengaruh terhadap Loyalitas Nasabah
- 1.3.3 Untuk mengetahui Variabel manakah yang paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap Loyalitas Nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa

## 1.4 Kegunaan Penelitian

- 1.4.1 Kegunaan praktis yaitu memberikan informasi dan masukan bagi perusahaan tentang nisbah bagi hasil yang dapat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah sehingga dapat menentukan kebijakan-kebijakan selanjutnya.
- 1.4.2 Kegunaan ilmiah yaitu sebagai bahan perbandingan dan referensi bagi peneliti lain dalam melakukan penelitian dengan tema yang sama sehingga mampu menghasilkan penelitian-penelitian yang lebih baik.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Deskripsi Teori

##### 2.1.1 Teori Bank

Bank adalah salah satu jenis usaha yang berhubungan dengan menabung, perputaran uang, deposito dan lainnya. Bank merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana. Penghimpunan dana secara langsung berupa simpanan dana masyarakat yaitu tabungan, giro dan deposito dan secara tidak langsung berupa pinjaman. Penyaluran dana dilakukan dengan tujuan modal kerja, investasi dan deposito dan untuk jangka panjang dan jangka pendek.<sup>9</sup>

Menurut Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dana atau uang yang dihimpun dalam bentuk simpanan disalurkan dalam bentuk kredit dan dalam usahanya bank juga memberikan jasa keuangan lainnya. Dengan demikian bank merupakan suatu badan usaha yang bertujuan memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalulintas pembayaran dan peredaran uang.<sup>10</sup>

Menurut peneliti bank, selain menghimpun dana dan menyalurkan dana bank juga merupakan alat atau jalur transaksi antara wirausahawan dan konsumennya dalam hal usaha bisnis online yang lagi ramai sekarang ini.

---

<sup>9</sup>Totok Budisantoso dan Sigot Triandanu, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 5.

<sup>10</sup>Frianto Pandia, Elly Santi Ompusunggu, Achmad Abror, *Lembaga keuangan* (Jakarta : PT Rineka Cipta, 2005), h. 10.



### 2.1.2 Teori Bank Syariah

Bank Syariah terdiri atas dua kata, yaitu bank dan syariah. Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari dua pihak, yaitu pihak yang berkelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Kata syariah dalam versi bank syariah di Indonesia adalah aturan perjanjian berdasarkan yang dilakukan oleh pihak bank yang lain untuk penyimpangan dana atau pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam.<sup>11</sup>

Bank umum syariah adalah bank syariah yang berdiri sendiri sesuai dengan akta pendiriannya, bukan merupakan bagian dari bank konvensional. Beberapa contoh bank umum syariah adalah : Bank Syariah Mandiri, Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mega, Bank Syariah Bukopin, Bank BCA Syariah dan Bank BRI Syariah.<sup>12</sup>

Bank syariah menurut peneliti adalah bank yang menghimpun dana dan menyalurkan dana sesuai dengan prinsip Islam dan bank syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil sesuai ketentuannya.

#### 2.1.2.1 Produk Bank Syariah

##### 2.1.2.1.1 Produk Penghimpunan Dana

Menurut Kasmir dalam Bukunya Menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat dalam bentuk simpanan dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang biasanya adalah untuk keamanan uangnya. Kemudian untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil simpanannya. Tujuan lainnya adalah untuk memudahkan melakukan transaksi pembayaran.

---

<sup>11</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 1.

<sup>12</sup>Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 33.

Untuk memenuhi tujuan diatas, baik untuk mengamankan uang maupun untuk melakukan investasi, bank menyediakan sarana yang disebut simpanan. Jenis simpanan yang ditawarkan sangat bervariasi tergantung dari bank yang bersangkutan. Secara umum jenis simpanan yang ada di abnk adalah terdiri dari simpanan giro, simpanan tabungan dan simpanan deposito.<sup>13</sup>

Sedangkan menurut Ismail dalam bukunya Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Masyarakat memercayai bank sebagai tempat yang aman untuk melakukan investasi, dan menyimpan dana (uang). Masyarakat yang kelebihan dana sangat membutuhkan keberadaan bank untuk menyimpan dananya dengan aman. Keamanan atas dana (uang) yang disimpannya di bank oleh masyarakat merupakan faktor yang sangat penting bagi masyarakat. Selain rasa aman, tujuan lainnya adalah sebagai tempat untumelakukan investasi. Masyarakat akan merasa lebih aman apabila uangnya diinvestasikan di bank dengan menyimpan uangnya dibank, nasabah juga akan mendapatkan keuntungan berupa return atas simpanannya yang besarnya tergantung kebijakan masing-masing bank.<sup>14</sup>

#### 2.1.2.1.2 Produk Penyaluran Dana

Menurut Kasmir dalam bukunya “Menyalurkan dana (*lending*) ke masyarakat, dalam hal ini bank memberikan pinjaman (kredit) kepada masyarakat. Dengan kata lain, bank menyediakan dana bagi masyarakat yang membutuhkannya. Pinjaman atau kredit yang diberikan dibagi dalam berbagai jenis sesuai dengan keinginan nasabah.sebelum kredit diberikan bank terlebih dahulu menilai apakah kredit tersebut layak diberikan atau tidak. Penilaian ini agar bank terhindar dari kerugian akibat tidak dikembalikannya pinjaman yang

---

<sup>13</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana,2008), h. 9.

<sup>14</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana, 2010), h. 4-5.

disalurkan bank dengan berbagai sebab. Jenis kredit yang biasa diberikan hampir semua bank adalah kredit investasi, kredit modal kerja, atau kredit perdagangan".<sup>15</sup>

Sedangkan menurut Ismail dalam bukunya "Menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana, kebutuhan dana oleh masyarakat akan lebih mudah diberikan oleh bank apabila, masyarakat yang membutuhkan dana cepat memenuhi semua persyaratan yang diberikan oleh bank. Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank, karena akan memperoleh pendapatan bunga untuk bank konvensional dan bagi hasil atau lainnya untuk bank syariah. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah merupakan pendapatan yang besar bagi setiap bank, sehingga penyaluran dana kepada masyarakat menjadi sangat penting bagi bank".<sup>16</sup>

#### 2.1.2.2 Prinsip Bank Syariah

Prinsip syariah dalam kegiatan usaha bank syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Kegiatan usaha dengan prinsip syariah antara lain:<sup>17</sup>

2.1.2.2.1 Wadiah (titipan)

2.1.2.2.2 Mudharabah (bagi hasil)

2.1.2.2.3 Musyarakah (penyertaan)

2.1.2.2.4 Ijarah (sewa beli)

2.1.2.2.5 Salam (pembiayaan dimuka)

2.1.2.2.6 Istishna (pembiayaan bertahap)

2.1.2.2.7 Hiwalah (anjak piutang)

<sup>15</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana,2008), h. 9.

<sup>16</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana,2010), h. 4-5.

<sup>17</sup>Malayu S.P Hasibuan, *Dasar - Dasar Perbankan*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2007), h. 40

- 2.1.2.2.8 Kafalah (garansi bank)
- 2.1.2.2.9 Rahn (gadai)
- 2.1.2.2.10 Sharf (transaksi valuta asing)
- 2.1.2.2.11 Qardh (pinjaman talangan)
- 2.1.2.2.12 Qardhul hasan (pinjaman sosial )
- 2.1.2.2.13 Ujrah (fee)

Prinsip-prinsip syariah itu dimanifestasikan dalam kegiatan menghimpun dan penyaluran dana :<sup>18</sup>

- 2.1.2.2.1.1 Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan meliputi :
  - 2.1.2.2.1.1.1 Giro berdasarkan prinsip wadiah (hanya untuk BUS);
  - 2.1.2.2.1.1.2 Tabungan berdasarkan prinsip wadiah atau mudharabah;
  - 2.1.2.2.1.1.3 Deposito berjangka berdasarkan prinsip mudharabah
  - 2.1.2.2.1.1.4 Bentuk lain berdasarkan prinsip wadiah atau mudharabah.
- 2.1.2.2.1.2 Melakukan penyaluran dana melalui :
  - 2.1.2.2.1.2.1 Transaksi jual beli berdasarkan prinsip mudharabah, istishna, ijarah, salam, dan jual beli lainnya.
  - 2.1.2.2.1.2.2 Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip mudharabah, musyarakah, dan bagi hasil lainnya.
  - 2.1.2.2.1.2.3 Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip hiwalah, rahn, dan qardh.
- 2.1.3 Teori Nisbah

Nisbah dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah perbandingan antara aspek kegiatan yang dapat dinyatakan dalam angka, misalnya perbandingan antara laba dan penjualan.<sup>19</sup>

<sup>18</sup>Malayu S.P Hasibuan, *Dasar - Dasar Perbankan*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2007), h. 40

<sup>19</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Ed.4 (Cet. 7; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2013), h. 964

Nisbah (Arab: نسبة, Inggris: *atribution*), atau Nisbat merupakan sebuah istilah onomastika dalam Islam, budaya Arab yang juga telah diserap kedalam bahasa Indonesia. Nisbah digunakan di dalam nama seseorang. Sistem penisbahan juga dikenal di dalam budaya barat.

Sementara menurut BI “nisbah” adalah porsi bagi hasil antara pihak bank dan nasabah atas transaksi pendanaan dan pembiayaan dengan akad bagi hasil, yang besarnya sesuai dengan kesepakatan atau ketentuan yang telah ditetapkan di awal perjanjian dibuat. Secara singkat, nisbah merupakan rasio atau perbandingan yang didalam dunia perbankan syariah merupakan rasio pembagian keuntungan (bagi hasil) antara pemilik dana dengan pengelola dana.<sup>20</sup>

#### 2.1.4 Teori Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (bahasa Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definisi *profit sharing* diartikan sebagai distribusi beberapa bagian dari laba pada pegawai dari suatu perusahaan. Menurut Antonio, bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*Mudharib*).<sup>21</sup>

Sesuai dengan firman Allah SWT dalam Q.S :2: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ  
مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ  
فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

<sup>20</sup>Khotibul Umam, 2016, *Perbankan Syariah*, ( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 125

<sup>21</sup>Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Teori dan Praktek*, ( Jakarta : Gema Insani, 2001), h. 90

Terjemahnya :

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Q.S Al-Baqarah ayat 275)<sup>22</sup>

Dan firman Allah SWT dalam Q.S :30: 39



وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبٍّ يَرْبُوا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

Terjemahnya :

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).

Berdasarkan ayat diatas yang menjelaskan bahwa : Allah melarang hamba-hamba-Nya yang beriman melakukan riba dan memakannya dengan berlipat ganda, sebagaimana yang mereka lakukan pada masa jahiliyah. Orang-orang jahiliyah berkata, “Jika utang sudah jatuh tempo, maka ada dua kemungkinan: dibayar atau dibungakan. Jika dibayarkan, maka selesai urusannya. Jika tidak dibayar, maka dikenakan bunga yang kemudian ditambahkan kepada pinjaman pokok”. Maka pinjaman yang sedikit dapat bertambah besar berlipat-lipat (pinjaman ditambah bunga, lalu dibungakan lagi).

<sup>22</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Mekar Surabaya, 2008), h 75.

Mematuhi segala perintah dan menjauhi segala larangan Allah adalah ditujukan untuk kebaikan manusia itu sendiri. Allah menghendaki manusia untuk menjadi orang yang beruntung, namun tergantung juga kepada manusia itu sendiri akan memilih keberuntungan atau tidak. Keberuntungan yang sebagai akibat taqwa kepada Allah ini mencakup keberuntungan di dunia dan di akhirat.

Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba serta suruhan untuk menempuh jalan perniagaan dengan suka sama suka maka setiap transaksi kelembagaan ekonomi Islami harus selalu dilandasi atas dasar sistem bagi hasil dan perdagangan atau yang transaksinya didasari oleh adanya pertukaran antara uang dengan barang dan/atau jasa. Akad mudharabah dibolehkan dalam islam, karena bertujuan untuk saling membantu antara pemilik modal dengan seorang pakar dalam memutarakan uang. Banyak di antara pemilik modal yang tidak pakar dalam mengelola dan memproduktifkan uangnya, sementara banyak pula para pakar di bidang perdagangan yang tidak memiliki modal untuk berdagang. Atas dasar saling menolong dalam pengelolaan modal itu, Islam memberikan kesempatan untuk saling bekerja sama antara pemilik modal dengan seseorang yang terampil dalam mengelola dan memproduktifkan modal itu.<sup>23</sup>

#### 2.1.5 Teori *Profit Sharing*

*Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (total *revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (total *cost*).<sup>24</sup> Di dalam istilah lain profit sharing adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Pada perbankan syariah

<sup>23</sup>Ascarya. *Akad&Produk Bank Syariah*. (Semarang : Tohaputra,2008). h: 50.

<sup>24</sup>Cristopher Pass dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 2000)Edisi ke-2 , h. 534

istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

Sistem *profit and loss sharing* dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (*Investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana di antara keduanya akan terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan di awal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.<sup>25</sup>

Kerugian bagi pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil dari jerih payahnya atas kerja yang telah dilakukannya. Keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan usaha dalam dunia bisnis bisa negatif, artinya usaha merugi, positif berarti ada angka lebih sisa dari pendapatan dikurangi biaya-biaya, dan nol artinya antara pendapatan dan biaya menjadi *balance*. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan total cost terhadap total *revenue*.

#### 2.1.6 Teori Revenue Sharing

Revenue Sharing berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti; hasil, penghasilan, pendapatan. *Sharing* adalah bentuk

---

<sup>25</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002) h. 101



kata kerja dari share yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan.<sup>26</sup>

*Revenue* (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*).<sup>27</sup>

*Revenue* pada perbankan Syariah adalah hasil yang diterima oleh bank dari penyaluran dana (investasi) ke dalam bentuk aktiva produktif, yaitu penempatan dana bank pada pihak lain. Hal ini merupakan selisih atau angka lebih dari aktiva produktif dengan hasil penerimaan bank. Perbankan Syariah memperkenalkan sistem pada masyarakat dengan istilah *Revenue Sharing*, yaitu sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana.

Lebih jelasnya *Revenue sharing* dalam arti perbankan adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Sistem *revenue sharing* berlaku pada pendapatan bank yang akan dibagikan dihitung berdasarkan pendapatan kotor (*gross sales*), yang digunakan dalam menghitung bagi hasil untuk produk pendanaan bank.<sup>28</sup>

#### 2.1.7 Pengertian Loyalitas

Loyalitas menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah kepatuhan; kesetiaan.<sup>29</sup> Loyalitas adalah salah satu hal yang tidak dapat dibeli dengan uang. Loyalitas menurut peneliti adalah hal yang hanya bisa didapatkan,

<sup>26</sup>John M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta : PT Gramedia, 2001), Cet. ke-21, h. 653

<sup>27</sup>Cristopher Pass dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 2000), Edisi ke-2, h. 678

<sup>28</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002) h. 110

<sup>29</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Ed.4 (Cet. 7; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 843

namun tidak bisa dibeli. Sebagaimana diketahui bahwa tujuan dari suatu bisnis adalah untuk menciptakan para pelanggan merasa puas. terciptanya kepuasan dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya hubungan antara perusahaan dengan pelanggannya menjadi harmonis sehingga memberikan dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya kesetiaan terhadap merek serta membuat suatu rekomendasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) yang menguntungkan bagi perusahaan.<sup>30</sup>

#### 2.1.8 Pengertian Nasabah

Menurut Djaslim Saladin dalam bukunya menyatakan bahwa "Nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank".<sup>31</sup> Dan Komaruddin menyatakan bahwa "Nasabah adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening koran atau deposito atau tabungan serupa lainnya pada sebuah bank".<sup>32</sup> Menurut Kamus Perbankan, nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.

Arti nasabah pada lembaga perbankan sangat penting. Nasabah itu ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu bank. Oleh karena itu bank harus dapat menarik nasabah sebanyak-banyaknya agar dana yang terkumpul dari nasabah tersebut dapat diputar oleh bank yang nantinya disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan bank.

#### 2.1.9 Pengertian Loyalitas Nasabah

Loyalitas nasabah merupakan fungsi dari kepuasan pelanggan, rintangan pengalihan dan keluhan pelanggan. Pelanggan yang puas akan dapat melakukan pembelian ulang pada waktu yang akan datang dan memberikan kepada orang

<sup>30</sup>Fandy Tjiptono, *Prinsip & Dinamika Pemasaran*, Ed 1 (Yogyakarta : J & J Learning, 2000), h. 105

<sup>31</sup>Saladin Djaslim, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Bank*, ( Jakarta : CV Rajawali, 2000), h. 125

<sup>32</sup>Komaruddin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta : CV Rajawali, 1994), h. 25

lain atas produk atau jasa yang dirasakannya. Loyalitas dapat terbentuk apabila pelanggan merasa puas dengan merk atau tingkat layanan yang diterima dan berniat untuk terus melanjutkan hubungan. Pelanggan dapat menjadi loyal karena adanya hambatan peralihan yang besar dengan faktor teknis, ekonomi atau psikologis yang dirasakan mahal atau sulit untuk beralih kepada penyedia layanan yang lain. Hubungan antara kepuasan dan loyalitas telah diteliti dalam penelitian menemukan pengaruh positif antara kepuasan dengan loyalitas<sup>33</sup>. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas nasabah adalah sebagai berikut :

#### 2.5.3.1 Kepercayaan

Menurut Mowen dan Minor, mendefinisikan “kepercayaan konsumen sebagai semua pengetahuan yang dimiliki oleh semua konsumen dan semua kesimpulan yang dibuat oleh konsumen tentang objek, atribut dan manfaatnya”. *Objek* dapat berupa produk, orang, perusahaan atau segala sesuatu yang padanya seseorang memiliki kepercayaan dan sikap. *Atribut* adalah karakteristik atau fitur yang mungkin dimiliki atau tidak dimiliki oleh objek. Manfaat adalah hasil positif yang diberikan atribut kepada konsumen. Kepercayaan konsumen atau pengetahuan konsumen menyangkut kepercayaan bahwa suatu produk memiliki berbagai atribut, manfaat dari berbagai atribut tersebut para manajer harus menyadari bahwa kepercayaan terhadap *objek, atribut* dan *manfaat* menunjukkan persepsi konsumen dan karena itu umumnya kepercayaan seorang konsumen berbeda dengan konsumen lain.<sup>34</sup>

#### 2.5.3.2Kepuasan

Kata “kepuasan atau *satisfaction*” berasal dari bahasa latin “*satis*” (artinya cukup baik, memadai) dan “*faction*” (melakukan atau membuat). Secara

<sup>33</sup>Fandy Tjiptono. *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*, (Yogyakarta : Penerbit Andi, 2000) h. 99

<sup>34</sup>Ujang Sumarwan, *Perilaku konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2004), h. 165-166

sederhana kepuasan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan sesuatu atau membuat sesuatu memadai. Namun, ditinjau dari perspektif perilaku konsumen, istilah kepuasan pelanggan lantas menjadi sesuatu yang kompleks. Bahkan, hingga saat ini belum dicapai kesepakatan atau konsensus mengenai konsep kepuasan pelanggan.<sup>35</sup>

Kepuasan pelanggan adalah respon pelanggan terhadap evaluasi ketidaksesuaian yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja aktual produk yang dirasakan setelah pemakaiannya.

#### 2.5.3.3 Tarif

Dalam dunia bisnis tarif/harga mempunyai banyak istilah. Sebagai contoh dalam dunia bisnis asuransi tarif disebut bunga, bisnis konsultan dan pialang disebut fee, bisnis industri manufaktur disebut harga, sedangkan dalam bisnis angkutan dan perhotelan disebut tarif. Menurut kamus ekonomi tarif adalah sejumlah uang yang ditentukan perusahaan sebagai imbalan barang atau jasa yang mereka perdagangkan dan (sesuatu yang lain) yang diadakan perusahaan untuk memuaskan keinginan konsumen”.

Berdasarkan pengertian tersebut di atas bahwa sesuatu yang lain itu dapat berupa kebanggaan memiliki produk yang telah tenar mereknya, jaminan mutu, perasaan aman karena memiliki produk itu, serta perasaan puas. Bagi para produsen untuk membangun ketenaran merek dibutuhkan upaya dan biaya promosi penjualan yang seringkali tidak sedikit jumlahnya. Untuk menciptakan mutu produk yang tinggi dibutuhkan upaya dan biaya riset untuk pengembangan produk.

---

<sup>35</sup>Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa, Prinsip, Penerapan dan Penelitian* (Yogyakarta : Andi Publisher, 2014), h. 353

#### 2.5.3.4 Pelayanan

Salah satu cara agar penjualan jasa satu perusahaan lebih unggul dibandingkan para pesaingnya adalah dengan memberikan pelayanan yang berkualitas dan bermutu yang memenuhi tingkat kepentingan konsumen. Tingkat kepentingan konsumen terhadap jasa yang akan mereka terima dapat dibentuk berdasarkan pengalaman dan saran yang mereka peroleh. Konsumen memilih pemberi jasa berdasarkan peringkat kepentingan. Dan setelah menikmati jasa tersebut mereka cenderung akan membandingkannya dengan yang mereka harapkan.<sup>36</sup>

#### 2.5.3.5 Promosi (*promotion*)

Promosi adalah bagian dari bauran pemasaran yang besar peranannya. Promosi merupakan kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Promosi juga dikatakan sebagai proses berlanjut karena dapat menimbulkan rangkaian kegiatan perusahaan yang selanjutnya. Karena itu promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi agar melakukan pertukaran dalam pemasaran. Kegiatan dalam promosi ini pada umumnya adalah periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, pemasaran langsung, serta hubungan masyarakat dan publisitas.

#### 2.5.3.6 Identitas dan Citra

Identitas dan citra perlu dibedakan. Identitas terdiri dari berbagai cara yang diarahkan perusahaan untuk mengidentifikasi dirinya atau memposisikan diri atau produknya. Citra adalah persepsi masyarakat terhadap perusahaan atau produknya. Citra dipengaruhi oleh banyak faktor yang di luar kontrol perusahaan. Fakta banyak citra memiliki kehidupan tersendiri diperlihatkan oleh masalah Nike

---

<sup>36</sup>Ferlina Ariyani, *Jurnal Membangun Loyalitas Nasabah Melalui Peningkatan Kualitas Pelayanan & Produk*, (Semarang: Universitas Ponegoro, 2008), h. 10-11.

dalam mempertahankan daya tariknya terhadap pasar anak muda yang berubah-ubah.<sup>37</sup>

## 2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Terkait dengan nisbah bagi hasil dan loyalitas nasabah, ada peneliti yang telah membahasnya namun tetap memiliki perbedaan dengan penelitian kali ini.

2.2.1 Skripsi yang ditulis oleh Nur Jannah Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti Jakarta 2010 dengan Judul Pengaruh Nisbah Bagi Hasil, Produk Domestik Bruto, Suku Bunga Deposito dan Inflasi Terhadap Simpanan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia. Kesimpulan dari penelitian ini bahwa dalam studi ini faktor yang secara signifikan mempengaruhi simpanan mudharabah (SM) di bank syariah adalah Produk Domestik Bruto (PDB). Koefisien variabel PDB bertanda positif, artinya ketika PDB (pendapatan) masyarakat naik maka simpanan mudharabah di bank syariah juga akan naik, demikian pula sebaliknya. Sedangkan variabel Nisbah Bagi Hasil (NSM) dan Inflasi (INF) secara statistik tidak signifikan mempengaruhi Simpanan Mudharabah (SM). Keberadaan bank syariah relatif masih baru dibandingkan dengan bank konvensional. Dengan demikian masih banyak anggota masyarakat yang belum memiliki informasi tentang bank syariah, sehingga belum mengadopsinya dalam ubungan dengan perbankan.<sup>38</sup>

2.2.2 Skripsi yang ditulis oleh Luthfi Tian Wibrianto Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2008 dengan Judul Hubungan Kualitas Pelayanan

---

<sup>37</sup>Ferlina Ariyani, *Jurnal Membangun Loyalitas Nasabah Melalui Peningkatan Kualitas Pelayanan & Produk*, (Semarang: Universitas Ponegoro, 2008), h. 10-11.

<sup>38</sup>Nur Jannah, *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil, Produk Domestik Bruto, Suku Bunga Deposito dan Inflasi Terhadap Simpanan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia* (skripsi sarjana,2010)

Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi Kasus BPRS Risalah Ummat). Kesimpulan dari penelitian ini bahwa dapat digambarkan dengan melihat hasil uji hipotesis melalui analisis korelasi kanonikal, selanjutnya pengujian hipotesis dengan menggunakan uji *wilk's*. Dan dari hasilnya ketiga nilai kanonik tidak signifikan artinya hubungan kualitas pelayanan terhadap loyalitas nasabah adalah tidak signifikan. Oleh karena itu dengan tidak signifikannya hubungan kualitas pelayanan terhadap loyalitas nasabah, maka pihak BPRS Risalah Ummat harus mampu meningkatkan kualitas pelayanannya kepada pihak nasabah agar nasabah menjadi loyal dan BPRS Risalah Ummat dapat bersaing dengan bank lain.<sup>39</sup>

2.2.3 Skripsi yang ditulis oleh Siti Atika Anwar Program Studi Muamalah Jurusan Syariah dan Hukum Ekonomi Islam STAIN Parepare 2016 dengan Judul Bunga Bank dan Nisbah Bagi Hasil; Analisis Perbandingan Bank Konvensional dan Bank Syariah. Hasil penelitian ini menunjukkan perbandingan antara Bank konvensional dan Bank Syariah yaitu Bank Konvensional memakai sistem bunga dalam penentuan harga produknya dan tingkat suku bunga selalu berubah-ubah, sedangkan Bank Syariah memakai sistem bagi hasil pada penentuan harga produknya yaitu didasarkan pada kesepakatan antara bank dengan nasabah.<sup>40</sup>

Penelitian ini berbeda dengan penelitian di atas di mana dari penelitian 1 tidak membahas tentang nisbah bagi hasil saja tetapi membahas juga tentang produk domestik bruto, suku bunga deposito dan inflasi, sementara itu peneliti ke 2 membahas tentang kualitas pelayanan terhadap loyalitas nasabah dan tidak membahas nisbah bagi hasil sebagaimana yang akan diteliti oleh peneliti nantinya.

<sup>39</sup>Luthfi Tian Wibrianto Tahun 2008 dengan Judul *Hubungan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi Kasus BPRS Risalah Ummat)*. (skripsi sarjana, 2008)

<sup>40</sup>Siti Atika Anwar, *Bunga Bank dan Nisbah Bagi Hasil; Analisis Perbandingan Bank Konvensional dan Bank Syariah* (skripsi sarjana, 2016)

Sedangkan peneliti yang ke 3 membahas tentang bunga bank dan nisbah bagi hasil analisis perbandingan Bank Konvensional dan Bank Syariah, penelitian ini jelas berbeda dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti karena penelitian ini hanya membandingkan bunga bank dan nisbah bagi hasil.

Penelitian ini akan membahas tentang nisbah bagi hasil (keuntungan/porsi bagi hasil) antara bank dan nasabahnya. Dimana bank menawarkan 2 sistem yaitu *profit sharing dan revenue sharing* sesuai kesepakatan bank dengan nasabahnya. Bukan hanya tentang nisbah bagi hasil peneliti kali ini juga membahas tentang loyalitas nasabah bank itu sendiri, apakah nasabah tersebut loyal terhadap nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh bank.

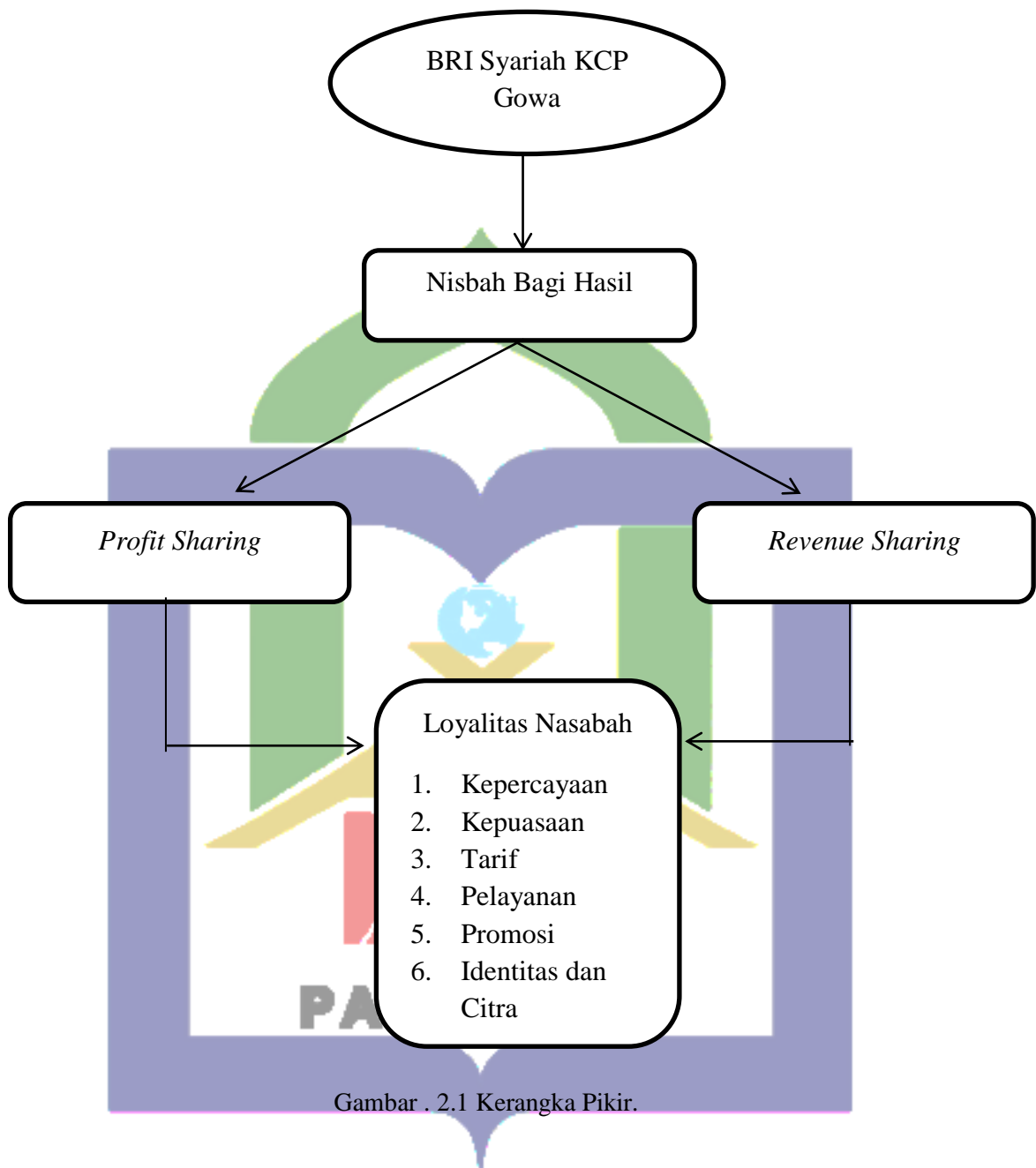
### **2.3 Kerangka Pemikiran**

Kerangka pikir merupakan gambaran tentang pola hubungan antara variabel secara koheren yang merupakan gambaran yang utuh terhadap fokus penelitian<sup>41</sup>. Untuk lebih memudahkan pembaca memahami penelitian ini, maka peneliti membuat bagan kerangka pikir sesuai dengan judul “Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Gowa” sebagai berikut :

---

<sup>41</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*,(Parepare: STAIN,2013), h.26

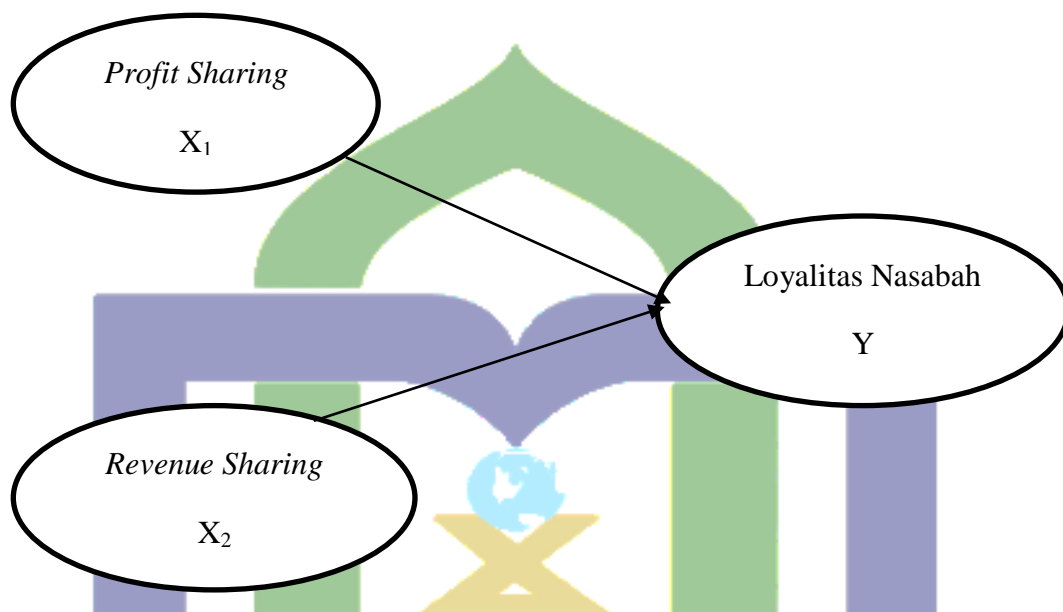




#### 2.4 Kerangka Konseptual

Konseptual dapat juga dikatakan sebagai proses yang digunakan untuk menunjukkan secara tepat tentang apa yang kita maksudkan bila kita

menggunakan suatu istilah tertentu.<sup>42</sup> Dengan melihat teori serta kerangka pikir yang telah dikemukakan, maka dapat digambarkan kerangka konseptual sebagai berikut:



Gambar . 2.2 Kerangka Konseptual.

## 2.5 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan landasan teori, perumusan masalah serta penelittitan terdahulu, maka penulis mengajukan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara bagaimana pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dalam penulisan hipotesis penelitian ini sebagai berikut :

2.5.1 H<sub>1</sub> = Variabel *Profit Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah di Bank BRI Syariah KCP Gowa.

2.5.2 H<sub>2</sub> = Variabel *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah di Bank BRI Syariah KCP Gowa.

<sup>42</sup>Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penulisan Kuantitatif*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2010), h. 90.

2.5.3  $H_3$  = Variabel *Profit Sharing* yang paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap loyalitas nasabah di Bank BRI Syariah KCP Gowa.

## 2.6 Definisi Operasional Variabel

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam memahami skripsi ini yang berjudul *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Bank BRI Syariah KCP Gowa*, maka penulis merasa penting untuk memberikan penjelasan judul tersebut sehingga maksud yang terkandung didalam judul lebih jelas sekaligus menjadi batasan dalam pembahasan selanjutnya. Adapun beberapa istilah yang perlu mendapat penjelasan adalah :

### 2.6.1 Sistem Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari'ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Mekanisme perhitungan bagi hasil yang diterapkan di dalam perbankan syari'ah terdiri dari dua sistem, yaitu:

2.6.1.1 *Profit sharing* (bagi laba) adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil net dari pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

2.6.1.2 *Revenue sharing* (bagi Pendapatan) adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum

dikurangi biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.<sup>43</sup>

### 2.6.2 Loyalitas Nasabah

Loyalitas nasabah merupakan perilaku yang terkait dengan merek sebuah produk, termasuk kemungkinan memperbarui kontrak di masa yang akan datang, berapa kemungkinan nasabah mengubah dukungannya terhadap merek, berapa kemungkinan keinginan nasabah untuk meningkatkan citra positif suatu produk. Jika produk tidak mampu memuaskan nasabah, nasabah akan bereaksi dengan cara *exit* (nasabah menyatakan berhenti membeli merek atau produk) dan *voice* (nasabah menyatakan ketidakpuasan secara langsung pada perusahaan).<sup>44</sup>

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut maka yang dimaksud dengan sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Mekanisme perhitungan bagi hasil yang diterapkan didalam perbankan syariah terdiri dari 2 sistem yaitu sistem *Profit Sharing* (bagi laba/keuntungan) dan *Revenue Sharing* (bagi pendapatan).

Loyalitas nasabah merupakan fungsi dari kepuasan nasabah, rintangan pengalihan dan keluhan nasabah. Nasabah yang merasa puas dengan sistem bagi hasil yang ditawarkan oleh bank akan dapat melakukan pembelian atau pembelian ulang pada waktu yang akan datang dan memberikan saran kepada orang lain atas produk atau jasa yang dirasakannya selama bertransaksi di bank tersebut. Untuk itu adapun faktor yang mempengaruhi loyalitas nasabah yaitu : kepercayaan, kepuasan, tarif, pelayanan, promosi, dan citra. Keenam hal tersebut kemungkinan dapat mempengaruhi nasabah menjadi loyal kepada bank.

<sup>43</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana,2010), h. 25.

<sup>44</sup>Maruli DMK, "Pengertian Loyalitas Nasabah Menurut Para Ahlinya," Blog Maruli DMK. <http://xerma.blogspot.co.id/2014/04/pengertian-loyalitas-nasabah-menurut.html> (19 februari 2018)

## BAB III

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini merujuk pada Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi) yang diterbitkan STAIN Parepare tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut mencakup beberapa bagian, yakni jenis dan desain penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan dan analisis data.<sup>45</sup>

#### 3.1 Jenis Dan Desain Penelitian

Dalam mengelola dan menganalisis data dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode kuantitatif. Metode kuantitatif adalah metode yang lebih menekankan pada penggunaan angka atau bilangan dengan metode deduktif. Metode penelitian kuantitatif menggunakan data numerik dan menekankan proses penelitian pada pengukuran hasil yang objektif menggunakan analisis statistik. Fokus metode kuantitatif adalah mengumpulkan data set dan melakukan generalisasi untuk menjelaskan fenomena khusus yang dialami oleh populasi.

#### 3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Gowa Sungguminasa yang beralamat di JL. KH. Wahid Hasyim, Sungguminasa, Gowa dalam rentang waktu  $\pm 2$  bulan.

#### 3.3 Populasi dan Sampel

##### 3.3.1 Populasi

Pada penelitian ini populasi yang diambil adalah seluruh nasabah di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa yang berjumlah 500 orang.

---

<sup>45</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, (Parepare: STAIN, 2013), h.22-30

### 3.3.2 Sampel

Sampel pada penelitian ini adalah seluruh nasabah yang diambil bagian dari populasi. Dalam penelitian ini, sampel yang diambil dalam ukuran besar yang jumlahnya tidak diketahui secara pasti, sehingga digunakan rumus slovin.

Rumus perhitungan besaran sampel.<sup>46</sup>

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

Keterangan :

n : Jumlah sampel

N : Jumlah populasi

d : Nilai presisi ( ditentukan dalam sampel ini sebesar 90% atau a= 10%

Dengan menggunakan rumus di atas, maka jumlah sampel minimal yang dapat diambil sebesar :

$$n = \frac{500}{1 + 500(10\%)^2} = 83$$

Berdasarkan rumus di atas, sampel yang dapat diambil dari populasi adalah sebanyak 83 sampel.

## 3.4 Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

### 3.4.1 Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penulisan terlibat dilokasi penelitian untuk mengadakan penelitian dan memperoleh data – data kongkrit yang ada hubungannya dengan pembahasan ini. Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data di lapangan yang sesuai dengan data yang bersifat sebagai berikut :

<sup>46</sup>Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana,2008), h.105

### 3.4.1.1 Angket (*Kuesioner*)

Angket/Kuesioner merupakan alat teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.<sup>47</sup>

#### Kuesioner Penelitian

1	2	3	4	5
SS = Sangat Setuju	S = Setuju	KS = Kurang Setuju	TS = Tidak Setuju	STS= Sangat Tidak Setuju

### 3.4.1.2 Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau Interview adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara. Inti dari metode wawancara ini bahwa setiap penggunaan metode ini selalu ada beberapa pewawancara responden, materi wawancara dan pedoman wawancara (yang terakhir ini tidak mesti ada)<sup>48</sup>. Sementara itu peneliti dalam hal ini akan mewawancarai karyawan dan nasabah.

### 3.4.1.3 Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri dan historis. Sebagian besar data yang tersedia adalah dalam bentuk surat-surat, laporan atau sebagainya. Sifat utama dari data ini tidak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberikan peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang telah silam.<sup>49</sup>

<sup>47</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta,2012), h. 199

<sup>48</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta : Rineka Cipta,1996), h. 126

<sup>49</sup>Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta : Kencana, 2008), h. 144

### 3.4.2 Studi Pustaka

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data yang diperoleh dari terbitan, jurnal, skripsi, dan buku-buku referensi yang berkaitan dengan penelitian.

## 3.5 Teknik Analisis Data

Sesuai dengan jenis dan metode pendekatan yang digunakan, maka dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah sebagai berikut:

### 3.5.1 Statistik Deskripsi Penelitian

Statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

Statistik deskriptif ini yang dikemukakan dalam bentuk laporan adalah cara-cara penyajian data melalui tabel maupun *distribusi frekuensi*. Setelah itu penjelasan kelompok dari distribusi frekuensi dengan mencari dan menghitung *mean, median, modus, standar deviasi, skewness, kurtosis, varians*. Perhitungan tersebut dilakukan untuk mengetahui tingkat kecenderungan data.

### 3.5.2 Analisis Korelasi antar Variabel

Analisis korelasi dalam penelitian dilakukan untuk mengetahui hubungan antara variabel. Selain itu, uji korelasi dilakukan, jika penelitian mengambil populasi secara keseluruhan yang dijadikan sebagai sampel penelitian tanpa menggunakan ukuran besarnya sampel.

### 3.5.3 Analisis Uji Regresi

Uji regresi dilakukan untuk mengetahui pengaruh atau dampak antara variabel *independent terhadap variabel dependent*, maka dalam penggunaan



analisis ini uji regresi ini dalam pengambilan sampel penelitian dari banyaknya populasi yang ada harus menggunakan ukuran besaran sampel.

#### 3.5.3.1 Uji Validitas

Uji Validitas atau kesahihan adalah menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur.<sup>50</sup> Dalam hal ini peneliti akan melakukan uji validitas untuk mengukur keakuratan data yang diperoleh dari pengumpulan data.

#### 3.5.3.2 Uji Korelasi

Uji korelasi adalah suatu penelitian yang melibatkan tindakan pengumpulan data guna menentukan, apakah ada hubungan dan tingkat hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian ini dilakukan, ketika kita ingin mengetahui tentang ada tidaknya dan kuat lemahnya hubungan variabel yang terkait dalam suatu objek atau subjek yang diteliti. Adanya hubungan dan tingkat variabel ini penting, karena dengan mengetahui tingkat hubungan yang ada, peneliti akan dapat mengembangkannya sesuai dengan tujuan penelitian.

#### 3.5.3.3 Uji Normalitas

Uji normalitas adalah sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel, apakah sebaran data tersebut berdistribusi normal ataukah tidak.

#### 3.5.3.4 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas adalah untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Jika ada korelasi yang tinggi di antara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu.

---

<sup>50</sup>Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif*, h. 46.

### 3.5.3.5 Uji Signifikasi Parameter Individual/ Parsial ( $t$ )

Uji  $t$  digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas (independen) secara individual dalam menerangkan variabel variasi (dependen).<sup>51</sup>

$H_a$  = Variabel *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* secara individu berpengaruh signifikan pada loyalitas nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa.

$H_o$  = Variabel *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* secara individu tidak berpengaruh signifikan pada loyalitas nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa.

$H_a$  diterima jika  $p\text{-value} < \text{level of significant}$

$H_o$  diterima jika  $p\text{-value} > \text{level of significant}$ .

### 3.5.3.6 Uji Statistik Simultan ( $F$ )

Uji  $F$  digunakan untuk menunjukkan apakah semua variabel bebas (independen) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel terikat (dependen).

$H_a$  = Variabel *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* secara bersamaan berpengaruh signifikan pada loyalitas nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa.

$H_o$  = Variabel *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* secara bersamaan tidak berpengaruh signifikan pada loyalitas nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa.

$H_a$  diterima jika  $p\text{-value} < \text{level of significant}$

$H_o$  diterima jika  $p\text{-value} > \text{level of significant}$

---

<sup>51</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta,2012), h. 210

### 3.5.4 Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi Linear Berganda adalah pengembangan dari regresi linear sederhana, yaitu sama-sama alat yang dapat digunakan untuk memprediksi permintaan dimasa akan datang berdasarkan data masa lalu atau untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas (*independent*) terhadap suatu variabel tidak terbatas (*dependent*).<sup>52</sup> Dalam penelitian ini regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui kelinearan pengaruh antara variabel persepsi dan pengetahuan terhadap keputusan memilih bank syariah. Adapun rumus regresi linear bergandanya adalah sebagai berikut:  $Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$

Keterangan:

- Y = Loyalitas Nasabah
- $X_1$  = *Profit Sharing*
- $X_2$  = *Revenue Sharing*
- a = Konstanta
- B = Koefisien regresi
- e = Standar eror

<sup>52</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2012), h. 215

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan *brand* Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

Saat ini Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

##### 4.1.1. Visi Misi Bank BRI Syariah.

###### 4.1.1.1 Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

#### 4.1.1.2 Misi

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

### 4.2 Produk-produk Bank BRI Syariah

#### 4.2.1 Produk Pendanaan

##### 4.2.1.1. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Produk simpanan dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari.

##### 4.2.1.2. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah Khusus bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).

##### 4.2.1.3 Tabungan Impian BRI Syariah iB

Produk simpanan berjangka dari BRISyariah untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan.

##### 4.2.1.4 Simpanan Faedah BRI Syariah iB

Merupakan simpanan dana pihak ketiga dengan akad Mudharabah dimana nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana, dengan

pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah dan jangka waktu yang disepakati antara Bank dengan Nasabah.

#### 4.2.1.5 Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB

SimPel iB kependekan dari Simpanan Pelajar iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

#### 4.2.1.6 Giro Faedah Mudharabah BRI Syariah iB

Merupakan simpanan investasi dana nasabah pada BRI Syariah dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

#### 4.2.1.7 Deposito BRI Syariah iB

Merupakan produk simpanan berjangka menggunakan Akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal.

### 4.2.2 Produk Pembiayaan

#### 4.2.2.1 KPR BRI Syariah iB

KPR BRI Syariah iB hadir membantu Anda untuk mewujudkan impian Anda memiliki rumah idaman.

#### 4.2.2.2 KPR Sejahtera BRI Syariah iB

KPR Sejahtera adalah Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR iB) yang diterbitkan Bank BRI Syariah untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dalam rangka pemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (develover).

#### 4.2.2.3 KKB BRI Syariah iB

Pembiayaan Kepemilikan Mobil dari BRI Syariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan

#### 4.2.2.4 Pembiayaan Umrah BRI Syariah iB

Setiap muslim pasti merindukan baitullah, sempurnakan kerinduan anda pada Baitullah dengan ibadah Umrah, Pembiayaan Umrah BRI Syariah iB hadir membantu anda untuk menyempurnakan niat anda beribadah dan berziarah ke Baitullah.

#### 4.2.2.5 KMF Purna BRI Syariah iB

KMF PURNA iB adalah Kepemilikan Multifaedah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

#### 4.2.2.6 KMF Pra Purna BRI Syariah iB

KMF PRA PURNA iB adalah fasilitas pembiayaan kepada para PNS aktif yang akan memasuki masa pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan sampai memasuki masa pensiunan.

#### 4.2.2.7 KMF BRI Syariah iB

Kepemilikan Multi Faedah Pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

#### 4.2.2.8 Pembiayaan Kepemilikan Emas

Pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan Akad Murabahah dimana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai kesepakatan.

#### 4.2.2.9 Qardh Beragun Emas

Pembiayaan dengan agunan berupa emas, dimana emas yang diagunkan disimpan dan dipelihara oleh BRIS selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.

#### 4.2.2.10 Mikro BRI Syariah

Skema pembiayaan mikro BRI Syariah menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50 % dari tujuan produktif nasabah).

### 4.3 Deskripsi Data

Deskripsi data ialah menggambarkan data yang ada guna memperoleh bentuk nyata dari responden, sehingga lebih mudah dimengerti peneliti atau orang lain yang tertarik dengan hasil penelitian yang dilakukan.

Dalam penelitian ini populasi adalah nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa dan metode yang digunakan adalah metode kuesioner atau angket dengan memberikan kuesioner atau angket kepada nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sugguminasa.



**Tabel 4.1**  
**Sampel Nasabah BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa**

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Alamat	Pekerjaan
1	Armawanty	Perempuan	BTN Aura Permai	Pedagang
2	Muh. Nur Ilham	Laki-laki	BTN Aura Permai	Pegawai Negeri
3	Usman Arman	Laki-laki	BTN Aura Permai	Pegawai Negeri
4	Ainun Dwi R	Perempuan	BTN Aura Permai	Pegawai Negeri
5	Hanawiyah	Perempuan	BTN Aura Permai	URT
6	Sariana	Perempuan	BTN Aura Permai	URT
7	Dhia Afra	Perempuan	BTN Aura Permai	Pegawai Negeri
8	Rusdianto	Laki-laki	BTN Aura Permai	Karyawan Swasta
9	Nasir	Laki-laki	BTN Aura Permai	Wirausaha
10	Lutfi	Laki-laki	JL. Ballalompoa	Pegawai Negeri
11	Nadya Mustakim	Perempuan	JL. Ballalompoa	Pegawai Negeri
12	H. Syamsul	Laki-laki	JL. Ballalompoa	Pegawai Negeri
13	Dian Ekawati	Perempuan	JL. Ballalompoa	Wirausaha
14	Syarif Hidayat	Laki-laki	JL. Ballalompoa	Pegawai Negeri
15	H. Muh Guntur	Laki-laki	JL. Ballalompoa	Wirausaha
16	Nina Pratiwi	Perempuan	JL. Ballalompoa	Karyawan Swasta
17	Arya Yudistira	Laki-laki	JL. Ballalompoa	Pegawai Negeri
18	Ahmad S	Laki-laki	JL Hos Cokrominoto	Karyawan Swasta
19	Zulfikar	Laki-laki	JL Hos Cokrominoto	Karyawan Swasta
20	H. Muh Arrafi'i	Laki-laki	JL Hos Cokrominoto	Wirausaha
21	Nur Jannah	Perempuan	JL Hos Cokrominoto	Pedagang
22	Nurlia	Perempuan	JL Hos Cokrominoto	Pedagang

23	Muhajir	Laki-laki	JL Hos Cokrominoto	Pedagang
24	Hj. Intan	Perempuan	JL.Jenneberang	Wirausaha
25	Ismail S.Kom	Laki-laki	JL.Jenneberang	Wirausaha
26	A.Hijrah	Perempuan	JL.Jenneberang	Karyawan Swasta
27	Serly Rosman	Perempuan	JL.Jenneberang	Karyawan Swasta
28	Saniati	Perempuan	JL.Jenneberang	URT
29	Fatur Rahman	Laki-laki	JL.Jenneberang	Pegawai Negeri
30	Fahreza	Laki-laki	JL.Jenneberang	Karyawan Swasta
31	Setiawan	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
32	Zaini S.E	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
33	Hj. A. Aisyah	Perempuan	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
34	Hj. Niar Makmur	Perempuan	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
35	Muh. Fauzi	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
36	Muh.Hery	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
37	Arjuna Putra	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Pegawai Negeri
38	Alya Zakyra	Perempuan	JL.KH Wahid Hasyim	Pegawai Negeri
39	Hendra Kirana	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
40	Ayu Lestari	Perempuan	JL.KH Wahid Hasyim	Karyawan Swasta
41	Hj. Sarawati	Perempuan	JL.KH Wahid Hasyim	Pedagang
42	Muh. Said	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Wirausaha
43	Aziz Kumma	Laki-laki	JL.KH Wahid Hasyim	Pedagang
44	Fatmy Nurdin	Perempuan	JL.Poros Pallangga	Wirausaha
45	Muhdar	Laki-laki	JL.Poros Pallangga	Wirausaha
46	Gunawan	Laki-laki	JL.Poros Pallangga	Wirausaha
47	A.Risal	Laki-laki	JL.Poros Pallangga	Wirausaha
48	Kamaruddin	Laki-laki	JL.Poros Pallangga	Pedagang

49	HJ. Nuraeni	Perempuan	JL.Poros Pallangga	Wirausaha
50	Harianty	Perempuan	JL.Poros Pallangga	Pedagog
51	Abd. Halim	Laki-laki	JL.Poros Pallangga	Wirausaha
52	Raudatuljannah S.E	Perempuan	JL.Swadaya	Wirausaha
53	Abd. Malik	Laki-laki	JL.Swadaya	Wirausaha
54	Indrawati	Perempuan	JL.Swadaya	Pedagog
55	Indra Arnanda	Laki-laki	JL.Swadaya	Pegawai Negeri
56	Nur Aisyah	Perempuan	JL.Swadaya	Pedagog
57	Sahrul	Laki-laki	JL.Swadaya	Pegawai Negeri
58	Nurmasyita	Perempuan	JL.Swadaya	Karyawan Swasta
59	Hj. Siti Hajrah	Perempuan	JL.Swadaya	Pedagog
60	Sumarni	Perempuan	JL.Swadaya	URT
61	Kiki Rezky	Perempuan	JL.Swadaya	Pedagog
62	Aimi Maulana	Perempuan	JL.Swadaya	Pedagog
63	Supriadi	Laki-laki	JL.Syamsuddin Tunru	Karyawan Swasta
64	Nurdin	Laki-laki	JL.Syamsuddin Tunru	Pedagog
65	Muh. Raihan	Laki-laki	JL.Syamsuddin Tunru	Wirausaha
66	Nurainun	Perempuan	JL.Syamsuddin Tunru	Pegawai Negeri
67	Sitti Intan	Perempuan	JL.Syamsuddin Tunru	URT
68	Afriyani	Perempuan	JL.Tabbaka	Pedagog
69	Ardianty	Perempuan	JL.Tabbaka	Pegawai Negeri
70	Hj. Rohani	Perempuan	JL.Tabbaka	Pedagog
71	Dewi Sri	Perempuan	JL.Tabbaka	URT
72	Zainal	Laki-laki	JL.Tabbaka	Pegawai Negeri
73	Sitti Azizah	Perempuan	JL.Tabbaka	Pedagog
74	Erika Putri	Perempuan	JL.Tabbaka	Pegawai Negeri

75	Fadly	Laki-laki	JL.Tabbaka	Pedagog
76	Eva Hendrayani	Perempuan	JL.Tanggul T Bunga	Karyawan Swasta
77	Hadriana	Perempuan	JL.Tanggul T Bunga	URT
78	Muh. Ali	Laki-laki	JL.Tanggul T Bunga	Karyawan Swasta
79	Mardiana	Perempuan	JL.Tanggul T Bunga	Karyawan Swasta
80	Muliaty	Perempuan	JL.Tanggul T Bunga	URT
81	Muhlis	Laki-laki	JL.Tanggul T Bunga	Karyawan Swasta
82	Fitriani R	Perempuan	JL.Tanggul T Bunga	Pegawai Negeri
83	Imran Ahmad	Laki-laki	JL.Tanggul T Bunga	Pegawai Negeri

Sumber : Data diolah

#### 4.3.1 Karakteristik Responden

Dari seluruh responden yang diteliti, maka responden-respon tersebut dapat dikategorikan karakteristiknya menurut kategori berikut:

##### 4.3.1.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase %
Laki-laki	40	48%
Perempuan	43	52%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel 2, maka dapat diketahui bahwa responden terbanyak adalah nasabah perempuan yaitu sebesar 43 responden 52 %.

## 4.3.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan**

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Presentase %
Pengawai Negeri	23	28%
Karyawan Swasta	19	23%
Wirausaha	19	23%
Pedagang	14	17%
URT	8	9%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel 3, maka dapat diketahui bahwa responden terbanyak adalah Pegawai Negeri yaitu sebesar 23 responden atau 28%.

#### 4.4 Deskripsi Jawaban Responden

##### 4.4.1 Jawaban Responden Terhadap Nisbah Bagi Hasil *Profit Sharing* ( $X_1$ )

**Tabel 4.4**  
**Jawaban Responden Terhadap Nisbah Bagi Hasil *Profit Sharing*( $X_1$ )**

Responden	Nisbah Bagi Hasil <i>Profit Sharing</i> ( $X_1$ )			Total
	1	2	3	
1	5	4	5	14
10	4	4	5	13
20	5	5	5	15
30	4	4	4	12
40	4	5	4	13
50	5	5	4	14
60	4	5	4	13
70	5	4	5	14

80	4	5	5	14
81	5	5	4	14
82	5	4	5	14
83	4	5	4	13
Total				1163
Mean				14,01205

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel 4, dari ketiga butir pernyataan maka dapat dilihat bahwa seluruh responden untuk variabel  $X_1$  mengenai *Profit Sharing* terhadap loyalitas Nasabah hasil perhitungannya dari 83 responden berdasarkan *kuesioner* atau angket yang diberikan yaitu sejumlah 1163 untuk variabel  $X_1$  (*Profit Sharing*) dan rata-ratanya sebesar 14,01.

#### 4.4.2 Jawaban Responden Terhadap Nisbah Bagi Hasil *Revenue Sharing* ( $X_2$ )

**Tabel 4.5**

#### **Jawaban Responden Terhadap Nisbah Bagi Hasil *Revenue Sharing* ( $X_2$ )**

Responden	Nisbah Bagi Hasil <i>Revenue Sharing</i> ( $X_2$ )			Total
	1	2	3	
1	4	5	4	13
10	5	5	4	14
20	5	4	5	14
30	5	5	5	15
40	5	4	5	14
50	5	4	5	14
60	4	5	4	13
70	5	4	5	14
80	5	5	4	14
81	5	5	5	15
82	5	4	5	14

83	4	5	4	13
Total				1157
Mean				13,93976

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel 5, dari ketiga butir pernyataan maka dapat dilihat bahwa seluruh responden untuk variabel X<sub>2</sub> mengenai *Revenue Sharing* terhadap loyalitas Nasabah hasil perhitungannya dari 83 responden berdasarkan *kuesioner* atau angket yang diberikan yaitu sejumlah 1157 untuk variabel X<sub>2</sub> (*Revenue Sharing*) dan rata-ratanya sebesar 13,93.

#### 4.4.3 Jawaban Responden Terhadap Loyalitas Nasabah (Y)

**Tabel 4.6**  
**Jawaban Responden Loyalitas Nasabah (Y)**

Responden	Loyalitas Nasabah (Y)			Total
	1	2	3	
1	5	5	4	14
10	5	4	5	14
20	5	5	5	15
30	4	5	5	14
40	5	4	5	14
50	4	4	5	13
60	5	5	5	15
70	5	5	4	14
80	5	5	5	15
81	4	5	4	13
82	5	4	5	14
83	4	5	5	14
Total				1162
Mean				14

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel 6, dari ketiga butir pernyataan variabel maka dapat dilihat bahwa seluruh responden untuk variabel Y mengenai loyalitas Nasabah terhadap nisbah bagi hasil, hasil perhitungannya dari 83 responden berdasarkan *kuesioner* atau angket yang diberikan yaitu sejumlah 1162 untuk variabel Y (*Revenue Sharing*) dan rata-ratanya sebesar 14.

## 4.5 Pengujian Instrumen Penelitian

### 4.5.1 Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan mengkorelasikan skor tiap item dengan skor total dari masing-masing atribut. Uji validitas digunakan untuk melihat ketetapan dan kecermatan dari sebuah instrument penelitian dalam fungsi ukurnya mengukur item-item pernyataan yang digunakan dalam bentuk pernyataan untuk memperoleh data dinyatakan valid. Item pernyataan yang memiliki korelasi positif tinggi dapat dianggap memiliki validitas yang tinggi pula.

*Corrected item total correlation* merupakan korelasi antar skor total item, sehingga interpretasinya dengan mengkonsultasikan nilai kritis r-tabel, jika r hitung > nilai kritis r- table *product moment* maka instrument dinyatakan valid atau dapat dikatakan bahwa item pernyataan dari cerminan setiap variable dalam penelitian ini keberadaannya pada instrument penelitian dinyatakan valid (sah).

Adapun hasil uji validitas dari setiap item pernyataan variabel dalam penelitian ini, dapat dilihat pada tabel 4.8.

**Tabel 4.7**  
**Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Responden	42,00	24,104	83
X1	14,01	,834	83
X2	13,94	,786	83
Y	14,00	,698	83
Total	41,95	1,405	83

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS



### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	83	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	83	100,0

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

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Validitas**

Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
<b>Profit Sharing (X1)</b>			
X1	0,438	0,281	Valid
<b>Revenue Sharing (X2)</b>			
X2	0,748	0,281	Valid
<b>Loyalitas Nasabah (Y)</b>			
Y	0,646	0,281	Valid

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Dasar pengambilan keputusan dalam uji validitas adalah :

Jika  $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$  = valid

Jika  $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$  = Tidak valid

Tabel *descriptive statistics* diatas dapat dianalisis bahwa yang menjadi sampel ada 83 orang, Rata-rata jawaban skor pernyataan X1 sebesar 14,01 , pernyataan X2 sebesar 13,94 , pernyataan Y sebesar 14,00

Hasil uji validitas dari ketiga butir pernyataan variabel *Profit Sharing* diperoleh *Corrolations significant* r hitung (0,438) > r tabel ( 0,281), hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel *profit sharing* yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid (sah)<sup>53</sup>

Hasil uji validitas dari ketiga pernyataan variabel *Revenue Sharing* diperoleh *Corrolations significant* r hitung (0,748) > r tabel (0,281) , hal ini

<sup>53</sup> Syofian Siregar, *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perhitungan Manual dan Aplikasi SPPS Versi 17* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 87.

berarti setiap butir pernyataan dari variabel *Revenue Sharing* yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid (sah).

Hasil penelitian ini dari ketiga butir pernyataan variabel loyalitas nasabah diperoleh *Corrolations significant*  $r$  hitung (0,646) >  $r$  tabel (0,281), hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel loyalitas nasabah yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid (sah).

#### 4.5.2 Uji Reabilitas

Instrumen dalam penelitian ini dikatakan *reliable* atau handal apabila dipergunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama sehingga menghasilkan data yang sama. Untuk melakukan uji reliabilitas terhadap instrument penelitian adalah dengan menggunakan alpha cronbach yang mengelompokkan item-item menjadi dua atau beberapa belahan. Jika  $r$  hitung > nilai Kritis  $r$  tabel product moment maka data penelitian dianggap reliabel atau handal untuk digunakan sebagai input dalam proses penganalisaan data guna menguji hipotesis penelitian.

Adapun hasil uji reliabilitas dari setiap item pernyataan variable yang digunakan dalam penelitian ini, dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.9

#### Hasil Uji Reabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
0,285	5

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Dasar pengambilan keputusannya dalam uji validitas adalah :

Jika  $\alpha > r$  tabel = konsisten (handal)

Jika  $\alpha < r$  tabel = tidak konsisten

Berdasarkan tabel diatas, uji reliabilitas dari setiap item instrumen terhadap semua variabel diperoleh nilai Cronbach's Alpha ( $r$  hitung)  $0,285 > r$  tabel  $0,281$  pada tingkat signifikan  $\alpha = 5\%$ , maka instrumen pernyataan memiliki reliable yang tinggi. Jadi, uji instrumen data pada semua variabel sudah valid dan reliable untuk seluruh butir instrumennya, maka dapat digunakan untuk pengukuran data dalam rangka pengumpulan data.

#### 4.5.3 Uji Korelasi

Dasar pengambilan keputusan, pengambilan keputusan dalam analisis korelasi yakni dengan melihat nilai signifikansi. Berdasarkan nilai signifikansi jika nilai signifikansi  $< 0,05$  maka terdapat korelasi, sebaliknya jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka tidak terdapat korelasi.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Korelasi**

Variabel	Model	X1	X2	Y
X1	Person correlation	1	-0,092	-0,209
	Sig (2-tailed)	-	<b>0,409</b>	<b>0,057</b>
	N	83	83	83
X2	Person correlation	-0,092	1	0,489
	Sig (2-tailed)	0,409	-	<b>0,000</b>
	N	83	83	83
Y	Person Correlation	-0,209	0,489	1
	Sig (2-tailed)	0,057	0,000	-
	N	83	83	83
Total	Person Correlation	0,438	0,748	0,646
	Sig (2-tailed)	0,000	0,000	0,000
	N	83	83	83

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Berdasarkan nilai signifikansi (*Sig*) dari tabel korelasi dapat diketahui antara *Profit Sharing* ( $X_1$ ) dan *revenue sharing* ( $X_2$ ) nilai signifikansi  $0,409 > 0,05$  yang berarti tidak terdapat korelasi yang signifikan. Selanjutnya antara *Profit Sharing* ( $X_1$ ) dengan Loyalitas nasabah ( $Y$ ) dimana nilai signifikansi  $0,057 > 0,05$  yang berarti tidak terdapat korelasi yang signifikan. Terakhir antara *Revenue*

*Sharing* ( $X_2$ ) dengan loyalitas nasabah ( $Y$ ) dimana nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ , ini menunjukkan terdapat korelasi yang signifikan.

## 4.6 Hasil Penelitian

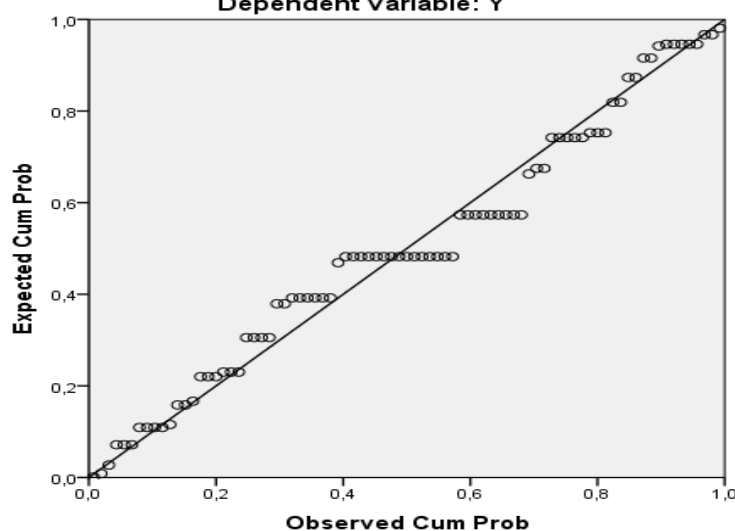
### 4.6.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah model regresi yang digunakan memiliki residual yang terdistribusi secara normal atau tidak. Apabila didapatkan residual yang tidak tersebar secara normal pada suatu regresi, maka akan menghasilkan regresi yang tidak baik atau tidak konsisten dan efisien. Adapun hasil pengujian grafis normalitas dalam penelitian ini dapat dilihat pada grafik berikut :

Dasar pengambilan keputusan Data dikatakan terdistribusi normal, jika data atau titik menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Sebaliknya data dikatakan tidak terdistribusi normal, jika data atau titik menyebar jauh dari arah garis atau tidak mengikuti diagonal.

**Tabel 11**  
**Hasil Uji Normalitas**

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**  
**Dependent Variable: Y**



Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Hasil diatas menunjukkan bahwa sebaran titik berada sepanjang garis diagonal dan mengikuti arus garis diagonal. Pengujian distribusi data yang dilakukan dengan metode grafis ini menunjukkan hasil yang dapat disimpulkan bahwa model regresi layak digunakan untuk mengukur pengaruh *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* terhadap loyalitas nasabah karena telah memenuhi asumsi normalitas.

#### 4.6.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui gejala kolerasi antar variabel bebas (independent) yang ditunjukkan dengan kolerasi yang signifikan antar variabel bebas. Uji multikolinieritas dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terjadi interkorelasi (hubungan yang kuat) antar variabel bebas. Pengujian ini merupakan salah satu bagian dari asumsi klasik dalam melakukan analisis regresi berganda. Model regresi yang baik adalah dengan tidak terjadi interkorelasi antara variabel bebas (atau tidak terjadi gejala multikolinieritas), salah satu cara untuk mengetahui ada atau tidaknya gejala multikolinieritas ialah dengan menggunakan metode *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Uji multikolinieritas dalam penelitian ini menggunakan bantuan komputer dengan program IBM SPSS for Windows Versi 24. Adapun dasar pengambilan keputusan uji multikolinieritas menggunakan metode *Tolerance* dan VIF sebagai berikut :

Melihat nilai *Tolerance* : jika nilai *Tolerance*  $> 0,10$  maka artinya tidak terjadi multikolinieritas dan

Melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) : jika nilai VIF  $< 10,0$ , maka artinya tidak terjadi multikolinieritas.

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Multikolineralitas Menggunakan Metode *Tolerance* dan VIF**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig	Collinearity Statistics	
	B	Std Error	Beta				Tolerance	VIF
	Constant	10,008	1,716					5,878
<i>Profit Sharing</i>	-0,139	0,081	-0,116		-1,725	0,088	0,992	1,009
<i>Revenue Sharing</i>	0,420	0,085	0,473		1,571	0,000	0,992	1,009

a. Dependent Variable: Loyalitas Nasabah (Y)

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai *Tolerance*  $0,992 > 0,10$  dan nilai VIF  $1,009 < 10,0$ . Hal ini berarti bahwa tidak terjadi multikolineralitas antar variabel bebas (*Profit Sharing* dan *Revenue Sharing*) dengan melihat nilai *Tolerance* dan VIF.

#### 4.6.3 Uji *t* Parsial

Uji *t* digunakan untuk mengetahui bagaimana hubungan variabel independen secara individu (*parsial*) mempengaruhi variabel dependen ini berarti menjelaskan *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* secara terpisah dapat mempengaruhi loyalitas nasabah.

Hasil Uji *t* yang dilakukan dengan menggunakan IBM SPSS *Statistic* versi 24 dapat dilihat pada tabel *Coefficients* hubungan dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen dapat dilihat nilai *p-value*. Nilai *p-value* yang memenuhi standar jika lebih kecil dari nilai *level of significant* yaitu 0,05.

**Tabel 4.13**  
**Uji Parsial (T)**

Variabel	Koefisien B	Uji t	Sig	Ket
Profit Sharing	-0,166	-1,725	0,088	Ditolak
Revenue Sharing	0,473	4,920	0,000	Diterima

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Tabel Uji T telah dilakukan pada variabel *Profit sharing* diketahui bahwa  $p\text{ value} > \text{level of significant}$  dimana  $0,088 > 0,05$  ini berarti *Profit Sharing* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas nasabah secara parsial, maka  $H_0$  diterima  $H_a$  dan  $H_1$  di tolak.

Melihat hasil dari analisis tersebut diatas maka dapat dijelaskan bahwa hasil dari Uji Parsial (T) tersebut menyatakan *Profit Sharing* tidak berpengaruh terhadap loyalitas nasabah, disebabkan karena nisbah bagi hasil yang dihitung belum adil atau sistem nisbah bagi hasil yang bank tawarkan tidak membuat nasabah puas akan porsi keuntungan dan kerugian sehingga nasabah menjadi tidak bersimpatik atau tidak tertarik dalam mengambil produk ini.

Hal lain yang menjadi temuan bahwa *Profit Sharing* masih sangat kecil pembagiannya dalam hal keuntungan atau kerugian yang ditanggung. Sebaiknya kedepan Bank dapat memberikan atau menawarkan *Profit Sharing* dengan landasan bahwa nisbah bagi hasil yang diberikan atau ditawarkan oleh bank kepada nasabah lebih adil menghitung nisbah bagi hasil baik dalam hal keuntungan atau kerugian.

Sedangkan pada variabel Revenue Sharing diketahui  $p\text{-value} > \text{level of significant}$  dimana  $0,000 < 0,05$ , artinya 0,000 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah secara parsial  $H_0$  diterima  $H_a$  dan  $H_2$  diterima.

Melihat dari hasil analisis tersebut diatas maka dapat dijelaskan bahwa, *Revenue Sharing* berpengaruh terhadap loyalitas nasabah, disebabkan pembagian nisbah bagi hasil yang kemungkinan adil sehingga nasabah bersimpatik untuk mengambil produk atau menjadi nasabah di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa.

#### 4.6.4 Uji *F* (simultan)

Uji *F* digunakan untuk menunjukkan apakah semua variabel bebas (independen) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel terikat (dependen).

Hasil yang diperoleh dari Uji *F* yang dilakukan dengan menggunakan IBM SPSS *Statistic* versi 24 dapat dilihat pada tabel ANOVA. Hasil *F* test menunjukkan variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen jika *p-value* (pada kolom signifikan) lebih kecil dari *level of significant* yaitu 0,05.

**Tabel 4.14**  
**Uji Simultan *F***

Model	Sum Of Squares	Df	Square Mean	F	Sig.
Regression	10,639	2	5,319	14,494	0,000
Residual	29,361	80	0,367		
Total	40,000	82			

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Menunjukkan bahwa *p-value* tersebut kecil dari *level of significant* yang telah ditentukan sebesar 0,05. Berarti *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa secara simultan, karena  $0,000 < 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak.

Melihat dari hasil analisis tersebut diatas maka dapat dijelaskan bahwa *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* berpengaruh signifikan terhadap loyalitas



nasabah, dikarenakan sistem *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* merupakan alat yang terbaik untuk menghapus bunga dalam berbagai macam transaksi dan pembiayaan jangka pendek. Dan tingkat investasi lebih tinggi karena diberikan penawaran yang memadai terhadap dana-dana yang dapat dipinjamkan, karena pengusaha dapat mengabaikan kepastian bagian hasil usaha yang diberikan kepada pemberi pinjaman yang disebabkan ketidakpastian hasil produksinya.

#### 4.6.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi berganda adalah pengembangan dari regresi linier sederhana, yaitu sama-sama alat yang dapat digunakan untuk memprediksi permintaan dimasa akan datang berdasarkan data masa lalu atau untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas (*independent*) terhadap satu variabel tak bebas (*dependent*)<sup>54</sup>

Dalam penelitian ini regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui kelinieran pengaruh antara variabel *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah. Berdasarkan hasil olahan data yang dilakukan dengan program IBM SPSS *Statistic* versi 24 maka didapatkan hasil regresi linear berganda sebagai berikut:

**Tabel 4.15**

**Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

Model	B	T	Sig
Constant	10,088	5,878	0,000
X <sub>1</sub>	-0,139	-1,725	0,088
X <sub>2</sub>	0,420	0,473	0,000

Sumber : Data diolah menggunakan SPSS

Berdasarkan hasil tersebut, diperoleh regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = 10,088 + -0,139X_1 + 0,420 X_2$$

<sup>54</sup> Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS* (Jakarta: Kencana, 2013), h. 301.

Keterangan :

Y = Loyalitas Nasabah

a = Konstanta.

$\beta_1, \beta_2$  = Koefisien Regresi.

$X_1$  = Variabel *Profit Sharing*

$X_2$  = Variabel *Revenue Sharing*

Persamaan diatas dapat disimpulkan bahwa nilai *Constant* (a = Loyalitas Nasabah) sebesar 10,088 ini berarti loyalitas nasabah sebesar 10,088 poin apabila variabel *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* dengan nol atau tidak ada. Sedangkan Koefisien Regresi  $X_1$  ( $\beta_1 = \textit{Profit Sharing}$ ) sebesar -0,139 dan Koefisien Regresi  $X_2$  ( $\beta_2 = \textit{Revenue Sharing}$ ) sebesar 0,420.

Pada Analisis Regresi Linear Berganda menunjukkan bahwa tidak adanya pengaruh dalam persamaan regresi antara *Profit Sharing* Dan *Revenue Sharing* Terhadap Loyalitas Nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa dalam ini dapat dilihat dari hasil uji sebagai berikut.

#### 4.6.5.1 Nilai Konstanta (a)

Konstanta sebesar 10,088 berarti loyalitas nasabah sebesar 10,088 poin apabila variabel *Profit Sharing* Dan *Revenue Sharing* dengan nol atau tidak ada.

#### 4.6.5.2 *Profit Sharing*

Koefisien Regresi  $X_1$  ( $\beta_1$ ) sebesar -0,139 merupakan penaksir parameter variabel *Profit Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah. Dari hasil ini menunjukkan bahwa variabel *Profit Sharing* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas nasabah Bank BRI Syariah Gowa Sungguminasa. Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis, maka  $H_1$  ditolak.

#### 4.6.5.3 *Revenue Sharing*

Koefisien Regresi  $X_2$  ( $\beta_2$ ) sebesar 0,420, merupakan parameter variabel *Revenue Sharing* terhadap Loyalitas nasabah. Dari hasil ini menunjukkan bahwa variabel *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa. Hal ini sesuai dengan hipotesis, maka  $H_2$  diterima.

#### 4.6.5.4 *Profit Sharing* yang Paling Dominan Berpengaruh Terhadap Loyalitas Nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa.

Berdasarkan pada Hasil Analisis Regresi Linear Berganda didapatkan nilai Koefisien Regresi  $X_1$  ( $\beta_1 = \textit{Profit Sharing}$ ) sebesar -0,139 dan Koefisien Regresi  $X_2$  ( $\beta_2 = \textit{Revenue Sharing}$ ) sebesar 0,420.

Berdasarkan dasar pengambilan keputusan yang menyebutkan bahwa variabel yang memiliki nilai Koefisien Regresi ( $X_n, \beta_n$ ) tertinggi dengan nilai yang menjauhi angka nol makanya variabel tersebut merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh dibandingkan variabel yang lainnya.

Jadi Variabel *Revenue Sharing* merupakan yang paling dominan berpengaruh terhadap Loyalitas Nasabah, dimana nilai koefisiennya sebesar 0,420 dibandingkan dengan variabel *Profit Sharing* yang nilai koefisiennya hanya sebesar -0,139. Karena  $X_2$  ( $\beta_2 = \textit{Revenue Sharing}$ )  $>$   $X_1$  ( $\beta_1 = \textit{Profit Sharing}$ ) dimana  $0,420 > -0,139$ . Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis, maka  $H_3$  ditolak.

Keterangan diatas bahwa Variabel *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas nasabah, dan Variabel *Profit Sharing* tidak berpengaruh atau negatif terhadap Loyalitas nasabah dan variabel *Revenue Sharing* yang paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap Loyalitas nasabah .

#### 4.6.6 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.

Tabel *coefficients* pada analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa tidak adanya pengaruh dalam persamaan regresi antara *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah BRI Syariah. Dalam hal ini tingkat Loyalitas nasabah. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji sebagai berikut :

##### 4.6.6.1 Pengaruh *Profit Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah BRI Syariah .

Pengujian variabel *Profit Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah pada *coefficients* Analisis Regresi Linier Berganda menghasilkan :

Nilai Koefisien Regresi  $X_1$  ( $\beta_1 = \text{Profit Sharing}$ ) sebesar -0,139, Hasil ini menunjukkan bahwa variabel *Profit Sharing* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas nasabah Bank BRI Syariah. Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis, maka  $H_1$  ditolak.

##### 4.6.6.2 Pengaruh *Revenue Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah BRI Syariah .

Pengujian variabel *Revenue Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah pada *coefficients* Analisis Regresi Linier Berganda menghasilkan :

Nilai Koefisien Regresi  $X_2$  ( $\beta_2 = \text{Revenue Sharing}$ ) sebesar 0,420, Hasil ini menunjukkan bahwa variabel *Revenue Sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap Loyalitas nasabah Bank BRI Syariah. Hal ini sesuai dengan hipotesis, maka  $H_2$  diterima.

##### 4.6.6.3 Pengaruh *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* terhadap Loyalitas nasabah pada Bank BRI Syariah secara simultan.

Pengujian variabel *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* terhadap loyalitas nasabah secara simultan. Berdasarkan tabel ANOVA pada Uji  $F$  simultan didapatkan nilai *p-value* sebesar 0,000, ini menunjukkan bahwa *p-value* tersebut lebih kecil dari *level of significant* yang telah ditentukan sebesar 0,05. Ini berarti

*Profit Sharing* dan *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Loyalitas nasabah Bank BRI Syariah secara simultan karena  $0,000 < 0,05$ .

4.6.6.4 Variabel *Profit Sharing* yang paling dominan berpengaruh terhadap loyalitas nasabah di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa.

Berdasarkan tabel *coefficient* pada hasil analisis regresi linear berganda didapatkan nilai koefisien regresi  $X_1$  ( $\beta_1 = \textit{Profit Sharing}$ ) sebesar  $-0,139$  Dan koefisien regresi  $X_2$  ( $\beta_2 = \textit{Revenue Sharing}$ ) sebesar  $0,420$ .

Berdasarkan dasar pengambilan keputusan yang menyebutkan bahwa variabel yang memiliki nilai koefisien regresi ( $X_n \beta_n$ ) tertinggi dengan nilai yang menjauhi angka nol maka variabel tersebut merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh dibandingkan variabel yang lainnya.

Jadi variabel *Revenue Sharing* merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap Loyalitas nasabah dimana nilai koefisiennya sebesar  $0,420$  dibandingkan dengan variabel *Profit Sharing* yang nilai koefisiennya hanya sebesar  $-0,139$ . Karena  $X_2$  ( $\beta_2 = \textit{Revenue Sharing}$ )  $>$   $X_1$  ( $\beta_1 = \textit{Profit Sharing}$ ) dimana  $0,420 > -0,139$ . Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis, maka  $H_3$  ditolak.

## 4.7 Pembahasan

### 4.7.1 Pengaruh *Profit Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah

Hasil uji validitas dari ketiga butir pernyataan variabel *Profit Sharing* diperoleh *Corrolations significant*  $r$  hitung ( $0,438$ )  $>$   $r$  tabel ( $0,281$ ), hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel *profit sharing* yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid (sah).

Hasil uji Korelasi berdasarkan nilai signifikansi (*Sig*) dari tabel korelasi dapat diketahui antara *Profit Sharing* ( $X_1$ ) dengan Loyalitas nasabah ( $Y$ ) dimana nilai signifikansi  $0,057 > 0,05$  yang berarti tidak terdapat korelasi yang signifikan.

Berdasarkan pada hasil penelitian diatas menurut Tabel Uji T telah dilakukan pada variabel *Profit sharing* diketahui bahwa *p value* > *level of significant* dimana  $0,088 > 0,05$  ini berarti *Profit Sharing* tidak berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas nasabah secara parsial, maka  $H_0$  diterima  $H_a$  dan  $H_1$  di tolak.

Dapat disimpulkan berdasarkan hasil Uji *t* dan Uji *F Profit Sharing* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hasil ini tidak sesuai dengan hipotesis maka  $H_1$  ditolak.

Melihat dari hasil Uji *t*, Uji *F* tersebut diatas maka dapat dijelaskan bahwa *Profit Sharing* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah disebabkan konsep nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh bank sangat berbeda dengan konsep bagi hasil dan bagi rugi yang ditawarkan Islam dimana untung dan rugi dari sebuah kerjasama ditanggung oleh semua pihak yang bekerja sama. Ketentuan diatas merupakan konsekwensi logis dari karakteristik akad mudharabah yang tergolong dalam kontrak investasi dalam dunia modern.

Dalam kontrak ini, return akan tergantung kepada kinerja sektor riilnya. Jika laba bisnis yang diusahakan besar, maka kedua belah pihak akan mendapat bagian yang besar pula. Bila laba bisnisnya kecil, maka mereka mendapat bagian yang kecil pula. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah keuntungan ditentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal uang tertentu. Namun demikian, jika usaha itu mengalami kebangkrutan maka pembagian kerugian bukan didasarkan atas nisbah, tetap berdasarkan porsi modal masing-masing pihak.

Maka dari itu kontrak ini menggunakan istilah nisbah keuntungan atau laba, bukan nisbah saja, yaitu prosentase hanya digunakan ketika bisnis mendapat laba. Apabila bisnis itu rugi, maka kerugiannya dibagi berdasarkan porsi modal

masing-masing. Hal itu dilakukan karena adanya perbedaan kemampuan untuk menanggung kerugian diantara kedua belah pihak. Kemampuan shahibul maal untuk menanggung kerugian finansial tidak sama dengan kemampuan mudharib. Dengan demikian karena kerugian dibagi berdasarkan proporsi modal dan karena proporsi modal shahibul maal dalam hal ini adalah 100%, maka kerugian finansial ditanggung 100% oleh shahibul maal. Di sisi lain, karena proporsi modal mudharib dalam kontrak ini adalah 0% maka apabila terjadi kerugian, maka mudharib akan menanggung kerugian finansial 0% pula.

Pada dasarnya kedua pihak sama-sama menanggung kerugian, namun bentuk kerugian yang ditanggung oleh keduanya berbeda, sesuai dengan obyek mudharabah yang dikontribusikannya. Bila yang dikontribusikannya adalah uang, maka resikonya adalah hilangnya uang tersebut. Sedangkan bila yang dikontribusikannya adalah kerja, maka resikonya adalah hilangnya kerja, usaha dan waktu dengan tidak mendapat hasil apapun atas jerih payahnya selama berusaha.

Selanjutnya, untuk menyelesaikan kerugian yang terjadi maka cara yang bisa ditempuh adalah diambil dari pokok modal usahanya, bukan dibebankan kepada mudharib. Dari ketentuan-ketentuan diatas nampak bahwa kedua pihak yang bekerja sama tidak akan merasa dirugikan dengan pihak yang lain, baik ketika usaha itu laba maupun rugi.

#### 4.7.2 Pengaruh *Revenue Sharing* terhadap Loyalitas Nasabah

Hasil uji validitas dari ketiga pernyataan variabel *Revenue Sharing* diperoleh *Corrolations significant*  $r$  hitung (0,748) >  $r$  tabel (0,281) , hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel *Revenue Sharing* yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid (sah).

Hasil uji korelasi berdasarkan nilai signifikansi (*Sig*) dari tabel korelasi dapat diketahui antara *Revenue Sharing* ( $X_2$ ) dengan loyalitas nasabah ( $Y$ ) dimana nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$ , ini menunjukkan terdapat korelasi yang signifikan.

Berdasarkan pada hasil penelitian di atas menurut Uji  $t$  pada variabel *Revenue Sharing* diketahui  $p\text{-value} > \text{level of significant}$  dimana  $0,000 < 0,05$ , artinya  $0,000$  lebih kecil dari  $0,05$ . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *Revenue Sharing* berpengaruh terhadap loyalitas nasabah secara parsial  $H_0$  ditolak  $H_a$  dan  $H_2$  diterima.

Dapat disimpulkan dari hasil Uji  $t$  dan Uji  $F$  *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hasil ini sesuai dengan hipotesis maka  $H_2$  diterima.

Melihat dari hasil Uji  $t$ , Uji  $F$  dan Analisis Linier Berganda tersebut diatas maka dapat dijelaskan bahwa *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah dikarenakan mungkin sebagian nasabah menyadari sistem *Revenue Sharing* pada perbankan syariah, yang membebaskan biaya kepada pengelola dapat dibenarkan sesuai dengan pendapat Imam Syafi'i dan Imam Hambali. Bentuk pelarangan pengambilan biaya pada akad kerjasama mudharabah, baik pada saat bepegian dalam menjalankan usaha maupun sedang menjalankan di sekitar daerahnya sendiri, dapat diartikan sebagai hal bahwa biaya operasional usaha tersebut ditanggung sendiri oleh pengelola modal (mudharib). Dengan demikian *Revenue Sharing* dapat berlaku pada sistem perbankan syariah sesuai atas pendapat Imam Syafi'i dan Mazhab Imam Hambali. Yang melarang pengambilan biaya pada harta mudharabah oleh pihak mudharib. atau pihak Bank itu sendiri yang lebih memprioritaskan *Revenue Sharing* dari pada *Profit Sharing*.



#### 4.7.3 *Profit Sharing* paling dominan berpengaruh terhadap Loyalitas Nasabah

Hasil uji validitas dari ketiga butir pernyataan variabel loyalitas nasabah diperoleh *Corrolations significant*  $r$  hitung (0,646) >  $r$  tabel (0,281), hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel loyalitas nasabah yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid (sah).

Berdasarkan pada hasil penelitian di atas menurut Analisis Regresi Linier Berganda *Profit Sharing* tidak dominan berpengaruh terhadap loyalitas nasabah, karena menurut dari hasil penelitian diatas *Revenue Sharing* paling dominan berpengaruh terhadap loyalitas nasabah.

Hal ini terjadi karena berdasarkan dasar pengambilan keputusan yang menyebutkan bahwa variabel yang memiliki nilai Koefisien Regresi ( $X_n, \beta_n$ ) tertinggi dengan nilai yang menjauhi angka nol makanya variabel tersebut merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh dibandingkan variabel yang lainnya.

Jadi Variabel *Revenue Sharing* merupakan yang paling dominan berpengaruh terhadap Loyalitas Nasabah, dimana nilai koefisiennya sebesar 0,420 dibandingkan dengan variabel *Profit Sharing* yang nilai koefisiennya hanya sebesar -0,139. Karena  $X_2 (\beta_2 = \text{Revenue Sharing}) > X_1 (\beta_1 = \text{Profit Sharing})$  dimana  $0,420 > -0,139$ . Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis, maka  $H_3$  ditolak.

Keterangan diatas bahwa Variabel *Revenue Sharing* berpengaruh positif terhadap Loyalitas nasabah, dan Variabel *Profit Sharing* tidak berpengaruh atau negatif terhadap Loyalitas nasabah dan variabel *Revenue Sharing* yang paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap Loyalitas nasabah .

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan dalam Bab IV, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1 *Profit Sharing* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa. Berdasarkan Koefisien Regresi  $X_1$  ( $\beta_1$ ) sebesar -0,139 merupakan penaksir parameter variabel *Profit Sharing* terhadap loyalitas nasabah.

Hasil ini menunjukkan bahwa variabel *Profit Sharing* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa. Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis, maka variabel *Profit Sharing* ( $H_1$ ) ditolak.

5.1.2 *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa. Berdasarkan Koefisien Regresi Karena  $X_2$  ( $\beta_2$ ) sebesar 0,420 merupakan parameter variabel *Revenue Sharing* terhadap loyalitas nasabah.

Hasil ini menunjukkan bahwa variabel *Revenue Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa. Hal ini sesuai dengan hipotesis, maka variabel *Revenue Sharing* ( $H_2$ ) diterima.

5.1.3 *Profit Sharing* paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap loyalitas nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan yang menyebutkan bahwa variabel yang memiliki nilai Koefisien Regresi ( $X_n$ ,  $B_n$ ) tertinggi dengan nilai yang menjauhi angka nol makanya variabel tersebut merupakan

variabel yang paling dominan berpengaruh dibandingkan variabel yang lainnya.

Jadi Variabel *Revenue Sharing* merupakan yang paling dominan berpengaruh terhadap loyalitas nasabah, dimana nilai koefisiennya sebesar 0,420 dibandingkan dengan variabel *Profit Sharing* yang nilai koefisiennya hanya sebesar -0,139. Karena  $X_2 (\beta_2 = \text{Revenue Sharing}) > X_1 (\beta_1 = \text{Profit Sharing})$  dimana  $0,420 > -0,139$ . Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis, maka  $H_3$  ditolak.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka ada beberapa saran untuk bank dan bagi peneliti selanjutnya yang membahas dengan judul yang sama. Adapun saran tersebut adalah sebagai berikut:

- 5.2.1 Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa lebih dapat meningkatkan faktor-faktor loyalitas nasabah terutama pada dimensi yang memiliki pengaruh yang signifikan baik itu pada Produk Bagi hasil ataupun produk lainnya.
- 5.2.2 Hendaknya Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa lebih mampu menerjemahkan faktor-faktor *Profit Sharing* atau *Revenue Sharing* diluar yang membuat nasabah menjadi menjadi loyal, karena semakin loyal nasabah maka semakin besar kontribusi terhadap bank. Oleh karena itu pihak manajemen dituntut mampu menjaga loyalitas nasabah. Karena biaya menarik nasabah baru lebih besar biayanya dibandingkan dengan menjaga loyalitas nasabahnya, maka dibutuhkan langkah-langkah strategis agar nasabah menjadi loyal. Diantara langkah-langkahnya adalah pihak manajemen dapat membuat suatu program loyalitas nasabah yang disesuaikan dengan karakteristik nasabahnya.

5.2.3 Peneliti selanjutnya dapat memperbaiki hasil skripsi selanjutnya dan mengembangkan ilmu tentang perbankan syariah, karena perbankan syariah merupakan perusahaan baru dalam dunia perbankan namun perkembangan bank syariah juga tidak kalah pesat dengan perbankan konvensional.



## DAFTAR PUSTAKA

### Referensi Buku

Al-Qur'an Al-Karim

Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika

Arikunto, Suharsimi. 1996. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.

Ariyani, Ferlina. 2008. *Jurnal Membangun Loyalitas Nasabah Melalui Peningkatan Kualitas Pelayanan & Produk*. Semarang: Universitas Ponegoro

Antoni, Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Teori dan Praktek*. Jakarta : Gema Insani.

Ascarya. 2008. *Akad&Produk Bank Syariah*.Semarang : Tohaputra.

Budisantoso, Totok dan Sigot Triandanu. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat

Bungin, Burhan. 2008. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana.

Departemen Pendidikan nasional. 2013. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Ed. 4 Cet. 7; Jakarta : PT Gramedia Pustaka utama.

Departemen Agama RI. 2008. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Surabaya: Mekar Surabaya.

Djaslim, Saladin.2000. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Bank*. Jakarta : CV Rajawali.

Echols M John dan Shadily Hassan.2001. *Kamus Inggris Indonesia*. Jakarta : PT Gramedia

Hurriyati, Ratih. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung : Alfabeta.

Hasibuan S.P Malayu. 2007. *Dasar - Dasar Perbankan*. Jakarta : PT Bumi Aksara.

Ifham, Ahmad. 2015, *Bank Syariah Memahami Bank Syariah dengan Mudah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta:Kencana.

\_\_\_\_\_. 2010. *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta : Kencana

- Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- \_\_\_\_\_. 2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- \_\_\_\_\_. 2000. *Manajemen Perbankan*. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.
- Komaruddin. 2000. *Kamus Perbankan*. Jakarta : CV Rajawali.
- Lupiyoadi, Rambat. 2013. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta : Salemba Empat.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Pass Cristopher dan Lowes Bryan.1994. *Kamus Lengkap Ekonomi*. Jakarta : Erlangga.
- Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. 2010. *Metode Penulisan Kuantitatif*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Siregar, Syofian. 2012. *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17* Jakarta : Bumi Aksara.
- \_\_\_\_\_. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta : Kencana.
- Siti Atika Anwar. 2016. *Bunga Bank dan Nisbah Bagi Hasil; Analisis Perbandingan Bank Konvensional dan Bank Syariah* (skripsi sarjana).
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sumarwan, Ujang. 2004. *Perilaku konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Tjiptono, Fandy. 2000. *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*, Yogyakarta :PenerbitAndi
- \_\_\_\_\_. 2000. *Prinsip & Dinamika Pemasaran*. Edisi Pertama. Yogyakarta : J & J Learning.
- \_\_\_\_\_. 2014. *Pemasaran Jasa, Prinsip, Penerapan dan Penelitian*, Yogyakarta: Andi Publisher
- Umam, Khotibul. 2016.*Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Pandi, Frianto, Elly Santi Ompusunggu, Achmad Abror. 2005 *Lembaga Keuangan*. Jakarta : PT RINEKA CIPTA.

### Referensi Internet

DMK, Maruli “Pengertian Loyalitas Nasabah Menurut Para Ahlinya,” Blog Maruli DMK. <http://xerma.blogspot.co.id/2014/04/pengertian-loyalitas-nasabah-menurut.html> (Diakses pada tanggal 19 Februari 2018)

Jannah Nur , Pengaruh Nisbah Bagi Hasil, Produk Domestik Bruto, Suku Bunga Deposito dan Inflasi Terhadap Simpanan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia (skripsi sarjana,2010) Diakses pada tanggal 19 Februari 2018<https://media.neliti.com/media/publications/52741-ID-pengaruh-nisbah-bagi-hasil-produk-domest.pdf>

PT Bank BRI Syariah Tbk. 2017. “Sejarah Bank BRI Syariah,” <http://www.brisyariah.co.id/?q=sejarah> (Diakses pada tanggal 15 Februari 2018)

\_\_\_\_\_.2017. “Edukasi Bank BRI Syariah,” <http://www.brisyariah.co.id/?q=syariah-education> (Diakses pada tanggal 15 Februari 2018)

Wibrianto Tian Luthfi Tahun 2008 dengan Judul Hubungan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi Kasus BPRS Risalah Ummat). (skripsi sarjana,2008) Diakses pada tanggal 20 Februari 2018<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/19237/1/LUTHFI%20TIAN%20WIBRIANTO-FSH.pdf>







## KUESIONER/ANGKET PENELITIAN

Judul Penelitian

PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS NASABAH  
(STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP Gowa Sugguminasa)

### I. PENGANTAR

Bersama ini saya sampaikan daftar pernyataan kepada Bapak/Ibu/Saudara/i dengan permohonan agar berkenan kiranya meluangkan waktu untuk mengisinya. Pernyataan dalam daftar ini berkenan dengan tanggapan terhadap pengaruh nisbah (perhitungan/porsi) bagi hasil terhadap loyalitas nasabah di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sugguminasa sebagai penelitian skripsi saya, Nur Fatimah Mahasiswa IAIN Parepare Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah. Dengan ini saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk berpartisipasi dalam mengisi kuesioner berikut ini. Setiap jawaban yang diberikan merupakan jawaban yang tidak ternilai harganya bagi penelitian ini, atas perhatian dan bantuannya saya ucapkan terima kasih.

#### IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis kelamin :
3. Pekerjaan :
4. Alamat :

### II. Petunjuk Pengisian

Pernyataan berikut ini adalah tentang Nisbah (perhitungan/porsi) Bagi Hasil dan pengaruhnya terhadap loyalitas nasabah pada Bank BRI Syariah KC Makassar. Berilah tanda *checklist* (✓) pada salah satu jawaban yang paling sesuai menurut Bpk/Ibu/Sdr/I. Penilaian dapat dilakukan berdasarkan skala berikut ini :

- |     |                       |                  |
|-----|-----------------------|------------------|
| SS  | = Sangat Setuju       | (diberi nilai 5) |
| S   | = Setuju              | (diberi nilai 4) |
| R   | = Ragu                | (diberi nilai 3) |
| TS  | = Tidak Setuju        | (diberi nilai 2) |
| STS | = Sangat Tidak Setuju | (diberi nilai 1) |

Variabel Profit Sharing ( $X_1$ ) (Bagi Laba / Keuntungan)

No.	Variabel Profit Sharing	SS	S	R	TS	STS
1.	Para pihak memperoleh bagian hasil sebesar nisbah (pembagian keuntungan) yang telah disepakati dikalikan besarnya keuntungan ( <i>profit</i> ) yang diperoleh oleh perusahaan ( <i>mudharib</i> )					
2.	Perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan.					
3.	Keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah (pembagian keuntungan) kesepakatan di awal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.					

Variabel Revenue Sharing ( $X_2$ ) (Bagi Pendapatan)

No.	Variabel Revenue Sharing (Bagi Pendapatan)	SS	S	R	TS	STS
1.	Para pihak memperoleh bagian hasil sebesar nisbah (pembagian keuntungan) yang telah disepakati dikalikan besarnya pendapatan ( <i>revenue</i> ) yang diperoleh oleh perusahaan ( <i>mudharib</i> )					
2.	Sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana.					
3.	Pendapatan yang dibagikan, dihitung berdasarkan pendapatan kotor (karena tidak dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan) yang digunakan dalam menghitung bagi hasil.					

## Variabel Loyalitas Nasabah (Y)

No.	Variabel Loyalitas Nasabah	SS	S	R	TS	STS
1.	Nasabah menyampaikan informasi yang diketahui tentang BRI Syariah kepada orang terdekat					

2.	Nasabah merekomendasikan kepada pihak lain untuk menggunakan jasa BRI Syariah untuk transaksi perbankan					
3.	Nasabah mengatakan hal-hal positif kepada orang lain tentang BRI Syariah kepada teman, kerabat dan rekan bisnis					



**Jawaban Responden Terhadap Nisbah Bagi Hasil *Profit Sharing*( $X_1$ )**

Responden	Nisbah Bagi Hasil Profit Sharing ( $X_1$ )			Total
	1	2	3	
1	5	4	5	14
2	5	5	4	14
3	5	5	5	15
4	5	5	4	14
5	5	5	5	15
6	5	4	5	14
7	5	4	5	14
8	5	5	5	15
9	5	5	4	14
10	4	5	4	13
11	4	5	5	14
12	5	5	5	15
13	5	5	5	15
14	5	5	5	15
15	5	4	5	14
16	4	4	5	13
17	5	5	5	15
18	5	4	5	14
19	5	4	5	14
20	5	5	5	15
21	5	5	5	15

22	5	4	5	14
23	4	5	4	13
24	5	5	5	15
25	4	5	4	13
26	4	5	5	14
27	4	4	5	13
28	5	5	5	15
29	5	4	5	14
30	4	4	4	12
31	5	5	4	14
32	5	5	5	15
33	5	4	4	13
34	4	5	5	14
35	5	5	5	15
36	5	5	5	15
37	5	5	5	15
38	4	5	5	14
39	4	4	4	12
40	4	5	4	13
41	5	4	5	14
42	5	5	5	15
43	4	4	5	13
44	5	5	4	14
45	4	5	4	13

46	5	5	4	14
47	5	5	5	15
48	5	5	4	14
49	5	5	5	15
50	5	5	4	14
51	4	5	4	13
52	5	4	5	14
53	5	5	5	15
54	4	5	5	14
55	4	4	5	13
56	5	5	4	14
57	4	5	5	14
58	5	5	5	15
59	4	5	5	14
60	4	5	4	13
61	5	5	5	15
62	5	5	4	14
63	4	4	4	12
64	5	4	5	14
65	4	5	4	13
66	5	5	5	15
67	5	5	4	14
68	4	5	4	13
69	5	5	5	15

70	5	4	4	13
71	5	5	4	14
72	5	5	4	14
73	5	4	4	13
74	4	5	4	13
75	5	5	5	15
76	4	5	4	13
77	5	5	5	15
78	5	4	5	14
79	4	4	5	13
80	4	5	5	14
81	4	4	4	12
82	4	4	5	13
83	4	5	4	13
Total				1158
Mean				13,95181

Sumber : Data diolah

Tabel 4.5

**Jawaban Responden Terhadap Nisbah Bagi Hasil Revenue Sharing ( $X_2$ )**

Responden	Nisbah Bagi Hasil Revenue Sharing ( $X_2$ )			Total
	1	2	3	
1	4	4	4	12
2	5	4	5	14
3	4	4	4	12
4	4	4	4	12
5	5	5	5	15

6	5	4	5	14
7	5	4	5	14
8	4	5	4	13
9	5	5	5	15
10	5	5	5	15
11	5	5	5	15
12	5	4	5	14
13	5	5	4	14
14	5	3	5	13
15	5	4	5	15
16	5	5	5	15
17	5	4	4	13
18	5	4	5	14
19	5	4	5	14
20	5	4	5	14
21	5	5	4	14
22	5	4	4	13
23	5	5	5	15
24	4	4	5	13
25	5	4	5	14
26	4	4	4	12
27	4	5	4	13
28	5	4	4	13
29	5	5	5	15



30	5	5	5	15
31	5	5	5	15
32	5	4	5	14
33	4	4	5	13
34	5	4	5	14
35	4	4	4	12
36	5	4	4	13
37	4	5	4	13
38	4	4	5	13
39	4	4	5	13
40	5	4	4	13
41	5	5	4	14
42	4	4	5	13
43	5	5	4	14
44	4	5	4	13
45	5	5	4	14
46	4	5	5	14
47	5	5	5	15
48	4	4	4	12
49	5	5	5	15
50	5	4	5	14
51	5	5	4	14
52	5	5	5	15
53	5	5	5	15

54	5	5	5	15
55	5	5	5	15
56	5	4	5	14
57	4	5	4	13
58	5	5	5	15
59	5	4	5	14
60	4	4	4	12
61	4	5	5	14
62	4	4	5	13
63	4	5	5	14
64	5	5	5	15
65	5	5	5	15
66	5	5	4	14
67	4	5	4	13
68	5	5	4	14
69	4	4	4	12
70	5	4	5	14
71	4	5	4	13
72	5	5	5	15
73	4	5	5	14
74	4	5	4	13
75	4	4	4	12
76	5	4	5	14
77	5	5	5	15

78	5	4	5	14
79	4	5	5	14
80	5	5	4	14
81	5	5	5	15
82	5	5	5	15
83	4	5	4	13
Total				1145
Mean				13,79518

Sumber : Data diolah

**Tabel 4.6**  
**Jawaban Responden Loyalitas Nasabah (Y)**

Responden	Loyalitas Nasabah (Y)					Total
	1	2	3	4	5	
1	5	5	4	5	5	24
2	4	4	4	5	5	22
3	4	4	4	4	4	20
4	4	5	4	4	4	21
5	4	4	4	4	4	20
6	5	4	5	4	5	23
7	5	5	5	4	5	24
8	5	5	4	5	5	24
9	5	5	4	5	5	24
10	4	4	5	4	4	21
11	4	4	4	4	4	20
12	4	4	4	5	4	21
13	5	5	5	5	5	25

14	5	5	4	4	4	22
15	4	5	5	4	5	23
16	5	5	5	5	5	25
17	5	5	4	5	4	23
18	5	4	5	5	5	24
19	5	4	5	5	5	24
20	5	5	5	4	5	24
21	4	4	4	4	4	20
22	5	4	4	4	5	22
23	4	5	5	5	5	24
24	5	4	5	4	5	23
25	4	5	5	5	5	24
26	5	4	4	5	5	23
27	5	5	5	4	4	23
28	4	5	5	5	4	23
29	5	5	5	4	4	23
30	4	5	5	4	5	23
31	4	5	4	5	4	22
32	4	5	5	4	4	22
33	5	5	4	4	4	22
34	5	5	5	4	5	24
35	4	5	5	5	4	23
36	5	5	5	4	4	23
37	4	4	4	4	4	20

38	5	4	4	4	4	21
39	4	4	5	4	4	21
40	5	4	4	4	4	21
41	5	5	4	5	4	23
42	5	4	4	4	4	21
43	4	5	4	5	5	23
44	5	5	5	5	5	25
45	4	5	4	4	4	21
46	4	4	5	5	5	23
47	5	4	5	4	4	22
48	5	4	4	5	4	22
49	5	5	4	5	4	23
50	4	4	5	5	4	22
51	4	5	4	4	4	21
52	4	5	5	5	4	23
53	4	5	5	4	4	22
54	5	5	5	5	4	24
55	4	5	4	4	4	21
56	5	5	5	4	5	24
57	4	5	4	5	4	22
58	5	5	5	4	5	24
59	5	5	4	4	4	22
60	5	5	4	4	4	22
61	5	5	5	5	5	25

62	5	5	5	4	5	24
63	4	5	5	5	4	23
64	4	5	4	4	4	21
65	5	5	5	4	4	23
66	5	4	5	5	5	24
67	4	5	4	4	4	21
68	5	5	5	5	5	25
69	4	5	5	5	4	23
70	5	5	5	4	4	23
71	4	4	4	4	4	20
72	4	4	4	5	5	22
73	5	5	4	4	4	22
74	5	4	4	4	4	21
75	4	5	4	4	4	21
76	4	5	4	5	5	23
77	5	5	5	5	5	25
78	5	5	5	5	4	24
79	4	4	4	4	4	20
80	5	4	4	4	4	21
81	4	5	4	4	4	21
82	5	5	5	4	5	24
83	4	5	4	4	5	22
Total						1869
Mean						22,51807

Sumber : Data diolah

## Hasil Uji Validitas

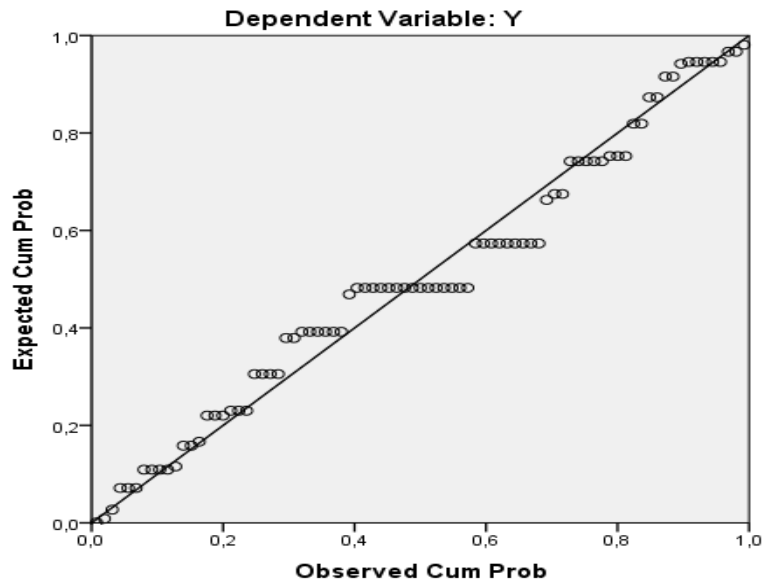
		Correlations				
		Responden	X1	X2	Y	Total
Responden	Pearson Correlation	1	-,093	,145	,183	,117
	Sig. (2-tailed)		,401	,190	,099	,293
	N	83	83	83	83	83
X1	Pearson Correlation	-,093	1	-,092	-,209	<b>,438**</b>
	Sig. (2-tailed)	,401		,409	,057	,000
	N	83	83	83	83	83
X2	Pearson Correlation	,145	-,092	1	,489**	<b>,748**</b>
	Sig. (2-tailed)	,190	,409		,000	,000
	N	83	83	83	83	83
Y	Pearson Correlation	,183	-,209	,489**	1	<b>,646**</b>
	Sig. (2-tailed)	,099	,057	,000		,000
	N	83	83	83	83	83
Total	Pearson Correlation	,117	,438**	,748**	,646**	1
	Sig. (2-tailed)	,293	,000	,000	,000	
	N	83	83	83	83	83

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



### Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



### Hasil Uji Multikolineralitas

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Coefficients Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	10,088	1,716		5,878	,000		
	X1	-,139	,081	-,166	-1,725	,088	,992	1,009
	X2	,420	,085	,473	4,920	,000	,992	1,009

a. Dependent Variable: Y



## Hasil Uji Reabilitas

### Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
0,285	5

## Hasil Uji Korelasi

### Correlations

		Responden	X1	X2	Y	Total
Responden	Pearson Correlation	1	-,093	,145	,183	,117
	Sig. (2-tailed)		,401	,190	,099	,293
	N	83	83	83	83	83
X1	Pearson Correlation	-,093	1	-,092	-,209	,438**
	Sig. (2-tailed)	,401		<b>,409</b>	<b>,057</b>	,000
	N	83	83	83	83	83
X2	Pearson Correlation	,145	-,092	1	,489**	,748**
	Sig. (2-tailed)	,190	,409		<b>,000</b>	,000
	N	83	83	83	83	83
Y	Pearson Correlation	,183	-,209	,489**	1	,646**
	Sig. (2-tailed)	,099	,057	,000		,000
	N	83	83	83	83	83
Total	Pearson Correlation	,117	,438**	,748**	,646**	1
	Sig. (2-tailed)	,293	,000	,000	,000	
	N	83	83	83	83	83

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

### Hasil Uji Parsial (*T*)

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,088	1,716		5,878	,000
	X1	-,139	,081	-,166	-1,725	,088
	X2	,420	,085	,473	4,920	,000

a. Dependent Variable: Y

### Hasil Uji Simultan *F*

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10,639	2	5,319	14,494	,000 <sup>b</sup>
	Residual	29,361	80	,367		
	Total	40,000	82			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

### Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,088	1,716		5,878	,000
	X1	-,139	,081	-,166	-1,725	,088
	X2	,420	,085	,473	4,920	,000

a. Dependent Variable: Y



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE

Jalan Amai Bakti No.8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404  
Po Box 909 Parepare 91100 website : www.iainpare.ac.id, email : mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.2476 /In.39/PP.00.9/10/2018  
Lampiran : -  
Hal : Izin Rekomendasi Penelitian

Kepada Yth.  
Ba'uk Gubernur Sulawesi Selatan  
Cq. Kepala UPT P2T. BKPM Pro. Sul-Sel  
di  
Makassar

*Assalamu Alaikum Wr.Wb.*

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare :

Nama : NUR FATIMAH  
Tempat/Tgl.Lahir : Banjarmasin, 25 Juli 1996  
NIM : 14.2300.035  
Jurusan/ Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/Perbankan Syariah  
Alamat : Jl. Baumassepe, Kel. Kamp. Baru, Kec. Bacukiki Barat, Kota Parepare

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN GOWA dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**"PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS NASABAH (STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA SUNGGUMINASA"**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Oktober sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diharapkan kiranya yang bersangkutan diberi izin dan dukungan seperlunya.

Terima kasih.

08 Oktober 2018

A.n Rektor,

Pt. Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (APL)



*[Handwritten Signature]*  
M. Dinnadi



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 7453/S.01/PTSP/2018  
Lampiran :  
Perihal : Izin Penelitian

KepadaYth.  
Bupati Gowa

di-  
Tempat

Berdasarkan surat Rektor Institut IAIN Parepare Nomor : B2476/In.39/PP.00.9/10/2018 tanggal 08 Oktober 2018 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : NUR FATIMAH  
Nomor Pokok : 142300035  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)  
Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8 Parepare

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

**" PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS NASABAH (J)STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA SUNGGUMINASA "**

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. 22 Oktober s/d 22 Desember 2018

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya

Diterbitkan di Makassar  
Pada tanggal : 09 Oktober 2018

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN  
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU  
PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN  
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



**A. M. YAMIN, SE., MS.**  
Pangkat : Pembina Utama Madya  
Nip : 19610513 196002 1 002

Tembusan Yth  
1. Rektor Institut IAIN Parepare  
2. Peninggal



PEMERINTAH KABUPATEN GOWA  
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK  
Jln. Mesjid Raya No. 30. Telepon. 884637. Sungguminasa – Gowa

Sungguminasa, 12 Oktober 2018

K e p a d a

Nomor: 070/1812/BKB.P/2018

Yth. Direktur Bank BRI Syariah KCP Gowa

Lamp : -

Perihal: Rekomendasi Penelitian

Di-

T e m p a t

Surat Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Sul-Sel Nomor: 7453/S.01/PTSP/2018 tanggal 09 Oktober 2018 tentang Rekomendasi Penelitian..

Dengan ini disampaikan kepada saudara bahwa yang tersebut di bawah ini:

Nama : NUR FATIMAH  
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 25 Juli 1996  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa (S1)  
Alamat : Jl. Baumassepe (Parepare)

Bermaksud akan mengadakan Penelitian/Pengumpulan Data dalam rangka penyelesaian Skripsi/Tesis di wilayah/tempat Bapak/Ibu yang berjudul "**PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS NASABAH (STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA SUNGGUMINASA**"

Selama : 22 Oktober s/d 22 Desember 2018  
Pengikut : Tidak Ada

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka pada prinsipnya kami dapat menyetujui kegiatan tersebut dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan kepada yang bersangkutan harus melapor kepada Bupati Cq. Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kab.Gowa;
2. Penelitian/Pengambilan Data tidak menyimpang dari izin yang diberikan.;
3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat setempat;
4. Menyerahkan 1 (satu) Eksemplar copy hasil penelitian kepada Bupati Gowa Cq. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kab.Gowa.

Demikian disampaikan dan untuk lancarnya pelaksanaan dimaksud diharapkan bantuan seperlunya.

Ab. BUPATI GOWA  
KEPALA BADAN,  
  
DRS. BAHARUDDIN.T  
Pangkat: Pembina Utama Muda  
N.I.P. 19600124 197911 1 001

Tembusan :

1. Bupati Gowa (sebagai laporan)



BRI Syariah  
KANTOR CABANG PEMBANTU GOWA SUNGGUMINASA  
Jl. KH. Wahid Hasyim No. 256 Sungguminasa, Kab. Gowa

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Nomor :

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

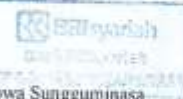
Nama : Nur Fatimah  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Nomor Stambuk/Nim : 14.2300.035  
Pekerjaan/Program Studi : Mahasiswa/S1 IAIN Parepare  
Alamat : Jl. Baumassepe, Kec. Bacukiki Barat, Kota Parepare

Yang bersangkutan tersebut diatas benar telah mengadakan/melaksanakan Penelitian di BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul "*PENGARUH NISBAH BAGI HASIL TERHADAP LOYALITAS NASABAH (STUDI DI BANK BRI SYARIAH KCP GOWA SUNGGUMINASA*" pelaksanaannya pada tanggal 22 Oktober s/d 22 Desember

Dengan demikian keterangan surat ini kami buat dengan sebenarnya dalam mengingat sumpah jabatan dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gowa, 01 Desember 2018

  
Karyawan BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa



Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa



**Kepala Pimpinan Cabang Pembantu**  
Harriman Rimi



Menyetujui,

Sutrisno Mukayan,  
Network & Logistik HG

Makassar, 1 November 2018  
Mengetahui,

Bambang Sutetdio  
Pimpinan Cabang

**DOKUMENTASI**  
**LOKASI PENELITIAN DAN**  
**PENGAMBILAN DATA**

**Foto Kantor Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa**





**Foto Bersama Karyawan Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa**



**Foto Bersama Nasabah Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa**



## RIWAYAT HIDUP



Nur Fatimah lahir pada tanggal 25 Juli 1996, di Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Anak pertama dari 2 bersaudara, anak dari Sofyan Wahab (Ayah) dan Zubaedah Hasan (Ibu).

Pernah bersekolah di SD Negeri 3 Parepare dan lulus tahun 2008.

SMP Negeri 2 Parepare dan lulus tahun 2011.

Dan kemudian melanjutkan sekolah di SMK Negeri 1 Parepare Jurusan Akuntansi dan lulus tahun 2014.

Kemudian pada tahun yang sama yaitu tahun 2014, melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Institut

Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dan mengambil Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah dan menyusun skripsi dengan judul *“Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi di Bank BRI Syariah KCP Gowa Sungguminasa)”*.

Penulis melaksanakan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Bank Mega Cabang Parepare, dan melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Desa Eran Batu, Kecamatan Buntu Batu, Kabupaten Enrekang, Sulawesi Selatan.

PAREPARE