

**PENGARUH SISTEM BAGI HASIL DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP
KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH TABUNGAN MUDHARABAH (TABAH) DI
BMT NU CABANG BUNGATAN SITUBONDO**

Abdul Fatah¹, Nur Muhammad², Sri Yuniati³, Nuri Ma'rifatul Laily⁴

¹ Universitas Negeri Jember, ^{2,3,4} STAI Ahmad Sibawayhie Situbondo

e-mail: 1abdulfatah.feb@unej.ac.id , 2nurmuhammad@staiahmadsibawayhie.ac.id,
3sriyuniati1995@gmail.com , 4nurimarifatullaily@gmail.com

Abstract

Amid growing competition in Islamic financial institutions, the ability to attract and retain customers has become crucial for the sustainability of products, especially Mudharabah Savings (TABAH) based on the profit-sharing principle. This study aims to examine the effect of profit-sharing system (X1) and service quality (X2) on customers' decisions (Y) to choose TABAH at KSPPS BMT NU Branch Bungatan Situbondo. A quantitative approach with an explanatory design was employed, involving 90 respondents selected through purposive sampling. The questionnaire instrument had been tested for validity and reliability. Data were analyzed using multiple linear regression, t-test, F-test, and coefficient of determination using SPSS. The results show that the profit-sharing system significantly affects customer decisions with a significance value of $p = 0.003 < 0.05$, and service quality significantly affects customer decisions with $p = 0.000 < 0.05$. Service quality proved to be the most dominant factor. The coefficient of determination of 0.549 confirms that 54.9% of customers' decisions can be explained by both variables. These findings underscore that the competitive advantage of Islamic financial institutions lies not only in financial returns but also in service quality that fosters trust and customer loyalty.

Keywords : Mudharabah Savings, Profit-Sharing, Service Quality, Customer Decision, Islamic Finance

Abstrak

Di tengah meningkatnya kompetisi lembaga keuangan syariah, kemampuan menarik dan mempertahankan nasabah menjadi kunci keberlanjutan produk, khususnya Tabungan Mudharabah (TABAH) yang berbasis prinsip bagi hasil. Penelitian ini bertujuan menguji pengaruh sistem bagi hasil (X1) dan kualitas pelayanan (X2) terhadap keputusan nasabah (Y) memilih TABAH di KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo. Pendekatan kuantitatif dengan desain explanatory digunakan, melibatkan 90 responden yang dipilih melalui purposive sampling. Instrumen kuesioner telah teruji validitas dan reliabilitasnya. Analisis dilakukan dengan regresi linier berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi menggunakan SPSS. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa sistem bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dengan nilai signifikansi $p = 0,003 < 0,05$, dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan dengan nilai signifikansi $p = 0,000 < 0,05$. Kualitas pelayanan terbukti sebagai faktor paling dominan. Nilai koefisien determinasi sebesar 0,549 menegaskan bahwa 54,9% keputusan nasabah dapat dijelaskan oleh kedua variabel tersebut. Temuan ini menggarisbawahi bahwa keunggulan kompetitif lembaga keuangan syariah tidak hanya terletak pada aspek keuntungan, tetapi juga pada kualitas layanan yang mampu membangun kepercayaan dan loyalitas nasabah secara berkelanjutan.

Kata Kunci : *Tabungan Mudharabah, Bagi Hasil, Kualitas Pelayanan, Keputusan Nasabah, Keuangan Syariah*

Accepted: 01 May 2026	Reviewed: 10 May 2026	Published: 31 May 2026
--------------------------	--------------------------	---------------------------

A. Pendahuluan

Perkembangan suatu negara tidak dapat dilepaskan dari kinerja berbagai instrumen pendukungnya, terutama sektor keuangan. Lembaga keuangan, baik bank maupun nonbank, memiliki peran strategis sebagai perantara antara pihak yang memiliki kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana (Mardhiyaturrositaningsih et al. 2024). Keberadaan lembaga ini tidak hanya mendorong pertumbuhan ekonomi, tetapi juga berkontribusi terhadap pemerataan kesejahteraan masyarakat melalui akses pembiayaan yang lebih luas dan inklusif bagi berbagai lapisan ekonomi (Ayunda et al. 2025).

Dalam praktiknya, lembaga keuangan perbankan menjalankan fungsi utama berupa penghimpunan dana dan penyaluran kembali dalam bentuk pembiayaan serta layanan transaksi keuangan lainnya. Sementara itu, lembaga keuangan nonbank berperan sebagai pelengkap dalam mendukung pengembangan pasar keuangan dan memperkuat struktur permodalan, khususnya bagi pelaku usaha kecil dan menengah (Kudadiri et al. 2025).

Di tengah perkembangan tersebut, sistem keuangan Islam hadir sebagai alternatif yang menekankan prinsip keadilan dan keberpihakan pada sektor mikro. Keterbatasan akses masyarakat lapisan bawah terhadap layanan keuangan formal mendorong lahirnya lembaga keuangan mikro syariah seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT) yang lebih fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat kecil (Heron and Soumena 2023).

Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT dituntut untuk terus berinovasi dalam menawarkan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Salah satu produk unggulan adalah tabungan mudharabah, yang menggunakan

prinsip bagi hasil. Proses pengambilan keputusan nasabah melibatkan berbagai tahapan, mulai dari pengenalan kebutuhan hingga evaluasi pasca penggunaan.

Keputusan nasabah dalam memilih produk keuangan dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal (Syh et al. 2024). Faktor internal meliputi motivasi, persepsi, sikap, dan karakteristik individu, sedangkan faktor eksternal mencakup lingkungan sosial, budaya, serta kualitas layanan yang diberikan oleh lembaga keuangan (Chantika 2025).

Fenomena peningkatan jumlah nasabah tabungan mudharabah juga terlihat pada KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Kabupaten Situbondo. Peningkatan ini tidak terlepas dari keunggulan seperti kemudahan setoran awal, layanan jemput bola, serta sistem bagi hasil yang transparan. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa faktor bagi hasil dan kualitas pelayanan menjadi determinan utama dalam keputusan nasabah memilih produk tabungan syariah (Ashari 2024).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini secara terarah memfokuskan pada pengujian dua variabel utama, yaitu sistem bagi hasil (X1) dan kualitas pelayanan (X2) terhadap keputusan nasabah (Y) dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di BMT NU Cabang Bungatan Situbondo.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis *explanatory research*, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel yang telah ditentukan (Sofya et al. 2024). Pendekatan ini dipilih karena mampu menyajikan analisis berbasis angka yang objektif serta dapat diuji secara statistik.

Fokus penelitian diarahkan pada dua variabel independen utama, yaitu sistem bagi hasil (X1) dan kualitas pelayanan (X2). Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah (Y) dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah Tabungan Mudharabah (TABAH) pada KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo hingga Maret 2025 yang berjumlah 912 orang. Penentuan jumlah sampel dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 5%, sehingga diperoleh sebanyak 90 responden. Teknik *sampling* yang digunakan adalah *probability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling*, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu seperti lama menjadi nasabah minimal dua tahun dan berdomisili di wilayah Bungatan (Asrulla et al. 2024). Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda. Uji t digunakan untuk melihat pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial, sedangkan uji F digunakan untuk melihat

pengaruh secara simultan. Batas signifikansi yang digunakan adalah $\alpha = 0,05$. Selain itu digunakan *koefisien determinasi* (R^2) untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Hasil Penelitian

a. Uji Instrumen

1) Uji Validitas

Uji validitas dilakukan menggunakan korelasi *Pearson Product Moment* dengan batas minimal $r = 0,175$. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh item pertanyaan memiliki $r_{hitung} > r_{ketetapan}$, sehingga dinyatakan valid. Hasil disajikan pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1.
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	r hitung	r ketetapan	Ket.
Bagi Hasil (X1)	X1.1	0,611	0,175	Valid
	X1.2	0,483	0,175	Valid
	X1.3	0,830	0,175	Valid
Kualitas Pelayanan (X2)	X2.1	0,765	0,175	Valid
	X2.2	0,717	0,175	Valid
	X2.3	0,676	0,175	Valid
	X2.4	0,750	0,175	Valid
	X2.5	0,698	0,175	Valid
Keputusan Nasabah (Y)	Y.1	0,821	0,175	Valid
	Y.2	0,720	0,175	Valid
	Y.3	0,416	0,175	Valid

Sumber: Hasil Uji data SPSS.

Berdasarkan Tabel 1, seluruh item pertanyaan pada ketiga variabel memiliki nilai r hitung lebih besar dari r ketetapan (0,175), sehingga dinyatakan valid dan mampu mengukur aspek yang dimaksud.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menggunakan *Cronbach's Alpha* dengan batas minimal 0,60 (Utami 2019). Hasil uji reliabilitas disajikan pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2.
Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Nilai α	α ketetapan	Ket.
1	Bagi Hasil (X1)	0,750	0,60	Reliabel
2	Kualitas Pelayanan (X2)	0,866	0,60	Reliabel
3	Keputusan Nasabah (Y)	0,767	0,60	Reliabel

Sumber: Hasil Uji data SPSS.

Berdasarkan Tabel 2, nilai *Cronbach's Alpha* seluruh variabel melebihi batas ketetapan 0,60, sehingga instrumen penelitian dinyatakan reliabel dan layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

b. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas Data

Uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,200 > 0,05$, sehingga residual data berdistribusi normal. Hasil perhitungan uji normalitas menggunakan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* ditunjukkan pada tabel berikut ini:

Tabel 3.
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,74768566
	Most Extreme Differences	
	Absolute	,072
	Positive	,057
	Negative	-,072
Test Statistic		,072
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil Uji data SPSS.

2) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas menggunakan Nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dengan nilai VIF dari tabel 4 untuk variabel bagi hasil dan kualitas pelayanan masing-masing berada di bawah 10 yakni 1,030 dan 1,624, dengan nilai *tolerance* > 0,10 yakni 0,971 dan 0,616, sehingga dapat disimpulkan tidak terdapat multikolinearitas antar variabel independen.

Tabel 4.
Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Bagi Hasil	,971	1,030
	Kualitas Pelayanan	,616	1,624

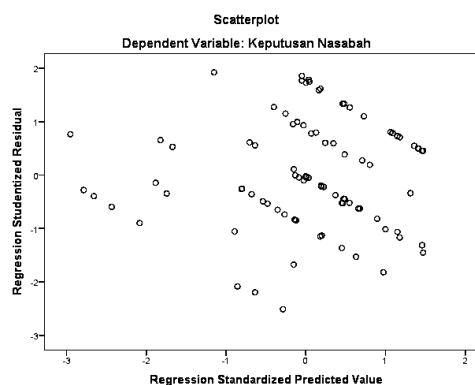
a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Sumber: Hasil Uji data SPSS.

3) Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan hasil uji menggunakan grafik *Scatterplot*, terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu, baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi tidak mengalami gejala heteroskedastisitas, sehingga model regresi layak digunakan dalam penelitian

Gambar 1. Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Hasil Uji data SPSS.

c. Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bagi hasil (X1) dan kualitas pelayanan (X2) terhadap keputusan nasabah (Y). Hasil analisis disajikan pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5.
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,970E-16	,081		4,075	,040
	Bagi Hasil	,098	,032	,098	3,032	,003
	Kualitas Pelayanan	2,061	,101	2,054	20,319	,000
a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah						

Sumber: Hasil Uji data SPSS, 2026

Berdasarkan Tabel 5, persamaan regresi yang terbentuk adalah: $Y = 13,970 + 0,098X_1 + 2,061X_2$. Hasil ini menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan bagi hasil akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0,098, dan setiap peningkatan satu satuan kualitas pelayanan akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 2,061, dengan asumsi variabel lain konstan.

d. Koefisien Determinasi (R²)

Analisis koefisien determinasi (R²) digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Koefisien determinasi bertujuan mengukur seberapa besar kontribusi variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat. Nilai R² dapat dilihat pada output Model Summary yang menunjukkan besarnya nilai koefisien determinasi. Adapun hasil uji koefisien determinasi adalah sebagai berikut:

Tabel 6.
Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson

1	,741 ^a	,549	,527	,874	2,140
---	-------------------	------	------	------	-------

a. Predictors: (Constant), Bagi Hasil, Kualitas Pelayanan

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Sumber: Hasil Uji data SPSS.

Nilai koefisien determinasi R Square sebesar 0,549 menunjukkan bahwa 54,9% variasi keputusan nasabah dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) dapat dijelaskan oleh variabel sistem bagi hasil dan kualitas pelayanan, sedangkan sisanya 45,1% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

e. Hasil Uji Hipotesis

1) Uji t (Parsial)

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Hasil uji t disajikan pada Tabel 6 berikut:

Tabel 7.
Hasil Uji t (Parsial)

Variabel Bebas	Variabel Terikat	Beta	t hitung	R ²	Sig.
Bagi Hasil (X1)	Y	0,098	3,032	0,208	0,003
Kualitas Pelayanan (X2)	Y	2,061	20,319	0,430	0,000

Sumber: Hasil Uji data SPSS.

Berdasarkan Tabel 7, variabel bagi hasil (X1) memperoleh nilai *thitung* = 3,032 dengan nilai signifikansi $p = 0,003 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, sistem bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Variabel kualitas pelayanan (X2) memperoleh nilai *thitung* = 20,319 dengan nilai signifikansi $p = 0,000 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_2 diterima. Artinya, kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

2) Uji F (Simultan)

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bagi hasil (X1) dan kualitas pelayanan (X2) secara bersama-sama terhadap keputusan nasabah (Y). Hasil uji F menunjukkan nilai *Fhitung* = 52,341 dengan nilai signifikansi $p = 0,000 < 0,05$. Hal ini berarti bagi hasil dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH).

2. Pembahasan

a. Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di BMT NU Cabang Bungatan Situbondo

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di BMT NU Cabang Bungatan Situbondo, dengan nilai signifikansi $p = 0,003 < 0,05$. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Sukamto et al. 2023) yang menyatakan bahwa sistem bagi hasil yang kompetitif dan transparan menjadi daya tarik utama bagi nasabah dalam memilih produk simpanan syariah. Dalam perspektif perilaku konsumen, keputusan nasabah dipengaruhi oleh persepsi terhadap manfaat finansial yang diterima (Syh et al. 2024). Sistem bagi hasil yang adil dan sesuai syariah menciptakan persepsi positif pada nasabah bahwa investasi mereka menguntungkan sekaligus sesuai dengan prinsip Islam, sebagaimana ditegaskan dalam Al-Qur'an yang mengharamkan riba dan mendorong transaksi yang adil (Abror and Baharuddin 2025).

b. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di BMT NU Cabang Bungatan Situbondo

Kualitas pelayanan terbukti berpengaruh signifikan dan dominan terhadap keputusan nasabah dengan nilai t hitung = 20,319 dan nilai signifikansi $p = 0,000 < 0,05$. Nilai koefisien beta kualitas pelayanan (2,061) jauh lebih besar dari bagi hasil (0,098), mengindikasikan bahwa kualitas pelayanan merupakan faktor paling dominan dalam penelitian ini. Hal ini sejalan dengan penelitian (Habibulloh and Jauhariyah 2022) yang menemukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan dan keputusan nasabah BMT. Dimensi kualitas pelayanan yang mencakup bukti fisik, keandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati berkontribusi dalam membangun kepercayaan nasabah terhadap lembaga keuangan syariah. Ketika nasabah merasakan pelayanan yang profesional, ramah, dan responsif, mereka cenderung memiliki loyalitas yang lebih tinggi (Ashari 2024). Temuan ini menegaskan bahwa keunggulan kompetitif BMT NU Bungatan tidak hanya terletak pada aspek keuntungan finansial, tetapi juga pada pengalaman layanan yang dirasakan nasabah secara langsung.

c. Pengaruh Sistem Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Secara Simultan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di BMT NU Cabang Bungatan Situbondo

Hasil uji F menunjukkan bahwa sistem bagi hasil (X_1) dan kualitas pelayanan (X_2) secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo. Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 52,341 dengan nilai signifikansi $p = 0,000 < 0,05$, sehingga H_3 diterima.

Temuan ini sejalan dengan teori perilaku konsumen yang menyatakan bahwa keputusan pembelian atau pemilihan suatu produk tidak dipengaruhi oleh satu faktor saja, melainkan merupakan hasil dari interaksi berbagai variabel secara simultan (Syh et al. 2024). Dalam konteks lembaga keuangan syariah, kombinasi antara sistem bagi hasil yang adil dan transparan dengan kualitas pelayanan yang prima menciptakan nilai tambah yang komprehensif bagi nasabah. Nasabah tidak hanya mempertimbangkan keuntungan finansial yang diperoleh dari nisbah bagi hasil, tetapi juga kenyamanan, kepercayaan, dan kepuasan dalam berinteraksi dengan lembaga (Habibulloh and Jauhariyah 2022).

Hasil penelitian ini juga diperkuat oleh penelitian (Sukamto et al. 2023) yang menyimpulkan bahwa keberhasilan BMT dalam meningkatkan keanggotaan ditentukan oleh keunggulan produk tabungan mudharabah yang didukung oleh pelayanan berkualitas tinggi. Keduanya bersifat saling melengkapi: sistem bagi hasil yang menarik akan kehilangan daya tariknya apabila tidak didukung oleh layanan yang memuaskan, dan sebaliknya, pelayanan yang baik tanpa imbal hasil yang kompetitif juga tidak cukup untuk mempertahankan nasabah dalam jangka panjang. Oleh karena itu, BMT NU Cabang Bungatan perlu secara konsisten mengoptimalkan kedua variabel ini sebagai strategi terpadu dalam meningkatkan preferensi dan loyalitas nasabah terhadap produk TABAH.

D. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan mengenai “Pengaruh Sistem Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo”, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Sistem bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji yang menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,003 < 0,05$ dan nilai t hitung sebesar 3,032.

Kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji yang menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung sebesar 20,319. Kualitas pelayanan menjadi variabel yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan nasabah dengan kontribusi koefisien determinasi sebesar 0,430.

Sistem bagi hasil dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo. Hal ini dapat dibuktikan

dengan hasil uji simultan yang menunjukkan nilai F hitung sebesar 52,341 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.

Penerapan sistem bagi hasil yang adil, transparan, dan sesuai prinsip syariah serta didukung oleh kualitas pelayanan yang baik terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap meningkatnya keputusan nasabah dalam memilih produk Tabungan Mudharabah (TABAH). Oleh karena itu, KSPPS BMT NU Cabang Bungatan Situbondo perlu terus meningkatkan kualitas pelayanan dan mempertahankan sistem bagi hasil yang kompetitif agar mampu meningkatkan minat dan kepercayaan nasabah terhadap produk tabungan syariah yang ditawarkan.

Daftar Rujukan

- Abror, Moh Nabhan, and Achwan Baharuddin. 2025. 'PENERAPAN PRINSIP ANTI RIBA DALAM HUKUM SYARIAH: Studi Komparatif Antara Teks Al-Qur'an Dan Praktik Ekonomi Modern'. *El-Adabi: Jurnal Studi Islam* 4 (1): 67–92. <https://doi.org/10.59166/el-adabi.v4i1.319>.
- Ashari, Praja. 2024. 'Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk tabungan haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidimpuan'. Undergraduate, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan. <https://etd.uinsyahada.ac.id/12609/>.
- Asrulla, Asrulla, Risnita, M. Jailani, et al. 2024. *Populasi Dan Sampling (Kuantitatif), Serta Pemilihan Informan Kunci (Kualitatif) Dalam Pendekatan Praktis*. December 11.
- Ayunda, Antin, Indri Gayatri Ramadhani, Reza Fahlevy, and Fitri Hayati. 2025. 'PERAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (LKMS) DALAM Mendukung EKONOMI KERAKYATAN DAN PENGENTASAN KEMISKINAN UMAT'. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika* 18 (1): 1043–52. <https://doi.org/10.46306/jbbe.v18i1.818>.
- Chantika, Faras Dhifa. 2025. 'FAKTOR-FAKTOR YANG Mempengaruhi KEPUTUSAN NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK SIMPANAN PADA BANK LAMPUNG KCP KARTINI'. Diploma/Tugas Akhir. FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS, June 12. <https://digilib.unila.ac.id/93407/>.
- Habibulloh, Habibulloh, and Nur Anim Jauhariyah. 2022. 'PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN KUALITAS PRODUK TABUNGAN TERHADAP TINGKAT KEPUASAN NASABAH PADA BMT AL-YAMAN BERASAN'. *NATUJA: Jurnal Ekonomi Syariah* 1 (2): 075–090.
- Heron, Namira, and Fadly Soumena. 2023. *Peran Baitul Maal Wat Tamwil Dalam Peningkatan Kesejahteraan*. October 25.
- Kudadiri, Anggi Arko Azzahra, Aida Fadillah, and Muhammad Arfan Harahap. 2025. 'TRANSFORMASI LEMBAGA KEUANGAN NON BANK ISLAM DALAM MENINGKATKAN INKLUSI KEUANGAN BERBASIS PRINSIP SYARIAH NASIONAL INDONESIA'. *INTERNATIONAL, Journal of Sharia Business Management* 4 (4): 275–83.

- Mardhiyaturrositaningsih, -, - Ahmad Muqorobin, - Isnayati Nur, et al. 2024. *LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH DI INDONESIA*. Cet. 1. Azzahra Media Society. <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/70122/>.
- Sofya, Ayu, Nusyabani Chusnul Novita, Muhammad Win Afgani, and Muhammad Isnaini. 2024. 'Metode Survey: Explanatory Survey Dan Cross Sectional Dalam Penelitian Kuantitatif'. *EDU SOCIETY: JURNAL PENDIDIKAN, ILMU SOSIAL DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT* 4 (3): 1696–708. <https://doi.org/10.56832/edu.v4i3.556>.
- Sukamto, Sukamto, Muhammad Fahmul Iltiham, Aslikhah Aslikhah, and Siti Mutmainatul Rizki. 2023. 'MENINGKATKAN KEANGGOTAAN MELALUI KEUNGGULAN PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH'. *IQTISODINA* 6 (1): 124–30. <https://doi.org/10.35127/iqtisodina.v6i1.6926>.
- Syh, Sri Nawang, Anugrah Nurila Anwar, and Hariz Safiudin Riqqoh. 2024. 'Analisis Perilaku Konsumen Dalam Memilih Produk Perbankan Syariah Indonesia'. *Jurnal Manajemen Dakwah* 2 (1): 77–92. <https://doi.org/10.22515/jmd.v2i1.8402>.
- Utami, V. Wiratna Sujarweni & Lila Retnani. 2019. *The Master Book of SPSS*. Anak Hebat Indonesia.