

PENGARUH KEUNGGULAN PRODUK TABUNGANBAROKAH TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PADA BPRS BHAKTI SUMEKAR KCP. LEGUNG SUMENEP

Riskia Putri¹, Istiana²

*Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan¹
Jl.Raya Prenduan-Sumenep, Kompleks Pondok Pesantren Al-Amien, Jaddung, Sumenep
Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan¹
Jl.Raya Prenduan-Sumenep, Kompleks Pondok Pesantren Al-Amien, Jaddung, Sumenep*

riskiaputri03@gmail.com¹
istianadasilva@gmail.com²

ABSTRACT

The people of Legung village, Sumenep Regency, the majority of whom have a lower middle class economy, need sharia financial institutions such as the Sharia People's Financing Bank (BPRS). Innovative and high quality products are needed to attract public interest. This research focuses on the influence of the superiority of Barokah savings products on increasing the number of customers at BPRS Bhakti Sumekar KCP Legung, Sumenep. This type of research was conducted with a population of 6,557 Barokah savings customers at BPRS Bhakti Sumekar KCP Legung Sumenep in 2022. A sample of 377 respondents was selected using the Slovin formula and data was collected through a questionnaire. Data analysis includes validity, reliability, classical assumptions, partial hypothesis testing (T Test), and simultaneous hypothesis testing (F Test). The results of this research show that product excellence has a significant effect on increasing the number of customers. The product advantage regression coefficient was 0.042 ($p < 0.05$), explaining 25.6% of the variation in the increase in the number of customers. Thus, it can be concluded that the superiority of the Barokah savings product has contributed positively to increasing the number of customers at BPRS Bhakti Sumekar KCP Legung, Sumenep

Keywords: *Tabungan Barokah, BPRS Bhakti Sumekar, Kcp Legung*

ABSTRAK

Masyarakat desa legung, Kabupaten Sumenep, mayoritas dengan ekonomi menengah ke bawah, membutuhkan lembaga keuangan syariah seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Produk yang inovatif dan berkualitas tinggi diperlukan untuk menarik minat masyarakat. Penelitian ini fokus ada pengaruh keunggulan produk tabungan Barokah terhadap peningkatan jumlah nasabah di BPRS Bhakti Sumekar KCP Legung, Sumenep. Jenis penelitian ini dilakukan dengan populasi nasabah tabungan Barokah sebanyak 6.557 di BPRS Bhakti Sumekar KCP legung Sumenep tahun 2022. Sampel 377 responden dipilih menggunakan rumus Slovin dan data dikumpulkan melalui kuesioner. Analisis data termasuk uji validitas, reliabilitas, asumsi klasik, uji hipotesis parsial (Uji T), dan uji hipotesis simultan (Uji F). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keunggulan produk berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah. Koefisien regresi keunggulan produk adalah 0,042 ($p < 0,05$), menjelaskan 25,6% variasi dalam peningkatan jumlah nasabah. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa keunggulan produk tabungan Barokah berkontribusi positif pada peningkatan jumlah nasabah di BPRS Bhakti Sumekar KCP Legung, Sumenep

Kata Kunci: *Tabungan Barokah, BPRS Bhakti Sumekar, Kcp Legung*

PENDAHULUAN

Bank merupakan salah satu badan usaha yang mana bisa menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya, dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak.¹ Maka dari itu bank juga memiliki peran yang penting dalam perekonomian suatu Negara, begitu juga memiliki peran dalam berbagai kemudahan yang ditawarkan.

Konsep ekonomi syariah yang saat ini berkembang di Indonesia, telah lama dikenal kemudian dipraktikkan kembali dalam lingkungan masyarakat, yang dikenal dengan istilah yaitu bagi hasil. Konsep yang berbasis syariah Islam ini kemudian terinternalisasi dalam budaya ekonomi nasional sehingga menjadi suatu konsep umum yang dipraktikkan dengan baik oleh masyarakat dan juga tidak lagi eksklusif masyarakat yang beragama Islam.² Jadi dari paparan diatas dapat diketahui bahwa konsep yang berbasis syariah islam ini sudah dikenal umum oleh masyarakat, sehingga banyak masyarakat yang saat ini menggunakan konsep tersebut.

Keberadaan Bank Syari'ah dalam sistem Perbankan di Indonesia sebenarnya sudah dikembangkan sejak pada Tahun 1992 sejalan dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Namun demikian Undang-Undang tersebut belum mampu memberikan landasan yang kuat terhadap perkembangan perbankan, karena secara tegas belum bisa mengatur mengenai pengembangan lembaga keuangan tersebut, melainkan hanya mengenai sistem bagi hasil.³ oleh karena itu Dalam konsep yang berbasis syari'ah Islam ini tidak terdapat sistem bunga dikarenakan prinsip operasionalnya menggunakan sistem bagi hasil.

Bank Pembiayaan Rakyat Rakyat (BPRS) adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang berkontribusi untuk usaha mikro dan menengah. Secara kelembagaan BPRS berbadan hukum PT (Perseroan Terbatas) dan payung hukumnya adalah UU Perbankan Syariah, sama dengan bank syariah yang berbentuk BUS (Bank Umum Syariah) maupun UUS (Unit Usaha Syariah). Bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) selaku tangan lembaga keuangan formal berusaha untuk menjadi *intermediatory institutions* dalam menerapkan keuangan yang bertujuan untuk pemeratakan keuangan di Indonesia.⁴ Jadi BPRS merupakan lembaga yang mengelola dana atau keuangan masyarakat dibawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

¹Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: CV Kencana, 2009), hal. 212

²Usman, Rachmadi, *Aspek Hukum perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hal. 43

³Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2018), Cet. ke-5 hal. 89

⁴Azharyyah Ibrahim dll, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah – Bank Indonesia, 2021), hal.634

Masyarakat desa Legung kabupaten Sumenep yang penduduknya mayoritas tingkat ekonominya menengah ke bawah, di mana mereka membutuhkan lembaga keuangan syariah berbentuk Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) untuk mengembangkan ekonominya karena BPRS akan memberikan suatu kontribusi yang positif bagi hadirnya pengembangan ekonomi lebih khususnya bagi masyarakat tingkat ekonominya menengah ke bawah,⁵ maka BPRS menjadi salah satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Disamping itu peran lembaga ekonomi Islam juga berfungsi sebagai lembaga yang bisa mengantarkan masyarakat kedalam posisi yang tepat, dimana posisi tersebut ada pada daerah-daerah yang terhindar dari sistem bunga yang ditetapkan pada Bank konvensional.

Disamping persaingan yang sangat ketat saat ini, maka bank harus menerapkan sistem pelayanan yang berkualitas tinggi pada setiap produk dan jasanya. Salah satu Bank Syari'ah yang memiliki produk tabungan barokah adalah BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung Sumenep. Tabungan Barokah ialah salah satu tabungan simpanan dana nasabah dalam bentuk tabungan rupiah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* yaitu sebagai titipan yang murni yang akan membantu mengelola dana nasabah menjadi lebih barokah.⁶ Dapat dipahami bahwasanya Tabungan Barokah ini merupakan tabungan produk simpanan Bank Syari'ah yang menjadi salah satu tabungan yang memberikan kontribusi baik dalam pelayanan sebagai wadah pengelolaan tabungan para nasabah.

Peningkatan atau perkembangan jumlah nasabah tersebut juga mengharuskan bank dalam melakukan berbagai cara atau inovasi-inovasi yang disesuaikan dengan pemenuhan kebutuhan nasabah.⁷ maka dari itu bank tersebut juga harus memiliki kemampuan atau ide-ide yang dibutuhkan oleh nasabah tersebut. Salah satunya ialah dengan memberikan layanan akad dan produk bank syariah yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah tersebut. Sampai saat ini pada umumnya perbankan syariah di Indonesia memiliki lebih sekitar 16 akad bank syariah.⁸ Dalam meningkatkan jumlah nasabah ditentukan oleh kualitas produk dan layanan yang dikehendaki oleh pelanggan, sehingga jaminan kualitasnya akan menjadi utama bagi suatu perusahaan. Peningkatan jumlah nasabah saat ini masih menjadi salah satu masalah utama bagi bank BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung, agar bisa mampu bertahan dalam ketatnya persaingan antar bank, maka BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung dan sekitarnya akan berusaha terus

⁵ Profil PT. BPRS Legung Sumenep, hal.1

⁶Bhaktisumekar.co.id, diakses tanggal 7 Agustus 2022

⁷<https://www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/ojk/Pages/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-2013.aspx> diakses tanggal 8 September 2022

⁸Ascarya, *Akad dan Produk Perbank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2012), hal. 41

menerus dalam menerapkan pelayanan yang terbaik dan bermutu dalam melayani semua nasabahnya tanpa terkecuali.

Fenomena yang terjadi pada saat ini dapat dilihat bahwa persaingan antara bank akan semakin kuat sehingga setiap bank akan dituntut untuk mampu bertahan dalam persaingan bisnis perbankan. Seiring dengan meningkatkan persaingan dalam bisnis perbankan, maka setiap bank harus mengetahui pentingnya membangun kepuasan nasabah agar mereka tetap merasa puas terhadap produk yang dipakai sehingga dengan adanya rasa puas maka jumlah nasabah akan meningkat pula.

Banyak faktor-faktor yang bisa menyebabkan kurangnya peningkatan jumlah nasabah seperti halnya kualitas pelayanan yang kurang baik, suku bunga dan kualitas produk. Faktor lainnya adalah keunggulan produk, citra merek, mutu pelayanan. Keunggulan produk akan menjadi faktor yang begitu penting diteliti karena produk dengan berbagai fitur yang melekat didalamnya merupakan hal dasar yang dapat dipegang nasabah. Keunggulan produk seperti halnya keunikan, nilai dan keuntungan yang ditawarkan oleh bank akan lebih memberikan peningkatan jumlah nasabah dan memberikan kepuasan kepada nasabah. Keunggulan produk sangat berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah, karena produk yang berkualitas seperti memiliki daya tahan lama, kegunaan sesuai keinginan dan jaminan bila ada kesalahan dalam produk akan memuaskan.⁹ Maka dengan terbentuknya produk yang unggul akan menjadikan perusahaan menjadi baik dan nasabah akan bertambah lebih banyak maka dari itu keunggulan produk menjadi salah satu faktor peningkatan jumlah nasabah.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah meliputi keunggulan produk, rasa percaya dan kualitas pelayanan. Keunggulan produk menjadi suatu faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah maka dapat diartikan bahwa dengan produk jasa yang berkualitas, maka jumlah nasabah akan lebih meningkat dan juga memperoleh kepuasan dalam menggunakan jasa perbankan. Kondisi yang mencerminkan antara keunggulan produk dengan peningkatan jumlah nasabah menjadi bagian yang saling terkait dan mampu membentuk loyalitas nasabah.¹⁰ Maka dapat diartikan bahwasanya dengan unggulnya produk maka akan memperoleh jumlah nasabah yang banyak.

⁹Ratih Agustina, *Pengaruh Keunggulan Produk Dan Penerapan Prinsip Syariah Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang S. Parman Medan*, Skripsi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2021, Hal. 1

¹⁰Harka Pratiko, *Pengaruh Keunggulan produk, rasa percaya dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan nasabah*, Skripsi Universitas Muhammadiyah Magelang, 2019, hal. 1

Terdapat beberapa penelitian yang membahas tentang pengaruh keunggulan produk salah satunya pada penelitian Nurul Pratiwi, dengan judul *Pengaruh Keunggulan Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI)*, hasil dari penelitian Nurul Pratiwi menunjukkan bahwa nilai t hitung sebesar 5.367 lebih besar dari t tabel sebesar 1.984 maka terdapat pengaruh keunggulan produk tabungan *mudharabah* terhadap kepuasan nasabah.¹¹ jadi dalam penelitian Nurul Pratiwi menunjukkan bahwa keunggulan produk tabungan *mudharabah* berpengaruh signifikan dan positif terhadap peningkatan jumlah nasabah.

Yang terdapat pada penelitian Nur Aina, dengan judul *Pengaruh Keunggulan Produk Dan Penerapan Nilai-Nilai Islam Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare)*, hasil penelitian menunjukkan berdasarkan uji one sample t sample t test, diperoleh bahwa Keunggulan Produk (X1), Penerapan Nilai-Nilai Islam (X2), dan kepuasan Nasabah (Y), mempunyai klasifikasi yang sangat baik dan terdapat hubungan yang positif.¹² Dalam penelitian Nur Aina bahwa Keunggulan Produk berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah.

Penelitian ini merupakan penelitian lanjutan dari penelitian sebelumnya, karena penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut mengenai pengaruh keunggulan produk khususnya pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung Oleh karena itu, peneliti menyusun penelitian yang berjudul **“Pengaruh Keunggulan Produk Tabungan Barokah Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung Sumenep”**

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah nasabah tabungan Barokah di BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung Sumenep tahun 2022 sebanyak 6.557. Jumlah sampel yang ditentukan berdasarkan rumus *Slovin* sebanyak 377 responden. dengan pengumpulan data primer berupa penyebaran kuesioner kepada nasabah tabungan Barokah. Teknik analisis data terdiri dari uji instrument meliputi uji validitas, uji reliabilitas dan uji asumsi klasik, kemudian uji hipotesis terdiri dari uji hipotesis secara parsial (Uji T) dan uji simultan (Uji F).

¹¹Nurul Pratiwi, *Pengaruh Keunggulan Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI)*, Skripsi IAIN Palopo, 2020

¹²Nur Aina, *Pengaruh Keunggulan Produk Dan Penerapan Nilai-Nilai Islam Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare)*, Skripsi IAIN Parepare, 2021

PEMBAHASAN

A. Tahap Persiapan

Setiap pelaksanaan sebuah kegiatan atau pekerjaan tidak akan lepas dari adanya persiapan-persiapan agar kegiatan ataupun pekerjaan yang akan dilaksanakan dapat berjalan dengan lancar dan baik dan begitu juga agar terhindar dari peristiwa atau kemungkinan-kemungkinan yang tidak diinginkan saat kegiatan tersebut telah berlangsung, tanpa terkecuali dalam proses penggarapan skripsi yang dilakukan peneliti sangat diperlukan persiapan yang ekstra demi kelancaran pelaksanaan penelitian.

Adapun langkah-langkah yang harus disiapkan dalam proses penelitian di lapangan adalah sebagai berikut:

1. Mengajukan judul kepada pembimbing dan ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IDIA Prenduan pada tanggal 14 Juni 2022.
2. Konsultasi judul kepada pembimbing untuk mendapatkan persetujuan tanggal 14 Juni 2022.
3. Mengajukan proposal penelitian kepada pembimbing sebagai langkah awal dan penelitian yang dilaksanakan pada tanggal 27 Juli 2022.
4. Melakukan revisi proposal yang kemudian disetorkan kembali kepada pembimbing untuk mendapatkan perbaikan atau pembenahan serta bimbingan pada tanggal 04 Agustus 2022.
5. Mengikuti seminar proposal pada tanggal 03 September 2022 sebagai salah satu syarat upaya mengikuti sidang proposal dan menyusun skripsi.

B. Tahap Pelaksanaan

Setelah melakukan tahap persiapan, selanjutnya peneliti beralih kepada tahap pelaksanaan penelitian yang dilakukan di BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung, Kec. Batang-Batang, Kab. Sumenep, Jawa Timur 69474. Adapun hal yang dilakukan peneliti pada tahap pelaksanaan ini yakni sebagai berikut:

1. Menghubungi salah satu pihak BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung untuk memperoleh izin penelitian pada tanggal 11 September 2022.
2. Menyebarkan angket atau kuesioner kepada semua responden pada tanggal 23 Desember 2022.
3. Mengumpulkan angket atau kuesioner yang telah dijawab oleh responden pada tanggal 02 Januari 2023
4. Menginput data dari angket atau kuesioner ke *microsoft excel* 2016 pada tanggal 03 Januari 2023

5. Menginput data dari *microsoft excel* ke dalam aplikasi SPSS (*statistical product and service solution 2.5 for windows*) dalam menganalisis data-data yang telah dikumpulkannya pada tanggal 06 Januari 2023.

C. Tahap Penyajian Data

Hal yang dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh data yang lebih konkrit dari penelitiannya, peneliti menyebarkan beberapa angket kepada responden yang berjumlah 377 orang, kemudian setelah data dari penyebaran angket tersebut terkumpul dari responden, maka peneliti memberikan skor pada tiap item.

1. Deskripsi Responden Penelitian

a. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Data mengenai jenis kelamin nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yang menjadi responden pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1

Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Pria	196	48 %
Wanita	181	52%
Total	377	100%

Sumber: Data primer diolah peneliti, 2022

Dari tabel 4.1 dapat diperoleh informasi responden berdasarkan jenis kelamin, yakni responden laki-laki dengan jumlah 196 orang dengan persentase 48% dan responden perempuan sebanyak 181 orang dengan persentase 52%. Artinya nasabah Tabungan Barokah di BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yang menjadi responden didominasi oleh nasabah perempuan.

b. Deskripsi Responden Berdasarkan Umur

Data mengenai umur responden dalam penelitian ini, peneliti mengelompokkannya menjadi tiga kategori, yaitu mulai umur < 20 tahun, 21-25 tahun, 26-30 tahun, 31-35 tahun, 36-40 tahun, dan > 40 tahun. Adapun umur nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yang dijadikan responden pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Responden Berdasarkan Usia

Umur	Jumlah	Persentase
Dibawah 20 tahun	1	0,27%
21 - 25 tahun	66	17,51%
26 - 30 tahun	70	18,57%
31 - 35 tahun	87	23,08%
36 - 40 tahun	79	20,95%
Diatas 40 tahun	74	19,62%
Total	377	100%

Sumber: Data primer diolah peneliti, 2022

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa umur nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yang diambil sebagai responden yaitu umur < 20 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase 1%, 21-25 tahun sebanyak 66 orang dengan persentase 17%, 26-30 tahun sebanyak 70 orang dengan persentase 18%, 31-35 tahun sebanyak 87 orang dengan persentase 23%, 36-40 tahun sebanyak 79 orang dengan persentase 21%, dan umur > 40 tahun sebanyak 74 orang dengan persentase 20%. Dari keterangan tersebut menunjukkan bahwa paling banyak nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yaitu pada umur 31-35 tahunan dengan persentase 23%.

c. Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Data pendidikan terakhir responden dalam penelitian ini, peneliti klasifikasikan menjadi tingkat kategori, yaitu SD, SMP, SMA, Diploma/Sarjana. Adapun data mengenai tingkat pendidikan nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yang dijadikan sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SD	116	31%
SMP	78	21%
SMA	98	26%
Diploma/Sarjana	85	22%
Total	377	100%

Sumber: Data primer diolah peneliti, 2022

Berdasarkan tabel 4.3 menunjukkan bahwa sebagian besar latar belakang pendidikan nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yang diambil sebagai responden adalah pendidikan SD sebanyak 116 orang dengan persentase 31%, SMP sebanyak 78 orang dengan persentase 21%, SMA sebanyak 98 orang dengan persentase 26%, Tingkat Pendidikan sebanyak 85 orang dengan persentase 22%. Jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung rata-rata berpendidikan SD sebanyak 116 orang dengan persentase 31%.

d. Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Data pekerjaan responden dalam penelitian ini, peneliti klarifikasikan menjadi tingkat kategori, yaitu pegawai Negeri, wiraswasta, pegawai swasta, pelajar/mahasiswa, dan lain-lain.

Tabel 4.4

Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pegawai Negeri	42	11%
Wiraswasta	112	30%
Pegawai Swasta	67	18%
Pelajar/Mahasiswa	25	6%
Dan lain-lain	131	35%
Total	377	100%

Sumber: Data primer diolah peneliti, 2022

Dari tabel 4.4 dapat diperoleh informasi responden berdasarkan pekerjaan nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung yang diambil sebagai responden adalah sebagai Pegawai Negeri sebanyak 42 orang dengan persentase 11%, Wiraswasta sebanyak 112 orang dengan persentase 30%, Pegawai Swasta sebanyak 67 orang dengan persentase 18%, Pelajar/Mahasiswa sebanyak 25 orang dengan persentase 6%, dan lain-lain sebanyak 131 orang dengan persentase 35%. Jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah Tabungan Barokah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung rata-rata pekerjaannya adalah pekerjaan lain-lain sebanyak 131 orang dengan persentase 35%.

1. Metode Pengelolaan Data

Berdasarkan data-data yang telah terkumpul, maka peneliti mencantumkan pada beberapa tabel yang selanjutnya dianalisa untuk dapat membuktikan hasil dari beberapa data yang telah di uji dengan menggunakan program aplikasi SPSS versi 25.0 sebagai berikut:

a) Uji Validitas

Uji validitas mengetahui butir-butir dalam suatu daftar pernyataan dalam mendefinisikan suatu variabel. Suatu butir pernyataan dikatakan valid jika r_{hitung} merupakan nilai dari corrected item total correlation dari r_{hitung} (pada taraf signifikansi 5%) yang diperoleh melalui DF (*Degree of Freedom*)¹³. Untuk menguji valid tidaknya pernyataan dapat dilakukan melalui program computer Excel Statistic Analysis & SPSS. Hasil pengujian validitas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas X dan Y

Variabel	Item Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Ket
Keunggulan Produk (X)	X1	0,709	0,361	Valid
	X2	0,758	0,361	Valid
	X3	0,788	0,361	Valid
	X4	0,798	0,361	Valid
	X5	0,747	0,361	Valid
	X6	0,709	0,361	Valid
	X7	0,731	0,361	Valid
	X8	0,734	0,361	Valid
	X9	0,717	0,361	Valid
	X10	0,729	0,361	Valid
	X11	0,739	0,361	Valid
	X12	0,786	0,361	Valid
Peningkatan Jumlah Nasabah (Y)	Y1	0,660	0,361	Valid
	Y2	0,682	0,361	Valid
	Y3	0,613	0,361	Valid
	Y4	0,660	0,361	Valid
	Y5	0,729	0,361	Valid
	Y6	0,800	0,361	Valid
	Y7	0,840	0,361	Valid
	Y8	0,806	0,361	Valid
	Y9	0,803	0,361	Valid
	Y10	0,792	0,361	Valid
	Y11	0,792	0,361	Valid
	Y12	0,727	0,361	Valid

Sumber: output SPSS, data primer diolah peneliti, 2023

¹³Souza Dkk., "Psychometric Properties In Instrumen Evaluation Of Reliability And Validity."

Dapat diketahui bahwa semua item pernyataan atau pertanyaan yang digunakan dalam kuesioner adalah valid. Semua item terhitung $> r_{\text{tabel}}$. Dilihat pada item pertama yaitu dengan nilai r_{hitung} sebesar 0,709 dimana lebih besar dari r_{tabel} yaitu 0,361, jadi dapat disimpulkan bahwa item tersebut dikatakan valid. Sehingga tidak ada item pertanyaan atau pernyataan yang dihapus dan semua item dapat digunakan dalam semua model pengujian.

b) Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang bersangkutan dengan butir pernyataan yang merupakan dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk kuesioner. Alat ukur yang akan digunakan adalah *cronbach alpa* melalui program *computer Excel Statistic Analysis & SPSS*. Reliabilitas suatu variabel dikatakan reliabel jika memiliki nilai *cronbachalpa* diatas 0,60.¹⁴ Hasil pengujian reliabilitas untuk masing-masing variabel diringkas pada tabel berikut ini:

Tabel 4.6

Hasil Uji Reliabilitas X dan Y

NO	Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
1	Keunggulan Produk	0,927	Reliabel
2	Peningkatan Nasabah	0,928	Reliabel

Sumber: data primer yang diolah, 2023

Hasil uji reliabilitas tersebut menunjukkan bahwa variabel dinyatakan reliabel karena telah melewati batas koefisien reliabilitas sehingga untuk selanjutnya item-item pada masing-masing konsep variabel layak digunakan sebagai alat ukur.

D. Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

Dalam penelitian ini, uji asumsi klasik terdapat tiga pengujian yang harus dipenuhi sebelum melanjutkan pada analisis regresi. Adapun uji asumsi klasik pada penelitian ini adalah:

a) Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan model *Kolmogrov-smirnow Z*. Dimana apabila hasil dari *One-Sample Kolmogrov-Smirnov Test* nilainya berada diatas nilai signifikan, maka data tersebut berpola distribusi normal, sehingga data dinyatakan sebagai model resgresi yang memenuhi

¹⁴Ibid

asumsi normalitas, dan begitupun sebaliknya. Berikut ini hasil dari uji normalitas berdasarkan uji *Kolmogorov-smirnov Z* yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.7
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		377
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.41145788
Most Extreme Differences	Absolute	.135
	Positive	.135
	Negative	-.095
Test Statistic		.135
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
Sumber: <i>output SPSS, 2023</i>		

Berdasarkan nilai *Kolmogorov-Smirnov Z* pada tabel *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* yaitu sebesar 0,135. Hal ini menunjukkan bahwa model ini memiliki nilai *Kolmogorov-Smirnov Z* yang lebih besar dari tingkat signifikansi (0,05), sehingga dapat disimpulkan bahwa model ini memenuhi uji normalitas yaitu terdistribusi normal.

b) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastistas dilakukan dengan meregresikan nilai absolut residual terhadap variabel dependen. Jika tingkat signifikansinya berada diatas 0,05, maka model regresi tersebut tidak memiliki atau mengandung adanya heteroskedastisatas. Berikut hasil uji heteroskedastistas yang dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 4.8
Hasil Uji Heteroskedastistas

Coefficients ^a							
Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.873		1.373	.171		
	Keunggulan Produk	.015	.057	1.095	.274	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Abs_RES

Berdasarkan hasil uji *Glejser* tersebut, dapat dilihat bahwa nilai signifikansinya sebesar 0,274 berada di atas 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas pada kedua model tersebut dan telah memenuhi uji asumsi klasik.

c) Uji *Autokorelasi*

Uji autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang berkaitan satu sama lain. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Pada uji autokorelasi ini menggunakan uji *Durbin-Wastom* (DW) dengan cara membandingkan DW hitung dengan DW tabelnya. Berikut hasil uji autokorelasi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.9

Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.120 ^a	.014	.012	2.50947	1.516
a. Predictors: (Constant), Keunggulan Produk					
b. Dependent Variable: Peningkatan Jumlah Nasabah					

Berdasarkan hasil uji di atas, terlihat bahwa nilai Durbin-Watson sebesar 1,516 yang mana nilai DW berada diantara -2 sampai +2, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah autokorelasi dan model regresi ini layak digunakan.

E. Pembuktian Hipotesis

Uji hipotesisi merupakan uji yang dilakukan untuk membuktikan ada tidaknya pengaruh suatu variabel dan untuk membuktikan hipotesis yang sudah ditetapkan sebelumnya. Uji hipotesis pada penelitian ini menggunakan uji regresi sederhana dan analisis jalur dengan bantuan SPSS.

a. Uji Regresi Sederhana

Sederhana itu sendiri merupakan analisis regresi yang digunakan untuk mencari pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dengan demikian, keunggulan produk digunakan dalam penelitian ini untuk menentukan berapa besar pengaruhnya terhadap peningkatan jumlah nasabah. Berikut ini rumus dari uji regresi sederhana.

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y : Peningkatan Jumlah Nasabah

X : Keunggulan Produk Tabungan Barokah

a : Konstanta (nilai Y apabila X= 0)

b : Koefisien regresi (niali peningkatan ataupun penurunan)

Berikut hasil uji regresi linier sederhana:

Tabel 4.10
Hasil Uji Regresi Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	28.956	2.220		13.046	.000
	Keunggulan Tabungan	.443	.042	.476	10.482	.000
b. Dependent Variable: Peningkatan jumlah nasabah						
Sumber: <i>output SPSS, 2023</i>						

Persamaan regresinya adalah :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 28,956 + 0,443X$$

X = Keunggulan produk tabungan Barokah

Berdasarkan persamaan diatas dijelaskan bahwa :

- a. Nilai konstanta yang dimiliki adalah 28,956. Nilai tersebut mengartikan jika keunggulan produk tetap maka nilai peningkatan jumlah nasabah sebesar 28,956.
- b. X memiliki nilai koefisien 0,443. Artinya setiap terjadi kenaikan variabel keunggulan produk sebesar 1 % maka peningkatan jumlah nasabah akan ikut naik sebesar 0,443.
- c. Uji Parsial (Uji-t)

Uji ini dilakukan untuk melihat sejauh mana pengaruh dari satu variabel independen secara individual dalam mempengaruhi atau menjelaskan variabel dependen. Hipotesis pada uji t ini yaitu H_0 = tidak berpengaruh signifikan dan H_1 = berpengaruh signifikan.

Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji t yaitu:

- 1) H_0 diterima dan H_1 ditolak jika nilai $t_{hitung} <$ dari t_{tabel} atau jika nilai signifikan $>$ 0,05.
- 2) H_0 ditolak dan H_1 diterima jika nilai $t_{hitung} >$ dari t_{tabel} atau jika nilai signifikan $<$ 0,05.

Berikut hasil dari Parsial (t) yang dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 4.11
Hasil Uji Parsial (t)

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	28.956	2.220		13.046	.000	
Keunggulan Tabungan	.443	.042	.476	10.482	.000	
d. Dependent Variable: Peningkatan jumlah nasabah						e.
Sumber: <i>output SPSS, 2023</i>						

Berdasarkan hasil tersebut, dapat dilihat bahwa variabel keunggulan produk tabungan memiliki nilai koefisien regresi yaitu sebesar 0,042 bernilai positif dan memiliki nilai t_{hitung} sebesar $10.482 > t_{tabel} 1,649$ serta memiliki nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya keunggulan produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah.

a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji dilakukan untuk melihat seberapa jauh kemampuan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Berikut hasil dari Uji Koefisien Determinasi (R^2) yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.12
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.506 ^a	.256	.246	3.43437
a. Predictors: (Constant), Keunggulan Produk				
Sumber: <i>output SPSS, 2023</i>				

Berdasarkan hasil tersebut, dapat dilihat bahwa nilai R Square pada regresi koefisien determinasi adalah 0,256 atau jika dipresentasikan sebesar 25,6% yang artinya bahwa variabel keunggulan produk terhadap variabel peningkatan jumlah nasabah dengan tingkat R² Square sebesar 25,6% sedangkan sisanya yaitu sebesar 74,4% dipengaruhi oleh variabel lain.

F. Pembahasan (Analisis, Sintesis, dan Evaluasi)

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, selanjutnya akan dilakukan pembahasan atas hasil analisis tersebut sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas bagaimana pengaruh yang terjadi antar variabel dalam penelitian. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah keunggulan produk X (independen), kepuasan nasabah sebagai variabel Y (dependen).

1) Pengaruh Keunggulan Produk Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah

Analisis pengaruh keunggulan produk terhadap peningkatan jumlah nasabah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung ini merupakan hasil hitung melalui program SPSS mengenai pengaruh keunggulan produk terhadap peningkatan jumlah nasabah.

Berdasarkan hasil tersebut, dapat dilihat bahwa nilai t_{hitung} sebesar $10.482 > t_{tabel} 1,649$ serta memiliki nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya keunggulan produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Menurut Harka Praktiko¹⁵, menyatakan bahwa kualitas produk ialah suatu keadaan dimana konsumen merasa cocok dengan suatu produk atau sesuai dengan keinginan yang diharapkan untuk memenuhi kebutuhannya. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Renny Sari, dengan judul *Pengaruh Customer Relationship Marketing Nilai Nasabah Dan Keunggulan Produk Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalan Brandan*, bahwa hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel customer relationship marketing, nilai nasabah dan keunggulan produk menghasilkan nilai positif yang signifikan terhadap loyalitas nasabah.

Dengan adanya peningkatan kualitas produk dari bank tersebut maka hal tersebut dapat mempengaruhi peningkatan nasabah sehingga nasabah akan merasa puas dan senang terhadap produk yang diberikan bukan hanya pada produknya apabila pelayanan yang diberikan baik maka produk yang ada pun baik di mata nasabah. Dengan demikian, dari penjelasan secara teori dan

¹⁵Harka Praktiko, *Pengaruh Keunggulan Produk, Rasa Percaya Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank perkreditasi Rakyat "Kusumas Sumbing" Kantor Cabang Temanggung*, (Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Magelang, 2019), hal.3

hasil statistik diketahui bahwasanya keunggulan produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung.

2) Besarnya Pengaruh Keunggulan Produk Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah

Adapun pengaruh keunggulan produk tabungan Barokah terhadap peningkatan jumlah nasabah di BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung adalah sebesar 0,256 atau 25,6%. Hal ini berarti sebesar 25,6% kemampuan model regresi pada penelitian ini dalam menerangkan variabel dependen. Artinya 25,6% variabel keunggulan produk dijelaskan oleh variasi variabel independen. Sedangkan sisanya ($100\% - 25,6\% = 74,4\%$) dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam analisis penelitian ini.

Berdasarkan hasil ini terlihat bahwa keunggulan produk tabungan Barokah yang dimiliki BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung dapat memberikan pengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah dalam menabung. Hal ini berarti bahwa semakin baik kualitas produk yang diberikan BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung maka nasabah akan semakin merasa puas dan nyaman terhadap penggunaan produk yang diberikan khususnya produk tabungan Barokah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Nurul Pratiwi, dengan judul *Pengaruh Keunggulan Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI)*, hasil dari penelitian Nurul Pratiwi menunjukkan bahwa nilai uji koefisien determinasi terlihat bahwa sebesar 0,227, nilai ini berarti sebesar 22,7% kepuasan nasabah dipengaruhi oleh keunggulan produk tabungan *mudharabah* yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Palopo, sedangkan sisanya sebesar 77,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

PENUTUP

Berdasarkan hasil dari analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai Pengaruh Keunggulan Produk Tabungan Barokah Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung Sumenep, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan *Output Coefficients* dapat disimpulkan bahwa variabel keunggulan produk tabungan memiliki nilai koefisien regresi yaitu sebesar 0,042 bernilai positif dan memiliki nilai t_{hitung} sebesar $10.482 > t_{tabel} 1,649$ serta memiliki nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya keunggulan produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah., maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal tersebut menunjukkan bahwa keunggulan produk menjadi faktor yang dapat membentuk jumlah nasabah meningkat, karena peningkatan jumlah nasabah memiliki intensitas yang tinggi terhadap keunggulan produk.
2. Adapun pengaruh keunggulan produk tabungan Barokah terhadap peningkatan jumlah nasabah pada BPRS Bhakti Sumekar KCP. Legung, Berdasarkan nilai hasil uji koefisien determinasi R² variabel keunggulan produk tabungan Barokah terhadap variabel peningkatan jumlah nasabah sebesar 25,6% sedangkan sisanya yaitu sebesar 74,4% dipengaruhi oleh variabel lain.

DAFTAR PUSTAKA

Skripsi

- Harka Praktiko, *Pengaruh Keunggulan Produk, Rasa Percaya Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank perkreditan Rakyat “Kusumas Sumbing” Kantor Cabang Temanggung*, (Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Magelang, 2019)
- Nurul Pratiwi, *Pengaruh Keunggulan Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Di Bank Syariah Indonesia (BSI)*, Skripsi IAIN Palopo, 2020
- Nur Aina, *Pengaruh Keunggulan Produk Dan Penerapan Nilai-Nilai Islam Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Syariah Parepare)*, Skripsi IAIN Parepare, 2021
- Ratih Agustina, *Pengaruh Keunggulan Produk Dan Penerapan Prinsip Syariah Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Bank Aceh Syariah Cabang S. Parman Medan*, Skripsi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2021

Buku

- Ascarya, *Akad dan Produk Perbank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2012)
- Azharsyah Ibrahim dll, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah – Bank Indonesia, 2021)
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2018)
- , *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: CV Kencana, 2009)
- Usman, Rachmadi, *Aspek Hukum perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012)

Internet

- Bhaktisumekar.co.id, diakses tanggal 7 Agustus 2022
- <https://www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/ojk/Pages/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-2013.aspx> diakses tanggal 8 September 2022