

ANALISIS PENGARUH PROFITABILITAS SISTEM BAGI HASIL DAN KUALITAS LAYANAN BANK TERHADAP MINAT NASABAH BERINVESTASI (STUDI KASUS PADA BANK MUAMMALAT CABANG MALANG)

Eris Tri Kurniawati

Staf Pengajar Program Studi D3 Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Malang
Email: eris_kurniawati@yahoo.com

ABSTRACT

The emergence of financial institutions that operate on the principle of Shari'ah into actual phenomenon in recent years. The main factors that differentiate conventional banks with Islamic banks is the interest rate (interest) and profit-sharing system. Is an absolute must for companies engaged in banking services is customer satisfaction should not be overlooked through excellent service. To stimulate the interest of customers to invest or in connection with the bank either as creditors or debtors based on a variety of motives, among which are the remuneration of the paid-up capital for the so-called Islamic banks in the system and the quality of bank services.

This study aims to provide a description of the system for results and service in Muamalat bank branch profitability Malang and examine the effect of profit sharing system and the quality of bank services to customers' interest to invest.

Test results based on the F test showed that there was a significant effect between the profitability of the system for the outcome variable (X1), and the quality of bank services (X2) of interest nasabah invest. Based on the results of this study indicate that the role of sharia bank in this case Muamalat Bank branch in Malang mempersuatif process and well socialized with people about the advantages or profitability of the system for the results compared with the concept of interest on bank konvensional should be improved in order to really make the characteristic These distinctive advantages as an attractive factor for customers to invest in Islamic banks and must continually strive to continually improve the quality of bank services.

Keywords: Interest in investing, sharing, quality of service

PENDAHULUAN

Perbankan syariah didirikan berdasarkan alasan filosofis, karena dilarangnya pengambilan riba dalam transaksi keuangan maupun non keuangan dan secara praktis dikarenakan sistem perbankan berbasis bunga mempunyai beberapa kelemahan, diantaranya: transaksinya melanggar keadilan, bunga menyebabkan kebangkrutan karena menghalangi munculnya inovasi oleh usaha kecil, serta bank tidak akan tertarik dalam kemitraan usaha kecuai bila ada jaminan kepastian pengembalian modal dan pendapatan bunga.

Perkembangan Bank Syariah di Indonesia yang secara intensif masih relatif baru (\pm 13 tahun terhitung dari diberlakukannya UU Nomor 10 Tahun 1998) sangat didukung oleh peran pemerintah yang membuka lebar kegiatan usaha perbankan dengan prinsip syariah. Hal ini dapat dicermati dengan melihat fenomena aktual dari banyak bermunculannya lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah serta melihat perkembangan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir di tandai dengan banyaknya bank-bank konvensional yang melakukan konversi pada sistem syariah atau bahkan membuka

devisi syariah. Kelahiran bank syariah di Indonesia didorong oleh keinginan masyarakat Indonesia (terutama masyarakat Islam) yang berpandangan bunga merupakan riba, sehingga dilarang oleh agama.

Berdirinya perbankan syariah dengan sistem bagi hasil, didasarkan pada dua alasan utama yaitu (1) adanya pandangan bahwa bunga (*interest*) pada bank konvensional hukumnya haram karena termasuk dalam kategori riba yang dilarang dalam agama (2) dari aspek ekonomi, penyerahan resiko usaha terhadap salah satu pihak dinilai melanggar norma keadilan. Faktor utama yang membedakan bank konvensional dengan bank syariah adalah suku bunga (*interest*) sebagai balas jasa atas penyertaan modal yang diterapkan pada bank konvensional, sementara pada bank syariah balas jasa atas modal diperhitungkan berdasarkan keuntungan atau kerugian yang diperoleh yang didasarkan pada "akad". Prinsip utama dari "akad" ini adalah keadilan antara pemberi modal dan pemakai modal. Prinsip ini berlaku baik bagi debitur maupun kreditur.

Tingginya minat masyarakat untuk menabung dipengaruhi oleh tingkat bunga hal ini berarti bahwa pada saat tingkat bunga tinggi masyarakat lebih tertarik mengorbankan konsumsi sekarang guna menambah tabungannya. Konsep ini berbeda dengan sistem perbankan syariah yang menggunakan sistem bagi hasil atas penggunaan dana oleh pihak peminjam, peminjaman produktif yang disalurkan nantinya akan memberikan bagian bagi pemberi pinjaman sebesar nisbah bagi hasil yang disepakati di awal akad/awal transaksi sedangkan nominal yang diterima tentunya disesuaikan dengan besarnya keuntungan yang didapat oleh peminjam itu sendiri, konsekuensi dari konsep ini adalah untung dan rugi jika hasil usaha peminjam menunjukkan keuntungan yang besar maka bagi hasilnya pun akan besar dan sebaliknya jika keuntungan kecil atau bahkan merugi maka pihak peminjam ikut pula menanggung kerugian tersebut. Dari uraian tersebut diatas

dapat diketahui bahwa salah satu perbedaan utama antara perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah adanya nisbah bagi hasil di perbankan syariah dan adanya suku bunga di perbankan konvensional (Muhammad; 2001).

Sementara untuk merangsang minat masyarakat menabung, bank melakukan berbagai strategi *marketing mix* untuk menghimpun dana dari masyarakat. Strategi ini dilakukan dengan mengeluarkan variasi produk, penawaran tingkat bunga yang cukup tinggi, pembukaan kantor cabang, undian berhadiah, dan kampanye di media massa. Strategi tersebut diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk menabung di bank. Nasabah saat ini lebih berhati-hati sebelum memutuskan bank manakah yang akan dipilihnya sebagai tempat menginvestasikan dananya. Penilaian masyarakat terhadap bank tidak hanya terpaku pada masalah kuantitas seperti bunga pada bank konvensional ataupun bagi hasil pada bank syariah, tetapi sudah berkembang pada persoalan kualitas, baik mengenai produk bank maupun layanannya (Palilati, 2007, h.79). Penilaian masyarakat terhadap bank dipengaruhi bagaimana mereka memaknai produk bank atau pelayanan yang diterima.

Dengan mengamati banyaknya lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syari'ah akhir-akhir ini merupakan suatu fenomena aktual yang menarik untuk dicermati. Paling tidak hal ini membuktikan bahwa sistem ekonomi Islam dapat diterima dengan oleh masyarakat. Selain itu, ini juga membuktikan bahwa perbankan syari'ah memang sesuai dengan tuntutan zaman di era yang serba modern ini.

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: bagaimanakah gambaran atau deskripsi dari sistem bagi hasil dan layanan pada bank Muammalat Cabang Malang dan bagaimanakah pengaruh profitabilitas sistem bagi hasil dan kualitas

layanan bank terhadap minat nasabah untuk berinvestasi di Bank Muammalat Cabang Malang? Namun mengingat cukup banyak produk-produk bank syari'ah yang ditawarkan kepada nasabahnya, maka penulis membatasi penelitian ini pada produk simpanan mudharabah bank syari'ah.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif (*Descriptive research*) yaitu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran atau kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuannya adalah membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 1999:63).

Berdasarkan aspek yang diteliti dalam penelitian maka terdapat dua variabel yang mendasar terdiri dari variabel Y (*independent variable*) yaitu minat berinvestasi dan profitabilitas sistem bagi hasil sebagai variabel X (*dependent variable*).

Variabel independen :

Y : Investasi adalah penanaman modal untuk satu atau lebih aktiva yang dimiliki biasanya berjangka panjang dengan harapan mendapatkan keuntungan di masa yang akan datang sebagai kompensasi secara profesional atas penundaan konsumsi, dampak inflasi dan resiko yang ditanggung.

Sedangkan variabel dependen (X_1) adalah sistem bagi hasil tabungan dimana secara syari'ah, prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah*, yang berdasarkan prinsip ini, bank syari'ah akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung, dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai

mudharib (pengelola), sedangkan penabung bertindak sebagai *shohibul maal* (penyandang dana). Variabel X_2 adalah kualitas layanan bank (*service quality*) dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima / peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan / inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah Dana Pihak Ketiga Bank Muammalat Cabang Malang sementara metode penarikan sampel yang digunakan adalah metode purposive sampling. Untuk memperoleh data secara akurat baik melalui penyebaran kuesioner kepada para responden yang menjadi anggota sampel penelitian yaitu nasabah Dana Pihak Ketiga pada Bank Umum Syariah di kota Malang serta dilakukan observasi

Teknik analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis penelitian adalah menggunakan gabungan antara metode kualitatif dan kuantitatif dimana metode kualitatif digunakan untuk proses analisa didasarkan pada analisis deskriptif berdasarkan kuesioner. Sementara metode kuantitatif menggunakan uji regresi berganda dengan alat bantu statistic yaitu menggunakan program SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*) dan untuk data kualitatif yang dikuantitatifkan menggunakan skala likert dengan skala yang dimulai dari 1 yaitu sangat tidak setuju dan 5 yang berarti sangat setuju.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Nasabah

Pada bagian ini akan menggambarkan karakteristik nasabah dari Bank Muammalat. Untuk melihat karakteristik nasabah dari Bank Muammalat dilihat dari 8 Variabel yaitu: 1) Jenis Kelamin dan Usia, 2) Tingkat Pendidikan, 3) Jenis Pekerjaan, 4) Jumlah

Pendapatan, 5) Informasi tentang Bank Syariah, 6) Lama Menjadi Nasabah, 7) Kepemilikan Rekening selain Bank Syariah, dan 8) Alasan berinvestasi di Bank Syariah.

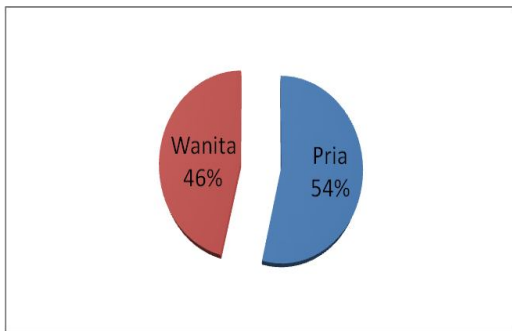
– 25 Tahun, 25 % berusia 26 – 35 Tahun, 15 % berusia 36 – 45 Tahun, 5 % berusia > 45 Tahun, dan 1 % berusia < 17 tahun.

Jenis Kelamin dan Usia Nasabah

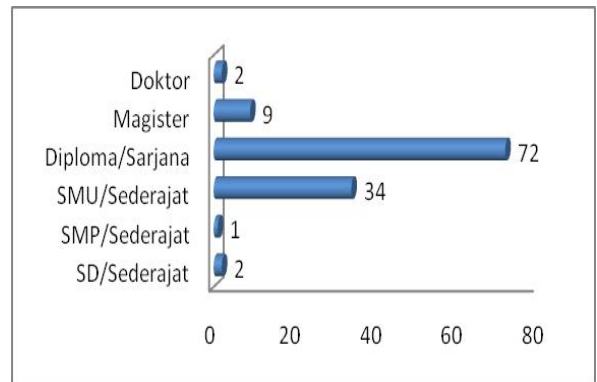
Jenis kelamin dan usia dapat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan seseorang. Berikut ini adalah jenis kelamin dan Usia Nasabah.

Tingkat Pendidikan Nasabah

Tingkat pendidikan hal penting dalam menentukan keputusan seseorang dalam menentukan pilihan. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang semakin tinggi tingkat keahliannya dalam menentukan pilihannya. Berikut ini kondisi tingkat pendidikan Nasabah yang ada di Bank Muamalat.



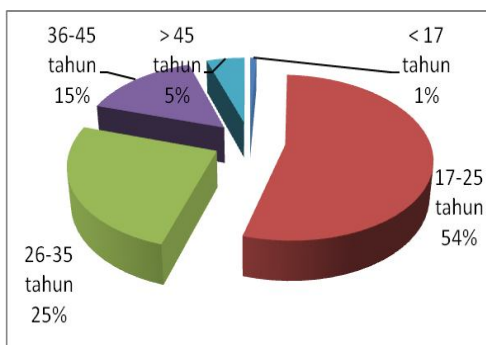
Gambar 1. Jenis Kelamin Responden



Gambar 3. Prosentase Tingkat Pendidikan Responden

Berdasarkan gambar diatas, dapat diketahui bahwa nasabah yang mejadi sampel sebanyak 46 % berjenis kelamin wanita dan 54 % berjenis kelamin pria. Hal ini mengindikasikan bahwa nasabah yang sering mendatangi bank muamalat yaitu berjenis kelamin pria.

Berdasarkan gambar di atas terlihat bahwa sebagian besar tingkat pendidikan responden adalah Diploma/Sarjana sebanyak 72 orang. Sedangkan Nasabah yang mempunyai tingkat Sekolah Lanjutan Atas (SMA) dan Sekolah Lanjutan Pertama (SMP) masing-masing sebesar 34 dan 1 dari total responden yang diteliti. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan, semakin banyak yang menjadi nasabah Bank Syariah.

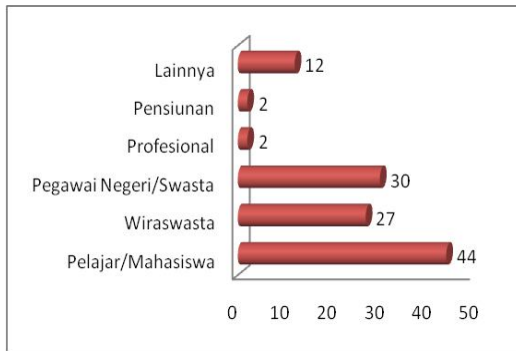


Gambar 2. Usia Responden

Jenis Pekerjaan

Jenis pekerjaan juga sangat menentukan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah, berikut ini gambaran jenis pekerjaan nasabah yang ada di Bank Muamalat.

Jika dilihat dari usia, maka secara berturut-turut yaitu sebanyak 54% berusia 17



Gambar 4. Jenis Pekerjaan Nasabah di Bank Muamalat

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa, sebagian besar pekerjaan nasabah yang menjadi responden adalah Pelajar/Mahasiswa sebanyak 45 orang, kemudian 30 orang sebagai Pegawai Negeri/Swasta, dan 27 orang sebagai Wiraswasta.

Jumlah Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu indikator pokok dalam menentukan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah, berikut ini gambaran jumlah pendapatan nasabah yang ada di Bank Muamalat.



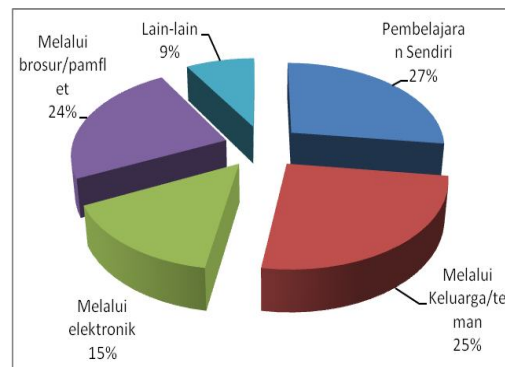
Gambar 5. Tingkat Pendapatan Nasabah di Bank Muamalat

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa, sebagian besar penghasilan nasabah yang menjadi responden adalah Rp. 501.000

– Rp. 1.000.000 sebanyak 26 orang, kemudian 23 orang berpenghasilan antara Rp. 1.001.000 – Rp. 1.500.000, 22 orang berpenghasilan antara Rp. 501.000 – Rp. 1.000.000 dan > Rp. 2.500.000, 14 orang berpenghasilan antara Rp. 2.001.000 – Rp. 2.500.000, 9 orang berpenghasilan antara Rp. 1.501.000 – Rp. 2.000.000.

Informasi tentang Bank Syariah

Informasi tentang Bank Syariah telah diperoleh nasabah dari berbagai sumber sehingga nantinya menentukan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Syariah, berikut ini gambaran Informasi tentang Bank Syariah yang diperoleh nasabah di Bank Muamalat.



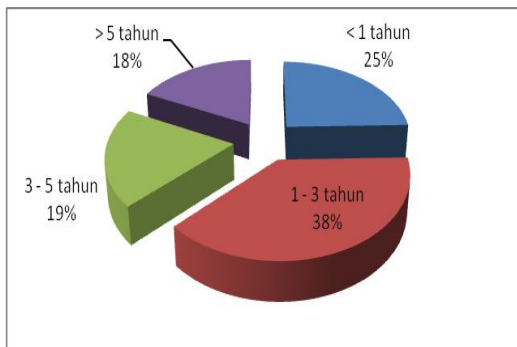
Gambar 6. Informasi tentang Bank Syariah di Bank Muamalat

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa, sebagian besar nasabah yang menjadi responden memperoleh informasi mengenai bank syariah dari pembelajaran sendiri yaitu sebanyak 27 %, 25 % diperoleh dari Keluarga/Teman, 24 % diperoleh dari brosur/pamflet, 15 % diperoleh dari media elektronik, dan dan 9 % diperoleh dari media lainnya.

Lama Menjadi Nasabah

Lamanya nasabah di bank syariah mengindikasikan kesetiaan nasabah di bank

syariah, berikut ini gambaran Lama Menjadi Nasabah yang diperoleh nasabah di Bank Muamalat.

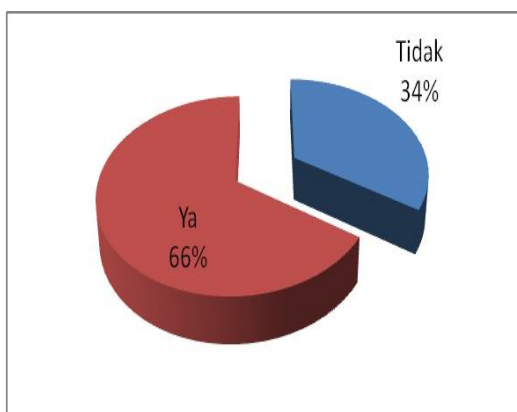


Gambar 7. Lama Menjadi Nasabah di Bank Muamalat

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa, sebagian besar nasabah yang menjadi responden sudah menjadi nasabah selama 1 – 3 tahun yaitu sebanyak 38 %, < 1 tahun sebanyak 25 %, 3 – 5 tahun sebanyak 19 %, dan > 5 tahun sebanyak 18 %.

Kepemilikan Rekening selain Bank Syariah

Kepemilikan Rekening selain Bank Syariah dapat mengindikasikan kesetiaan nasabah di bank syariah, berikut ini gambaran kepemilikan rekening selain bank syariah yang diperoleh nasabah di Bank Muamalat.



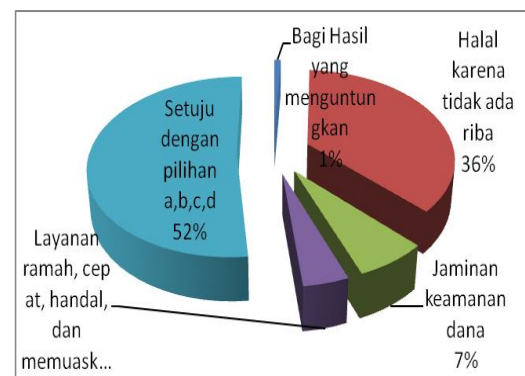
Gambar 8. Kepemilikan Rekening selain Bank Syariah di Bank Muamalat

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa, sebagian besar nasabah yang menjadi

responden masih memiliki rekening selain bank syariah yaitu sebanyak 66 %, sedangkan yang tidak memiliki rekening selain di bank syariah yaitu sebanyak 34 %.

Alasan Memilih Bank Syariah

Nasabah dalam mengambil keputusan menjadi nasabah di bank syariah tentu memiliki alasan, berikut ini gambaran alasan responden di Bank Muamalat memilih bank syariah.



Gambar 9. Alasan Memilih Bank Syariah di Bank Muamalat

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa, sebagian besar nasabah (responden) beralasan karena bagi hasil yang menguntungkan, halal/sesuai syariah, jaminan keamanan dana, layanan yang ramah, cepat, handal dan memuaskan yaitu sebanyak 52 %, 36 % dikarenakan bebas riba, 7 % dikarenakan jaminan keamanan dana, 4 % dikarenakan layanan ramah, cepat, handal, memuaskan dan bagi hasil yang menguntungkan masing-masing sebanyak 4 % dan 1 %.

Hasil Regresi Pengaruh Profitabilitas Sistem Bagi Hasil dan Kualitas Layanan Bank Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah

Dalam mengukur besarnya pengaruh profitabilitas sistem bagi hasil (X_1), kualitas

layanan bank (X_2) terhadap minat berinvestasi (Y) di Bank Muamalat dilakukan dengan alat regresi linier berganda, adapun model hasil analisis dapat diinterpretasinya sebagai berikut :

$$Y = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 X_1 + \hat{a}_2 X_2 + \hat{a}_t$$

$$Y = 0,595 + 0,417 X_1 + 0,452 X_2$$

Dari hasil regresi berganda diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas sistem bagi hasil (X_1), kualitas layanan bank (X_2) berpengaruh positif terhadap Minat berinvestasi (Y).

Uji F test / Serempak

Berdasarkan hasil regresi, nilai F hitung sebesar 118,99 Sedangkan F tabel ($\alpha = 0.05$; db regresi = 2 : db residual = 120) adalah sebesar 3,00. Karena F hitung > F tabel yaitu $118,99 > 3,00$ maka analisis regresi adalah signifikan. Pengaruh profitabilitas sistem bagi hasil (X_1), kualitas layanan bank (X_2) berpengaruh positif terhadap minat berinvestasi (Y) adalah besar. Hal ini berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa minat berinvestasi dapat dipengaruhi secara simultan oleh variabel bebas.

Uji t test / Parsial

- t test antara X_1 (profitabilitas sistem bagi hasil) dengan Y (minat berinvestasi) menunjukkan t hitung = 8,105 Sedangkan t tabel ($\alpha = 0,05$; db residual = 120) adalah sebesar 1,960. Karena t hitung > t tabel yaitu $8,105 > 1,960$ maka pengaruh X_1 (profitabilitas sistem bagi hasil) adalah signifikan pada tingkat kesalahan $\alpha = 5\%$. Hal ini berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa minat berinvestasi dapat dipengaruhi secara signifikan oleh profitabilitas sistem bagi hasil.

- t test antara X_2 (kualitas layanan bank) dengan Y (minat berinvestasi) menunjukkan t hitung = 6,036 Sedangkan t tabel ($\alpha = 0,05$; db residual = 120) adalah sebesar 1,960. Karena t hitung > t tabel yaitu $6,036 > 1,960$ maka pengaruh X_2 (kualitas layanan bank) adalah signifikan pada tingkat kesalahan $\alpha = 5\%$. Hal ini berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa minat berinvestasi dapat dipengaruhi secara signifikan oleh kualitas layanan bank.

Koefisien determinasi digunakan untuk melihat kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat. Koefisien determinasi (R^2) maupun koefisien determinasi yang disesuaikan menunjukkan variabel penjelas dalam menjelaskan variasi variabel terikat. Jika nilai R^2 semakin mendekati 1 maka dapat dinyatakan model semakin baik dengan asumsi tidak terjadi regresi lancung. Dari analisa perhitungan diperoleh nilai R^2 (R-squared) sebesar 0,6704. Artinya bahwa 67,04 % variabel minat berinvestasi akan dijelaskan oleh variabel bebasnya, yaitu profitabilitas sistem bagi hasil (X_1), kualitas layanan bank (X_2). Sedangkan sisanya sebesar 32,96 % variabel minat berinvestasi akan dijelaskan oleh variabel-variabel yang lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Pembahasan Hasil Analisis Data

Berdasarkan hasil analisis data di atas, menunjukkan bahwa semua variabel bebas yakni variabel profitabilitas sistem bagi hasil (X_1), variabel kualitas layanan bank (X_2) memiliki pengaruh signifikan positif terhadap minat berinvestasi (Y), dimana pengaruhnya hampir sama besar yakni masing-masing 41,7% dan 45,2%. Hal ini mengindikasikan bahwa variabel profitabilitas sistem bagi hasil dan kualitas layanan bank merupakan unsur-unsur yang sangat diperhatikan oleh nasabah untuk berinvestasi pada bank Muamalat.

Untuk memutuskan berinvestasi dengan suatu bank, nasabah yang diwakili oleh responden dalam penelitian ini dengan cermat memperhatikan bahwa keuntungan berinvestasi di Bank Syariah yang merupakan lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan harus berdasarkan pada etika dan system nilai Islam, khususnya yang bebas dari bunga (*riba*) yakni kemampuannya dalam memerikan keuntungan dalam bentuk bagi hasil ke nasabah. Sebenarnya dalam prakteknya bank syariah menjalankan fungsi yang sama dengan bank konvensional, yaitu sebagai lembaga intermediasi (penyaluran), dari nasabah pemilik dana (*shahibul mal*) dengan nasabah yang membutuhkan dana. Namun, nasabah dana dalam bank syariah diperlakukan sebagai investor dan/atau penitip dana. Dana tersebut disalurkan perbankan syariah kepada nasabah pembiayaan untuk beragam keperluan, baik produktif (investasi dan modal kerja) maupun konsumtif. Dari pembiayaan tersebut, bank syariah akan memperoleh bagi hasil/margin yang merupakan pendapatan bagi bank syariah. Sehingga, dari proses pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah maka nasabah pembiayaan akan membayar pokok disertai dengan bagi hasil/margin kepada bank syariah. Pokok akan dikembalikan sepenuhnya kepada nasabah dana sedangkan bagi hasil/margin akan dibagi hasilkan antara bank syariah dan nasabah dana, sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Nisbah (rasio) adalah besaran bagian yang menjadi hak Nasabah dibandingkan dengan Bank pada proses distribusi bagi hasil. Dari mekanisme pembagian bagi hasil atas investasi nasabah di bank syariah nampaklah bahwa dana dari nasabah pendanaan harus di'usahakan' terlebih dahulu untuk menghasilkan pendapatan. Pendapatan itulah yang akan dibagi hasilkan untuk keuntungan bank syariah dan nasabah dana. memberikan bagi hasil yang halal dan menguntungkan bagi nasabah.

Selain faktor bagi hasil, hal lain yang dibuktikan dalam penelitian ini bahwa nasabah juga sangat memperhatikan faktor-faktor kualitas layanan bank yang diwakili dalam penelitian melalui beberapa dimensi *compliance* (prinsip syariah), dimensi *assurance* (jaminan), dimensi *reliability* (kehandalan), dimensi *empaty* (empati), dimensi *responsiveness*. Jika dicermati di dunia perbankan, nasabah pasti akan lebih memperhatikan pengaruh kualitas pelayanan, baik pelayanan fisik maupun non fisik. Hal tersebut dikarenakan nasabah masa kini memiliki informasi yang lebih baik, mereka lebih menyadari adanya berbagai pilihan, dan mereka bersikap lebih menuntut standar pelayanan lebih tinggi. Maka bank harus dapat lebih memahami beragam kebutuhan nasabah dan berusaha memenuhi harapan tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian yang dikemukakan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara profitabilitas sistem bagi hasil dan kualitas layanan bank terhadap minat nasabah untuk berinvestasi di Bank Muammalat Cabang Malang. Dengan batasan penelitian pada produk simpanan mudharabah.

Dari kesimpulan di atas, maka implikasi dari penelitian ini diharapkan bank syariah dapat lebih mempersuasif dan mensosialisasikan dengan baik kepada masyarakat tentang keuntungan atau profitabilitas sistem bagi hasil dibandingkan dengan konsep bunga pada bank konvensional agar dapat betul-betul menjadikan ciri pembeda ini sebagai faktor keunggulan yang menarik nasabah untuk berinvestasi di bank syariah, kemudian bank syariah pada umumnya dan Bank muamalat pada khususnya harus memperhatikan tentang kualitas layanan agar menjadi faktor kunci penting bagi keberhasilan bank dan secara riil dikomitmenkan bagi sumber daya

manusia di bank syariah dalam menjalankan roda bisnisnya

DAFTAR PUSTAKA

- Anto Dajan. 1996. *Pengantar Metode Statistik*. Jakarta : PT Pustaka LP3ES
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta : Gema Insani.
- Gemala Dewi, 2004, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah Di Indonesia*, Lencana, Jakarta.
- H.Malaya SP, Hasibuan, 2001, *Dasar-Dasar Perbankan*, Bumi Aksara.
- Hendri As Said, 1998, *Consumer Behavior and Marketing Action Collego Publishing*;
- Heri Sudarsono, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi* Yogyakarta, Indonesia.
- Hermawan Kartajaya, 2006, *Syariah Marketing*, Mizan, Bandung.
- Iwardono, 1991, *Uang dan Bank*, BPPE, Yogyakarta.
- Jimly Asshiddiqie, 2006, *Konstitusi dan Konstitusionalisme Indonesia*, Sekjend dan Kepan Mahkamah Konstitusi RI.
- Kotler Philip, 2000, *Marketing Management I : Analysis, Planning, Implementation & Control*, Edisi Bahasa Indonesia, Prentice Hall.
- Kotler Philip, 2000, *Marketing Management II : Analysis, Planning, Implementation & Control*, Edisi Bahasa Indonesia, Prentice Hall.
- Muhammad, 2000, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah, Cet I*, UII, Yogyakarta
- _____, 2001, *Tehnik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta
- _____, 2002, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman* (Ekonesia Yogyakarta).
- _____, 2004, *Tehnik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, Yogyakarta.
- _____, 2005, *Managemen Bank Syariah, Edisi Refisi*, UPP.AMP YK.P. Yogyakarta.
- _____, 2005, *Manajemen Bank Syariah Edisi Revisi* (UPPAMPYKPN Yogyakarta)
- Muhammad. 2004. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta : Ekonesia.
- Mowen, John C; Michael Minor. 1998. *Consumer Behavior 6ed*. New Jersey : Prentice-Hall, Inc.
- Mowen, J.C, (1995), " *Customer Behaviour* ", Printice Hall Inc, New Jersey.
- M. Singarimbun; Sofian effendi. 1995. *Metode Penelitian Survei. Edisi Revisi*. Jakarta : LP3ES
- Nazir, Moh. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Peter, J. Paul and Jerry C. Olson. 1996. *Consumer Behavior and Marketing Strategy. 4th ed*. The McGraw-Hill Companies, Inc.

Schiffman, Leon. G; Leslie Lazar Kanuk.
2004. *Consumer Behavior*. New Jersey
: Pearson Prentice Hall, Inc.

Singgih Santoso. 2001. *Mengolah Data
Statistik Secara Profesional*. Jakarta:
PT Elex Media Komputindo

<http://www.perbankansyariah.com>

<http://www.bi.co.id>