

**FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH
MENABUNG MENGGUNAKAN AKAD *MUDHARABAH* DI BANK BNI
SYARIAH**



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
UNTUK MEMENUHI SEBAGAI SYARAT MEMPEROLEH GELAR
SARJANA STRATA SATU DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

DISUSUN OLEH:

**IMAN FAJAR PRATAMA
10391007**

PEMBIMBING:

- 1. M. Yazid Affandi. S.Ag, M.Ag**
- 2. M. Kurnia Rahman Abadi, SE, MM**

**PROGRAM STUDI KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016**

ABSTRAK

Keputusan nasabah dalam menabung dengan akad *mudharabah* dipengaruhi oleh beberapa faktor baik faktor internal maupun faktor eksternal. Dengan meningkatkan kualitas iklan dan membangun citra yang baik serta menambah kepercayaan dan pembagian nisbah yang menarik akan meningkatkan minat nasabah terhadap perbankan. Tingkat pendapatan juga menjadi alasan nasabah untuk menggunakan produk atau jasa perbankan tersebut. Dengan selalu memperhatikan faktor-faktor tersebut, nasabah akan memutuskan untuk menggunakan produk atau jasa dari perusahaan tersebut.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi keputusan menabung akad *mudharabah* di bank BNI syariah. penelitian ini adalah data primer melalui kuisioner. Penelitian dilakukan terhadap 100 responden dengan pengambilan sampel menggunakan metode *nonprobability sampling* dengan teknik *sampling quota*. Sedangkan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, analisis regresi linear berganda, uji instrument penelitian, uji asumsi klasik, serta pengujian hipotesis (uji simultan dan uji parsial).

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan melalui uji t (parsial) bahwa variabel iklan berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* dengan nilai koefisien regresi sebesar -2,124 dengan signifikansi 0,036. Variabel citra berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* dengan nilai koefisien regresi sebesar 5.411 dengan signifikansi 0,000. Variabel kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* dengan nilai koefisien regresi sebesar 2.186 dengan signifikansi 0,031. Sedangkan variabel nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* dengan nilai koefisien regresi sebesar 1.986 dengan signifikansi 0,029. Dan variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* dengan nilai koefisien regresi sebesar 2.108 dengan signifikansi 0,038.

Kata kunci: iklan, citra, kepercayaan, nisbah bagi hasil, pendapatan dan keputusan menabung

ABSTRACT

Customers decisions in saving *mudharabah* influenced by several factors, both internal factors and external factors. By improving advertise quality and establish a good image and increase trust and division ratio of interest will increase the interest of customers to banks. The level of income is also a reason for customers to use banking products or services. By always pay attention to these factors, the customer will decide to use the products or services of the company.

The purpose of this study was to analyze the factors that influence the decision to save *mudharabah* in BNI sharia. This research is the primary data through questionnaires. The study was conducted on 100 respondents to the sampling method *nonprobability sampling* with *sampling techniques quota*. While the analysis of the data used in this research is the analysis descriptive, multiple linear regression analysis, test the research instrument, the classical assumption test, and hypothesis testing (simultaneous test and test Partial).

Based on the analysis performed by t test (partial) that advertising variables significant negative effect on the decision to save *mudharabah* with regression coefficient of -2.124 with a significance of 0.036. Image variable positive and significant impact on the decision to save *mudharabah* with regression coefficient of 5,411 with 0,000 significance. Trust variable positive and significant impact on the decision to save *mudharabah* with regression coefficient of 2,186 with 0,031 significance. While revenue sharing variable positive and significant impact on the decision to save *mudharabah* with regression coefficient of 1,986 with significance of 0.029. And income variable positive and significant impact on the decision to save *mudharabah* with regression coefficient of 2,108 with significance 0.038.

Keywords: advertising, image, trust, revenue sharing, income and savings decisions

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor : UIN.02/DEB/PP.05.3/439.3/2016

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul : FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN NASABAH MENABUNG
MENGUNAKAN AKAD MUDHARABAH
DI BANK BNI SYARIAH

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Iman Fajar Pratama

NIM : 10391007

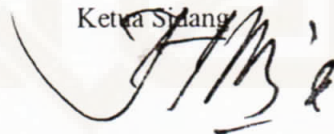
Telah dimunaqasyahkan pada : 29 Maret 2016

Nilai Munaqasyah : A/B

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH :

Ketua Sidang



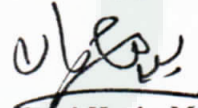
M. Yazid Affandi, S.Ag, M.Ag
NIP. 19720913 200312 1 001

Penguji I



Dian Nuriyah Solissa, S.H., M. Si
NIP.19840216 200912 2 004

Penguji II



Dr. Abdul Haris, M.Ag
NIP. 19710423 199903 1 001

Yogyakarta, 8 April 2016

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

DEKAN



Dr. Ibnu Rizam, SE, M.Si, Ak, CA
NIP. 19680102 199403 1 002

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudara Iman Fajar Pratama
Lamp : -

Kepada
**Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta.**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Iman Fajar Pratama
NIM : 10391007
Judul Skripsi : **Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menabung Akad Mudharabah Di Bank BNI Syariah**

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Keuangan Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam.

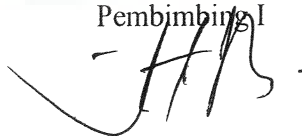
Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 8 Jumadil Akhir 1437 H

28 Maret 2016 M

Pembimbing I


M. Yazid Affandi. S.Ag, M.Ag
NIP. 19720913 200312 1 001

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudara Iman Fajar Pratama
Lamp : -

Kepada
**Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta.**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Iman Fajar Pratama
NIM : 10391007
Judul Skripsi : **Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menabung Akad Mudharabah Di Bank BNI Syariah**


Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 8 Jumadil Akhir 1437 H

28 Maret 2016 M
Pembimbing II


M. Kurnia Rahman Abadi, SE, MM
NIP. 19780503 200604 1 002

SURAT PERNYATAAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertandatangan di bawah ini, saya:

Nama : Iman Fajar Pratama
NIM : 10391007
Fakultas-Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam – Keuangan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menabung Akad Mudharabah Di Bank BNI Syariah**” adalah benar-benar merupakan hasil karya penulis sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penulis.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi, dan digunakan sebagaimana perlunya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 8 Jumadil Akhir 1437 H

28 Maret 2016 M

Penyusun



Iman Fajar Pratama
NIM 10391007

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	b	be
ت	Ta'	t	te
ث	sa'	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	kh	ka dan ha
د	Dal	d	de
ذ	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye

ص	sad	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wawu	w	w
هـ	ha'	h	ha
ء	hamzah	ﺀ	apostrof
ي	ya	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah Ditulis Rangkap

متعددة	Ditulis	Muta'addidah
عدّة	Ditulis	'iddah

C. *Ta' marbutah*

Semua *ta' marbutah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
علة	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأولياء	ditulis	<i>karamah al-auliya'</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

-----َ-----	Fathah	ditulis	<i>A</i>
-----ِ-----	Kasrah	ditulis	<i>i</i>
-----ُ-----	Dammah	ditulis	<i>u</i>

فَعَلَ	Fathah	ditulis	<i>fa'ala</i>
ذُكِرَ	Kasrah	ditulis	<i>zukira</i>
يَذْهَبُ	Dammah	ditulis	<i>yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. fathah + alif	ditulis	<i>A</i>
جاهلية	ditulis	<i>jahiliyyah</i>
2. fathah + ya' mati	ditulis	<i>a</i>

تَنَسَى	ditulis	<i>tansa</i>
3. Kasrah + ya' mati	ditulis	<i>i</i>
كَرِيم	ditulis	<i>karim</i>
4. Dammah + wawu mati	ditulis	<i>u</i>
فَرُوض	ditulis	<i>furud</i>

F. Vokal Rangkap

1. fathah + ya' mati	ditulis	<i>Ai</i>
بَيْنَكُمْ	ditulis	<i>bainakum</i>
2. fathah + wawu mati	ditulis	<i>au</i>
قَوْل	ditulis	<i>qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أُذَّتْ	ditulis	<i>u'iddat</i>
لَنْ شَكَرْتُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal "al"

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'an</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyas</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

السَّمَاء	ditulis	<i>as-Sama'</i>
الشَّمْس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذَوَى الْفُرُوضِ	ditulis	<i>zawi al-furud</i>
أَهْلُ السَّنَةِ	ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

MOTTO

“Berani Hidup, Tak Takut Mati.

Takut Mati, Jangan Hidup.

Takut Hidup, Mati Saja”

“Bukan Seorang Pejuang Apabila Takut Dibenci Dan Ingin Disenangi”

(KH. Hasan Abdullah Sahal)

“People Change, Love Hurts, Friends Leave,

Things Go Wrong But Just Remember

That Life Goes On” (Wiseman)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi Ini Saya Persembahkan Untuk:

*Ayahanda (R. Imam Santoso) Dan Ibunda (Wardanah Sri P)
Tercinta, Yang Selalu Memberikan Kasih Sayang Dan Cintanya Yang
Tulus, Membimbing, Memotivasi Diriku Dalam Setiap Langkah Dan
Hidupku*

*Tyastika Putri Utami serta Adik-adikku Aisyah Dwi Damayanti dan
Nurrul Tri Hanik Yang Selalu Memberikan Semangat Untuk
Menyelesaikan Skripsi Ini*

*Keluarga Besar Mahasiswa Keuangan Islam KUI-F
Ank. 2010 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*

*Beserta Almamater
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Sholawat dan salam selalu penulis haturkan kepada Nabi agung Muhammad SAW, yang telah membimbing kita dari jalan kebodohan menuju jalan pencerahan berfikir dan memberi inspirasi kepada penulis untuk tetap selalu semangat dalam belajar dan berkarya.

Penelitian ini merupakan tugas akhir pada Program Studi Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai syarat untuk memperoleh gelar strata satu. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi. MA, PhD selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dr. Ibnu Qizam SE.,M.Si.,Ak.,CA selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. M. Yazid Affandi. S.Ag selaku Kaprodi Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Dra. Hj. Widyarini, M.M. selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing saya dari awal proses kuliah hingga akhir semester.
5. M. Yazid Affandi. S.Ag, M.Ag dan M. Kurnia Rahman Abadi, SE, MM selaku dosen pembimbing yang telah mengarahkan, memberi masukan, dan menyempurnakan penelitian ini.

6. Seluruh Dosen Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum, UIN Sunan Kalijaga yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan untuk penulis selama menempuh pendidikan.
7. Seluruh pegawai dan staff TU Prodi, Jurusan dan Fakultas di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga.
8. Nenek Hj. Umi Zaimah serta Ayahanda R. Imam Santoso dan Ibunda Wardanah Sri Purwani tercinta, atas segala kasih sayang, dukungan, motivasi dan doa yang selalu dipanjatkan.
9. Tyastika Putri Utami serta Adik-adikku Aisyah Dwi Damayanti dan Nurrul Tri Hanik yang selalu menyemangati dari awal penulisan skripsi hingga akhir. Doa kalian adalah anugerah untuk saya.
10. Sahabat-sahabatku, Agus Setiawan, Imam, Ali, Dani, Syarif, Rofii, Riski, Ridzal, Fajar, Naufal, Irsan, Vera, Usta, Ica, Mila, Yusuf, Cahyo, Ani, serta seluruh Keluarga Mahasiswa Keuangan Islam KUI-F Ank.2010. Kalian adalah rahmat Allah untuk saya yang selalu memberikan goresan kecil dalam suka dan duka selama menjalani hari-hari di Yogyakarta.
11. Seluruh teman-teman KKN 80 GK 40 UIN Sunan Kalijaga Kecamatan Saptosari, Taufiq, Zakia, Nurul, Agil, Azim, Umi, Citra, Samsul, Fatih, Novi, Nuri. Terimakasih atas kehangatan persahabatan yang telah kalian berikan. Kita pernah hidup serumah dalam pengabdian dan selamanya kita akan menjadi keluarga.
12. Semua pihak yang secara langsung ataupun tidak langsung turut membantu dalam penulisan skripsi ini.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PERNYATAAN	vii
SISTEM TRANSLITERASI.....	viii
HALAMAN MOTTO	xiii
HALAMAN PERSEMBAHAN	xiv
KATA PENGANTAR	xv
DAFTAR ISI	xviii
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pokok Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
D. Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Telaah Pustaka	9
B. Landasan Teori.....	10
1. Teori Perilaku Konsumen	10
2. Periklanan.....	11
3. Citra.....	13
4. Kepercayaan.....	15
5. Nisbah Bagi Hasil	17
6. Pendapatan	20
7. Pandangan Islam Terhadap Perilaku Konsumen.....	22

C. Kerangka Pemikiran.....	24
D. Hipotesis.....	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
A. Jenis dan Sifat Penelitian	30
B. Jenis dan Sumber Data.....	31
1. Jenis Data.....	31
2. Sumber Data.....	31
C. Populasi dan Sampel	31
1. Populasi	31
2. Sampel	32
D. Teknik Pengumpulan Data	33
E. Definisi Operasional Variabel	34
F. Teknik Analisis Data.....	34
1. Uji Instrumen	34
2. Uji Asumsi Klasik	37
3. Analisis Regresi Berganda	40
4. Uji Persamaan Regresi	40
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	42
A. Analisis Hasil Penelitian	42
1. Analisis Deskriptif Data Responden	42
B. Analisis Kuantitatif	46
1. Uji Kaiser meyer Olkin (KMO).....	46
2. Uji Realibilitas	47
C. Uji Asumsi Klasik.....	48
1. Uji Multikolinieritas.....	48
2. Uji Autokorelasi	49
3. Uji Heteroskedastisitas.....	50
4. Uji Normalitas	51
D. Hasil Analisis Regresi Berganda.....	53
1. Koefisien Determinasi.....	53
2. Uji Signifikansi Simultan (Uji F).....	54
3. Uji Signifikansi Parsial (Uji t)	54
E. Pengujian Hipotesis.....	57

F. Pembahasan	61
BAB V PENUTUP	68
A. Kesimpulan	68
B. Keterbatasan Penelitian	70
C. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	
Lampiran I Data Variabel.....	I
Lampiran II Hasil Uji SPSS.....	XIV
Lampiran III Kuesioner.....	XX
Lampiran IV Surat Bukti Melakukan Penelitian.....	XXV
Lampiran V Curriculum Vitae.....	XXVI

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil.....	19
Tabel 4.1 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	42
Tabel 4.2 Jumlah Responden Berdasarkan Usia.....	43
Tabel 4.3 Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan.....	44
Tabel 4.4 Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	45
Tabel 4.5 Jumlah Responden Berdasarkan Lama Menabung.....	45
Tabel 4.6 Hasil Uji KMO.....	47
Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas.....	48
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinieritas-Nilai <i>Tolerance</i> Dan <i>VIP</i>	49
Tabel 4.9 Hasil Uji Run Test.....	50
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas Kolmogrof-Smirnov.....	53
Tabel 4.13 Hasil Uji Determinasi-Model Summary.....	54
Tabel 4.14 Hasil Uji F-Anova.....	54
Tabel 4.15 Hasil Uji-t.....	55
Tabel 4.16 Hasil Hipotesis.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	25
Gambar 4.10 Grafik Scatter Plot.....	51
Gambar 4.11 Grafik Normal Plot.....	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Data Variabel.....	I
Lampiran II Hasil Uji SPSS.....	XIV
Lampiran III Kuesioner.....	XX
Lampiran IV Surat Bukti Melakukan Penelitian.....	XXV
Lampiran V Curriculum Vitae.....	XXVI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dengan disahkannya Undang-Undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah terdapat legitimasi yuridis secara tegas bukan hanya kemungkinan untuk tumbuh dan berkembangnya perbankan syariah, melainkan juga perlu mengembangkan lembaga syariah non bank. Apabila menurut Undang-Undang nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan, bank konvensional tidak boleh memiliki *Islamic window* dalam melakukan kegiatan usahanya, maka dengan dirubahnya undang-undang tersebut menjadi Undang-undang nomor 10 tahun 1998 dan diperkuat lagi dengan disahkannya undang-undang nomor 21 tahun 2008 serta Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, maka bank konvensional di Indonesia dibenarkan untuk membuka *Islamic window*, di samping kegiatannya yang sudah lazim dilakukan dalam memberikan jasa-jasa perbankan dengan sistem konvensional, juga bisa menawarkan perbankan syariah.

Mengingat semangat yang terkandung dalam undang-undang nomor 21 tahun 2008 itu, yaitu semangat untuk mendorong tumbuh dan berkembangnya jasa-jasa perbankan syariah, hadirilah Bank Negara Indonesia Syariah (BNI Syariah) yang turut memberikan sumbangsih atas berkembangnya bank syariah di Indonesia. Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI

tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat (BNI Syariah, 2011: 2).

Walaupun baru menginjak usia yang belia, namun Bank BNI Syariah telah menunjukkan kinerja laporan keuangan yang semakin baik. Pada tahun 2012 penghimpunan dana pihak ketiga di BNI Syariah meningkat 32,91% atau sebesar Rp 2,186 triliun menjadi Rp 8,980 triliun. Sedangkan pada tahun 2013 BNI Syariah berhasil membukukan total aset sebesar Rp 14,71 triliun atau tumbuh sebesar 38,17% dari pencapaian tahun sebelumnya. Selain itu Dana Pihak Ketiga tumbuh sebesar 27,93% mencapai Rp11,49 triliun.

Bank BNI Syariah juga banyak mendapatkan penghargaan dari berbagai pihak di antaranya *Housing Estate Favourite KPR Awards 2014*, *Peringkat 1 Bank Syariah Buku 2 modal inti Rp 1 T – Rp 5 T*, dan yang paling baru di tahun 2015 adalah *Service Quality Award 2015* penghargaan ini dipersembahkan bagi Perbankan Syariah yang memiliki kualitas pelayanan terbaik. Pencapaian ini juga menjadi indikator bahwa kepercayaan masyarakat terhadap BNI Syariah kian meningkat dari tahun ke tahun (BNI Syariah, *News*, 2015).

Dari berbagai macam produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah, salah satu produk Bank BNI Syariah yang diminati oleh nasabah maupun calon nasabah adalah produk penghimpunan dana yaitu tabungan. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan dalam Islam, karena menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa depan sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam Al-Quran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslim untuk mempersiapkan hari esok yang lebih baik, yang berbunyi:

وليشخ الذين لو تركوا من خلفهم ذرية ضعفا خافوا عليهم فليتقوا الله وليقولوا قولا سديدا

“Artinya: Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah di belakang mereka yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) nya. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertaqwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar (QS An Nissa (3):9).

Ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani maupun ekonomi harus dipikirkan langkah perencanaannya. Salah satu caranya yaitu dengan menabung. Pada Bank BNI Syariah yang menjadi objek penelitian ini, ada dua produk tabungan pada Bank BNI Syariah yakni, tabungan akad dengan *Wadi'ah* dan tabungan dengan akad *Mudharabah*.

Sumar'in (2012:79) dalam bukunya menjelaskan bahwa tabungan *wadi'ah* merupakan transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik (nasabah) kepada penyimpan dana (bank) dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu waktu. Sedangkan tabungan *mudharabah* adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk

melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

Tabungan *wadiah* ini biasanya digunakan oleh nasabah yang hanya sekedar ingin menyimpan dananya dalam jangka pendek. Adapun mereka yang menabung dengan *wadiah* biasanya berasal dari kalangan masyarakat menengah ke bawah, pelajar hingga mahasiswa maupun mereka yang hanya sekedar memanfaatkan jasa perbankan dalam hal penitipan dana saja.

Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, BNI Syariah mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang produktif dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain. Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, BNI syariah akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad awal pembukaan rekening.

Pada kasus ini, peneliti melihat antusiasme masyarakat yang tinggi dalam menggunakan produk perbankan syariah, khususnya tabungan *mudharabah* di BNI Syariah. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan yang pesat terhadap laba Bank BNI Syariah. Tercatat pada tahun 2010 saja penabung *mudharabah* di Bank BNI Syariah mencapai 90% dari total nasabah penabung. Pada bulan April tahun 2015 saja pendapatan *mudharabah* di BNI Syariah sebesar Rp.41 juta rupiah lebih. Angka itu meningkat drastis di bulan Agustus menjadi Rp.89 juta rupiah lebih. Ini menunjukkan bahwa minat nasabah menabung *mudharabah* mengalami kenaikan pula (BNI Syariah, *News*, 2015).

Masyarakat yang memiliki ketertarikan menyimpan uangnya di bank pada dasarnya mengharapkan keamanan dana dan atau untuk mendapatkan keuntungan. Banyak faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam memilih suatu produk jasa perbankan syariah. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Roziq dan Diptyanti (2013: 22) menunjukkan bahwa pengaruh variabel independen yaitu kepercayaan, tingkat pengembalian hasil, kesesuaian hukum syariah dan promosi berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu keputusan dalam memilih tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Yuli (2013: 9) juga menunjukkan bahwa kepercayaan, tingkat pengembalian bagi hasil, kesesuaian hukum syariah dan pelayanan juga berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah*.

Berdasar latar belakang di atas, penulis menggunakan teori perilaku konsumen di mana banyak faktor yang menyebabkan nasabah dalam mengambil sebuah keputusan membeli produk jasa perbankan syariah. Misalnya iklan yang menarik, citra bank yang baik di masyarakat, kepercayaan yang tinggi, serta bagi hasil yang menjanjikan bagi nasabah.

Penelitian ini berbeda dari penelitian terdahulu dengan menambahkan variabel pendapatan serta dari segi objek penelitian dan kurun waktu penelitian. Penulis melihat penelitian ini masih perlu diteliti untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor iklan, citra, kepercayaan, nisbah bagi hasil dan pendapatan dalam keputusan menabung akad *mudharabah* di Bank BNI Syariah. Lebih lanjut penulis ingin mengkaji faktor tersebut melalui penelitian dengan judul **“FAKTOR YANG MEMPENGARUHI**

KEPUTUSAN NASABAH MENABUNG MENGGUNAKAN AKAD MUDHARABAH DI BANK BNI SYARIAH”

B. Pokok Masalah

Berdasarkan uraian serta penjelasan yang telah dikemukakan pada latar belakang maka rumusan masalah adalah :

1. Apakah faktor iklan, citra bank, kepercayaan, nisbah bagi hasil dan pendapatan secara positif mempengaruhi keputusan menabung *mudharabah* di Bank BNI Syariah?
2. Faktor apakah yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan menabung *mudharabah* di Bank BNI Syariah?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh iklan, citra bank, kepercayaan, nisbah bagi hasil dan pendapatan masyarakat terhadap keputusan menabung dengan akad *mudharabah* di BNI Syariah secara parsial maupun simultan.

2. Kegunaan

- a. Bagi Peneliti,** penelitian ini merupakan kesempatan untuk mengimplementasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh dari bangku kuliah pada program S1 Jurusan Keuangan Islam.
- b. Bagi Akademik,** penelitian ini menjadi tambahan kepustakaan di bidang perbankan syariah dan diharapkan dapat menjadi salah satu bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti tentang perbankan syariah.

c. **Bagi Perbankan Syariah dan Nasabah**, penelitian ini dapat bermanfaat untuk evaluasi perkembangan sistem perbankan syariah mengenai Dana Pihak Ketiga (DPK) yaitu tabungan *mudharabah*. Penelitian ini juga diharapkan menjadi informasi yang penting dan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi nasabah bank syariah terutama terkait dengan produk tabungan *mudharabah*

D. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini bertujuan untuk menggambarkan alur pemikiran penulisan dari awal hingga akhir. Adapun rancangan pembahasan dalam penelitian ini dibagi menjadi lima bab yang terbagi dalam sub bab.

Bab pertama, bab ini berisi tentang latar belakang masalah yang menjelaskan alasan penelitian ini dilakukan. Lalu disertai pokok masalah untuk menjelaskan pokok masalah sebenarnya dalam penelitian ini. Dilanjutkan dengan penjelasan tentang tujuan dan kegunaan penelitian ini. Dan pada bagian terakhir pada bab ini dipaparkan sistematika penulisan skripsi berisi tentang rancangan isi dari penelitian ini.

Bab kedua, pada bab ini diawali dengan literatur serta kajian pustaka yang menguraikan dasar-dasar asumsi yang digunakan pada penelitian yang mengacu pada pokok permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya. Lalu berisi kerangka pemikiran yang digambarkan dengan bagan bagaimana variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen, dan hipotesis awal yang memberikan batasan dalam penelitian.

Bab ketiga, bab ini menjelaskan tentang populasi dan sampel yang dibutuhkan dalam penelitian ini, jenis dan sumber data yang didapat dalam

penelitian, lalu bagaimana metode pengumpulan data, dan pengukuran variabel penelitian serta metode analisis data

Bab keempat, bab ini membahas hasil analisis data yang telah diperoleh dengan menggunakan alat analisis yang diperlukan serta pembahasan atas hasil penelitian. Pada bab ini kita mengetahui hasil hipotesis mana yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung akad *mudharabah* di Bank BNI Syariah.

Bab kelima, dalam bab terakhir ini akan dijelaskan bagaimana kesimpulan dan hasil dari penelitian yang telah dibahas dalam bab sebelumnya, keterbatasan penelitian serta saran yang diperlukan untuk dikemukakan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh iklan, citra, kepercayaan, nisbah bagi hasil dan pendapatan terhadap keputusan menabung di BNI Syariah Yogyakarta. Setelah dilakukan penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji linear berganda, koefisien detreminasi *adjusted R²* kontribusi variabel independen iklan, citra, kepercayaan, nisbah bagi hasil dan pendapatan terhadap keputusan menabung di BNI Syariah Yogyakarta sebesar 57.6%. Sedangkan 42.4% merupakan kontribusi dari variabel-variabel independen lainnya. Hasil uji F dari uji *ANOVA* atau *F test* didapat nilai F hitung model regresi dapat digunakan untuk memprediksi bahwa iklan, citra, kepercayaan, nisbah bagi hasil dan pendapatan secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menabung *mudharabah* di BNI Syariah Yogyakarta.
2. Pada pengujian secara parsial dengan menggunakan uji t, iklan berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan menabung. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung dengan nilai probabilitasnya sebesar -2.124. variabel iklan negatif signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* dikarenakan informasi dan pengetahuan mendetail tentang tabungan *mudharabah* sangat minim.
3. Pada pengujian secara parsial dengan menggunakan uji t, citra berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menabung. Hal ini

dapat dilihat dari nilai t hitung sebesar 5.411 dengan signifikansi 0.000 dimana lebih kecil dari pada 0,05. Berpengaruhnya citra terhadap keputusan menabung mudharabah dikarenakan citra BNI Syariah sudah terbangun baik dalam benak nasabah.

4. Pada pengujian secara parsial dengan menggunakan uji t , kepercayaan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menabung. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung sebesar 2.186 dengan signifikansi 0.031 dimana lebih kecil dari pada 0,05. Kepercayaan berpengaruh terhadap keputusan menabung mudharabah dikarenakan nasabah sangat yakin bahwa BNI Syariah amanah dan hasanah.
5. Pada pengujian secara parsial dengan menggunakan uji t , nisbah bagi hasil berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menabung. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung sebesar 1.986 dengan signifikansi 0.029 lebih kecil dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa faktor nisbah bagi hasil memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* di BNI Syariah Yogyakarta.
6. Pada pengujian secara parsial dengan menggunakan uji t , pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menabung. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung sebesar 2.108 dengan signifikansi 0.038 lebih kecil dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel pendapatan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan menabung *mudharabah* di BNI Syariah Yogyakarta.
7. Dari pengujian secara bersama maka dapat disimpulkan bahwa variabel pendapatan mempunyai nilai signifikansi paling besar yaitu 0.038. Artinya

faktor yang paling dominan terhadap keputusan menabung menggunakan akad *mudharabah* adalah faktor pendapatan.

B. Keterbatasan Penelitian

Sebelum memberikan saran, peneliti terlebih dahulu mengungkapkan keterbatasan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Penelitian ini hanya menjadikan BNI Syariah sebagai objek penelitian, sehingga hasil bisa berbeda jika menggunakan objek bank syariah lain.
2. Penelitian ini hanya menggunakan variabel iklan, citra, kepercayaan, nisbah bagi hasil dan pendapatan terhadap keputusan menabung *mudharabah*, sehingga hasilnya bisa lebih valid dan absolut apabila diteliti dengan variabel yang belum diteliti disini.

C. Saran

Dari hasil analisis dan pembahasan serta kesimpulan yang telah dikemukakan, maka saran-saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian mendatang diharapkan dapat mengembangkan model yang sudah ada dengan menambahkan variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan menabung *mudharabah*, karena semakin banyak variabel independen kemungkinan dapat memperbesar Adjusted R Square untuk menjelaskan informasi yang diungkapkan.
2. Disarankan kepada pimpinan BNI Syariah Yogyakarta, jika ingin nasabah penabung khususnya penabung *mudharabah* meningkat dapat meningkatkan promosi atau iklan yang menjelaskan tentang tabungan *mudharabah* dan manfaatnya secara spesifik dalam bentuk apapun.

3. Disarankan pula agar dalam meningkatkan minat nasabah dalam menabung *mudharabah* maka perlu adanya edukasi publik tentang produk tabungan *mudharabah*.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an :

Departemen Agama, Al-Qur'an dan Terjemahannya, Bandung: Penerbit J-ART, 2005

Buku :

Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011)

Kotler, Philip dan K.L. Keller, Manajemen Pemasaran (Jakarta: Erlangga, 2009)

Sumar'in, Konsep Kelembagaan Bank Syariah, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012)

Wahjono, Sentot Imam, Manajemen Pemasaran Bank, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010)

Kartajaya, Hermawan, Marketing Plus 2000 Siasat Memenangkan Persaingan Global (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002)

Shimp, Terence A, Peiklanan Promosi, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2000)

Muhammad, Manajemen Bank Syariah, (UPP STIM YKPN, 2002),

Nopirin, Ekonomi Moneter, Edisi Ke-4 , (BPFE Yogyakarta, 2008)

Sukirno, Sadono, Makro Ekonomi, Edisi Ke-3, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011)

A. Karim, Adiwarmanto, Ekonomi Makro Islami, Edisi. ke-2 (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007)

Hamid, Abdul, Buku Pedoman Penulisan Skripsi, (Jakarta: FEB UIN Jakarta, 2010)

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, (Bandung, CV Alfabeta, 2010)

Sekaran, Uma, Metode Penelitian Untuk Bisnis Jilid 2 Edisi ke-4, (Jakarta, Salemba Empat, 2006)

Sunyoto, Danang, Analisis Regresi dan Korelasi Bivariant, (Yogyakarta: Amara Books, 2007)

Farhan, Muhammad. Analisis Regresi Terapan Teori, contoh kasus dan aplikasi dengan SPSS, (Yogyakarta: Handout Statistik, 2012)

- Singarimbun, Masridan Sofyan Effendi, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Lp3ES, 1995)
- Ghazali, Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Semarang: Undip, 2005)
- Juliandi, Azuar dan Irfan Saprinal Manurung, *Metodologi Penelitian Bisnis Konsep dan Aplikasi cetakan Ke-1*, (Medan: UMSU Press, 2014)
- Augustine, Yvonne dan Robert Kristaug, *Metodelogi Penelitian Bisnis dan Akuntansi* (Jakarta: PT Dian Rakyat, 2013)
- Kahf, Monzer, *Ekonomi Islam Telaah Analitik atas Persoalan Ekonomi*, (Yogyakarta. Pustaka Pelajar.1999)
- Anggoro, M. Linggar *Teori dan Profesi Kehumasan: Serta Aplikasinya Di Indonesia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2000)
- Ruslan, Rosady, *Manajemen Humas dan Manajemen Komunikasi*, (Jakarta: Raja Grasindo Persada, 1998)

Karya Ilmiah:

- Roziq, Ahmad dan Diptyanti, Rinanda Fitri “Variabel Penentu Dalam Keputusan Memilih Tabungan *Mudharabah* Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember” *Jurnal Ekonomi Akuntansi Manajemen*, Fakultas Ekonomi Universitas Jember, Vol XII No.1/2013.
- Samrotun, Yuli Chomsatu “Faktor Faktor Yang mempengaruhi Pemilihan Tabungan *Mudharabah* pada BPR Syariah Dana Mulia Surakarta” *Jurnal Paradigma* Vol 1, No. 01, Februari-Juli 2013.
- Rachman, Rizki Aulia. Yulianto, Agung. dan Utaminingsih, Nanik Sri, “Pengaruh Bagi Hasil, Bunga, Ukuran Bank dan Jumlah Cabang Terhadap Simpanan *Mudharabah*”, *Accounting Analysis Journal* 2 (4) 2013.
- Aminati, Yunny Novia, “Pengaruh Atribut Produk Dan Citra Merek (Brand Image) Terhadap Motivasi Nasabah Bank Muamalat Indonesia Cabang Kudus Menggunakan Shar-E” Skripsi mahasiswi IAIN Walisongo Semarang (2010)
- Maski, Ghozali, “Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik”, *Journal of Indonesian Applied Economics* Vol. 4 No. 1 Mei 2010, Studi Pada Bank Syariah Di Malang.

Website:

www.bnisyariah.co.id

LAMPIRAN

Lampiran 1

DATA VARIABEL

A. Variabel Iklan (Independen)

No	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Nasabah	Usia	Iklan (X1)				
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1	L	SMU	<1 Th	17-25	3	4	4	3	3
2	P	S1	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
3	L	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
4	L	D3	<1 Th	17-25	3	2	3	3	3
5	P	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
6	P	S1	>4 Th	36-45	3	2	3	3	4
7	L	S1	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
8	L	SMU	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
9	P	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
10	P	SMU	<1 Th	17-25	3	3	3	3	3
11	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3
12	L	S2	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
13	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	4
14	L	D3	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
15	L	S1	>4 Th	36-45	4	3	3	4	4
16	P	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	4
17	P	D3	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	3
18	P	S1	>4 Th	>45	2	3	2	2	3
19	P	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	3	3
20	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	3	4	4
21	L	S1	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	4
22	L	S1	>4 Th	36-45	4	4	4	3	4
23	L	S2	1-2 Th	26-35	3	3	3	3	3
24	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	3
25	P	SMU	1-2 Th	36-45	4	3	3	4	3
26	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	5
27	L	D3	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	3
28	L	SMU	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	3
29	L	S1	>4 Th	36-45	4	3	3	3	3
30	L	D3	1-2 Th	17-25	3	4	4	4	4
31	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	3
32	P	SMU	<1 Th	17-25	3	3	3	4	3
33	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
34	P	D3	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	4
35	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	4	4	3
36	P	S2	>4 Th	36-45	4	4	4	3	4
37	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	5	3	4
38	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	4	4

39	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	3	3	3
40	L	S2	1-2 Th	26-35	3	3	4	3	4
41	L	SMU	<1 Th	17-25	3	4	3	4	4
42	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
43	L	S1	3-4 Th	36-45	4	4	5	3	4
44	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
45	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
46	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	5	4	3
47	L	D3	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
48	P	S1	>4 Th	>45	4	4	5	4	4
49	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
50	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	4	4	3
51	L	S2	3-4 Th	26-35	4	4	4	5	4
52	L	S1	3-4 Th	26-35	2	2	2	2	3
53	L	SMU	<1 Th	17-25	3	2	3	2	3
54	L	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	2	3
55	L	S1	3-4 Th	36-45	3	2	3	2	3
56	P	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	2	3
57	P	D3	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
58	L	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	3	2
59	L	D3	1-2 Th	26-35	3	3	3	2	3
60	L	S2	3-4 Th	26-35	4	2	2	3	3
61	L	S1	>4 Th	>45	4	2	3	2	2
62	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	2	3	3
63	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	3
64	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	4
65	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	4	4	4
66	L	D3	1-2 Th	26-35	4	3	4	4	4
67	L	S1	3-4 Th	36-45	4	3	4	3	3
68	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	4	3	3
69	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	4	4	3
70	P	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	4	4
71	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	3	4
72	L	S1	>4 Th	>45	3	4	3	3	3
73	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	5	4	4
74	L	S2	1-2 Th	26-35	4	4	3	4	4
75	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
76	P	D3	<1 Th	17-25	3	3	4	4	4
77	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
78	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	3	4	4	3
79	P	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	3	3
80	P	D3	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	3
81	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
82	L	S1	3-4 Th	36-45	4	4	3	3	4
83	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	4	3	4
84	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	3
85	L	S2	3-4 Th	36-45	4	4	3	4	4
86	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
87	P	D3	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
88	L	S1	>4 Th	>45	4	3	3	3	4
89	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	4	3	3

90	P	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	3	4
91	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
92	P	S1	<1 Th	17-25	3	4	4	4	4
93	P	D3	3-4 Th	26-35	3	3	2	2	3
94	P	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	3	3
95	P	S1	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
96	P	S2	3-4 Th	26-35	3	4	3	3	3
97	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	3	4	4	4
98	P	SMU	3-4 Th	26-35	3	4	4	3	4
99	P	S1	>4 Th	>45	3	3	4	4	4
100	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	3	4

B. Variabel Citra (Independen)

No	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Nasabah	Usia	Citra (X2)				
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1	L	SMU	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
2	P	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
3	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	3	3
4	L	D3	<1 Th	17-25	4	3	3	4	3
5	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
6	P	S1	>4 Th	36-45	4	4	4	4	4
7	L	S1	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
8	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	4
9	P	S1	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	4
10	P	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	3
11	L	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
12	L	S2	1-2 Th	26-35	4	3	3	3	3
13	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	3	4	4
14	L	D3	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	4
15	L	S1	>4 Th	36-45	4	4	4	3	4
16	P	SMU	<1 Th	17-25	3	3	3	3	3
17	P	D3	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	3
18	P	S1	>4 Th	>45	3	4	4	3	3
19	P	SMU	<1 Th	17-25	2	2	3	3	3
20	L	SMU	<1 Th	17-25	3	2	3	3	3
21	L	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
22	L	S1	>4 Th	36-45	3	2	3	3	3
23	L	S2	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
24	L	S1	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
25	P	SMU	1-2 Th	36-45	3	4	4	3	3
26	P	D3	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
27	L	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
28	L	SMU	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
29	L	S1	>4 Th	36-45	3	2	3	3	3
30	L	D3	1-2 Th	17-25	3	2	3	3	4
31	L	S1	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
32	P	SMU	<1 Th	17-25	3	4	4	3	3

33	P	D3	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
34	P	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
35	P	D3	<1 Th	17-25	3	4	5	4	4
36	P	S2	>4 Th	36-45	4	4	3	4	4
37	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
38	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	4	4
39	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
40	L	S2	1-2 Th	26-35	4	3	4	4	3
41	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
42	P	S1	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	3
43	L	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	4	3
44	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	3	3	4
45	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	3	4
46	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	3
47	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	3	4	4
48	P	S1	>4 Th	>45	4	4	4	4	3
49	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
50	P	D3	<1 Th	17-25	4	3	3	3	4
51	L	S2	3-4 Th	26-35	3	3	4	3	3
52	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	3	4
53	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
54	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	4	4	4
55	L	S1	3-4 Th	36-45	3	3	2	2	3
56	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	3	3
57	P	D3	<1 Th	17-25	2	2	3	3	3
58	L	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
59	L	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
60	L	S2	3-4 Th	26-35	3	4	4	3	4
61	L	S1	>4 Th	>45	3	3	4	4	4
62	L	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
63	P	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
64	P	SMU	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
65	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	3	4	4
66	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
67	L	S1	3-4 Th	36-45	3	3	4	4	4
68	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
69	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	4	4	3
70	P	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	3	3
71	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	3
72	L	S1	>4 Th	>45	4	4	4	4	3
73	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	3	3	4
74	L	S2	1-2 Th	26-35	3	3	4	3	4
75	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	3
76	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	3	4	4
77	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
78	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
79	P	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	3	4
80	P	D3	3-4 Th	26-35	3	3	4	3	3
81	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	3	4
82	L	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	3	3
83	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	4	4	4	4

84	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	2	2	3
85	L	S2	3-4 Th	36-45	4	3	3	3	3
86	P	S1	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
87	P	D3	3-4 Th	26-35	3	4	3	3	3
88	L	S1	>4 Th	>45	4	3	4	4	4
89	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	4	4	3	4
90	P	S1	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
91	P	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
92	P	S1	<1 Th	17-25	3	2	3	3	4
93	P	D3	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
94	P	S1	3-4 Th	36-45	4	4	3	4	4
95	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
96	P	S2	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
97	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
98	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	3	4	4	3
99	P	S1	>4 Th	>45	4	4	4	3	3
100	P	S1	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	3

C. Variabel Kepercayaan (Independen)

No	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Nasabah	Usia	Kepercayaan (X3)				
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	4	3	3
2	P	S1	1-2 Th	26-35	3	4	4	3	3
3	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	4	4	3
4	L	D3	<1 Th	17-25	4	3	3	4	4
5	P	D3	1-2 Th	26-35	4	3	3	3	4
6	P	S1	>4 Th	36-45	3	4	3	3	3
7	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	5	4	4
8	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	3	4	4
9	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
10	P	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	4	4
11	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
12	L	S2	1-2 Th	26-35	4	3	4	4	3
13	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	2	2	3
14	L	D3	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	3
15	L	S1	>4 Th	36-45	4	4	4	4	3
16	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	3	3	4
17	P	D3	1-2 Th	26-35	3	3	4	3	4
18	P	S1	>4 Th	>45	3	4	3	4	3
19	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	3	4	4
20	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	3
21	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	3
22	L	S1	>4 Th	36-45	4	3	3	3	4
23	L	S2	1-2 Th	26-35	3	3	4	3	3
24	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	3	4
25	P	SMU	1-2 Th	36-45	2	3	2	2	3
26	P	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4

27	L	D3	1-2 Th	26-35	3	3	2	2	3
28	L	SMU	1-2 Th	26-35	4	3	3	3	3
29	L	S1	>4 Th	36-45	2	2	3	3	3
30	L	D3	1-2 Th	17-25	3	4	3	3	3
31	L	S1	1-2 Th	26-35	4	3	4	4	4
32	P	SMU	<1 Th	17-25	3	4	4	3	4
33	P	D3	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
34	P	D3	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
35	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	5	4	4
36	P	S2	>4 Th	36-45	4	4	4	4	3
37	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	2	2	3
38	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	5	4
39	L	S1	1-2 Th	26-35	2	2	2	2	3
40	L	S2	1-2 Th	26-35	3	2	3	2	3
41	L	SMU	<1 Th	17-25	3	2	3	2	3
42	P	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	2	3
43	L	S1	3-4 Th	36-45	3	3	3	2	3
44	L	S1	1-2 Th	26-35	2	3	2	2	3
45	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	4	3	3
46	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	4	3	3
47	L	D3	1-2 Th	26-35	3	4	4	4	3
48	P	S1	>4 Th	>45	4	3	3	4	4
49	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	3	4
50	P	D3	<1 Th	17-25	3	4	3	3	3
51	L	S2	3-4 Th	26-35	3	4	5	4	4
52	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	3	4	4
53	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
54	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
55	L	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	4	4
56	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	4	4	3
57	P	D3	<1 Th	17-25	3	3	2	2	3
58	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	3
59	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	3
60	L	S2	3-4 Th	26-35	4	4	3	3	4
61	L	S1	>4 Th	>45	3	3	4	3	4
62	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	3
63	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	3	4	4
64	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	3
65	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
66	L	D3	1-2 Th	26-35	4	3	3	3	4
67	L	S1	3-4 Th	36-45	3	3	4	3	3
68	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	3	4
69	L	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
70	P	S1	3-4 Th	36-45	3	2	3	3	4
71	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	2	2	3
72	L	S1	>4 Th	>45	4	3	3	3	3
73	L	S1	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
74	L	S2	1-2 Th	26-35	3	4	3	3	3
75	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	4	4	4
76	P	D3	<1 Th	17-25	3	4	4	3	4
77	P	SMU	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3

78	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	5	4	4
79	P	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	4	3
80	P	D3	3-4 Th	26-35	3	3	2	2	3
81	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	5	4
82	L	S1	3-4 Th	36-45	2	2	2	2	3
83	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	2	3	2	3
84	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	2	3	2	3
85	L	S2	3-4 Th	36-45	3	2	3	2	3
86	P	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	2	3
87	P	D3	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
88	L	S1	>4 Th	>45	2	3	2	3	2
89	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	3	2	3
90	P	S1	1-2 Th	26-35	4	2	2	3	3
91	P	S1	3-4 Th	26-35	4	2	3	2	2
92	P	S1	<1 Th	17-25	3	3	2	3	3
93	P	D3	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
94	P	S1	3-4 Th	36-45	2	2	3	3	3
95	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	5	4	4
96	P	S2	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
97	P	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	2	2	3
98	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	5	4
99	P	S1	>4 Th	>45	2	2	2	2	3
100	P	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	2	3

D. Variabel Nisbah Bagi Hasil (Independen)

No	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Nasabah	Usia	Nisbah Bagi Hasil (X4)				
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1	L	SMU	<1 Th	17-25	3	2	3	3	3
2	P	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
3	L	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
4	L	D3	<1 Th	17-25	2	2	3	3	3
5	P	D3	1-2 Th	26-35	2	3	2	2	3
6	P	S1	>4 Th	36-45	3	2	3	3	4
7	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	3	3
8	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	3
9	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
10	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	4
11	L	S1	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
12	L	S2	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	4
13	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	4
14	L	D3	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	3
15	L	S1	>4 Th	36-45	2	3	2	2	3
16	P	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	3	3
17	P	D3	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	4
18	P	S1	>4 Th	>45	4	3	3	4	4
19	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	4
20	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	3	3	3

21	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	4	3	3
22	L	S1	>4 Th	36-45	2	2	3	3	3
23	L	S2	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
24	L	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
25	P	SMU	1-2 Th	36-45	3	2	3	3	3
26	P	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
27	L	D3	1-2 Th	26-35	3	4	4	3	3
28	L	SMU	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	3
29	L	S1	>4 Th	36-45	4	4	4	3	3
30	L	D3	1-2 Th	17-25	4	4	4	4	4
31	L	S1	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	3
32	P	SMU	<1 Th	17-25	3	2	3	3	3
33	P	D3	1-2 Th	26-35	3	2	3	3	4
34	P	D3	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
35	P	D3	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
36	P	S2	>4 Th	36-45	3	2	3	3	4
37	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	3	3
38	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	3
39	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
40	L	S2	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
41	L	SMU	<1 Th	17-25	2	2	3	3	3
42	P	S1	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	4
43	L	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	4	4
44	L	S1	1-2 Th	26-35	4	3	3	4	3
45	L	SMU	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
46	L	S1	1-2 Th	26-35	4	3	3	3	3
47	L	D3	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	4
48	P	S1	>4 Th	>45	4	3	3	4	4
49	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3
50	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
51	L	S2	3-4 Th	26-35	3	4	4	3	3
52	L	S1	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
53	L	SMU	<1 Th	17-25	3	2	3	3	3
54	L	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	3
55	L	S1	3-4 Th	36-45	3	2	3	3	3
56	P	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	4
57	P	D3	<1 Th	17-25	3	4	4	3	3
58	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3
59	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
60	L	S2	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	3
61	L	S1	>4 Th	>45	3	2	3	3	3
62	L	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	4
63	P	D3	1-2 Th	26-35	2	2	3	3	3
64	P	SMU	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
65	L	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	4
66	L	D3	1-2 Th	26-35	3	3	3	3	3
67	L	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	4	3
68	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
69	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
70	P	S1	3-4 Th	36-45	2	2	3	3	3
71	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	4

72	L	S1	>4 Th	>45	4	3	3	4	4
73	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3
74	L	S2	1-2 Th	26-35	2	3	2	2	3
75	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	3	3
76	P	D3	<1 Th	17-25	3	3	3	4	4
77	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	4
78	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	4
79	P	S1	3-4 Th	36-45	3	3	3	3	3
80	P	D3	3-4 Th	26-35	3	3	3	4	3
81	L	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	3
82	L	S1	3-4 Th	36-45	3	2	3	3	3
83	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	4
84	L	SMU	3-4 Th	26-35	2	2	3	3	3
85	L	S2	3-4 Th	36-45	2	3	2	2	3
86	P	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	4
87	P	D3	3-4 Th	26-35	3	3	3	3	3
88	L	S1	>4 Th	>45	4	3	3	4	3
89	L	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
90	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
91	P	S1	3-4 Th	26-35	3	4	4	3	3
92	P	S1	<1 Th	17-25	2	2	3	3	3
93	P	D3	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	3
94	P	S1	3-4 Th	36-45	3	2	3	3	3
95	P	S1	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	3
96	P	S2	3-4 Th	26-35	3	2	3	3	4
97	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3
98	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
99	P	S1	>4 Th	>45	4	4	4	4	4
100	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3

E. Variabel Pendapatan (Independen)

No	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Nasabah	Usia	Pendapatan (X5)				
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1	L	SMU	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
2	P	S1	1-2 Th	26-35	4	3	3	3	3
3	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	4
4	L	D3	<1 Th	17-25	4	3	3	4	4
5	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	4
6	P	S1	>4 Th	36-45	3	3	3	3	3
7	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	4	3
8	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	3
9	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	5
10	P	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	3
11	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
12	L	S2	1-2 Th	26-35	4	3	3	3	3
13	L	SMU	<1 Th	17-25	3	4	4	4	4
14	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	3

15	L	S1	>4 Th	36-45	3	3	3	4	3
16	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
17	P	D3	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	4
18	P	S1	>4 Th	>45	4	4	4	4	3
19	P	SMU	<1 Th	17-25	3	3	2	2	3
20	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	2	2	3
21	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
22	L	S1	>4 Th	36-45	4	4	3	3	3
23	L	S2	1-2 Th	26-35	3	3	4	3	4
24	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	4
25	P	SMU	1-2 Th	36-45	4	4	4	4	4
26	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	4
27	L	D3	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
28	L	SMU	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
29	L	S1	>4 Th	36-45	4	4	5	3	4
30	L	D3	1-2 Th	17-25	3	3	4	4	4
31	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
32	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	4
33	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	4
34	P	D3	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
35	P	D3	<1 Th	17-25	2	3	2	2	3
36	P	S2	>4 Th	36-45	4	3	3	3	3
37	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	4
38	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	4
39	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
40	L	S2	1-2 Th	26-35	2	3	2	2	3
41	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	3	3
42	P	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	4
43	L	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	4	4
44	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	4
45	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	4	4
46	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
47	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
48	P	S1	>4 Th	>45	4	4	5	3	4
49	P	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
50	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
51	L	S2	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
52	L	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
53	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	3	3
54	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	4	4
55	L	S1	3-4 Th	36-45	2	3	2	2	3
56	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	3	3
57	P	D3	<1 Th	17-25	3	3	3	4	4
58	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	4
59	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	4
60	L	S2	3-4 Th	26-35	3	3	3	3	3
61	L	S1	>4 Th	>45	3	3	3	4	3
62	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3
63	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	5
64	P	SMU	<1 Th	17-25	4	3	3	4	3
65	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3

66	L	D3	1-2 Th	26-35	2	3	2	2	3
67	L	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	3	3
68	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	3	4	4
69	L	S1	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
70	P	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	3	3
71	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
72	L	S1	>4 Th	>45	4	4	5	3	4
73	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
74	L	S2	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
75	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
76	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	5	3	4
77	P	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
78	P	SMU	3-4 Th	26-35	2	3	2	2	3
79	P	S1	3-4 Th	36-45	4	3	3	3	3
80	P	D3	3-4 Th	26-35	3	3	3	4	4
81	L	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	4
82	L	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	3	4
83	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	3	3	3
84	L	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
85	L	S2	3-4 Th	36-45	4	4	5	3	4
86	P	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
87	P	D3	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
88	L	S1	>4 Th	>45	4	4	4	4	4
89	L	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	5	3	4
90	P	S1	1-2 Th	26-35	2	3	2	2	3
91	P	S1	3-4 Th	26-35	4	3	3	3	3
92	P	S1	<1 Th	17-25	3	3	3	4	4
93	P	D3	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	4
94	P	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	3	4
95	P	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	3	3
96	P	S2	3-4 Th	26-35	3	3	3	4	3
97	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	3	3	4	3
98	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	5
99	P	S1	>4 Th	>45	4	3	3	4	3
100	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3

F. Variabel Keputusan Menabung (Dependen)

No	Jenis Kelamin	Pendidikan	Lama Nasabah	Usia	Keputusan Menabung (Y)				
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1	L	SMU	<1 Th	17-25	4	3	4	4	4
2	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
3	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	4
4	L	D3	<1 Th	17-25	3	3	4	4	4
5	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
6	P	S1	>4 Th	36-45	4	4	4	4	4
7	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	5	3	4
8	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	4	4

9	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
10	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	4
11	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	5	3	4
12	L	S2	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
13	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	3	3
14	L	D3	1-2 Th	26-35	3	3	4	3	4
15	L	S1	>4 Th	36-45	3	4	3	4	4
16	P	SMU	<1 Th	17-25	3	4	3	4	4
17	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	3
18	P	S1	>4 Th	>45	3	3	2	2	3
19	P	SMU	<1 Th	17-25	3	3	2	2	3
20	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	3	4
21	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	5	4
22	L	S1	>4 Th	36-45	2	2	2	2	3
23	L	S2	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
24	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	4
25	P	SMU	1-2 Th	36-45	3	3	4	4	4
26	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
27	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
28	L	SMU	1-2 Th	26-35	4	4	5	3	4
29	L	S1	>4 Th	36-45	3	3	4	4	4
30	L	D3	1-2 Th	17-25	4	4	4	3	3
31	L	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	4
32	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	5	3	4
33	P	D3	1-2 Th	26-35	3	3	4	4	4
34	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
35	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	4	4	4
36	P	S2	>4 Th	36-45	4	4	4	5	4
37	L	S1	1-2 Th	26-35	2	2	2	2	3
38	L	SMU	<1 Th	17-25	3	3	4	3	4
39	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	4
40	L	S2	1-2 Th	26-35	4	4	4	5	4
41	L	SMU	<1 Th	17-25	2	2	2	2	3
42	P	S1	1-2 Th	26-35	3	3	4	3	4
43	L	S1	3-4 Th	36-45	3	4	3	4	4
44	L	S1	1-2 Th	26-35	3	4	3	4	4
45	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	3
46	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	2	2	3
47	L	D3	1-2 Th	26-35	3	3	3	2	3
48	P	S1	>4 Th	>45	4	2	2	3	3
49	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	5	4
50	P	D3	<1 Th	17-25	2	2	2	2	3
51	L	S2	3-4 Th	26-35	3	3	4	3	4
52	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	4
53	L	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	5	4
54	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	3	2	3
55	L	S1	3-4 Th	36-45	4	2	2	3	3
56	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
57	P	D3	<1 Th	17-25	4	4	5	3	4
58	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
59	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3

60	L	S2	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
61	L	S1	>4 Th	>45	4	4	5	3	4
62	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
63	P	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	3	3
64	P	SMU	<1 Th	17-25	4	4	4	4	4
65	L	S1	3-4 Th	26-35	3	4	3	4	4
66	L	D3	1-2 Th	26-35	4	4	4	4	3
67	L	S1	3-4 Th	36-45	3	3	2	2	3
68	L	S1	1-2 Th	26-35	3	3	2	2	3
69	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	5	4
70	P	S1	3-4 Th	36-45	2	2	2	2	3
71	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	3	4
72	L	S1	>4 Th	>45	3	4	3	4	4
73	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	5	4
74	L	S2	1-2 Th	26-35	2	2	2	2	3
75	L	S1	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
76	P	D3	<1 Th	17-25	3	3	3	2	3
77	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	2	2	3	3
78	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
79	P	S1	3-4 Th	36-45	4	4	4	4	4
80	P	D3	3-4 Th	26-35	4	4	5	3	4
81	L	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
82	L	S1	3-4 Th	36-45	3	4	3	4	4
83	L	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	3
84	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	2	2	3
85	L	S2	3-4 Th	36-45	3	3	2	2	3
86	P	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
87	P	D3	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
88	L	S1	>4 Th	>45	4	4	5	3	4
89	L	SMU	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
90	P	S1	1-2 Th	26-35	4	4	4	5	4
91	P	S1	3-4 Th	26-35	2	2	2	2	3
92	P	S1	<1 Th	17-25	3	3	4	3	4
93	P	D3	3-4 Th	26-35	3	3	3	2	3
94	P	S1	3-4 Th	36-45	4	2	2	3	3
95	P	S1	3-4 Th	26-35	4	4	5	3	4
96	P	S2	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4
97	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	3	3
98	P	SMU	3-4 Th	26-35	4	4	4	4	4
99	P	S1	>4 Th	>45	4	4	5	3	4
100	P	S1	3-4 Th	26-35	3	3	4	4	4

Lampiran II

Lampiran Hasil Uji SPSS

Uji KMO

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,655	
Approx. Chi-Square	996,056	
Bartlett's Test of Sphericity	df	435
	Sig.	,000

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,913	16,378	16,378
2	3,359	11,197	27,575
3	2,396	7,987	35,562
4	1,945	6,482	42,045
5	1,768	5,894	47,939
6	1,399	4,662	52,600
7	1,272	4,239	56,840
8	1,159	3,863	60,703
9	1,074	3,582	64,284
10	,969	3,231	67,515
11	,913	3,044	70,559
12	,847	2,823	73,382
13	,826	2,755	76,137
14	,788	2,625	78,762
15	,678	2,259	81,021
16	,627	2,089	83,110
17	,595	1,984	85,094
18	,565	1,883	86,977
19	,539	1,796	88,773
20	,482	1,605	90,378
21	,464	1,545	91,924
22	,420	1,400	93,324
23	,378	1,260	94,584
24	,306	1,021	95,605
25	,304	1,012	96,617
26	,236	,787	97,403
27	,225	,750	98,153

28	,199	,663	98,816
29	,180	,599	99,415
30	,176	,585	100,000

Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,803	,803	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Q1	100,830	59,880	,180	.	,803
Q2	100,930	60,167	,113	.	,806
Q3	100,790	58,127	,287	.	,799
Q4	100,910	57,376	,399	.	,794
Q5	100,860	59,314	,251	.	,800
Q1	100,850	59,361	,213	.	,802
Q2	100,840	57,994	,280	.	,800
Q3	100,820	58,573	,301	.	,798
Q4	100,750	58,129	,371	.	,796
Q5	100,740	58,922	,275	.	,799
Q1	100,860	56,768	,467	.	,791
Q2	100,840	55,287	,457	.	,791
Q3	100,800	56,424	,465	.	,791
Q4	100,610	56,200	,484	.	,790
Q5	100,610	59,553	,221	.	,801
Q1	101,030	58,151	,322	.	,797
Q2	101,070	59,338	,140	.	,807
Q3	101,030	57,242	,436	.	,793
Q4	100,860	58,202	,322	.	,797
Q5	100,800	59,657	,196	.	,802
Q1	101,010	58,313	,330	.	,797
Q2	100,950	57,482	,318	.	,798
Q3	100,840	57,994	,373	.	,796
Q4	100,910	59,557	,237	.	,801
Q5	100,770	60,522	,135	.	,804

Q1	100,970	58,211	,408	.	,795
Q2	100,670	56,223	,451	.	,791
Q3	100,610	59,190	,228	.	,801
Q4	100,510	57,525	,370	.	,795
Q5	100,630	58,741	,278	.	,799

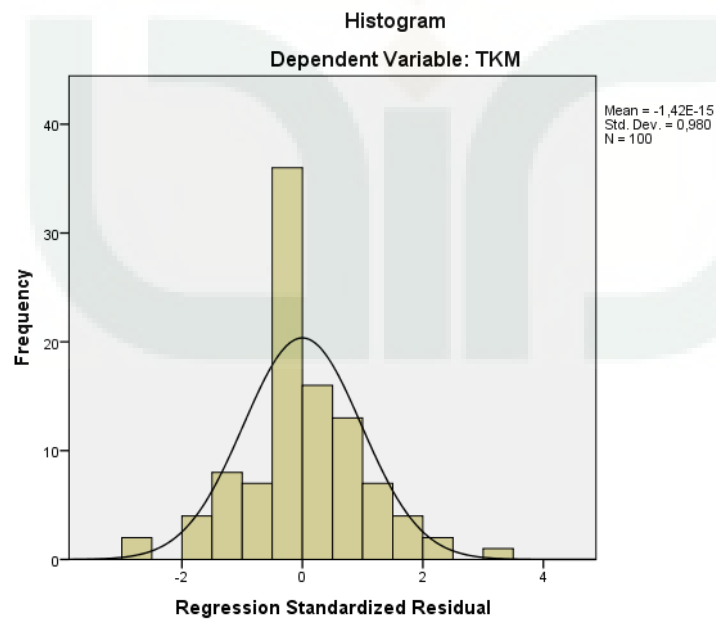
Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

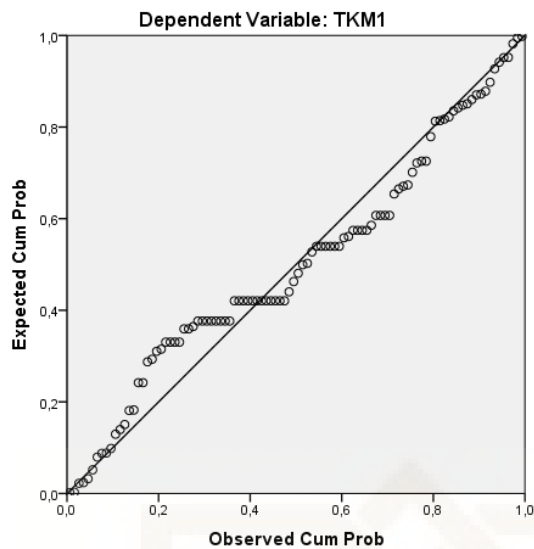
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,09212513
	Absolute	,068
Most Extreme Differences	Positive	,068
	Negative	-,054
Kolmogorov-Smirnov Z		,676
Asymp. Sig. (2-tailed)		,751

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



2. Uji Multikorelasi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF	
1	(Constant)	1,854	,538			
	IKLAN	,014	,109	,013	,925	1,081
	CITRA	,159	,141	,134	,701	1,426
	KEPERCAYAAN	,156	,113	,166	,681	1,468
	NISBAH	-,099	,130	-,086	,776	1,288
	PENDAPATAN	,136	,113	,123	,944	1,060

a. Dependent Variable: logtkm2

3. Uji Autokorelasi

Runs Test

	Unstandardized Residual
Test Value ^a	-,00796
Cases < Test Value	41
Cases >= Test Value	59
Total Cases	100
Number of Runs	32
Z	,857
Asymp. Sig. (2-tailed)	,391

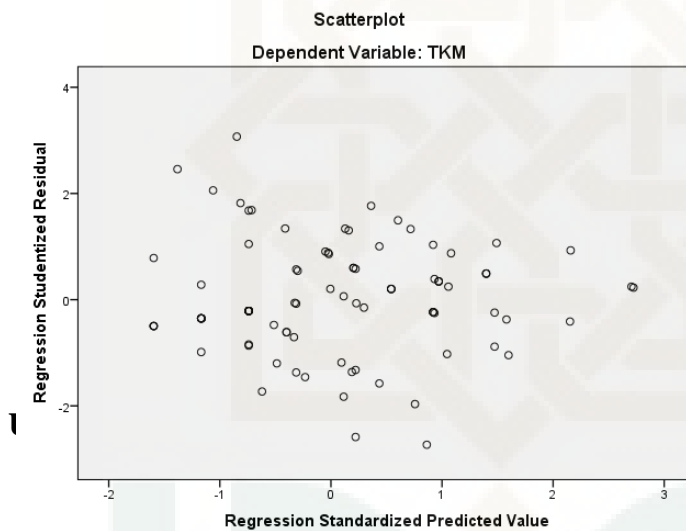
a. Median

4. Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,610	,289		2,112	,037
logti2	,052	,059	,090	,880	,381
logtc2	-,123	,076	-,191	-1,630	,106
logtkp2	-,069	,061	-,135	-1,131	,261
logtnb2	-,006	,070	-,010	-,089	,929
logtp2	-,038	,061	-,063	-,624	,534

a. Dependent Variable: Multikol



Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,759 ^a	,576	,558	1,59930	,709

a. Predictors: (Constant), IKLAN, CITRA, KEPERCAYAAN, NISBAH, PENDAPATAN

b. Dependent Variable: KEPUTUSAN MENABUNG

2. Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	330,403	5	82,601	32,294	,000 ^b
	Residual	242,987	94	2,558		
	Total	573,390	99			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN MENABUNG

b. Predictors: (Constant), IKLAN, CITRA, KEPERCAYAAN, NISBAH, PENDAPATAN

3. Uji T

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	3,401	1,497		2,271	,025
IKLAN	-,230	,108	-,195	-2,124	,036
CITRA	,608	,112	,604	5,411	,000
KEPERCAYAAN	,207	,095	,197	2,186	,031
NISBAH	,160	,075	,171	1,986	,029
PENDAPATAN	,195	,093	,180	2,108	,038

Lampiran III

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan skripsi, saya mohon kesediaan Bapak, Ibu atau Saudara/i untuk mengisi data kuesioner tentang “**Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menabung Akad *Mudharabah* Di Bank BNI Syariah**”. Informasi yang Bapak, Ibu atau Sudara/i berikan merupakan bantuan yang sangat berarti dalam menyelesaikan penyusunan skripsi saya.

Terima kasih atas partisipasi Anda menjadi salah satu peserta survey dan secara sukarela mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini hanya untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi Anda dalam menggunakan tabungan *mudharabah* di BNI Syariah. Kami sangat menghargai kejujuran anda dalam mengisi kuesioner ini. Peneliti menjamin kerahasiaan identitas dan setiap jawaban responden. Atas perhatian dan kesediannya, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Iman Fajar Pratama
(Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga)

IDENTITAS RESPONDEN

Isilah pertanyaan ini sesuai dengan identitas asli anda sebenarnya:

1. Nama Responden : (boleh tidak diisi)
2. Jenis Kelamin : Laki-laki
: Perempuan
3. Usia : Dibawah 17 tahun
: 17-25 tahun
: 26-35 tahun
: 36-45 tahun
: Diatas 45 tahun
4. Pendidikan : SD/Sederajat
: SMP/ Sederajat
: SMA/ Sederajat
: Diploma (D1, D2, D3)
: S1
: S2
: S3
: Lain-lain: (sebutkan).....
5. Pekerjaan : PNS/BUMD/BUMN
: TNI/POLRI
: Pegawai Swasta
: Wiraswasta
: Mahasiswa/ Pelajar
: Petani/Buruh
: Lain-lain: (sebutkan).....
6. Lama Menjadi Nasabah : < 1 Tahun
: 1-2 Tahun
: 3-4 Tahun
: > 4 Tahun

Faktor Iklan

No	Daftar Pernyataan	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Netral (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)
1.	Anda mengetahui produk tabungan <i>Mudharabah</i> BNI Syariah dari iklan di media massa					
2.	Iklan BNI Syariah menjelaskan detail tentang produk tabungan <i>Mudharabah</i>					
3.	Iklan BNI Syariah menjelaskan tentang keunggulan produk tabungan <i>Mudharabah</i>					
4.	Iklan BNI Syariah tentang tabungan <i>Mudharabah</i> sangat menarik dan mudah dipahami					
5.	Karena iklan BNI Syariah yang menarik, Anda memutuskan menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					

Faktor Citra

No	Daftar Pernyataan	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Netral (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)
1.	BNI Syariah di akui sebagai Bank Syariah yang bermutu dan terpercaya					
2.	Pegawai BNI Syariah selalu memberikan pelayanan terbaik					
3.	Anda merekomendasikan kerabat Anda untuk bertransaksi di BNI Syariah					
4.	Produk tabungan BNI Syariah mempunyai predikat yang baik					
5.	Citra BNI Syariah yang baik mendorong Anda untuk menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					

Faktor Kepercayaan

No	Daftar Pernyataan	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Netral (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)
1.	BNI Syariah memberikan informasi secara transparan dan jujur					
2.	Anda menggunakan produk BNI Syariah untuk memenuhi segala kebutuhan Anda					
3.	BNI Syariah memberi kemudahan akses bagi nasabahnya					
4.	BNI Syariah memberi kenyamanan dalam bertransaksi					
5.	Rasa percaya mendorong Anda untuk menggunakan produk dan bertransaksi di BNI Syariah					

Faktor Nisbah Bagi Hasil

No	Daftar Pernyataan	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Netral (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)
1.	BNI Syariah secara detail menjelaskan pembagian nisbah bagi hasil tabungan mudharabah					
2.	Kejelasan nisbah bagi hasil tabungan mudharabah yang diterapkan mendorong nasabah untuk bertransaksi					
3.	Nisbah bagi hasil BNI Syariah sesuai dengan kesepakatan yang disepakati					
4.	Nisbah bagi hasil sangat bermanfaat dan menguntungkan nasabah					
5.	Anda menabung <i>Mudharabah</i> karena tertarik akan perhitungan nisbah yang menguntungkan					

Faktor Pendapatan

No	Daftar Pernyataan	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Netral (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)
1.	Tabungan <i>Mudharabah</i> secara signifikan menambah simpanan dana nasabah					
2.	BNI Syariah menetapkan besaran bagi hasil tabungan <i>Mudharabah</i> sesuai tingkat simpanan nasabah					
3.	Pendapatan tinggi membuat nasabah menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					
4.	Dengan system bagi hasil nasabah mengharapkan profit untuk meningkatkan pendapatannya					
5.	Semakin tinggi pendapatan, semakin banyak Anda menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					

Keputusan Menabung

No	Daftar Pernyataan	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Netral (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)
1.	Anda memutuskan menabung mudharabah setelah melihat iklan tentang tabungan <i>mudharabah</i> BNI syariah					
2.	Karena predikat BNI Syariah yang baik, Anda memutuskan menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					
3.	Kepercayaan Anda terhadap BNI Syariah membuat anda menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					
4.	Nisbah bagi hasil yang menguntungkan membuat Anda memutuskan menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					
5.	Karena penghasilan yang tinggi, anda memutuskan menabung dengan akad <i>Mudharabah</i>					

CURRICULUM VITAE

I. INFOMASI POKOK

Nama Lengkap : Iman Fajar Pratama
Nama Panggilan : Iman
Tempat, Tgl. Lahir : Surabaya, 06 Maret 1991
Usia : 25 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Agama : Islam
Status : Belum Kawin
Alamat Asal : Pondok Boro Blok IV/T No 22 Kalirungkut, Surabaya
Alamat Yogyakarta : Jl. Munggur No 17A Banguntapan Bantul DIY
HP : 083840879414
Warga Negara : Indonesia
e-mail : vajarpratama007@gmail.com

II. RIWAYAT PENDIDIKAN FORMAL

1996–2002 : SD K. Hasyim Surabaya
2002–2005 : PM. Darul Ma'rifat Kediri
2005–2008 : PM. Darussalam Ponorogo
2010-Sekarang : Keuangan Syariah Uin Sunan Kalijaga Yogyakarta

Curriculum Vitae ini ditulis dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 28 Maret 2016

Iman Fajar Pratama