SKRIPSI

PENGARUH BAGI HASIL DAN DIFERENSIASI TABUNGAN MUDARABAH TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING BANK SYARIAH INDONESIA KOTA FAJAR ACEH SELATAN

Disusun Oleh :

Azmidar
NIM. 160603142

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2023M/ 1444 H

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7557442 Situs: www. syariah.ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama	: Azmidar
NIM	: 160603142
Prodi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. ***Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.***
2. ***Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
3. ***Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
4. ***Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.***
5. ***Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 26 Maret 2023
Yang menyatakan

Azmidar

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Pengaruh Bagi Hasil Dan Diferensiasi Tabungan Mudarabah Terhadap Keunggulan Bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar Aceh Selatan

Disusun Oleh

Azmidar
NIM.160603142

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa
Isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyesesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I	Pembimbing II
Farid Fathony Ashal,Lc.,MA	**Yulindawati,SE.,MM**
NIP:198604272014032002	NIP:197907132014112002

Mengetahui
Ketua Prodi Perbankan Syariah

Dr. Nevi Hasnita,S.Ag,M.Ag
NIP:197711052006042003

LEMBAR PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Pengaruh Bagi Hasil Dan Diferensiasi Tabungan Mudarabah Terhadap Keunggulan Bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar Aceh Selatan

Azmidar
NIM. 160603142

Telah disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan dinyatakan lulus serta diterima sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1)
Dalam bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: kamis, 16 Maret 2023 M
23 Sya'ban, 1444 H

Di Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag, M.Ag
NIP. 197711052006042003

Sekretaris,

Yulindawati, SE., MM
NIP.197907132014112002

Penguji I

Inayatillah, M.A, EK
NIP. 198208042014032002

Penguji II

Jalilah, S.HI., M.Ag
NIDN. 2008068803

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Dr. Hafas Furqani, M.Ec
NIP. 19[illegible]252009011009

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7557442 Situs: www. syariah.ar-raniry.ac.id

PERTANYAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap	: Azmidar
NIM	: 160603142
Fakultas/Program Studi	: Perbankan Syariah
E-mail	: 160603142@student.ar-raniry.ac.id

Demi pengetahuan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Nonexclusive Royalty-Fee Right)* atas karya ilmiah:

☐ Tugas Akhir ☐ KKU ☐ Skripsi

Skripsi yang berjudul

"Pengaruh Bagi Hasil Dan Diferensiasi Tabungan Mudarabah Terhadap Keunggulan Bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar Aceh Selatan"

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiaseminasika, dan mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis,pencipta dan atau penerbit karya imiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Ceh akan terbebas segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelangaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh
Pada tanggal : 16 Maret 2023

Mengetahui

Penulis	Pembimbing I	Pembimbing II
Azmidar	Farid Fathony Ashal, Lc,. MA	Yulindawati, SE.,MM
NIM. 160603142	NIP. 198604272014032002	NIP. 197907132014112002

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

بسم الله الرحمن الرحيم

Barang siapa keluar untuk mencari ilmu maka dia berada di jalan Allah.
(HR Turmudzi)
Orang yang paling pemaaf adalah ia yang mau memaafkan meski bisa membalas dendam.
(Imam Husain)

"Sebuah Persembahan Untuk Orang Tua Tercinta"

Alm. Ayah dan Ibu tersayang yang selalu mengasihiku dan menyayangiku
dari lahir sampai saat ini. Terimakasih Ibu atas doa mu maka anak mu sudah sampai ditahap ini. Kata terimakasih mungkin tidak akan cukup untuk mu ibu. Intinya terimakasih atas semuanya dan sekaligus doanya ibu ku tersayang.

Kakak, abang dan adik-adikku serta dosen-dosen tersayang
yang selalu ada untuk menghibur penulis di kala diri ini berada di jurang paling bawah.

Serta sahabat-sahabat penulis
yang menjadi teman diskusi dalam menyelesaikan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga terselesaikan penulisan skripsi ini yang berjudu **Pengaruh Bagi Hasil Diferensiasi Tabungan Mudarabah Terhadap Keunggulan Bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar Aceh Selatan.** Tidak lupa pula, shalawat beserta salam penulis limpahkan kepada pangkuan alam Baginda Rasulullah Muhammad SAW, karena berkat perjuangan beliau-lah kita telah dituntunnya dari alam jahiliyah ke alam islamiyah, dari alam kegelapan ke alam yang terang benderang yang penuh dengan ilmu pengetahuan, seperti yang kita rasakan pada saat ini.

Skripsi ini merupakan kewajiban yang harus penulis selesaikan dalam rangka melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam rangka pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dimana pada kesempatan ini penulis menyampaikan ungkapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

2. Dr. Nevi Hasnita S.Ag Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah. Inayatillah M.A,Ek selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah.
3. Hafiizh Maulana, SP., Shi., M.E sebagai ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Farid Fathony Ashal, Lc.,MA sebagai pembimbing I yang telah membantu dan memberikan arahan sehingga terselesainya skripsi ini dengan baik. Yulindawati, SE.,MM. selaku pembimbing 2 yang telah sangat banyak memberikan masukan, saran dan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. **Muhammad Arifin, Ph.D,** selaku PA, dan seluruh dosen dan karyawan Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang telah banyak memberikan ilmu dan bimbingan kepada penulis.
6. Terima kasih juga kepada kepala cabang Junaidi ramli Bank BSI Kota Fajar dan kepada guru Mata Pelajaran Ekonomi yang telah bersedia dan memberi izin peneliti untuk menjadi objek dalam penelitian ini
7. Teristimewa penulis persembahkan skripsi ini kepada Ayahanda tercinta Alm. M.Dahri serta Ibunda tercinta Masnawati yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta dorongan yang luar biasa selama penulis mengikuti perkuliahan sampai menyelesaikan pendidikan,

serta penulis berharap dapat menjadi anak yang dapat dibanggakan.

8. Terima kasih juga kepada Sahabat- Sahabat saya dan kawan seperjuangan di Perbankan Syariah Angkatan 2016
9. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa di sebutkan satu persatu yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat di selesaikan. Semoga kebaikan yang telah di berikan, Semoga ALLAH SWT membalas semua kebaikan kepada kalian semua.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih belum sempurna. Hal ini tidak terlepas dari keterbatasan kemampuan dan ilmu pengetahuan yang penulis miliki. Semoga kita selalu mendapat ridha dari Allah SWT. Amin Ya Rabbal'alamin.

Banda Aceh, 16 Maret 2023
Penulis,

Azmidar
NIM: 160603142

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṡ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ż	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	*Fatḥah*	A
◌ِ	*Kasrah*	I
◌ُ	*Dammah*	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	*Fatḥah* dan ya	ai
◌َ و	*Fatḥah* dan wau	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول: *haula*

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
ـَا/ـَي	*Fatḥah*dan alif atau ya	Ā
ـِي	*Kasrah* dan ya	Ī
ـُو	*Dammah* dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ :*qāla*

رَمَى :*ramā*

قِيْلَ :*qīla*

يَقُوْلُ :*yaqūlu*

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة)hidup

Ta *marbutah* (ة)yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ ٱلَاطْفَالْ	: *rauḍah al-aṭfāl/ rauḍatul aṭfāl*
ٱلْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَرَةْ	: *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah*
طَلْحَةْ	: *Ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.

   Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi.Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

ABSTRAK

Nama	: Azmidar
NIM	: 160603142
Fakutas/Program Studi	: Ekonomi Dan Bisnis Islam Perbankan Syariah
Judul	: Pengaruh Bagi Hasil Da Diferensiasi Tabungan Mudarabah Terhada Keunggulan Bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar Aceh Selatan
Pembimbing I	: Farid Fathony Ashal, Lc., MA
Pembimbing II	: YulindaWati, S.E., M.M

Dalam menarik minat nasbah, bagi hasil merupakan faktor yang sangat penting bagitu juga dengan deferensiasi produk khususnya produk tabungan mudarabah pada BSI kota fajar terutama dalam melakukan persaingan dengan Lembaga perbankan lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bagi hasil dan deferensiasi pada tabungan Mudarabah memberi pengaruh terhadap keunggulan bersaing BSI dikota fajar. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif . populasi yang digunakan penelitian ini adalah nasabah tabungan Mudarabah dengan mengambil 147 nasabah sebagai sampel dengan menggunakan purposive sampling. Penelitian ini menggunakan data primer yang dan dioleh menggunakan SPPS 20 dan diuji dengan linier berganda. Hasil penelitian ini menunjuan bahwa secara persial variabel bagi hasil memiliki pengaruh positif dan signifikan. Kemudian variabel deferensiasi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keunggulan bersaing. Sedangkan secara bersama-sama variabel bagi hasil dan diferensiasi memiliki pengaruh positif dan sifnifikan terhadap keunggualn bersaing.

Kata Kunci : Bagi Hasil, Diferensiasi, dan Keunggulan Bersaing.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **i**
DAFTAR ISI ..... **iii**
DAFTAR TABEL ..... **v**
DAFTAR GAMBAR ..... **vi**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **vii**

BAB I PENDAHULUAN **1**
1.1 Latar Belakang Masalah 1
1.2 Rumusan Masalah 11
1.3 Tujuan Penelitian 11
1.4 Manfaat Penelitian 12
1.5 Sistematika Pembahasan 13

BAB II LANDASAN TEORI **15**
2.1 Keunggulan Bersaing Bank Syarriah 15
2.1.1 Pengertian Keunggulan Bersaing Bank Syariah 15
2.1.2 Faktor-Faktor Keunggulan Bersaing 17
2.1.3 Indikator Keunggulan Bersaing 22
2.1.4 Keunggulan Bersaing Dalam Perspektif Islam 24
2.1.5 Bank Syariah 26
2.1.6 Fungsi Bank Syariah 28
2.2 Bagi Hasil 29
2.2.1 Pengertian Bagi Hasil 29
2.2.2 Jenis-Jenis Bagi Hasil 30
2.2.3 Faktor-Faktor Bagi Hasil 32
2.2.4 Menghitung Bagi Hasil 34
2.3 Diferensiasi 36
2.3.1 Pengertian Diferensiasi 36
2.3.2 Tahap-Tahap Membangun Diferensiasi 36
2.3.3 Indikator Diferensiasi 38
2.3.4 Tahap-Tahap Mempergaruhi Diferensiasi yang Sudah Terbentuk 39
2.3.5 Manfaat Diferensiasi 40
2.4 Landasan Syariah Mudarabah dalam Fatwa Dewan

Syariah Nasional 41
2.5 Hasil Penelitian Terdahulu 48
2.6 Kerangka Pemikiran 51
2.7 Hipotesis 51

BAB III METODE PENELITIAN 53
3.1 Jenis Penelitian 53
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian 54
3.2.1 Populasi 54
3.2.2 Sampel 54
3.3 Jenis Data dan Sumber Data 55
3.4 Teknik Pengumpulan Data 57
3.5 Variabel Penelitian 58
3.6 Intrumen Penelitian 61
3.6.1 Uji Validasi 61
3.6.2 Uji reabilitas 61
3.7 Uji Asumsi Klasik 62
3.7.1 Uji Normalitas 62
3.7.2 Uji Multikolinieritas 62
3.8 Uji Regreasi Linier 63
3.9 Hipotesis 63
3.9.1 Uji Signifikansi Regresi Secara Serempak (Uji F) 64
3.9.2 Uji Signifikansi Regresi Secara Parsial (Uji t) 64
3.10 Uji Koefisien Determinasi 66

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 67
4.1 Gambaran Umum lokasi 67
4.2 karakteristik Responden 68
4.2.1 karakteristik responden Dasar Jenis Kelamin 68
4.2.2 karakteristik Responden Dasar Rentang Usia 70
4.3 Instrumen Penelitian 71
4.3.1 Uji Valadasi 71
4.3.2. Uji Reabilitas 73
4.4 Deskripsi Variabel Penelitian 74
4.5. Uji Asumsi Klasik 81
4.5.1. Pengujian Normalitas 81
4.5.2 Uji Multikolinieritas 82

4.5.3. Uji Heteroskedastisitas 83
4.6. Koefisien Determinasi 84
4.7. Hipotesisi 85
4.7.1. Uji Signifikasi Parameter Individual (Uji t) 85
4.7.2. Uji Signifikasi Simultan (Uji F) 87
4.8. Pembahasan Penelitian 87
4.8.1. Penggaruh Variabel Bagi Hasil Terhadap Keunggulan Bersanig 88
4.8.2. Penggaru Variabel Diferensiasi Terhadap Keunggulan Bersaing 90

BAB V PENUTUP 94
5.1 Kesimpulan 94
5.2 Saran 95

DAFTAR PUSTAKA 97
LAMPIRAN 103

DAFTAR TABEL

Table 1.1	PenelitianTerdahulu	48
Tabel 3.1	Alternatif Pilihan Jawaban Kuesioner	51
Tabel 3.2	Kualifikasi TCR	56
Tabel 3.3	Variabel Penelitian	57
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	68
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	69
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Rentang Usia	70
Tabel 4.4	Uji Validitas	72
Tabel 4.5	Uji Reliabilitas	74
Tabel 4.6	Persepsi Responden Terhadap Variabel Bagi Hasil	75
Tabel 4.7	Persepsi Responden Terhadap Variabel Diferensiasi	76
Tabel 4.8	Persepsi Responden Terhadap Variabel Keunggulan Bersaing	79
Tabel 4.9	Pengujian Multikolinieritas	83
Tabel 4.10	Uji Koefisien Determinasi	85
Tabel 4.11	Uji t	86
Tabel 4.12	Uji F	87

DAFTRA GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka pemikiran..... 51
Gambar 4.1 Grafik Normal Probabiliti Plot 82
Gambar 4.3 Sacatterplot Uji Heteroskedastisitas 84

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian 103
Lampiran 2 Data Mentah 108
Lampiran 3 Karakteristik Responden 113
Lampiran 4 Olah Data 116
Lampiran 5 Chart 133
Lampiran 6 Biodata Penulis 136

UIN
جامعة الرانري
AR-RANIRY

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di Indonesia sekarang perbankan syariah berada di posisi sangat strategis, dimana hal ini juga didukung oleh masyarakat yang dominannya adalah muslim. Perbankan syariah merupakan sistem perbankan yang dikembangkan menurut syariah (hukum) Islam. Usaha pembentukan sistem ini didasari dari larangan pada agama Islam dalam menitipan ataupun meminjamkan dengan ditambah dari nilai pokok (bunga) atau dinamakan dengan riba. Bank Syariah yakni bank yang bergerak menggunakan prinsip tanpa bunga yang merupakan suatu lembaga keuangan/perbankan yang beroperasional dan produknya berlandasan AL-Quran dan hadist. Adapun juga, bank syariah yaitu lembaga keuangan yang usahanya adalah memberi pembiayaan dan jasa-jasa lain pada lalu lintas pembayaran dan juga peredaraan uang yang pengoperasian menurut pada prinsip syariat Islam (Muhammad, 2016:1).

Pengembangan perbankan syariah ditujukan agar bermanfaat sangat besar untuk masyarakat dan memberi kontribusi dengan baik untuk perekonomian nasional. Maka sebabnya, sehingga arah pengembangan perbankan syariah nasional terus berpusat dengan rencana-rencana strategis lain, contohnya Arsitektur Perbankan Indonesia (API), Arsitektur Sistem Keuangan Indonesia (ASKI), dan juga Rencana Pembangunan Jangka

Menengah Nasional (RPJMN) dan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN), Perusahaan begitu usaha dari pengembangan perbankan syariah adalah termasuk dan aktivitasnya. Mendorong pencapaiannya rencana strategis berskala yang lebih luas di tingkat nasional. Perlu dicatat dunia perbankan selalu tak dapat terpisahkan dengan masalah persaing, baik itu dari sisi produk, rate / margin,bagi hasil yang diberi ataupun pelayanannya. Dari hasil pemantauan di lapangan memperlihatkan kualitas pelayanannya menduduki peringkat pertama yang mempergaruhi masyarakat memilih atau mengikut sebuah bank. Ternyata bank konvensional bersaing dalam terus memperhatikan dan meningkatkan pelayanan untuk nasabahnya, tak telepas pada hal tersebut tentunya juga untuk bank syariah yang pada operasional harus memberi jasa tentunya unsur pelayanan yang bagus dan Islami perlu diprioritaskannya dan senantiasa dinaikkan. Pasti perlu juga didukung denganter dapat SDM yang cukup mahir dibidang tersebut, dan diikiuti suasana modern, modif dan selaras selama tidak bertentangan pada prinsip dasarnya nash, begitupun sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukan perjanjian atau ikatan bersama didalam melakukan kegiatan usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah (Ismail, 2011:95).

Semakin bertambah pesatnya industri perbankan akan membuat persaingan antara bank juga menjadi semakin ketat dalam merebut nasabah serta mempertahankan pangsa pasar yang ada. Menciptakan keunggulan bersaing untuk memasuki pasar global sebauh perbankan diharuskan agar menambah kemampuannya yang tersedia, potensi yang dimksud yakni kesanggupannya dalam mempertahankan pangsa pasar yang dipunya dan meninkatkan dalam memenangkan pangsa pasar oleh pesaing. Wachjuni (2014) mengatakan jika, keunggulannya berlomba-lomba perlu dipunya oleh organisasi atau produk agar tercapainya kinerja dan tercapainya kesuksesan produk yang dikeluarkan kinerja organisasi terhadap produk yang dikeluarkan, serta kinerja pemasaran pun adalah ukuran yang dipakai dalam penilaian pencapaian dari kegiatan porses pemasaran yang dikerjakan oleh sesuatu perusahaan.

Pada kegiatan tingkatan persaingan perbankan yang amat besar pada pasca krisis, membuat bank-bank menelusuri alternatif strategi pada segi produk, pelayanan, customer, teknologi ataupun Sumber Daya Manusia (SDM) dalam mempersiapkan supaya bank tersebut bisa menang dalam persaingan di pasar global. Begitu juga dengan bank-bank syariah yang berupaya melakukan beberapa upaya guna menciptkan keunggulan bersaing terhadap bank lain.

Adapun selain strategi di atas, strategi lain yang dapat digunakan adalah terkait dalam mengalami keunggulan bersaing ketika tindakan-tindakan dalam suatu industri atau pasar

menciptakan nilai-nilai ekonomi, ketika pesaing terlihat dalam tindak serupa (Kadarningsih, 2013). Jika suatu memilih strategi untuk menganalisisa pasar maka dengan mudah menciptakan keunggulan bersaing dalam pasar tersbut.

Jumlah bank syariah di Indonesia berjumlah14 Bank Umum Syariah (BUS) dan 20 Unit Usaha Syariah (UUS), Adapun Bank Umum Konvensional (BUK) sampai 96 bank. Proporsi jumlah BUS dari pada BUK yakni 14,6 namun market share bank syariah hanyalah 6,18% dengan total kekayaanper Juni 2020 sebanyakRp 545 triliun. Tersebut menunjukan indikasi bahwasanya bank syariah mempunyai ukuran-ukuran yang lumayan kecil. Sehingga melihat perkembangan yang relating kecil tersebut timbul keinginan untuk melakukan marger (penggabungan) bank-bank syariah milik bank BUMN, (Ulfa 2021). Merger yang dilaksanakan pada ketiga Bank Syariah BUMN yakni BRI Syariah (BRIS), Mandiri Syariah Mandiri (BSM), dan BNI Syariah (BNIS) yang sebagai Bank Syariah Indonesia (BSI) membawakan terobosan terbaru dan mengantar bank tersebut menjadi urutan 7 bank nasional menurut kekayaan. Pemerintah memberikan harapan besarnya pada kebermanfaatannya Bank Syariah Indonesia sebab suatu momentum yang dapat berpengaruh pada kesadarannya masyarakat dengan industri keuangan syariah khususnya perbankan syariah. Tetapi, dibaliknya kemungkinan sebuah industri ada suatu tantangannya yang perlu dituntaskan, terdapat tantangannya yakni berhubungan dengan kenaikkan literasi keuangan, seperti mana

mengadaptasikan budaya kerja baru yang pasti diantara ketiga bank syariah terdahuluhu mempunyai karakteristik yang berbeda, manajamen bank yang menentukan jika integrasi beroperasi dengan optimal dengan tidak mengorbankan Sumber Daya berkualiatas sebelumnya, dan seperti mana cara membuat jasa keuangan yang bisa bersaing dan juga dapat mengakomodirkan dan memfasilitasikan pembiayaan yang berhubungan pada UMKM.

Berdasarkan uraian tersebut bisa disimpulkan bahwa untuk meningkatkan kemampuan bersaing perbankan syariah dapat menempuh langkah yang salah satunya dengan memberikan bagi hasil atau dengan meningkatkan diferensiasi produk. Dalam hal ini BSI juga berusaha menawarkan fasilitas dan produk yang bank dan sesuai dengan kebutun masyarakat termasuk dalam hal penyaluran dana, salah satunya melakukan tabungan mudarabah.

Mudarabah bisa didefinisikan sebagian salah satu tabungan yang merupakan produk dari bank yang menawarkan rekening tabungan berupa investasi yang menggunakan prinsip bagi hasil yang telah disepakati bersama (Ascaraya 2015). Tabungan Mudarabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad Mudarabah. Mudarabah mempunyai dua bentuk, yakni Mudarabah mutlaqah dan mudarabah muqayyadah, yang perbedaan utama di antara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya (Putricia, 2021). Mudarabah termasuk bagi hasil dana investasidari satu pihak untuk pihak lainnya, Adapun seseorang ataupun badan

hukum yang perlu di awasi dan di kembalikan kapanpun si pemodal menghendaki. Tujuannya perjanjian itu yakni agar mejaga keselamatan barang tersebut dari kehilangan, kemusnahan, kecurian, dan semacamnya. (Makhrus A.W., 2013). Tabungan mudarabah tersebut sangat menarik sebab simpanan dapat meningkat dari saldo awalnya. Penambahan saldo tersebut yakni sebuah kebijakan pemberian bagi hasil untuk pemodal dananya. Pada memberikan bagi hasil, si pemodal mendapakan laba sedikit sebagai sebab pada pemodal tersebut, si penyimpannya bisa mengambil modalnya kapanpun, maka pada saat memberikan jumlah bagi hasil dilihat dari kesepakatan pertama pada saat pemilik dana investasi di serahkan kebank syariah.

Pada dasarnya tabungan yang akad mudarabah melayani nasabah dalam meneriama simpanan uang yang dapat membantu masyarakat dalam menyimpan uang/berinvestasi dalam bentuk penanaman dana dari pemilik dana (Shahibul Maal) kepada pengelola dana bank sebagai (Mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai Syari'ah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Sehingga semua atau hampir semua Lembaga Keuangan Syari'ah menjadikannya sebagai produk investasi dalam tabungan atas dasar akad Mudarabah yang telah di sepakati (Susilawati, 2019).

Dengan terdapatnya bagi hasil mudarabah itu sehingga diharapkan masyarakat dapat terpikat unuk menyimpan dana

dengan bank syariah indonesia. Adapun asumsi lain, besar atau kecilnya bagi hasil bisa mendefinisikan kinerja keungan diperbankan. Makin tingginya bagi hasil sehingga kinerja perbankannya tambah optimal. Tambah tingginya tingkat pendapatan bank sehingga dapat berpengaruh dengan porsi simpanan mudarabah. Sebagai produk tabungan dengan memakai akad mudarabah, yang mana saat pemanfaatannya uang nasabah yang ditabungkan memakai akad mudarabah tersebut, berisiko dan pendapatan yang hadir seutuhnya hak dan tanggung jawabnya pihak bank syariah, namun dalam praktiknya bank syariah umumnya membagikan keuntungan yaitu sebagai bagi hasil. Hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah (porsi bagi hasil) yang telah disepakati bersama secara awal.

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal ini terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha maka asil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah di tetapkan dengan menggunakan nisbah. (Ismail, 2011:96). Bagi hasil dalam lembaga keungan syariah adalah bagi hasil keuntungan maupun kerugian. Jadi, jika dalam usaha bersama mengalami resiko maka dalam konsep bagi hasil, kedua belah pihak akan sama-sama menanggung resiko. Shahibul maal (nasabah) akan

mengalami kerugian dalam modal, sedangkan pihak pengelola dana akan kerugian dalam tenaga yang telah dikeluarkannya. Dengan permasalah itu, maka kedua belah pihak dalam konsep bagi hasil adalah adanya partisipasi dalam menanggung risiko.

Diferensiasi dapat menjadi solusinya organisasi saat memenangkan persaingannya serta memecahkan kejenuhan pasar. Diferensiasi produk yakni keunggulan utamanya yang dipunyai sebuah industri perbankan syariah. Produk-produknya yang diberikan oleh individu perbankan syariah sangatlah berbeda dari pada industri perbankan konvensional. Dimana dalam diferensiasi produk yang dilakukan adalah kegiatan memodifikasi produk agar lebih menarik yang merupakan sekumpulan tindakan merancang sebuah perbedaan saat memberikan penawaran untuk mempunyai nilai yang besar bagi pelanggan. Sebuah produk bisa diferensiasikan dari sebagai elemen-elemen spekifik antaranya bentuk, fitir, mutu kinerja, mutu kesesuaian, daya tahan (*durability),* keandalan *(reability*), mudah diperbaiki, gaya, dan rancangan.

Sebagian pendekatan pada diferensiasi bisa memiliki bentuk diferensiasi pada merek. Diferensiasi bukanlah tidak melihat biayanya, namun seluruh usahanya diarahkan agar memperoleh pelanggan yang setia. Bisa disebut jika diferensiasi yang digerakkan tidak membuat biaya bertambah, walaupun pelanggan memperoleh pelayanan yang serupa. Diferensiasi bisa beragam bentuk: citra rancangan atau merek, teknologi, karakteristik khusus

(ciri khas), pelayanan konsumen, jaringan-jaringan penyaluran atau di mensi-dimensi lain. Sebagai pusatnya diferensiasi yakni kemampuannya dalam memahami harapan pelanggan. Organisasi perlu paham hal nilai atau value yang diinginkan dan diharapkannya konsumen, potensi dalam menyerahkan produk seperti pada keinginannya dan juga menentukan bagi hasil yang sesuai. Maka begitu, perusahaan sudah membentuk sekelompok pelanggan loyal (loyal customer).

Berdasarkan Nurhabibah (2012) menjelaskan bahwa adanya keseimbangan bagi hasil yang diberikan kepada nasabah bergolongan menengah ke atas dan golongan menengah ke bawah. Berdasarkan golongan nasabahnya tersebut nasabah yang sifatnya rasionalis lebih dominan dibandingkan nasabah yang loyal, yaitu dengan persentase nasabah yang sifatnya rasionalis ± 70% dari nasabah dan nasabah loyalis ± 30% dari nasabah. Nasabah yang sifatnya rasionalis kebanyakan yaitu nasabahnya bertabungan mudarabah, Adapun nasabah yang sifatnya loyalis kebanyakan berasal nasabah deposito mudarabah.

Terdapat beberapa perbankan Syariah di Kabupaten Aceh selatan yang salah satunya adalah Bank syariah Indonesia yang terdapat pada Kota Fajar. BSI di Kota Fajar Kabupaten Aceh Selatan merupakan jasa perbankan yang aktivitasnya dilakukan secara langsung berhubungan pada fungsi banknya yang menjadi lembaga intermediasi yang mempelancar beredarnya uang dan juga menjadi lembaga yang menjamin untuk nasabah. BSI di Kota Fajar

Kabupaten Aceh Selatan juga fungsinya menjadi *intermediary agent*. Dengan terdapat perbankan syariah diinginkan masyarakat bisa melakukan investasi seperti dalam syariah. Bank syariah memiliki fungsi menjadi pengumpul dana melalui masyarakat yang berlebih dana. Dan menayalurkannya lagi untuk masyarakat yang berkekurangan dana. Pengumpulan dana melalui masyarakat bisa dilaksanakan dengan berbagai wujud, antaranya yaitu berbentuk tabungan, deposito dan giro yang dengan total disebut denagan dana pihak ketiga. Ada beberapa bank syariah yang beroperesi di Kabupaten Aceh Selatan seperti Bank Aceh dan Bank BSI yang juga sama-sama membuka cabang di Kota Tapak Tuan, Kota Fajar, Bakongan dan lain-lainnya, dimana perusahaan perbankan tersebut berusaha memberikan pelayanan yang sangat baik dan berbeda dengan pesaing, Adapun melaluisegi kualitas SDM ataupunbukti fisik maka peusahaan perlu sungguh-sungguh mengatur dan menyusun keunggulan bersaing.

Menurut hal tersebut sehingga menarik agar dilakukannya penelitian dengan pengaruh variabel pendapatan bagi hasil dan murabahah terhadap bagi hasil dalam perspektif ekonomi Islam. Penggabungan ketiga bank ini tentunya sangat baru lembaga keuangan syarauah BSI dan juga bagi nasabah. Sehinga perlu dilakukan berbagai upaya untuk meningkatkan keunggulan bank tersebut.

Dari uraian diatas, maka penulis tertarik mengadakan penelitian ilmiah dengan berjudul: **“Pengaruh Bagi Hasil dan**

Diferensiasi Tabungan Mudarabah Terhadap Keunggulan Bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar".

1.2 RumusanMasalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka permasalahan yang akan dibahasan dalah sebagaiberikut:

1. Apakah bagi hasil tabungan mudarabah berpengaruh terhadap keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar?
2. Apakah diferensiasi tabungan mudarabah berpengaruh terhadap keunggulan Bank Syariah Indonesia Kota Fajar?
3. Apakah bagi hasil dan diferensiasi tabungan mudarabah berpengaruh secera simultan terhadap keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Kajar?

1.3 TujuanPenelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui pengaruh bagi hasil tabungan mudarabah terhadap keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar.
2. Untuk Mengetahui pengaruh diferensiasi tabungan mudarabah terhadap keunggulan Bank Syariah Indonesia Kota Fajar.

3. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil dan diferensiasi tabungan mudarabah terhadap keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi akademisi atau mahasiswa

   Penelitian ini diharap bisa menambahkan wawaca dan referensi saat melaksanakan penelitian yang serupa, bisa menambahkan wawasannya pada hal keilmuan yang berhubungan pada meningkatan kualitas dan kuantitas dari produk syariah agar lebih memberikan rasa puas nasabah memakai tabungan mudarabah.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Memberikan gambarannya dalam menambah literatur pada penulisan skripsi dan bisa dipakai menjadi studi pembanding ataupun penunjang pada penelitiannya mereka berikutnya.

c. Bagi Perbankan

   Penelitian ini diharap bisa sebagai bahan evaluasinya suatu perusahaan pada hal ini Bank Syariah Indonesia Kota Fajar Aceh Selatan untuk menyadarkan seberapa jauhkah perusahaan berkontri busi untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar melalui program yang telah dilaksanakan. Sehingga perusahaan dapat meningkatan tanggung jawab sosialnya melalui pemberdayaan kondisi sosial dan perekonomian masyarakat yang lebih baik

sehingga menciptakan masyarakat yang mandiri dan sejahtera.

1.5 SistematikaPembahasan

Supaya bisa memberikan gambarannya dengan rinci mengenai penelitian ini, sehingga disusun sistematika penulisan yang berisikan informasi-informasi dan tentang pembahasan di seluruh bab. Penyusunan penelitian ini disajikan pada sistematika pembahasan yang berisikan lima bab, yaitu:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini adalah bagian awalnya penulisan skripsi ini yang berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini mengurai teori-teori yang berlandaskan penelitian yang dipakai menjadi dasarnya untuk menganalisa pada permasalahan yang ada, lalu dilanjutkannya penelitian terkait, kerangka pemikiran serta hipotesis penelitian.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan mengenaijenis penelitian yang nanti dipakai, objek dan subjek penelitian, jenis data dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data, dan lokasi penelitian.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini data atau informasi hasil penelitian diolah, dianalisis, dihubungkan pada kerangka teori atau kerangka analisis

yang di tuang pada bab II makajelas bagaimanakahdata hasil penelitian bisamenjawabkanpermasalahan dan tujuan pembahasan pada kerangka teori yang sudahdirincikan.

BAB V: PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan, saran-saran atau rekomendasi. Kesimpulan disajikan dengan ringkas semua penemuan penelitian yang memiliki hubungan dengan masalah penelitian. Kesimpulannya didapatkan dari hasil analisis dan interpreta

BAB II
LANDASAN TEORI

2.1 Keunggulan Bersaing Bank Syariah

2.1.1 Pengertian Keunggulan Bersaing Bank Syariah

Keunggulan bersaing ialah kinerja sebuah perusahaan saat memilih dan mengimplementasi strategi perancangan produk, produksi, pemasaran dan mendistribusi produk dengan berkelanjutan yang lebih mahir dari pada perusahaan lain. Berdasarkan Porter keunggulan bersaing pada dasarnya terbentuk melalui nilai atau kegunaan yang bisa dibentuk perusahan untuk konsumen lebih dari anggaran yang perlu diberikan dari perusahaan dalam menciptakan tersebut. Nilai atau kegunaan tersbut yang berkenan dibayarkan konsumen atau pelanggan. Nilai yang unggulnya asalnya melalui penawaran harga yang lebih kecil dibandingkan harganya pesaing dan juga manfaatnya sebanding atau penawarannya manfaat yang unik yang lebih dari biaya yang ditawar. Sedangkan menurut Dalimunthe (2017:20) keunggulan bersaing yaitu potensi usahanya membentuk keungulan kompetif supaya bisa bersaing dengan komotitor. Serta indikatornya keunggulan bersaing dikembang dari Sebagian ahlinya, yaitu harga bersaing, kemampuan manajemen, keuntungan, posisi dan tepat stategis. Pada penelitian dilaksanakan Delta dan Pauilus (2017:60) stategi Porter yang menerangkan bahwasanya keunggulan bersaing (*compotitive advantage*) yaitu jantung kinerja bisnis dalam

menyaingi pesaingnya. Keunggulan bersaing didefinisikan sebuah strategi benefit oleh perusahaannya yang menjalan kerja sama dalam membentuk keunggulan bersaing yang lebih efektif pada pasar.

BerdasarkanNi Putu (2016:1225) keunggulan bersaing ialah *value* pada di suatu perusahaan melalui hasil penerapan strategi maka perusahaan yaitu bernilai lebih di bandingkan pesaing. Adapun berdasarkan Ratna Paryanti (2015:6) keunggulan bersaing ialah potensi sebuah perusahaan dalam memperoleh keuntungannya ekonomi melebihi keuntungan yang dapat diraih bagi competitor pasar pada industri yang sejenis. Selanjutnya menurut Dirgantoro (2010) keunggulan bersaing ialah perkembangan dari nilai yang dapat dibentuk perusahaan saat pembelian. Menurut defenisi diatas sehingga keunggulan bersaing tidak bisa diartikan dengan melihat perushaan sebagai suatu keseluruhannya. Keunggulan bersaing asalnya melalui banyaknya kegiatan berbeda yang dilakukaan perushann saat mendesain, produksi, pemasaran, penyerahan, mendukung produk. Tiap-tiap kegiatan bisa mendukun posisinya dana yang relative perusahaan dan membentuk dasar bagi diferensiasi. Keunggulan bersaing yang dasarnya terbentuk melalui nilai atau manfaatnya yang bisa dibentuk perusahaan untuk para pembeli yang melebihi biaya yang perlu perusahaan keluarkan dalam menciptakan. Jika perusahaan dapat menciptakan keunggulan dari Sebagian dari keempat starategi genetik, sehingga

diharapkan bisa mempunyai keunggulan bersaing berdasarkanTampi (2015:71).

Kesimpulan dari Sebagian para ahli diatas bahwasanya keunggulan bersaing adalah potensi perusahaannya saat menambah keterampilan dan sumber daya yang dimiliki lalu membuat tindakan analisis kekurangan dan kelebihan yang dipunya perusahaannya agar bisa mengevaluasi kegiatan bisnisnya. Tersebut akan diperoleh keunggulan bersaing pada perusahaan serupa maupun tidak dengan memberinilai lebih besar untuk pelanggan, dari biaya yang kecil dari pada pesaingnya dengan memberikan keunikan atau inovasi yang berguna bagi konsumen.

2.1.2 Faktor-Faktor Keunggulan Bersaing

Pada bersaing agar mendapatkan keuntungan maksimum, perusahaan nantinya dihadapakan dengan kekuatan lima faktor persaing yakni:

1. Masuknya pendatang baru
2. Ancaman produk substitusi
3. Daya tawar menawar pembeli
4. Daya tawar menawar pemasok
5. Persaingan antara para peserta pesaing

Berdasarkan Porter kekuatan kolektif dari lima faktor pesaing tersebut menetapkan kemampuannya perusahaan pada sebuah industri dalammendapatkan tingkat pengembalian investasi yang lebih dari biaya modal. Kekuatan lima faktor pesaingan tersebut berlainan di setiap industri dan bisa berbeda dari

berkembang industri terkait. Disebuah industri jika ada tekanan sulit oleh faktor-faktor pesaing, sehingga memungkinkan perusahaannya tidak memperlehkan keuntungan yang menarik walaupun perusahan sudah melalukan usaha menajemen yang optimal. Sedangkan laba industri tidak bergantungan sekali dengan wujud produk yang diperoleh atau jenis teknologi yang dipakai. Beberpa industri berteknologi yang seerhana ternyata jauh lebih menguntungkan dibandingkan industri yang memakai teknologi moderen. Maka begitu keunggulan perusahaan sangatlah bergantung dengan struktur industri.

Keunggulan kompetetif mempunyai emepat demensi penting menjadi sebuah indikator keberhasilannya organisasi. Berdasarkan Chako, dikemukakan empat demensi tersebut yaitusebagai berikut:

1. Mutu

Mutu produk (barang dan jasa) yang dilahirkan hendak dapat mencukupi keperluan dan kepuasan konsumen atau pelanggan pada hal merancang yang sesuai, ketepatan guna (keragaman, kepercayaan, daya tahan, pelayanan dan estetik) keunikan atau khasan produk baru dan aspek subjektif (persepsi) oleh konsumen pada mutu barang dan jasanya. Serta mutu yang dibentukpun harus dipertimbangkan daya belinya dan selera pelanggan. Adapun juga perusahaan yang berkeunggulan bersaing pada sebuah nilai umumya lebih menerapkan orientasi pasar, dan penujalan dari pada orientasi produksi.

2. Pelayanan pengiriman produk

Kepercayaan konsumen terhadap perusahaan mencarikan sejauh manakah kemampuannya perusahaan dalam menyajikan produk dengan tepat waktu, dan juga kecepatan pengirimannya produk yang saat ini dan produk terbaru bagi konsumen. Unuk kepercayaannya barang untuk konsumen. Dalam kepercayaan pengiriman, bila jarak waktu diantara pemesanan dengan pengiriman baran untuk konsumen lebih lama dibanding waktu proses produksinya pada perusahaan, sehingga perusahaannya dapat lebih bebas mengirimkanseperti sistem yang terdapat dan pada pihak lainnya konsumen tidak mengecewakan. Adapun kebalikannya bila waktu antar pemesanan dengan pengiriman barangnya diluar sistem, pada keadaan tersebut konsumen dapat lebih merasa kekecewaan jika proses penerimaan barangnya terlambat sampai. Maka terdapat dua aspek utama dari keunggulan pengirimannya yaitu kecepatan pengiriman dan pengiriman barang tepat waktu.

3. Biaya

Biaya dapat menggambarkan potensi perusahaan mencukupi permintaannya konsumen pada sebuah produk atau jasa dalam tingkatan biaya yang bisa diterima.Tersebut efisiensi produk menjadi sebuah faktor yang penting dalam memenuhi. Faktor penentunya besaran biaya antaranya teknologi yang dipakai, jumlah dan kualitas sumbernya manusia, jumlah dan kualitas produk,

ketepatan jumlah dan waktu pamasokan bahan baku, serta jalur atau mata rantai pemasaran produk.

4. Keluwesan

Apabila perusahaan berupa untu dapat bersaing dipasar dengan berkonsep keluwesan, sehingga terdapat tiga dasar keluwesan yakni:

a. Keluwesan volume adalah ekspansi usha seperti pada perkembangan ekonomi pasar serta potensi perusahaannya.
b. Keluwesan produk adalah daya tanggap perushaan pada permintaan pelanggan dengan mengkombinasikan yang ada. Serta bisa didefinisikan seluruh harga bunga antara pilihan-pilihan produk yang sudah tersedia dalam mencukupi permintaannya pelanggan.
c. Keluwesan rancangan produk baru adalah potensi perushaan untuk merancang dan memproduksikan yang baru yang unik, seperti menduplikasi produk-produk khasnya perusahaan yang tengah bersaing.
d. Permintaan pasar adalah basis persaingan pada hal waktu, inovasi dan pelayanan produk baru.

Menurut Gilang Prasidyjati (2014:12) terdapat tiga faktor yang diutuhkan dalam menciptakan sebuah keunggulan bersaing yang bisa dipertahankan yaitu:

a. Dasar Pesang (*Basic of competition)*

   Strategi perlu berdasarkan dengan seperangkat kekayaan, kecakapan, dan kemampuan. Ketiganya dapat mendorong

strategi yang tengah digerakkan sehngga ikut menjaga keunggulannya.

b. Dipasar mana perusahaan bersaing (*where you compete)*

Penting untuk perusahaannya dalam memilih pasar sasarannya yang tepat seperti strategi yang digerakkan, maka kekayaan, skill dan kemampuan bisa mendorong strategi untuk memberi suatu hal yang memiliki nilai pada pasar.

c. Dengan siapa perusahaan bersaing (*who you compete against)*

Perusahaan pun perlu dapat mengindentifikasi pesaing, apakah pesaingan yaitu lemah, sedang atau kuat.

Menurur Robert Grand Strategi, keunggulan bersaing ialah saat dua perusahaan bersaing (dalam pasar yang serupa), sebuah perusahaan mempunyai keunggulan bersaingnya dengan pasar lain, maka saat perusahaann yaitu memperoleh tingkatan keuntungan dan berpotensi mendapatan keuntungan lebih besar. Sebagian faktor yang mempergaruhi persaingan ialah:

a) Pertumbuhan industry *(industry growth*)
b) Biaya tetap dan biaya penyimpanan (*fixed and storage cost*)
c) Diferensiasi produk (*produc diference)*
d) Indentitas merek *(brand identity*)
e) Biaya pengalihan kebarang lain (*switching cost)*
f) Konsentrasi dan keimbangan (*concentrate and balance*)
g) Informasi yang kompleks*(information comllexity*)

h) Keberagaman leasing (*diversity of compentitors*)
i) Hubungan luar
j) Harga relatif dalam kinerja barang subsitusi (*relative prince performance of subtitutes)*
k) Biaya pengalihan keproduk lain (*switching cost)*
l) Kecenderungan pembeli unuk mensubtitusi (*buyer propensity to substitute*)

2.1.3 Indikator Keunggulan Bersaing

Menurut Heri Setiwan (2012:14) pembelian produk akan dialami bila konsumen mengira harga produknya bernilai seperti yang ditawarkan. Berbagai indikator yang dipakai dalam pengukuran keunggulan bersaing yaitu:

a. Keunikan produk

Keunikan yang dimilikinya produk yang diperoleh perusahaan maka membedakan dari produk pesaingnya atau produk umum dipasaran. Menjadi suatu inovasi yang diperoleh perusahaannya saat memberikan hasil ide-ide atau gagasan maka membentuk suatu hal beda atau unik dengan yang lainya (kompetitor) maka dapat berdaya tarik untuk konsumen.

b. Kualitas produk

Kualittas dari sebuah produk yang sukses di lahirkan pada organisasi. Mahir saat pemilihan bahan baku yang memiliki mutu terbaik, maka menghasilakan produk yang berkualitas atau lebih di bandingkan kompetitor.

c. Harga bersaing

Haraga bersaing ialah kemampuannya oranganisasi dalam menghasilakan produk dengan harga yang dapat bersaing dipasar. Yang terbentuknya sebuah produk yang unik dan memiliki kualitas, perusahaan perlu biasa menyesuaikan harganya agar harganya tersebut sesui dengan daya belinya konsumen (terjangkau) maksudnya tidak membuat konsumen terbebankan.

a. Menurut kemampuan teknis.
b. Manajerial.
c. Operasional.
d. kemampuan teknis.
e. Manajerial.
f. Operasional.

Menurut Day Wensley (1988) mendefinisikan keunggulan bersaing sebuah kompentesi yang berbeda pada keunggulan keahliannya dan sumber daya. Terdapat dua indikator yang menjadikan keunggulan bersaing ialah:

1. Ketermpilan yang superior, dengan indikatornya yaitu:
   a. Potensi teknis.
   b. Manajerial.
   c. Operasional.
2. Sumber daya yang superior, dengan indikator yaitu:
   a. Jaringan kerja destribusi.
   b. Kemampuan produksi.
   c. Kekuatan Pemasaran.

Dalam beberapa indikator keunggulan bersaing berpendapat oleh Bharadwaj (2008:7). Bahwasanya indikator yang dipakai dalam variabel keunggulan bersaingan yaitu:

1) bernilai.
2) berbeda seperti lainnya.
3) Tidak mudah tergantikan, sebab sebuah barang memiliki nilai, berbeda dari lainnya, dan tidak mudah tergantikan yaitu sebuah nilai lebihnya sendiri yang dapat sebagai sebuah keunggulannya dan suatu organisasi tersebut.

2.1.4 Keunggulan Bersaing Dalam Perspektif Islam.

Islam menjadi suatu aturan hidupnya yang identik, sudah membuat aturan-aturan yang detail agar terhidar dari sebuah permasalah karena pratik pesaingan yang tidak baik. Menimal terdapa ttiga unsur yang harus dipegang saat mengkaji pesaingan bisnis berdasarkan Islam yaitu: pihak-pihak yang bersaing, tekni bersaing, dan produk yang dipesaingkan.

1. Pihak-pihak yang bersaing

Manusia berdasarkan pusat pengendalian (persaingan bisnis). Tersebut dapat menggerakkan bisnis tersebut dengan pandangan mengenai bisnisnya yang digeluti bagian pesaingan yang ada didalamnya. Untuk seseorang muslim, bisnis yang dijalankan yaitu aset, yang diporoleh dan mengembangkan kepemilikan aset. Asset yang diperoleh sebuah rejeki yang sebagai karunianya yang sudah ditetntukan oleh Allah. Keyakinan rezeki merupakan rejeki hanya diberikan oleh Allah SWT dapat

menjadikan kekuatannya ruhiyah untuk seseorang berbisnis muslim. Keyakinannya tersebut sebagai pegangan sikap tawakal yang kuat bagi bisnisnya. Selama melakukan bisnis, orang tersebut terus bersandar semua hal dengan Allah. Manakah bisnis menang saat bersaing, orang tersebut bersyukur. Kebalikannya pula, saat terjatuh saat bersaing, orang tersebut tetap sabar. Intinaya seluruh kondisinya tersebut dihadapi dengan bersikap positif dengan tidak melupakan semua prinsip yang sudah Allah perintahkan kepadanya.

2. Cara brsaing

Berbisnis ialah termasuk pada muamalah. Karena itu, bisnispun tak dapat terpisahkan dengan hukum-hukum yang mengelola permasalahan muamalah. Karena persaingan bebas yang membolehkan semua cara adalah pratik yang perlu dihapuskan sebab bertentang pada prinsip-prinsip muamalah islam. Pada saat berbisnis, semua insan dapat memiliki hubungan dengan berbagai pihak seperti rekan bisnis dan pesaing bisnis. Menjadi hubunga *interpersonal*,seseorang pembisnis Islam akan terus berusaha menjalankan pelayanan paling baik untuk rekan bisnis. Namun, tidak mungking untuk pembisnis Islam jika pelayanannya paling baik tersebut yang disebut memberi "*servis"* dengan hal yang diharamkan menurut syariahnya.

3. Produk (barang dan jasa) yang dipersaingkan

Berbagai keunggulan produk yang bisa dipakai dalam menambah daya saing yaitu sebagai berikut:

a) Produk

Produk usaha bisnis yang dipersaingkan adapun barang ataupun jasa mesti halal. Spesifikasi perlu seperti hal yang diinginkan pelanggan agar terhindar dari penipuan, kualitas terjamin dan daya saing.

b) Harga

Jika mampu menang persaingan, sehingga harga perlu berkompetitif. Pada tersebut tidak diperkenankan menurunkan harga agar tujuannya menjatuhhkan kompetitor.

c) Tempat

Lokasi perlu di lokasi yang baik, bersih, sehat dan nyaman supaya bisa menarik konsumen.

d) Pelayanan

Pelayanan perlu diberikan dengan ramah, namun tidak boleh dengan mendakati maksiat.

e) Layanan purna jual

Layanan purna jual ini merukan servis yang diberikan untuk pelanggan agar sesui akad yang sudah disepakti.

2.1.5 Bank Syariah

Bank syariah atau yang dinamakan juga bank tanpa bunga, yaitu lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produk dikembang berdasrkan Al-Quran dan Hadist Nabi SAW atau dengan kata lainnya, bank Islam yaitu lembaga keuangan yang usaha pokok menyediakan pembiayaan dan jasa-jasa lain pada lalu

lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang pengoprerasianya disesuikan pada prinsip syariat Islam (Muhamad, 2015: 2). Perbankan syariah atau perbankan islam yakni sebuah sistem perbankan yang dikembangkan berlandaskan syariat (hukum) Islam. Upaya membentuk sistem tersebut berdasarkan dengan larangan di agama Islam dalam mengutip ataupun meminjamkan dengan bunga atau dinamakan dengan riba dan juga larangannya berinvestasi usaha-usaha yang di katagorika haram (misalnya: usha media yang tidak Islam dan lainnya), yang mana tersebut tidak bisa dijaminkan oleh sistem bank konvensional (Mujahidin, 2016:16).

Pada kenaikan dana pengembangkan industri perbankan syariah, di Indonesia akan mengembangan perbankan syariah dibagi menjadi dua, yaitu jangka pendek dan jangka panjang. Pada jangka pendek, perbankan syariah di Indonesia akan lebih peraturan perundang-undang yang mengawali mencakup "UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bnak Indonesia, UU No. 3 tahun 2004 tentang perubahan atas UU No. 23 Tahun1999, ketentuan UU No.7 Tahun 1992 tentang perbankan, UU No. 7 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, serta Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah". Segala payung hukum itu tujuannya tidak lain supaya perbankan syariah bisa terus menggerakkan dengan sebaik-baiknya dan tidak berlawanan pada prinsip hukum positif ataupun prinsip syariah (Burhanunuddin, 2010). Sedangkan menurut Sudarsono (2012:29) pada umumnya yang dimaksud dengan Perbankan Syariahh yaitu

lembaga keuangan yang bisnis utamanya memberi pembiayaan dan jasa-jasa lainnya pada lalu lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan kata lain bank syariah yaitu lembaga keuangan yang usaha utamanya memberi pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayarn yang pengoperasiannya sesuai dengan Syariat Islam dan tidak mengandalkan pada bunga.

2.1.6 Fungsi Bank Syariah.

Menurut ismail (2011:39) Bank Syariah mempunyai tiga fungsi utamanya yaitu penghimpun dana berbentuk bagi hasil dan investasi, memberikan dana, serta memberi pelayanan jasa bank.

a) Penghimpun Dana

   Serupa juga dengan bank umumnya, bank syariah berfungsi pokok menjadi penghimpunnya melalui masyarakat. Perbedaannya, bila dibank Konvensional si penabungnya memperoleh balas jasa berbentuk bunga, pada bank syariah penabungnya dapat memperoleh timbal balik berbentuk bunga, di bank syariah penabungnya dapat memperoleh timbal balik berbentuk bagi hasil.

b) Penyalur Dana

   Utamanya bank syariah yang kedua berfungsi untuk pemberi dananya. Dana sudah dihimpunkan melalui nasabahnya, nanti dapat diberikan lagi kepada nasabah lain dengan sistem bagi hasil.

c) Memberikan Pelayanan Jasa Bank

Fungsi bank syariah yang ketiga yaitu menjadi pemberian pelayanan jasa perbankan. Pada tersebut, bank syariah fungsinya menjadi sebagai pemberian layanan jasa berupa jasa transfer, pemindahan buku, jasa tarik tunai, dan jasa-jasa perbankan lain.

2.2 Bagi Hasil

2.2.1 Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil adalah penghasilan bersih (laba) sering sekali digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagian dasar bagi ukuran yang lain seperti imbalan hasil atau laba persaham. Jadi bisa diambil kesimpulan bahwa bagi hasil adalah pendapatan yang diperoleh dari investasi atau reproduksi antara pemilik dana dengan pengelola dana dengan nisbah yang telah disepakati, biasanya perjanjian atau kontrak bagi hasil ini terjadi diawal akad, hal ini harus bersifat transparan antara pemilik dana dengan pengelola dana (Susilawati, 2019). Dalam penelitian lain dijelaskan bahwa bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah (Putricia, 2021). Selanjutnya dijelaskan bahwa bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan pengganti suku bunga dalam perbankan konvensional. Yang dimana keuntungan atau kerugian akan dibagi bersama (Ferdiansyah, 2015).

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 14/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sistem Distri busi Hasil Usaha Dalam Lembaga Keuangan Syariah.

a. Pada prinsipnya, LKS boleh menggunakan sistem *Accrua Basis* maupun *Cash Basis* dalam administrasi keuangan.
b. Dilihat dari segi kemaslahatan (*al-ashlah*), dalam pencatatan sebaiknya digunakan sistem *Accrual Basis*; akan tetapi, dalam distribusi hasil usaha hendaknya ditentukan atas dasar penerimaan yang benar-benar terjadi (*CashBasis).*
c. Penetapan sistem yang dipilih harus disepakati dalam akad.

2.2.2 Jenis-jenis Akad Bagi Hasil

Bentuk-bentuk kontrak kerjasama bagi hasil dalam perbankan syariah secara umum dapat dilakukan dalam empat akad, yaitu Musyarakah, Mudarabah, Muzara'ah dan Musaqah. Namun, pada penerapannya prinsip yang digunakan pada sistem bagi hasil, pada umumnya bank syariah menggunakan kontrak kerjasama pada akad Musyarakah dan Mudarabah (Ilyas, 2014):

a. Musyarakah (*Joint Venture Profit & Loss Sharing*

Musyarakah adalah mencampurkan salah satu dari macam harta dengan harta lainnya sehingga tidak dapat dibedakan di antara keduanya. Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/expertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Penerapan yang dilakukan

Bank Syariah, musyarakah adalah suatu kerjasama antara bank dan nasabah dan bank setuju untuk membiayai usaha atau proyek secara bersama-sama dengan nasabah sebagai inisiator proyek dengan suatu jumlah berdasarkan prosentase tertentu dari jumlah total biaya proyek dengan dasar pembagian keuntungan dari hasil yang diperoleh dari usaha atau proyek tersebut berdasarkan prosentase bagi-hasil yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

b. Mudarabah (Trustee Profit Sharing)

Adalah suatu pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang memberi modal niaga kepada orang lain agar modal itu diniagakan dengan perjanjian keuntungannya dibagi antara dua belah pihak sesuai perjanjian, sedang kerugian ditanggung oleh pemilik modal. Kontrak mudarabah dalam pelaksanaannya pada Bank Syariah nasabah bertindak sebagai mudarib yang mendapat pembiayaan usaha atas modal kontrak mudarabah (Ilyas, 2014). Mudarib menerima dukungan dana dari bank, yang dengan dana tersebut mudharib dapat mulai menjalankan usaha dengan membelanjakan dalam bentuk barang dagangan untuk dijual kepada pembeli, dengan tujuan agar memperoleh keuntungan (profit) (Saeed, 2003). Adapun bentuk-bentuk mudarabah yang dilakukan dalam perbankan syariah dari penghimpunan dan penyaluran dana adalah:

c. Tabungan Mudarabah. Yaitu, simpanan pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau beberapa kali sesuai perjanjian.

d. Deposito Mudarabah. Yaitu, merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perseorangan atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo), dengan mendapat imbalan bagi hasil.
e. Investai Mudarabah Antar Bank (IMA). Yaitu, sarana kegiatan investasi jangka pendek dalam rupiah antar peserta pasar uang antar Bank Syariah berdasarkan prinsip mudarabah di mana keuntungan akan dibagikan kepada kedua belah pihak (pembeli dan penjual sertifikat IMA) berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

2.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi bagi hasil dalam bank syariah. Berikut penjelasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil antara lain sebagai berikut (Ismail, 2011):

a. Investment Rate

Investment Rate merupakan persentase dana yang diinvestasikan kembali oleh bank syariah ke dalam penyaluran dana. Kebijakan ini diambil karena adanya ketentuan dari Bank Indonesia, bahwa sejumlah persentase tertentu atas dana yang dihimpun dari masyarakat tidak boleh diinvestasikan, akan tetapi harus ditempatkan dalam Giro Wajib Minimum (GWM) untuk menjaga likuiditas bank syariah.

b. Total Dana Investasi

Total dana investasi yang diterima oleh bank syariah akan memengaruhi bagi hasil yang diterima oleh nasabah investor. Total dana yang berasal dari investasi mudarabah dapat dihitung dengan menggunakan saldo minimum bulanan atau saldo minimum harian.

c. Nisbah

Nisbah merupakan persentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerja sama usaha yang telah disepakati antara bank dan nasabah investor.

1) Salah satu ciri mudarabah adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian
2) Nisbah antara satu bank dengan bank lainnya dapat berbeda
3) Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank, misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, dan 12 bulan.
4) Nisbah juga dapat berbeda dari satu account dan account lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

d. Metode Perhitungan Bagi Hasil Bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil, yaitu bagi hasil yang dihitung dengan menggunakan konsep revenue sharing dan bagi hasil dengan menggunakan profit/loss sharing.

e. Kebijakan Akuntansi Beberapa kebijakan akuntansi yang mempengaruhi bagi hasil antara lain penyusutan. Penyusutan akan berpengaruh pada laba usaha bank. Bagi hasil yang menggunakan metode profit/loss sharing, maka penyusutan akan berpengaruh pada bagi hasil, akan tetapi bila menggunakan revenue sharing, maka penyusutan tidak akan mempengaruhi bagi hasil.

2.2.4 Menghitung Bagi Hasil

Cara menghitung Bagi Hasil untuk masing-masing nasabah adalah dengan menggunakan Metode "Equivalent Rate". Adapun proses perhitungan Bagi Hasil untuk masing-masing nasabah dengan metode "Equivalent Rate"adalah sebagai berikut (Ssusilawati, 2019):

a. Hitung PAD per produk

PAD per Produk adalah besarnya penadapatan yang akan dibagi hasilkan untuk masing-masing jenis produk DPK. Untuk menghitung PAD per Produk, digunakan persamaan sebagai berikut :

$$\text{PAD Per Produk} = \frac{Saldo\ rata{-}rata\ tiap\ jenis\ produk\ DPK}{Taotal\ saldo\ rata{-}rata\ DPK} \text{ X PAD}$$

b. MenghitungBagi Hasil untuk Seluruh Nasabah Per Produk. Pada butir 1 telah dihitung PAD per Produk DPK. Khusus untuk produk DPK dengan akad Mudharabah, PAD tersebut masih merupakan pendapatan yang menjadi milik bank dan

nasabah. Selanjutnya, menghitung PAD yang merupakan milik (menjadi porsi) nasabah DPK untuk jenis setiap produk, yang selanjutnya disebut: Bagi Hasil untuk Seluruh Nasabah Per Produk adalah bagi hasil yang akan dibagikan ke Seluruh Nasabah DPK sesuai jenis produk DPK. Perhitungan Bagi Hasil untuk Seluruh Nasabah Per Produk menggunakan persamaan berikut:

Bagi Hasil Seluruh Nasabah Per Produk = PAD Per Produk x Nisbah/100

c. Hitung "Equivalent Rate Setiap Produk" Yang dimaksud dengan Metode Equivalent Rate adalah menghitung Bagi Hasil untuk nasabah dengan cara mengonversi bagi hasil untuk seluruhnasabah pada masing-masing produk DPK ke dalam bentuk persentase (equivalent rate). Persamaan yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Equivalent Rate Setiap Produk} = \frac{\textit{Bagi Hasil Untuk Seluruh Nasabah Per Produk}}{\textit{Tatal saldo rata-rata Per Produk}} \times 100\%$$

d. Hitung "Bagi Hasil Per Nasabah DPK" Perhitungan Bagi Hasil Per Nasabah DPK dilakukan dengan mengalikan jumlah dana setiap Nasabah DPK dengan eqivalent rate yang telah dihitung pada butir tiga diatas.

2.3 Diferensiasi

2.3.1 Pengertian Diferensiasi

Definisi diferensiasi berdasarkan Kartajaya (2010) diferensiasi yaitu seluruh usaha yang diperbuat organisasi dalam membuat perbedaannya antara competitor yang bertujuan memberi valur yang paling baik bagi pelanggan, sedangkan menurut Kotler (2009:137) mendefenisikan diferensiasi yaitu metode merancang perbedaan yang berkait agar membuat perbedaan penawaran organisasi oleh penawar pesainnya. Kartajaya (2010) berpendapat bahwa: "diferensiasi adalah semua upaya yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan perbedaan antara pesaing dengan tujuan memberikan nilai yang terbaik untuk konsumen".

Berdasarkan defenisi-defenisi diatas bahwa bisa kita menyimpulkan bahwasanya diferensiasi produk merupakan strategi yang membuat produk berbeda dengan kompetitif hingga melebihi, maka hasil yang diperoleh dinili dari konsumen dan nilai yang diinginkan bisa mempergaruhi pilihan dan kepentingannya pelanggan yang sangat istimewa. Maka begitu perbedaannya yang diciptakan bisa menambahkan *value* yang bermanfat untuk pelanggan atau pengguna.

2.3.2 Tahap-Tahap Membangun Diferensiasi

Menurut Hermawan Kartajaya (2010:30) diferensiasi tak cuma dibangun melalui sisi produk, namun mengaitkan aspek strategi pemasaran contohnya segmentasi. Berikut ini yaitu tahap yang dikerjakan dalam membangun difensiasi yang sulit anatara:

a. Membuat segmentasi dan target yang lalu diikut perumusan *positioning* produk, merek oleh organisasi.
b. Menganalsis sumber-sumber deferesiasai yang bisa saja, Adapun yang sudah ada Sekarang maupun berpotensi dalam menjadikan basis diferensiasi dimasa mendatang.
c. Uji diferensiasi perusahaan, apakah *sustainable* atau tidak. Sebagian halnya yang perlu dijaga pada penilaian sejauh manakah *sustainable* diferensiasi, yaitu tidak gampang peniruannya dan mempunyai keunikan. Jika produk dan mereknya organisasi mempunyai keunikan sehingga dapat bertahan sebab tidak gampang bagi penyamaan kompetitor.
d. Mengkomunikasi diferensiasi yang memiliki produk yang terbaik tidak berarti dapat sebagai pemenangnya, yang terpenting yaitu persepsinya yang lebih baik. Maka darinya organisasi perlu mengkomunikasi diferensiasikan yang baik. Berikut ini yaitu beberapa kreiteria dalam mengkomunikasi diferensiasi:
    1. Simpel, komunikasikanlah diferensiasi yang perusahaa tawar berbahasa sederhana dan juga berkata-kata yang singkat.
    2. Meningful, pilihan kata-kata yang singkat namun memiliki makna.
    3. Fokus, komunikasi yang diutarakan harus benar.

2.3.3 Indikator Diferensiasi

Diferensasi ialah sebuah tindakan perancangan satu set perbedaan yang berarti dalam pembedaan penawaran organisasi dari penawarannya kompetitor. Berdasarkan Sukawati (2007) strategi diferensiasi bisa dilaksanakan dengan tiga dimensi indikator, yaitu:

1. Diferensiasi Produk

Pada strategi produk perusahaan perlu diperhatikan dan sangat berkreativitas untuk membentuk keunikan produknya dengan lebih menarik, menggembirakan, pegawai ramah, trampil, memilki wawasan luas, dan dapat membentuk pada kesehariannya maka lebih pelanggan minati dari pada produknya competitor lain. Para meter rancangan yang membentuk diferensiasi produk bisa dibentuk dari keistimewaannya produk. Usaha menjadi yang utama pada memperkenalkan keistimewaannya baru yang bernilai yaitu termasuk metode yang efektif dalam bersaing.

2. Diferensiasi Kualitas Pelayanan

Tersebut bisa digapai dengan memenuhi ataupun melewati kualitas jasa yang diinginkan konsumennya. Kualitas jasa tersendiri berpengaruh dengan dua variabel, yaitu jasa yang dirasakan (*perceived service*) dan jasa yang diinginkan (*expected service*). Jika jasa yang dirasakannya kurang dari yang diinginkan sehingga para konsumen menjadi tak terpikat dengan penyedia jasanya. Jika terjadi kebalikannya, sehingga berpotensi para konsumen dapat memakai penyedia jasa tersebut kembali. Diferensiasi kualitas

pelayanan yaitu bisa menjadi pembanding seperti apapun layaannya yang diberi dari organisasi pada pelanggan. Tersebut bisa di lihat pada bagaimanakah seseorang yang ada di organisa siitu, seperti potensi yang dimilikinya, kesopanan, kredibilitas, bisa diandalkan, cepat tanggap, dan berkomunikasi dengan baik.

3. Diferensiasi citra

Ialah karakteristik yang khusus atau pembedanya dari penampilan suatu individu atau benda. Diferensiasi citra yaitu bauran yang tepat oleh elemen pencitraan yang membentuk citra suatu merek. Diferensiasi citra bisa diwujudkan dari tiga indikator pokok, yaitu reputasi, kredibilitas, dan kualitas.

2.3.4 Tahap-Tahap Mempertahankan Direfensiasi yang Sudah Terbentuk

Membangun diferensiasi melalui sisi konten, konteks, dan infrastruktuk supaya menjadikannya kuat untuk perushaan. Tetapi kebutuhan tak cukup Cuma hingga membangun diferensiasi yang kuat, namun yang paling penting yaitu bagaimanakah mempertahankan diferensiasi itu sendiri. Berdasarkan Hermawan Kartajaya (2010:32) berikut yaitu teknik-teknik yang bisa dibuat dalam memperthankan diferensiasi yang kokoh:

a) Fokus pada *core differentiation.*

Perusahaan bisa berbuat metode-metode merek dalam mengekploitasi pasar namun perlu terus bersumberkan dengan diferensiasai utama yang dimilikinya.

b) Be consistent.

Konsistensi disini bermaksud konsisten pada hal pesan yang diberikan pada pasar dan juga berkonsisten serta pada mengenai operasionalnya perusahaan keseharian.

c) Evolve your differentiation.

Perkuat diferensiasi yang telah dimilikinya dari waktu ke waktu maka terus unggul dipasar.

2.3.5 Manfaat Diferensiasi

Ada beberapa manfaat diferensiasi yaitu sebagi berikut:

a. Diferensiasi dapat memperpanjang siklus hidup produk sebuah produk pastinya dapat terjadi siklus *decline* atau penurun. Maka prinsip sebelumnya mengalami penurunan didalam pemasaran produk atau jasanya. Maka dalam prinsip sebelum menurun didalam pemasaran produk atau jasa, harus dilakukannya diferensiasi agar penjualan didalam pemasaran tersebut bertambah lagi.
b. Diferensiasi dapat menjadikan produk atau jasa lebih teringat bagi pelanggan, diferensiasi dapat menjadikan produk atau jasanya lebih tertanam dibenak pelanggan. Sebaga informasinya, perbedaan yang terdapat di produk ataupun jasa, dapat menjadikan pelanggan lebih sederhana dalam mengigat produk atau jasanya kita dipasar karean terdapat *poin of interest* yang dimiliki, yaitu keunikan yang tidak dipunyai produk atau jasa lainnya.

2.4 Landasan Syariah Mudharabah dalam Fatwa Dewan Syariah Nasioanal Majelis Ulama Indonesia

Hukum mudarabah berdasarkan jumhur ulama yang didasarnya yaitu boleh dengan catatan dilakukan berdasarkan pada ketentuan syariat baik terdapat pada Al-Qur'an,As-Sunnah, Ijma', dan Qiyas.

Akad mudarabah yang dipakai oleh Lembaga Keuangan Syariah waktu itu sudah diatur pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI). Pada Fatwa DSN MUI akad mudarabah yaitu akad yang dipakai pada Sebagian aktivitas atau sesuatu pada Lembaga Keuangan Syariah. Akad wadi'ah dipakai pada produk Giro,dan Tabungan. Mengenai ini tiap-tiapnya sudah dikelola menurut pada nomor urut dikeluarkan fatwa. Dan juga, sudah diatur juga sebagaimana mekanisme penggunaan. Berikut ini akan dipaparkan pemakaian akad wadi'ah pada Fatwa DSN MUI:

1. Giro

Pada Fatwa DSN MUI Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000 mengenain Giro menerangkan jika Giro yang diperbolehkan menurut syariah, yaitu giro yang menurut prinsip Mudarabah dan Wadi'ah. Ketentuan umum giro menurut wadi'ah yaitu sifatnya titipan, titipan dapat diambil kapanpun (on call), tidak terdapat timbalannya yang diharuskan, terkecuali berbentuk pemberian (‘athaya) yang sifatnya suka rela oleh pihak bank.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pasal 1 menerangkan"Giro adalah Simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan, setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindah bukuan."

Menurut Muhammad (2014:33) menyebutkan bahwa fitur dan mekanisme giro atas dasar akad wadi'ah yaitu sebagai berikut:

a. Bank selaku penerima dana titipan dan nasabah selaku penitip dananya.
b. Bank tidak diperkeanankan membuat janji memberi imbalan atau bonus untuk nasabahnya.
c. Bank bisa menuntut nasabahnya biaya administrasi seperti biaya-biaya yang berhubungan langsung pada biaya pengelolaan rekening antaranya biaya cek atau bilyet giro, biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.
d. Bank menjaminkan pengembalian dana titipan nasabah.
e. Dana titipan bisa diambil kapanpun bagi nasabah.

2. Tabungan

Tabungan adalah simpanan uang yang asalnya dari penghasilan yang tidak dibelanja dan dapat dilaksanakan oleh program ataupun instansi tertentu. Simapanan uang (tabungan) tersebut dapat diambil kapanpun dengan tidak ada terkait waktu. Hingga dapat tarik tunai dengan mandirinya dari fasilitas ATM

(Anjunagan Tunai Mandiri) yang disajikan dari bank-bank manapun.

Saat menabung dibank, umumnya nasabah dapat memperoleh beragam fasilitas seperti Buku Tabungan, Kartu ATM, layanan Internet dan Mobele Banking, dan juga berbagai pelayanan lainnya seperti pada kebijakan tiap-tiap banknya.

Fatwa Dewan Syariah Nasional yang mengatur tabungan syariah yaitu Fatwa Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000. Diterangkan bahwasanya produk tabungan yang dibenarkan atau diperbolehkan menurut syariah yaitu tabungan yang berlandaskan prinsip mudarabah dan wadi'ah. Yang ketentuan tabungannya sifatnya simpanan, simpanan dapat digunakan kapanpun (on call) atau menurut perjanjian, bebas dari imbalan yang diharuskan, terkecuali berbentuk pemberian ('athaya) yang sifatnya sukarela oleh pihak bank.

Pengertian tabungan berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pasal 1 menerangkan jikaTabungan yaitu Simpanan menurut akad wadi'ah atau investasi dana berlandaskan akad mudarabah atau akad lainnyayang tidak berlawanan pada prinsip syariah yang penarikan Cuma bisa dilaksanakan berdasarkan syarat dan ketentuan tertentu yang disetujui, namun tidak bisa ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau instrument lain yang disamakan seperti itu.

Bank syariah memberlakukan dua akad pada tabungannya, yaitu wadi'ah dan mudarabah. Tabungan yang musyaratkan akad

wadi'ah berpegang dengan prinsip-prinsip wadi'ah yad dhamanah seperti penjelasan diatas. Berarti, tabungan tersebut tidak memperloeh keuntungannya sebab tabungannya titipan dan bisa diambil kapanpun dengan memakai buku tabungan atau media lainnya berupa kartu ATM. Tabungan yang berlandaskan akad wadi'ah tersebut tidak memperoleh keuntungannya oleh bank sebab bersifat titipan. Namun, bank tidak melarang bila mau memberi berupa bonus atau hadiah.

Adapun menurut Yadi, (2015:9) wadi'ah yang dipakai pada BMT biasanya wadi'ah yad dhamanah, yaitu akad penitipan uang dimana BMT dengan atau tidak berizin penitip uang bisa menggunakan uang titipannya dan perlu bertanggung jawab jika kehilangan atau rusak uang titipannya. Seluruh manfaat dan keuntungan yang didapatkan pada pemakaian uang titipannya menjadi hak BMT. Maka begitu, pihak BMT yang sudah memakai uang titipan tersebut, tidaklah melarang jika memberi seperti insentif berbentuk bonus dengan garis bawahi tidak dijanjikan pada akadnya dan jumlah tidak ditentukan pada nominal persentase dengan advance.

Fatwa DSN-MUI Nomor: 105/DSN-MUI/X/2016 mengenai Penjaminan Pengembalian Modal Pembiayaan Mudarabah, Musyarakah dan Wakalah bil Istitsmar

a) Ketentuan Umum
    1) Akad mudarabah ialah kerjasama sebuah usaha diantara dua pihak yang mana pihak pertamanya

(malik, shahibul maal/LKS) menpuyai jika semua modalnya, adapun pihak keduanya (‘amil, mudarib/nasabah) selaku pengelolanya,dan laba usahanya dibagikan diantara kedua pihak menurut nisbah yang disetuju pada kontraknya, adapun kerugiannya ditanggungkan sahibul maal.

2) Akad musyarakah ialah pembiayaan menurut akad kerjasama diantara kedua pihaknya atau lebih sebagai sebuah usaha tertentu, yang manatiap-tiap pihaknya berkontribusi modal dengan ketentuannya jika laba dibagikan menurut nisbah yang disetujui dan kerugiannya dapat ditanggungkan bersama dengan proporsional.
3) Akad wakalah bil istitsmar ialah pemberian kuasa oleh satu pihak untuk pihak lainnya dalam menginvestasi modal.
4) Penjaminan pengembalian modal ialah penjaminan dari mudarib/syarik/wakil bila istitsmar sebagai pengembal imodal dengan keseluruhan untuk sahibul maal/syarik/muwakkil.
5) Modal adalah:
    a) Dana (ra’sul maal) yang diberikan dari sahibul maal untuk mudarib pada akad mudarabah;

b) Dana (ra'sul maal) yang diberikan dari salah satu syarik untuk syarik lainnya pada akad musyarakah; atau

c) Dana yang diberikan oleh muwakkil (pemberi kuasa) untuk wakil (penerima kuasa) pada akad wakalah bil istitsmar.

6) Pemilik modal ialah shahibul maal pada akad mudarabah, mitra (*syarik*) pada akad musyarakah, atau muwakkil (pemberi kuasa) pada akad wakalah bil istismar.

7) *Ta'addi (ifrath)* ialah membuat sebuah hal yang tidak boleh/tidak seharusnya diperbuat.

8) *Taqshir (tafrith*) ialah tidak berbuat halal yang seharusnya diperbuat.

9) *Mukhalafat al-syuruth* ialah melawan ketentuan-ketentuan (yang tidak belawanan dengan syariah) yang dijanjikan pihak-pihak yang melakukan akad.

b. Ketentuan Khusus

1) Pengelola tidak wajib kembalikan modal usahanya dengan seutuhnya di waktu mengalami kerugian, terkecuali kerugiannya sebab nyata *'addi, tafrith ataumukhalafat al-syuruth.*

2) Pemilik modal tidak diperbolehkan minta pengelola dalam menjaminkan pengembalian modal.

3) Pengelola diperbolehkan menjaminkan pengembalian modal dengan keinginannya tersendiri dengan tidak ada permintaan oleh pemilik modalnya.
4) Pemilik modal diperbolehkan memintai pihak ketiga sebagai penjaminan pengembalian modal.
5) Pada hal usaha terjadi kerugian sedangkan pemilik modalnya berbeda pikitas terhadap kerugian yaitu, pengelola wajib membrikan bukti jika kerugiannya yang ditimpa bukanlah sebab ta'addi, tafrith atau mukhalafat al-syuruth.
6) Pada saat pembuktiannya diterima dari pemilik modal, kerugiann yaitu sebagai tanggung jawabnya pemilik modal.
7) Pada hal pembuktiannya tidak diterima dari pemilik modal, perselisihannya diluruskan menggunakan jalur litigasi atau non-litigasi.
8) Sebelum ditemukan keputusannya yang ditentukan dan mengikat, pengelola bertanggung jawab atas kerugiannya.

c. Penutup

Penyelesaian sengketa diantara para pihak bisa dilaksanakan berdasarkan musyawarah mufakat. Jika musyawarah mufakatnya tidak tercapaikan, sehingga penyelesaian sengketa dilaksanakan dengan lembaga penyelesaian

sengketa menurut syariah seperti peraturan perundang-undangan yang ada.

2.5 Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya berguna menjadi salah satunya acuan maka peneliti bisa memperbanyak teori atau konsepnya yang dipakai saat mengkaji penelitian yang tengah dilaksanakan. Peneliti mengkaji mengenai bagaimana dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Aceh Selatan. Dari penelitian terdahulu tersebut dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian ini. Berikut beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya**.** Berikut ini merupakan hasil penelitian terdahulu yang dapat dijelaskan pada tabel berikan.

Table 2.1
PenelitianTerdahulu

No	Nama dan judul penelitian	Tujuan penelitian	Hasil penelitian
1	Firmansyah, dkk (2019). Pengaruh stategi Difrensiasi dan Harga Terhadap Kunggulan Bersaing Elzatta Royal Plaza Surabaya	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh strategi difrensiasi dan harga terhadap keunggulan kompntitif Elzatta Royal plaza Surabaya	a. Strategi diferensiasi dan harga secara simultan mempenggaruhi keunggulan kompetitif. b. Strategi diferensiasi produk, kualitas, layanan, dan harga memiliki pengaruh persial terhadap keunggulan kompentetif. c. Strategi diferensiasi gambar dan strategi diferensiasi saluran distribusi tidak berpengaruh pada keunggulan kompentetif. d. Strategi diferensasi produk adalah variabel yang palang

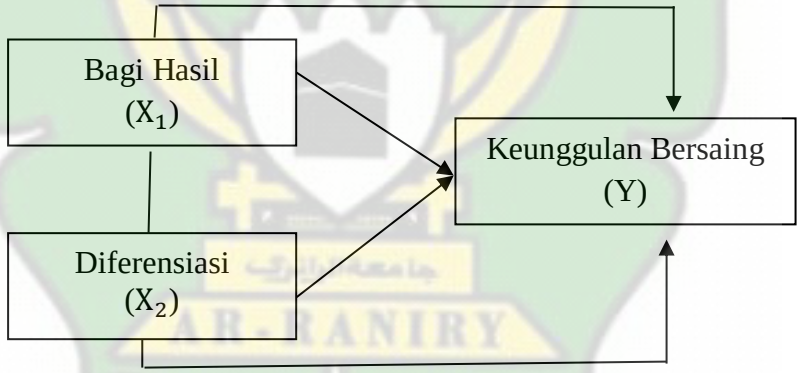
No	Nama dan judul penelitian	Tujuan penelitian	Hasil penelitian
			dominan mempergaruhi keunggulan kompetetif.
2	Nawangsih (2016). Peranan strategi Diferensiasi produk Bebasis *Creative Entrepreneur* untuk meningkarkan keunggulan kompetitif Produk.	Tujuan penelitian ini adalah mengetahui Peranan Startegi Diferensiasi Produk Berbasis *Creative Entrepreneur*untuk meningkatkan Keunggulan Kompetitif Produk	a. Peranan strategi diferensiasi produk berbasis *Creative Entrepreneur*mampu menjadi dolusi efektif untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dari produk yang dihasilakn. Keunggulan kompetitif produk yang dihasilakan adalah dari desain kreatif pduk dengan tema kepedulian lingkungan dan pontensi lokal daerah
3	Siti Rochmah (2014). Pengaruh diferensiasi Produk dan potongan Tunai Terhadap Volume Penjualan Industri Kecil Konveksi di Kecamatan Semarang Barat	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh diferensiasi produk dan potongan tunai terhadap volume penjualan industri kecil konveksi di kecamatan Semarang Barat	a. Volume penjualan sangat dipengaruhi oleh diferensiasi produk dan potongan tunai. Para responden sangat memperhatikan model, jenis dan bahaan yang digunakan disertai dengan pemberian potongan tunai untuk meningkatkan penjualan. b. Konsumen lebih memilih membeli secara grosir atau partai besar agar mendapatkan potongan harga dan potongan tunai dari pihak produsen. c. Hubungan antara differensiasi produk dan potongan tunai scara brsama-sama dngan volum pnjualan adalah sangat kuat.
4	Tomi, dkk (2014). Pngaruh diferensiasi, variasi, dan inovasi produk terhadap kepuasan	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penagruh Diferensiasi, variasi, dan inovasi produk	a. Diferensiasi, variasi, dan inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen melalui keunggulan bersaing. b. Variasi dan inovasi produk juga berpengaruh signifikan

No	Nama dan judul penelitian	Tujuan penelitian	Hasil penelitian
	konsumen melalui keunggulan bersaing pada produk edamame PT. Mitratani Jember.	teradap kepuasan konsumen melalui keunggulan bersaing pada produk Edamam PT. Mitratani 27 Jember	terhadap kepuasan konsumen c. Difernsiasi produk terhadap kepuasan konsumen tidak berpngaru secara signifikan
5	Ayuningrum, dkk (2018). Pengaruh inovasi terhadap keunggulan brsaing dan kepuasan pngujung industri pariswisata di Kabupaten Bojinegoro.	Penlitian ini bertujuan untuk mengrahui pengaruh inovasi terhadap keunggulan bersaing dan kepuasan pengujung industri parawisata Kbupaten Bojonegoro	a. Variabel inovasi berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing. b. Variabel keunggulan bersaing berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pengunjung. c. Variabel inovasi berpengaruhsignifikasi terhadap kepuasan pengunjung. d. Dengan adanya inovasi dan keunggulan suatu wiasta menimbulkan kepuasan bagi wisatawan yang bekunjung..
6	Rangotwat (2017). Pengaruh kemampuan inovasi produk terhadap kinerja pemasaran: peran diferensiasi produk (Studi pada Industri Pngan lokal Enbal di Kabupaten Maluku Tengah).	Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan menganalisiss penggaruh kemampuan inovsai produk pada diferensiasi produk berpengaruh terhadap kinerja pemasaran.	Terhadap pengaruh sognifiksi dan positif kemampuan inovsai produk terhadap diferensiasi.
7	Pratiwi (2016). Penagruh inovasi produk dan diferensiasi	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh	a.Inovasi produk dan diferensiasi produk secara persial secara berpengaruh positif dan signofikasi

No	Nama dan judul penelitian	Tujuan penelitian	Hasil penelitian
	produk terhadap keunggulan bersaing pada sentra industri pakaian anak pagarsih Bandung.	produk inovasi terhdapa keunggulan bersaing industri pusat	terhadap keunggulan bersaing. b. Inovasi produk dan diferensiasi produk secara simultan berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing.

2.6 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan uraian diatas, kerangka pemikiran yang menunjukan hubungan masing-masing variabel indenpendent (X) terhadap variabel dependent (Y) dapat digamabarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka pemikiran

2.7 Hipotesis

Menurut Sugiono (2016:63) hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang diaju pada penelitian. Lanjutan hipotesis tersebut belum pasti benar, benar ataupun tidak

sebuah hipotesis bergantung dengan hasil uji data empiris. Maka begitu bisa disimpulkan bahwasanya hipotesis ialah asumsi atau jawaban sementara tentang sebuah masalah yang perlu pembuktian kebenarannya dari uji data empiris.

Sehingga menurut uraian diatas, bisa dibentuk hipotesis penelitian sebagai berikut:

H_{a1}: Diduga bagi hasil dapat mempengaruhi keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar.

H_{a2}: Diduga diferensisasi dapat mempengaruhi keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar.

H_{a3}: Diduga bagi hasil dan diferensisasi dapat mempengaruhi keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajars

BAB III
METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Karena data yang dikumpul berdasarkan informasi atas keterangan yang diberikan oleh responden, maka datanya yang didapatkan diolah peneliti menurut satuan angkanya. Teknik kuantitatif bisa didefinisikan menjadi Teknik penelitian yang berpegangan dengan filsafat positivisme. Dimana metode ini dipakai dalam menelaah pada populasi atau sampel tertentu, mengumpulkan data memakai alat penelitian, analisis data sifatnya kuantitatif/statistik, bertujuan dalam pengujian hipotesis (Sugiyono,2013:11). Penelitian kuantitatif ialah sebuah proses mendapatkan pengetahuan yang memakai data berbentuk angka menjadi instrument mendapatkan keterangan tentang hal yang ingin diketahui (Margono,2004:105). Penelitian ini akan dilakukan pada Bank Syariah Indonesia Kantor Capem Kota Fajar yang beralamat di Jl. T.Meurah Adam No. 164, Desa Limau Purut, Kec Kluet Utara, Kab. Aceh Selatan Selain itu peneliti juga akan melakukan penelitian terhadap masyarakat kota Fajar Aceh Selatan dengan cara melakukan wawancara.

3.2 Populasi Dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Suryana (2018:16), populasi adalah total keseluruhan dari unit analisa yang karakteristiknya akan diduga. Menurut Sugiyono (2013: 119) populasi ialah wilayah generalisasi yang mencakup: obyek atau subyek yang berkualitas dan berkarakteristik tertentu yang ditentukan dari peneliti gunanya agar dipelajari, dan lalu diambil suatu kesimpulannya yang menjadi sebuah sumber data pada sebuah penelitian populasi dalam penelitian ini adalah nasabah bank BSI yang membuka tabungan mudarabah sebanyak 147 nasabah.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2015). Dengan demikian sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki dan bisa mewakili keseluruhan populasinya sehingga jumlahnya lebih sedikit dari populasi. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat berbagai teknik *sampling* yang digunakan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan *probability sampling* dengan jenis *simple random sampling*. Menurut Sugiyono (2016) *Probability sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi sampel. Menurut Sugsiyono (2017) bahwa dikatakan *simple* (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari

populasi dilakukan secara acak sederhana tanpa memperhartikan strata yang ada dalam populasi itu. Cara demikian dilakukan bila anggota populasi dianggap homogen (Sugiyono, 2017).

Pada penelitian ini dilakukan teknik pengambilan sampel dengan menggunakan *purposive sampling*, hal ini dilakukan karena anggota populasi yaitu nasabah BSI Di Kota Fajar Aceh Selatan. Untuk menentukan ukuran sampel yang akan diteliti dapat dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin dalam Sugiyono (2019) sebagai berikut:

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

Dimana:

n = Jumlah Elemen/Anggota Sampel

N = Jumlah Elemen/Anggota Populasi

E = *Eror Level* (tingkat kesalahan) (catatan: umumnya digunakan 1% atau 0,01, 5% atau 0,05, dan 10% atau 0,1 (Noor, 2011).

Adapun ukuran besarnya sampel dalam penelitian ini adalah:

$$n = \frac{147}{1+(147 \times 0{,}0025^{2})} = 107$$

3.3 Jenis Data dan Sumber Data

Menurut Juliansyah (2014:3) menyebutkan bahwa jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Adapun dalam penelitian ini menggunakan data primer. Data primer adalah data yang didapatkan langsung dari lapangan. Dalam penelitian ini, data

primer dikumpulkan dengan membagikan kuesioner kepada nasabah BSI Kota Fajar Aceh Selatan.

a. Pengukuran Kuesioner (angket)

Karena fungsi kuesioner dalam penelitian ini sangatlah penting, yaitu sebagai data primer maka dibutuhakan acuan yang jelas sebagai dasar pertanyaan pada bagian kuesioner. Pengukuran yang dilakukan terhadap kuesioner ini harus dilakukan dengan acuan yang jelas agar tidak menghasilkan analisa yang keliru. Pada bagian keunggulan bersaing, kuesioner ini menggunakan skala likert sebagai tolak ukur (Hasan, 2004:27).

Karena penulis ingin meneliti pengaruh bagi hasil dan diferensiasi tabungan mudarabah terhadap keunggulan bersaing bank syariah Indonesia. Juga penulis menentukan peringkat dari jawaban pada kuesionernya dengan skala ordinal. Peringkat untuk setiap jawaban dari pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner bagian keunggulan bersaing adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1 Alternatif Pilihan Jawaban Kuesioner

Preferensi/pilihan jawaban	Peringkat/Skor
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Ragu-ragu	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Sugiyono (2010:134).

Dalam mengidentifikasi tingkat pencapaian responden dipakai rumus sebagai berikut:

$$\text{TRC} = \frac{\text{Rata-rata skor x 100}}{\text{Skor Maksimum}}$$

Yang mana: TCR = Tingkat Pencapaian Responden

Tabel 3.2
Kualifikasi TCR

No	Persentase Pencapaian	Kriteria
1	85%-100%	Sangat Baik
2	66%-84%	Baik
3	51%-65%	Cukup
4	36%-50%	Kurang Baik
5	0%-35%	Tidak Baik

Sumber: Sugiyono (2012:207)

3.4 Teknik Pengumpula Data

Sugiyono (2019:35) menjelaskan bahwa teknik pengumpulan data merupakan cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pembagian angket. Kuisioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuisioner merupakan teknik pengumpulan data yang baik bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden. Selain itu juga, kuisioner cocok digunakan apa bila jumlah responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang luas. Kuisioner dapat berupa pertanyaan/pernyataan tertutup atau terbuka, dapat diberikan kepada responden secara langsung atau melaui internet (Sugiyono, 2015).

Dalam hal ini, kuisioner yang digunakan dalam menghimpun data primer lebih dahulu diuji validitas dan

reliabilitas pertanyaaan atau pernyataan. Tujuannya adalah agar mampu dipahami oleh responden guna mendapatkan data yang sesuai dengan yang diharapkan. Setelah melalui proses kesesuaian pada pertanyaan atau pernyataan, proses selanjutnya adalah melakukan penyebaran kuisioner kepada responden dalam penelitian ini. Hasil dari kuisioner tersebut kemudian dilakukan uji validitas dan reliabilitas dengan menggunakan *SPSS* versi 20. Sugiyono (2018:142) menjelaskan kuisioner merupakan daftar pertanyaan atau pernyataan yang terstruktur yang *option* jawabannya telah tersedia, sehingga responden tinggal memilih jawaban sesuai dengan sikap, keadaan, aspirasi, persepsi dan perasaan pribadinya. Dalam penelitian ini kuisioner yang digunakan yaitu kuisioner terbuka dan tertutup untuk memudahkan peneliti mengumpulkan data yang diperlukan. Kuisioner akan disebarkan kepada para nasabah pada Bank BSI Kota Fajar Aceh Selatan.

3.5 Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut dari kelompok objek yang diteliti yang mempunyai variasi antara satu dengan yang lain dalam kelompok tersebut (Sugiono dalam Umar, 201:47). Variabel penelitian ni terdiri dari dua kelompok utama yaitu variabel dependen dan variabel indenpenden. Berikut ini adalah pengukuran masing-masing variabel yang diajukan dalam penelitian ini terdiri dari:

1) Variabel Dependen

   Menurut Narbuko dan Acmadi (2013:119) variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keunggulan bersaing bank syariah indonesia.

2) Menurut Narbuko dan Acmadi (2013:119) variabel indenvenden adalah variabel yang menimbul sebab timbulnya variabel lain atau yang memeprgaruhi variabel lain, variabel ini dinyatakan dalam tanda X.Variabel indenpenden dalam penelitian ini adalah bagi hasil. Bagi hasil merupakan sistem pembagian hasil antara pihak bank dengan nasabah. Di dalam bagi hasil tersebut ada pembagian hasil atas kuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Wujud bagi hasil berupa nisbah keuntungan serta dijelaskan ketentuannya diawal akad.

3) Menurut Hastuti (2013), bagi hasil dapat diukur melalui kesuaian nisbah bagi hasil dengan perjanjian, ketepatan waktu pembayaran bagi hasil, penjelasan bagi hasil di awal akad, menguntungkan dan memberi manfaat ekonomi. Ringkasan defenisi dan operasionalisasi variabel dapat dilihat pada Tabel.

Tabel 3.3

Variabel Penelitian.

No	Variabel	Devenisi	Indikator
1	Keunggulan (Y)	Menurut Indah (2013). Menyatakan bahwa keunggulan bersaing meliputi penentuan posisi atau usaha untuk maksimalkan nilai kemampuan yang membedakan dari pesaing.	Kualitas Harga *Delivery dependenbility*
2	Bagi hasil (XI)	Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha. Perjanjian Penjelasan diawal akad	Sesuai Tepat waaktu Mengguntungkan
3	Deferensiasi (X2)	Deferensiasi adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menghasilkan dan memasarkan produk yang berbeda dari tawaran pesaing.	Bentuk *(Form*) Fitur (*feature*) Kualitas kinerja(*Performance Quality*) Sesuai *(Comformance Quality*) Daya tahan (*Durability*) Keandalan (*Rability)* Mudah Diperbaiki *(Repairability*) Gaya *(Style)* Rancangan *(Desgn)*

3.6 Uji Instrumen Penelitian

3.6.1 Uji Validasi

Menurut Sugiyono (2019:17) menyebutkan validitas berhubungan dengan suatu pengubah apa yang seharusnya diukur. Validitas dalam penelitian menyatakan derajat ketepatan alat ukur penelitian terhadap isi sebenarnya yang diukur. Uji validitas adalah uji yang digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan dalam suatu mengukur apa yang diukur. Selanjutnya Sugiyono (2019:177) menjelaskan bahwa uji validitas digunakan untuk mengukur sah, atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut. Suatu instrument dapat dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan dan dapat mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat. Dalam penelitian ini uji validitas yang digunakan adalah korelasi *product moment* dari *statisticpearson* (analisa untuk mencari hubungan antara dua variabel yang memenuhi syarat analisa parametrik). Di mana setelah menghitung r-hitung, hal yang harus dilakukan adalah membandingkan r-hitung dan r-tabel dengan taraf signifikansi 5%. Jika r-hitung > r-tabel berarti valid, sebaliknya jika r-hitung ≤ r-tabel berarti tidak valid.

3.6.2 Uji Reliabilitas

Menurut Juliansyah (2014:130) uji reliabilitas ini berhubungan dengan keandalan kuisioner. Suatu instrumen penelitian dapat dikatakan reliabel apabila instrumen tersebut

konsisten dalam memberikan penilaian atas apa yang diukur. Jika penilaian yang diberikan konsisten, maka akan memberikan jaminan bahwa instrumen tersebut dapat dipercaya.Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode *internal consistency* dengan pengujian *Cronbach's Alpha.*Metode *internal consistency* berhubungan dengan konsistensi dari masing-masing pertanyaan pada suatu test dalam hal mengukur apa yang sedang diukur. Juliansyah (2014:131) berpendapat bahwa nilai *Cronbach's Alpha* setiap instrument yang lebih dari 60% atau 60%, maka dinilai mencukupi syarat (reliabel).

3.7 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk mendeteksi apakah terjadi pelanggaran atau tidak di dalam persamaan. Pengujian ini akan diuji dalam dua bentuk yaitu.

3.7.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan agar teridentifika siapakah distribusi suatu data mengikuti atau mendekati normal, data yang baik yaitu data yang berpola seperti distribusi normal, yakni distribusi data itu tidak menceng ke kiri dan menceng ke kanan. Caranya agar menemukan apakah normalitas yaitu dengan melihat *probability plot* (P-P Plot) yang membandingkan distribusi kumulatif dan distribusi normal. Asumsi normalitas terpenuhi bila titik-titik (data) yang menunjukan sebesar data plot normalitasnya menunjukan kecondongan penyebaran disekitar garis diagonalnya

dan mengikuti arah garis diagonal atau garisnya normal (Santoso,2010:43).

Kriteria pengujian:

a. Angka Signifikansi (SIG) > 0,05, sehingga data bisa terdistribusi normal
b. Angka Signifikansi (SIG) < 0,05, sehinggadata tidak bisa terdistribusi normal

3.7.2 Uji Multikolinearitas

Pengujian yang menerangkan model regresi yang baik yang semestinya tidak berkorelasi antara variabel indevenden. Jika variabel indevenden mempunyai VIF *(Varience inflation factor)* kurangdari 10, dan nilai toleransi melebihi 0,01 sehingga bisa disebut tidak mempunyai multikolinearitas atau non multikolinearitas. (Sanusi, 2013:128):

3.8 Uji Regresi linear Berganda

Dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda. Untuk melihat seberapa besar pengaruh variabel (indevenden) yaitu bagi hasil (X_1) dan diferensiasi (X2) terhadap variabel (devenden) yaitu Keunggulan bersaing (Y).Persamaan Regresi berganda dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\mathbf{Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e}$$

Keterangan:

Y = Keunggulan bersaing

α = Intercept Atau Konstanta

β_1 = Koefisien Regresi parsial Dari Faktor bagi hasil

X_1 = Faktor bagi hasil

β_2 = Koefisien Regresi parsial Dari Faktor diferensiasi

X_2 = Faktor diferensiasi

E = Standar Eror

3.9 Uji Hipotesis

Hipotesis adalah asumsi atau dugaan mengenai suatu hal yang dibuat untuk menjelaskan suatu hal yang sering dituntut untuk melakukan pengecekannya. Hipotesis statistik merupakan perumusan hipotesis statistik, antara hipotesis nol (Ho) dan hipotesis alternatif (Ha) selalu berpasangan, bila salah satu ditolak, maka yang lain pasti diterima sehingga keputusan yang tegas, yaitu kalau Ho ditolak Ha diterima (Sugiyono, 2012).

3.9.1Uji Signifikasi Koefisien Regresi Secara Serempak (Uji F)

Uji statistik F dimaksudkan untuk melihat apakah seluruh variabel independen (bebas) yang dimasukan pada model memiliki kepengaruhan dengan bersama-sama (simultan) pada variabel dependen atau terikat. Dalam pengujian hipotesis dipakai statistik F dengan pengambilan keputusannya sebagai berikut (Sanusi,2013: 137):

a. Menentukan hipotesisi nol dan hipotesisi alternatif

H_0= Proporsi keunggulan bersaing (Y) yang diterangkan

Dengan simultan oleh Variabel bagi hasil (X_1) dan diferensiasi (X_2) tidak signifikan.

H_a= Proporsi keunggulan bersaing (Y) yang diterangkan dengan simultan oleh variabel bagi hasil (X_1) dan diferensiasi (X_2) berpengaruh signifikan.

b. Membanding nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel} yang tersedia dalam α tertentu yaitu: 5 % (0,05) dengan df = k; n- 3(k-1).

c. Mengambil keputusan dengan mengikuti aturan bila:

- ≤ F_{tabel}; sehinggaH_0 diterima
- $F_{hitung} \geq F_{hitung}$ F_{tabel}; sehingga H_0 ditolak

3.9.2 Uji Signifikasi Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t)

Uji t dilaksanakan agar teridentifikasi signifikan atau tidak pengaruh dari masing-masing variabel independent yaitu variabel bagihasil (X_1) terhadap variabel keunggulan bersaing (Y), dan variabel jenis diferensiasi (X_2) terhadap variabel keunggulan bersaing (Y). Dalam uji hipotesis digunakanlah statistik t dengan rumus dan pengambilan keputusan sebagai berikut (Sanusi,2013:137):

a. Menentukan hipotesisi nol dan hipotesisi alternatif

H_0 : Bagi hasil (X_1) tidak berpengaruh terhadap keunggulan bersaing

H_0 : Diferensiasi (X_2) tidak berpengaruh terhadap keunggulan bersaing

H_a: Bagi hasi (X_1) berpengaruh terhadap keunggulan bersaing

H_a: Diferensiasi (X_2) berpengaruh terhadap keunggulan bersaing.

b. Menghitung nilai t dengan memakai rumus $t \frac{bi}{S_{bi}}$

c. Membanding nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} yang tersedia di α tertentu yaitu: 5 % (0,05) dengan df = k; n-2

d. Mengambil keputusan dengan mengikuti aturan jika:

- $t_{hitung} \leq t_{tabel}$; jadi H_0 diterima
- $t_{hitung} \geq t_{tabel}$; jadi H_0 ditolak

3.10 Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi tersebut dipakai dalam menerangkan seberapa besarkah pengaruh variabel-variabel bebas mempunyai kepengaruhan pada variabel terikat. Nilai kefisien determinasi dipakai *R Square*. (Siregar, 2013:251). Koefisien determinasi juga menjelaskan besarnya masing-masinng pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat, sehingga dapat diketahui variabel bebas mana yang memiliki efek paling dominan terhadap variabel terikat (Ghozali, 2016). Nilai koefisien determinasi memiliki interval antara 0 sampai 1. Jika nilai Rsemakin mendekati 1, menandakan hasil untuk model regresi tersebut baik atau variabel independen secara keseluruhan dapat menjelaskan variabel dependen. Sedangkan jika nilai R semakin mendekati 0, maka berarti variabel independen secara keseluruhan tidak dapat menjelaskan variabel dependen.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia (BSI)

Bank Syariah Indonseia (BSI) KCP Unit Kota Fajar beralamat di Jl.T. Meurah Adam No. 140 Kec. Kluet Utara Kabupaten Aceh Selatan kode pos 23771 dengan nomor telepon 0656 441038. Sejarah munculnya BSI adalah bertepatan di 1 Februari 2021 tepatnya19 Jumadil Akhir 1442 H sebagai penandanya sejarah bergabung Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungannya tersebut dapat menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah maka membentuk pelayanan yang lebih kompleks, jangkauannya lebih luas, dan juga mempunyai kapasitas permodalan yang lebih optimal. Di dorong sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) dan juga komitmen pemerintah dari Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk bisa bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah ituadalah sebuah ikhtiar dalam melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharap sebagai energi baru pembangunan ekonomi nasional dan juga adanya kontribusi pada kesejahteraan masyarakat luas. Kedudukannya Bank Syariah Indonesia pun sebagai gambaran perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan membuat kebaikan untuk seluruhalam. Dengan gabungnya ketiga

Bank Syariah besar, pastiakan bergabung ketiga pelayanan bank pada satu pintu agar optimal prospek bisnis dan pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Sinergitas yang dihasilkan dari merger tersebut pasti dapat makin kuatnya dan kokoh dan sejalan pada visi bank syariah di Indonesia pada masa mendatang.

4.2 Karakteristik Responden

Karakteristik responden dipakai dalam mengidentifikasi keberaneka ragamannya responden menurut jenis kelamin, usia, dan pendidikan. Itu diharap bisa menggambarkan dengan terang keadaan dari responden dan kaitan pada permasalahan dan tujuan penelitiann ini.

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Data tentang jenis kelamin dipertimbangkan menjadi dasarnya dalam mengidentifikasi yang mendominasi dari identitas responden yang di dapatkan pada penelitian ini.

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Perempuan	81	75,7	75,7	75,7
	Laki-laki	26	24,3	24,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Sumber: Data primer diolah, (2022)

Berdasarkan Tabel 4.1 terlihat bahwasanya responden dengan berjenis kelamin laki-laki berjumlah 26 responden atau berjumlah 24,3% sementara mayoritas responden adalah

perempuan sebanayak 81 responden atau sebesar 75,7 %. Hal ini menunjukkan bahwa lebih dari 75% nasabah tabungan mudarabah Bank BSI di Kota Fajar Aceh Selatan didominasi oleh perempuan. Temuan ini menarik karena perempuan di Aceh Selatan khususnya daerah kluet Raya ternyata lebih banyak menyisihkan uangnya untuk di tabung di Bank BSI dan hasil ini juga menunjukan bahwa perempuan lebih menyukai tabungan mudarabah di bank BSI dibandingkan dengan tabungan jenis lain.

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan TerakhirKarakteristik responden dengan kritera pendidikan terakhir bisa diperhatikan dalam Tabel 4.2 berikut ini:

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SLTA/Sederajat	29	27,1	27,1	27,1
	Akademi/Diploma	7	6,5	6,5	33,6
	Sarjana (S1)	66	61,7	61,7	95,3
	Pasca Sarjana (2)	5	4,7	4,7	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Sumber: Data primer diolah, (2022)

Tabel 4.2 menunjukkan lebih dari 61,7% sudah menempuh jenjang pendidikan sarjana yaitu sebesar 66 responden. Kondisi ini disebabkan banyak dari responden merupakan lulusan sarjana yang sederajat (tidak spesifik pada jurusan tertentu). Selanjutnya pada jenjang pendidikan SLTA sebanyak 27,1% dengan jumlah 29

responden. Hal ini menunjukan bahwa banyak dari tamanatan SLTA yang sudah memiliki penghasilan menyimpan uang nya di tabungan mudarabah bank BSI Kota Fajar. Sedangkan persentase terkecil terlihat pada jenjang pendidikan pasca sarjan yaitu sebesar 4.7% atau hanya 5 responden. Temuan ini menunjukan bahwa ternyata tingkat Pendidikan para nasabah tabungan mudharabah di Bank BSI Kota Fajar Aceh Selatan telah sarjana yang memanfaatkan pelayanan jasa bank BSI untuk menyimpan uang mereka.

4.2.2 **Karakteristik Responden Berdasarkan** Rentang Usia

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Rentang Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45 – 49 Tahun	2	1,9	1,9	1,9
	39 – 44 Tahun	3	2,8	2,8	4,7
	33 – 38 Tahun	2	1,9	1,9	6,5
	27 – 32 Tahun	14	13,1	13,1	19,6
	15 – 20 Tahun	18	16,8	16,8	36,4
	21 – 26 Tahun	68	63,6	63,6	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Sumber: Data primer diolah, (2022)

Menurut Tabel 4.3 menunjukkan responden yang usia 21-25 tahun berpersentase yang paling besar yakni 63,6% atau 68 responden, sedangkan dengan persentase terkecil yakni berusia 45-49 tahun atau 2 responden. Hal ini menunjukkan bahwa lebih dari 60% nasabah bank tabungan mudarabah Bank BSI Kota Fajar Aceh Selatan berusia dibawah 26 tahun. Temuan ini mengindikasikan bahwa para nasabah bank tabungan mudharabah Bank BSI Kota Fajar Aceh Selatan ternyata berada pada usia sangat produktif. Tentu saja ini sangat baik karena menunjukan kemajuan dan peningkatan minat menabung di Bank.

4.3 Instrumen Penelitian

4.3.1 Uji Validasi

Uji validitas menunjukkan kemampuan kuesioner dalam mengungkapkan sesuatu yang akan diukur. Uji validitas merupakan ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan suatu instrumen/ kuesioner (Afifudin, 2019:56). Sudarmanto (2015:76) berpendapat bahwa kriteria yang digunakan atau batas minimum suatu instrument atau tingkat angket dinyatakan valid, apabila:

1. Nilai koefisien korelasi yang diperoleh dari analisis dibandingkan dengan nilai koefisien korelasi pada table dengan tingkat kepercayaan yang telah dipilih.
2. Dibuat suatu ukuran tertentu, suatu instrument dinyatakan valid bila nilai koefisien rtabel < r hitung maka dinyatakan valid, apabila rtabel > rhitung maka tidak valid (Arikunto, 2016).

Hasil pengujian instrumen penelitian dari segi validitas *item–total statistics* terhadap 107 responden sebagaimana tertera pada tabel berikut, menunjukkan bahwa semua item pernyataan mempunyai nilai korelasi r $_{hitung}$ lebih besar dari r $_{tabel}$ (lihat tabel r_{tabel} (0,05) pada lampiran). Dengan demikian berarti item pernyataan untuk semua variabel adalah valid. Ringkasan dari hasil uji validitas disajikan dalam Tabel 4.5.

Tabel 4.4
Uji Validitas

Variabel		**r_{hitung}**	**r_{tabel}**	**Ket**
Keunggulan	**K1**	0,702	0,1968	Valid
	K2	0,649	0,1968	Valid
	K3	0,641	0,1968	Valid
	K4	0,638	0,1968	Valid
	K5	0,738	0,1968	Valid
Bagi Hasil	**B1**	0,634	0,1968	Valid
	B2	0,676	0,1968	Valid
	B3	0,714	0,1968	Valid
	B4	0,614	0,1968	Valid
	B5	0,590	0,1968	Valid
Deferensiasi	**D1**	0,688	0,1968	Valid
	D2	0,630	0,1968	Valid
	D3	0,670	0,1968	Valid
	D4	0,719	0,1968	Valid
	D5	0,680	0,1968	Valid

Berdasarkan tabel 4.5 dapat dijelaskan bahwa semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini semuanya dinyatakan valid, karena mempunyai koefisien korelasi di atas dari nilai kritis korelasi yaitu sebesar 0,1986 sehingga semua pertanyaan yang terkandung dalam kuesioner penelitian ini dinyatakan valid untuk dilanjutkan penelitian yang lebih mendalam.

4.3.2 Uji Realiabilitas

Uji reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan kostruk-konstruk (Baktiar, 2018). Indikator atau alat ukur dinyatakan memiliki reliabilitas yang tinggi atau dapat dipercaya, apabila alat ukur tersebut stabil sehingga dapat diandalkan (*dependability*) dan dapat digunakan untuk meramalkan (*predictability).* Dengan demikian alat ukur tersebut akan memberikan hasil pengukuran yang tidak berubah-rubah dan akan memberikan hasil yang serupa apabila digunakan berkali-kali. Reliabilitas menunjukkan pada sutau pengertian bahwa sesuatu instrument cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data yang tidak bersifat tendensius atau mengarahkan responden untuk memilih-milih jawaban tertentu. Instrument yang reliabel akan menghasilkan data yang sesuia dengan kondisi sesungguhnya.

Selanjutnya, hasil pengujian instrument penelitian dari segi reliabilitas *item-total statistics* terhadap 107 responden. Output

hasil dari uji reliabilitas menggunakan program *SPSS Statistic 20*.ringkasan dari hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada Tabel 4.6.

Tabel 4.5
Uji Reliabilitas

Variabel	Minimal Cronbac's Alpha	Cronbach' Alpha	Keterangan
Keunggulan	0,60	0,937	Reliabel
Bagi Hasil	0,60	0,947	Reliabel
Deferensiasi	0,60	0,933	Reliabel

Hasil perhitungan uji reabilitas dengan menggunakan software SPSS dapat dilihat pada Cronbach's Alpha. Data dinyatakan reliabel apabila nilai Cronbach's Alpha > 0,60.

4.4 Deskripsi Variabel Penelitian

Analisis data deskriptif menyajikan deskripsi jawaban responden untuk memberikan gambaran mengenai bagaimana proses gambaran umum dan keunggulan bersaing di Bank BSI Kota Fajar Aceh Selatan. Untuk mengetahui implementasi variabel bagi hasil, diferensiasi dan keunggulan bersainga. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh jawaban responden mengenai variabel tersebut sebagai berikut:

Tabel 4.6
Persepsi Responden Terhadap Variabel Bagi Hasil

No	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS	N	SKOR	Re rata	Ket
1	Bagi hasil yang anda terima tepat waktu.	0	15	26	57	9	107	381	3.56	Baik
2	Bagi hasil yang anda terima mencukupi kebutuhan pribadi anda.	0	34	18	48	7	107	349	3.26	Cukup
3	Peningkatan bagi hasil sesuai dengan jumlah tabungan yang dititipkan oleh setiap nasabah.	0	15	28	55	9	107	379	3.54	Baik
4	Ada peningkatan pemberian bagi hasil pada setiap nasabah.	0	12	34	54	7	107	377	3.52	Baik
5	Besaran bagi hasil yang diberikan sesuai dengan jumlahnya tampa ada pemotongan apapun.	0	18	15	64	10	107	387	3.62	Baik
6	Bagi hasil yang anda terima sebagai tambahan dari simpanan pokok.	0	12	14	72	9	107	399	3.73	Baik
7	Bagi hasil yang diberikan sesuai kesepakatan.	0	8	21	68	10	107	401	3.75	Baik
8	Jumlah bagi hasil yang diberikan pada setiap nasabah berbeda.	0	24	18	59	6	107	368	3.44	Baik
9	Setiap bulanan dan menerima bagi hasil dengan jumlah yang berbeda.	0	21	22	58	6	107	370	3.46	Baik
10	Ada catatan khusus untuk penerimaan bagi hasil.	0	7	27	66	7	107	394	3.68	Baik
Total								**Skor TCR**		Baik
3.56										

Sumber: Data primer diolah, (2022)

Berdasarkan Tabel 4.4 dengan tingkat capaian responden terhadap variabel bagi hasil sebesar 3,56, yang artinya rata-rata respinden menunjukan (kategori setuju/baik). Responden menyatakan persetujuannya untuk pemberian bagi hasil sebagai penghargaan kepada nasabah bank BSI. Dengan sistem mudarabah bank boleh memberi bagi hasil untuk nasabahnya sebagai wujud kompensasinya untuk para nasabah terhadap kepercayaan nasabah menabungkan uangnya pada bank tersebut. Dengan diberikan bagi hasil yang diberikan sehingga semoga masyarakatnya memiliki ketertarikan dalam menambung uang pada Bank Syariah. Asumsi terhadap besaran bagi hasil bias mencerminkan kinerja keuangan di perbankan. Makin besarnya total bagi hasil yang diserahkan artinya kinerja perbankan makin membaik. Makinbesar tingkatan penghasilan bank sehingga dapat berpengaruh terhadap porsinya bagi hasil tabungan mudarabah.

Tabel 4.7
Persepsi Responden Terhadap Variabel Diferensiasi

No	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS	N	SKOR	Rerata	Ket
1	Produk tabungan BSI Memiliki nilai lebih dari produk lain karena menerapkan sistem syariah.	0	6	18	70	13	107	411	3.84	Baik
2	BSI Menawarkan Produknya yang berbeda dengan Bank lain karena sistem bagi hasil bank BSI berubah-ubah tergantung	0	9	23	66	9	107	396	3.70	Baik

No	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS	N	SKOR	Rerata	Ket
	kinerja usaha.									
3	Bank BSI merancang produk sesuai dengan kebutuhan nasabah dan tetap mengedepankan syistem syariah.	0	4	16	68	19	107	423	3.95	Baik
4	BSI melakukan aktivitas usaha berdasarkan hukum Islam mengacu pada Al-quran, Hadist, dan fatwa MUI. Dan mengunakan sistem bagi hasil	0	4	19	58	26	107	427	3.99	Baik
5	BSI berorientasi tidak hanya keuntungan semata tetapi juga penerapan nilai-nilai Islam.	0	6	20	62	19	107	415	3.88	Baik
6	BSI mengelola dana nasabah pada bisnis yang diperbolehkan dalam aturan Islam.	0	2	22	66	17	107	419	3.92	Baik
7	BSI diawasi oleh berbagai lembaga, seperti dewan syariah nasional, dewan pengawas syariah, dan dewan komisaris bank.	0	4	17	67	19	107	422	3.94	Baik
8	Karyawan Bank BSI memberikan pelayanan ke pada	0	2	12	79	14	107	426	3.98	Baik

No	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS	N	SKOR	Rerata	Ket
	nasabah bank sesuai dengan aturan syariah.									
9	Produk tabungan BSI Memiliki nilai lebih dari produk lain karena menerapkan sistem syariah.	0	1	15	75	16	107	427	3.99	Baik
Total				**Skor TCR**						Baik
3,91										

Sumber: Data primer diolah, (2022)

Berdasarkan Tabel 4.5 dengan keseluruhannya skor tingkat capaian responden terhadap variabel diferensiasi sebesar 3,91 memiliki angka 3,91 yang artinya rata-rata responden menujukan (kategori setuju/baik). Responden menyatakan persetujuannya terhadap diferensiasi yang dilakukan bank BSI. Agar bias bersaing dengan baik, perusahaan atau bankpun perlu memberanikan diri untuk diferensiasi, berani tampil beda *(dare to be different*), dengan pesaingnya. Strategi diferensiasi bisa dilaksanakan dengan diferensiasi produk, diferensiasi layanan, dan diferensiasi citra. Dimana dalam strategi ini Bank BSI mesti bisa perhatikan dan berkreativitas tinggi untuk menciptakan keunikan produk yang lebih menarik, menyenangkan, pegawairamah, trampil, memiliki wawasan, maka lebih berminat untuk nasabah dari pada produk kompetitornya.

Tabel 4.8
Persepsi Responden Terhadap Variabel Keunggulan Bersaing

No	Item Pernyataan	STS	TS	KS	S	SS	N	SKOR	Rerata	Ket
1	BSI senantiasa menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan bank lain.	0	4	20	72	11	107	411	3.84	Baik
2	Produk yang dimiliki BSI lebih unggul dari Bank lain.	0	7	27	62	11	107	398	3.72	Baik
3	BSI memiliki fasilitas yang memuaskan (ATM, internet banking, mobile banking, sms banking, dsb).	0	1	14	71	21	107	433	4.05	Baik
4	BSI memberikan tingkat bagi hasil yang kompetitif.	0	2	24	70	11	107	411	3.84	Baik
5	Produk BSI memiliki biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan produk bank syariah lain.	0	5	24	63	15	107	409	3.82	Baik
6	BSI merupakan pionir dalam memperkenalkan produk kepada pelanggan dibandingkan dengan bank lain.	0	6	24	67	10	107	402	3.76	Baik
7	BSI senantiasa menawarkan produk yang berkualitas tinggi dibandingkan dengan bank lain.	0	6	23	69	9	107	402	3.76	Baik
8	BSI senantiasa menyediakan produk sesuai dengan keinginan dankebutuhan nasabah dibandingkan dengan bank lain.	0	5	26	67	9	107	401	3.75	Baik
9	BSI senantiasa melakukan inovasi produk seiring dengan perubahan kebutuhan nasabah dibandingkan dengan bank lain.	0	3	21	67	16	107	417	3.90	Baik
10	BSI senantiasa menyediakan produk produk dengan keunggulan (fitur) baru dibandingkan	0	4	21	66	16	107	415	3.88	Baik

	dengan bank lain.									
11	BSI bergerak cepat dalam mengembangkan produk baru dibandingkan dengan bank lain.	0	4	19	71	13	107	414	3.87	Baik
Total				**Skor TCR**					**3.83**	Baik

Sumber: Data primer diolah, (2022)

Berdasarkan Tabel 4.6 dengan keseluruhanya skor tingkat capaian responden terhadap variabel keunggulan bersaing sebesar 3,83 mendekati angka 3,83 yang artinya rata-rata responden menunjukan (kategori setuju/baik). Responden menyatakan persetujuannya terhadap keunggulan bersaing yang dilakukan bank BSI. Untuk dapat bersaing dengan baik, perlu dibangunkan menurut dengan kemampuannya perbankan dan terus perlu dikembangkan dengan teratur dan terus menerus. Suatu terpenting yang perlu dipunyai bank BSI yaitu kemampuannya yang unik atau memilki karakter baik dari produk ataupun pelayanan. Sebab sifatnya tersebut adalah inti dari keunggulannya bersaing. Maka Keunggulan Bersaing yang Berkelanjutan bisa digapai dengan mengembang sebuah hal yang terdapat dan membentuk sebuah hal yang baru dengan terus menerus dan potensi saat merespon keadaan perubahan pasar dengan cepat.

Selanjutnya setelah diketahui persentase seluruh instrumen kuesioner berdasarkan respon dari responden maka tahap selanjutnya yang harus dilaksanakan yaitu melakukan uji asumsi klasik dan pengujian statistik.

4.5 Uji Asumsi Klasik

Berbagai permasalahan sering hadir di waktu menganalisis regresi dipakai dalam menestimasi sebuah model dengan beberapa data. Sebelum menginterprestaskan pada hasil regresi dari model yang dipakai, sebelumnya dilaksanakan uji pada asumsi klasik, uji tersebut bertujuan dalam mendeteksi terdapat atau tidak normalitas dan multikolinieritas, sebab jika mengalami penyimpangan sehingga uji t dan uji F yang dilaksanakan sebelumnya menjadi tidak valid. Uji asumsi klasik mencakup sebagai berikut:

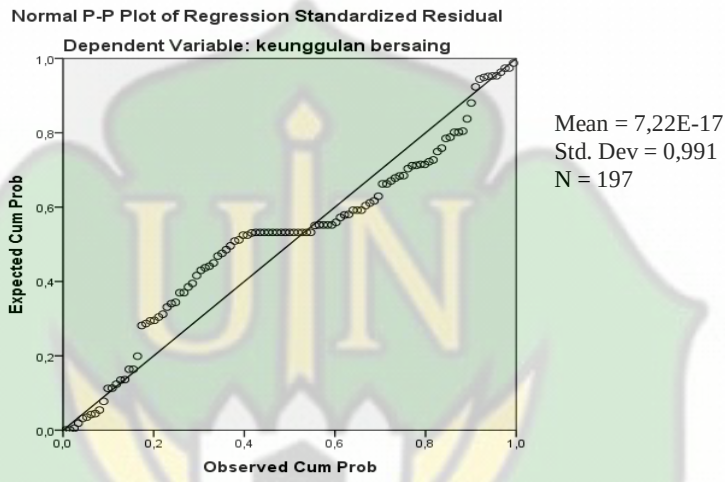
4.5.1 Pengujian Normalitas

Tujuan Uji normalitas yaitu mau mengetahui apakah distribusi suatu data mengikuti atau mendekati normal, data yang baik yaitu data yang berpola seperti distribusi normal, yakni distribusi data tersebut tidak menceng ke kiri dan menceng ke kanan. Teknik dalam mengidentifikasi normalitas yaitu dengan perhatikan *Probability Plot* (P-P Plot) yang membanding distribusi kumulatif dan distribusi normal. Asumsi normalitas terpenuhi bila titik-titik (data) yang menunjukan sebaran data plot normalitas menunjukan kecondeongan penyebaran disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau garis normal (Santoso,2010:43).

Kriteria pengujian:

a. Angka Signifikansi (SIG) > 0,05, sehingga data bisa terdistribusi normal
b. Angka Signifikansi (SIG) < 0,05, sehingga data tidak bisa terdistribusi normal

Dari gambar dibawah ini biasa terlihat bahwasanya titik-titik data masih tersebar disekitar garis diagonalnya, dan angka signifikansi adalah 0,991> 0,05. Artinya data tersebut terdistribusi normal.



Gambar 4.1
Grafik Normal Probabiliti Plot

4.5.2 Pengujian Multikolinieritas

Pengujianm ini menerangkan model regresi yang baik yang semestinya tidak ada hubungannya antara variabel independent. Jika variabel indevenden mempunyai VIF *(Varience inflation factor)* kurang dari 10, dan nilai toleransinya melebihi dari 0,01 sehingga bias disebut tidak mempunyai multikolinearitas atau non multikolinearitas. (Sanusi, 2013:128).

Tabel 4.9

Pengujian Multikolinieritas

		Tolerance	VIF	Keterangan
1	(Constant)			
	Bagi hasil	,559	1,788	Bebas Multikolinieritas
	Diferensiasi	,559	1,788	Bebas Multikolinieritas

a. Dependent Variable: keunggulan bersaing

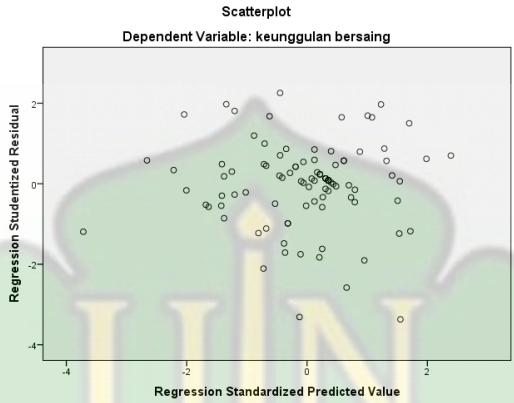
Sumber: Data primer diolah, (2022)

Hasil uji membuktikan bahwasanya kedua variabel yang dipakaisebagai prediktor model regresi membuktikan nilai VIF kedua variabel adalah X_1 = 1,788 dan X_2 =1,788 dimana semuanya lebih kecil dari pada 10. Sedangkan nilai tolerancenya 0,559 dimana nilai tersebut melebihi 0,01. Tersebut berarti bahwasanya variabel-variabel penelitian tidak membuktikan terdapat gejala multikolinieritas pada model regresi.

4.5.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas ini dilakukan untuk mengetahui apakah dalam suatu model regresi terdapat persamaan atau perbedaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homokedastissitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah homokedastisitas. Deteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilihat dengan ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik scaterplot. Jika ada pola tertentu maka mengindikasikan telah terjadi heteroskesdastisitas. Tetapi jika tidak ada pola yang jelas

serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali: 2019)



Gambar 4.2
Sacatterplot Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar di atas kita bisa melihat hasil uji heteroskedastisitas menggunakan *scatterplot* telah memenuhi syarat heteroskedastisitas karena pada grafik scatterplot diatas titik-titiknya tidak membentuk pola tertentu dan tidak teratur, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadinya masalah heteroskedastisitas atau bebas dari masalah heteroskedastisitas.

4.6 Koefisien Determinasasi

Dalam pengujian statistik ini dipakai dalam pengukuran tingkat ketepatan fungsi regresi pada menaksir nilai aktual. Untuk itu digunakan nilai koefisien determinasi, nilai statistik F, dan nilai statisti t.

Koefisien determinasi ini dipakai dalam menerangkan seberapa besarkah pengaruhnya variabel-variabel bebas berpengaruh pada variabel terikat. Nilai kefisien determinasi dipakai *R Square*. Oleh hasil perhitungan bias diidentifikasi bahwasanya koefisien determinasi R square yang didapatkan 0,550. Tersebut menunjukan bahwasanya variabel bagi hasil dan diferensiasi dapat menerangkan 55 persen variabel keunggulan bersaing. Sedangkan sisanza 45 persen keunggulan bersaing bias diterangkan oleh variabel-variabel lainnya yang tidak dimasukan atau disebutkan pada model analisis penelitian ini.

Tabel 4.10
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,742[a]	,550	,542	3,896	2,000

a. Predictors: (Constant), Diferensiasi, bagi hasil

b. Dependent Variable: keunggulan bersaing

4.7 Hipotesis

4.7.1 Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t)

Uji signifikansi parameter individu (uji t) di laksanakan dalam melihat signifikansi dari pengaruh variabel independen pada variabel dependen dengan individu. Yaitu variabel bagi hasil pada keunggulan bersaing dan variabel diferensiasi pada keunggulan bersaing.

Tabel 4.11
Uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8,922	2,973		3,001	,003		
	Bagi hasil	,197	,090	,192	2,187	,031	,559	1,788
	Diferensiasi	,747	,109	,600	6,825	,000	,559	1,788

a. Dependent Variable: keunggulan bersaing

a. Menghitung nilai t dengan menggunakan rumus $t \frac{bi}{S_{bi}}$

b. Taraf Signifikan 0,05 = 5%

   Dengan df = (107 - 2) = 30

   Maka nilai $t_{(0,05)(105)}$ = (1,982)

c. Mengambil keputusan dengan mengikuti aturan jika:
   $t_{hitung} \leq t_{tabel}$; jadi H_0 diterima

   $t_{hitung} \geq t_{tabel}$; jadi$H_0$ ditolak

d. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa:

e. Variabel bagi hasil di dapat t_{hitung} = 2,187> t_{tabel} = 1,982 artinya bagi hasil berpengaruh terhadap keunggulan bersaing

f. Variabel diferensiasi di dapat t_{hitung} = 6,825> t_{tabel} = 1,982 artinya diferensiasi berpengaruh terhadap keunggulan bersaing.

4.7.2 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Pengujian F dipakai dalam membuktikan apakah variabel independen (bagi hasil dan diferensiasi) secara bersama-sama (simultan) mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen (keunggulan bersaing).

Tabel 4.12
Uji F
ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1931,398	2	965,699	63,636	,000[b]
	Residual	1578,228	104	15,175		
	Total	3509,626	106			

a. Dependent Variable: keunggulan bersaing

Melalui tabel 4.9 bisa diperhatikan pada Uji ANOVA atau F test didapatkan nilai F_{hitung} senilai 63,636 sedangkan nilai F_{tabel} 3,081 berarti hal ini menunjukan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau dengan melihat taraf signifikanya dimana taraf signifikannya adalah 0,000 yaitu < 0,05. Sehingga model regresi bias dipakai dalam memprediksi keunggulan bersaing atau bias disebut bahwa bagi hasil dan diferensiasi dengan simultan berpengaruh pada keunggulan bersaing Bank Syariah Indonesia Kota Fajar.

.

4.8 Pembahasan Hasil Penelitian

Pembahasan hasil penelitian berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh dari pengujian model regresi linier berganda untuk mengetahui hubunga antara variable dalam penelitian ini.

Penelitiannya membuktikan dana kesesuaian beberapa teori atau hasil penelitian yang terdahulu oleh para ahli. Pembahasan hasil penelitian akan diuraikan sebagai berikut:

4.8.1 Pengaruh Variabel bagihasil Terhadap Keunggulan bersaing

Menurut hasil uji secara statistik,didapatkan nilai koefisien variabel bagi hasil terhadap keunggulan bersaing sebesar 0,197dengan nilai t-statistik sebesar 2,187 > t-tabel (1,982) dan tingkat signifikansinya adalah 0,000< 0,05 (memenuhi kriteria dibawah 5%). Hasil ini memperlihatkan bahwa pengaruh variabel bagi hasil adalah positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaingmaka sesuai dengan hipotesis yang diajukan bahwa faktor bagi hasil berpengaruh terhadap keunggulan bersaing Bank BSI.

Hasil penelitiannya membuktikan jika bahwa bagi hasil berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing bank BSI Kota Fajar. Hal ini menunjukan bahwa bank BSI mendapatkan keunggulan bersaing dengan memberi nilai lebih untuk para nasabah dari bagi hasil. Nilai bagi hasil dalam skema mudarabah dilihat dar iawal akadnya berbentuk perbandingan atau presentase antar bank dengan nasabah. Bagi hasil yang asalnya dari prinsip bagi hasil sifatnya fluktuatif, seperti pada imbalan hasil yang didapatkan bank syariah melalui investasi yang dilaksanakan bank syariah tersebut. Sekarang, perhitungan bagi hasil antarbank syariah tidak menurut dalam profitnya (*profit and loss sharing*), tetapi menurut dengan penghasilan *(revenue sharing*). Bagi hasil

disajikan dari bank bila penghasilan bank terjadi kenaikkan, tetapi, bila tidak sehingga bagi hasilpun tidak bisa diserahkan sebab pada dasarnya bank hanyalah sebuah tempat untuk nasabahnya dalam penyimpanan dana. Dalam hasi lpenelitian (Susilawati, 2019) dijelaskan bahwa bagi hasil adalah pendapatan yang diperoleh dari investasi atau reproduksi antara pemilik dana dengan pengelola dana dengan nisbah yang telah disepakati, biasanya perjanjian atau kontrak bagi hasil ini terjadi diawal akad, hal ini harus bersifat transparan antara pemilik dana dengan pengelola dana. Dalam penelitian lain dijelaskan bahwa bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah (Putricia, 2021). Selanjutnya dijelaskan bahwa bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan pengganti suku bunga dalam perbankan konvensional. Yang dimana keuntungan atau kerugian akan dibagi bersama (Ferdiansyah, 2015).

Dalamteori lain dijelaskanbahwa bagi hasilialah modal yang diserahkan dari bank untuk nasabahnya yang memberi dana pada nasbah berbentuk tabungan atau mudarabah. Bagi hasil yaitu pemberian yang sifatnya tidak terikat dan tujuan supaya nasabahnya loyal pada Bank Syariah. BerdasarkanFatwa Dewan Syariah Nasional No.86/DSN-MUI/XII/2012 tentang syarat dalam pemberian bagi hasil ialah tidak diperjanjikan, tidak menjurus pada riba terset , dan, tidak boleh menjadi kelaziman (kebiasaan). Berdasarkan pakar ekonomi dan keuangan Suherman Rosyidi

mengatakan bahwa kelaziman yang dilarang oleh DSN MUI pada fatwa hadiah tujuannya agar terhindari dari terdapatnya perubahan niat menabung atau menaruh dananya berubah jadi berharap memperoleh bagi hasil. Tersebut dapat disebut juga terdapat sebab memiliki niat yang berbeda dari nasabahnya dalam menabungkan menjadi berkeinginan agar memperoleh suatu hal dengan tidak berusaha (Khairun Nisak, 2012).

Menjadi balas jasa yang diserahkan dari bank syariah untuknasabah pemegang rekening tabungan mudarabah memberi balas jasa berbentuk bagi hasil. Penentu besaran balas jasa tabungan mudarabah dan tekni perhitungan bergantung pada tiap-tiap bank syariah itu sendiri dan bagi hasil pada tabungan mudarabah adalah sesuai perjanian yang dibuat terlebih dahulu (Ismail,2011). BSI sebagai memberi modal, serta pihak yang sudah menggunakan dana, tidak dilarang dalam memberi berupa bagi hasil.

4.8.2 Pengaruh Variabel Diferensiasi Terhadap Keunggulan bersaing

Menurut hasil uji secara statistik, didapatkan nilai koefisien variabel diferensiasi terhadap keunggulan bersaing senilai 0,747dengan nilai t-statistik sebesar 6,825 > t-tabel (1,982) dan tingkat signifikansinya adalah 0,000< 0,05 (memenuhi kriteria dibawah 5%). Hasil ini memperlihatkan bahwa pengaruh variabel diferensiasi adalah positif dan signifikan pada keunggulan

bersaingmaka sesuai dengan hipotesis yang diajukan bahwa diferensiasi berpengaruh terhadap keunggulan bersaing Bank BSI**.**

Hasil penelitian ini membuktikan jika diferensiasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing bank BSI Kota Fajar. Hal ini menunjukan bahwa dalam mempertahankan keunggulan bersaing suatu usaha atau lembaga perlu melakukan diferensisasi sehingga menarik minat nasabah terhadap produk yang di tawarkan dan tidak kalah saing seperti perusahaan lain. Dalam mempertahankan keunggulannya bank BSI dapat melakukan dengan mendiferensiasi produk fisikdan melakukan diferensiasi melalui segi pelayanannya. Mendiferensiasikan pelayanan yang dimaksudkan mencakup kualitas dari pelayanan. Diferensiasi personil yaitu semua pegawai perusahaan berketerampilan (skill) dan kepribadian yang positif, bersumber daya manusia (SDM) yang besar, lebih baik dari pada pegawai perusahaan lain(Ong & Sugiono, 2013).

Selanjutnya hasil penelitian Nurlina dkk. (2013) menyatakan strategi diferensiasi berpengaruh positif pada keunggulan bersaing, hasilnya dibuktikan kenaikkan usaha-usaha dalam penawaran produk baru, mempunyai citra dan pelayanan yang berbeda, dapat membenahi dan menambah posisi usaha saat bersaing. Citra perusahaan dapat sangat berdampak pada penjualan dan penghasilan. Banyaknya perusahaan yang sukses menjualkan produk/jasa sebab produk/jasa mereka punya citra yang pasti maka dalam memilih konsumen tertarik (Sholihin, 2011). Menciptakan

image suatu perusahaan dengan cara membedakan suatu produk supaya gampang dikenali oleh seluruh individu. Perbankan membentuk citra yang baik pada konsumen, sehingga kemudian yaitu mengkomunikasikan citranya itu supaya menjadikan sumber keunggulan bersaing yang organisasi punya ber jangka panjang (Awade, 2014). Menambah citra dengan motede membuat aktivitas/acara positif dan memberlakukan kebijakan yang sesuai dengan keperluan nasabahnya maka bisa menambah citra produk/jasa pada semua nasabah. Promosi yang dilaksanakan mestinya menyampaikan spesifikasi produk/jasa dengan tidak melanggar etika bisnis, memperlihatkan keistimewaannya yang dimiliki produk/jasa tersebut dan menyasar target pasar yang tepat (Yusli Yanti et al., 2013).

Diferensiasi tidak berarti asal berbeda, maka jika telah berbeda artinya pasti mempunyai titik keunggulan yang dimaksudnya. Tetapi suatu produk atau jasa harus berbeda dimata nasabah sehingga membuat nasabah tidak akan beralih ke produk yang di tawarkan bank lainnya. Dengan memperlakukan strategi diferensiasi, bank BSI bisamendapatkan keunggulan diferensiasi perusahaannya. Tersebut sesuai pada penelitiannya Ferdinand (2003) yang menyebutkan keunggulan diferensiasi bawaannya sebuah bisa didefinisikan menjadi posisi unik yang dikembangakan oleh suatu perusahaan, tersebut diberlakukan untuk para kompetitor. Keunggulan diferensiasif bisa tercapai dari penggunaan

bermacam sumber daya yang dipunya perusahaannya saat memberikan produk dan layanan yang diferensiasif.

Penelitian Tanwar (2013) membuktikan jika strategi diferensiasi berkemungkinan dalam memperoleh keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan strategi biaya rendah sebab diferensiasi menciptakan dengan lebih baik. Dewi (2016) memperkuat peneitian ini dengan menyatakan jika citranya perusahaan dapat bertambah penjualan sebuah produk sebab mempunyai citra positif perusahaan.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Fokus utama penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh bagi hasil dan diferensiasi tabungan mudarabah terhadap keunggulan bersaing bank Syariah Indonesia di Kota Fajar dengan melibatkan satu variabel dependen didalam pola pengaruh tersebut yaitu variabel keungglan bersaing dan dua variabel independen di dalam penelitian ini, yaitu bagi hasil (X_1) dan diferensiasi(X_2)

Secara garis besar penelitian ini menunjukan bahwa kedua vareibel tersebut yaitu bagi hasil (X_1), dan diferensiasi (X_2) mampu mempengaruhi keunggulan bersaing bank BSI. Sebagaimana kesimpulan yang dimukakan berikut ini:

1. Variabel bagi hasil memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kenggulan bersaing. Hal ini ditunjukan oleh nilai t-statistik sebesar 2,187 > t-tabel (1,982) dan tingkat signifikansi adalah 0,000 < 0,05 (memenuhi kriteria dibawah 5%).Artinya semakin sering bank BSI memberikan bagi hasil kepada nasabah justru akan semakin membuat nasabah lebih nyaman menabung di bank tersebut dan lebih meningkatkan minat nasabah untuk mengunakan layanan bank BSI untuk menyimpan dana mereka. Dengan demikian Bank BSI mampu meningkatkan keunggulan bersaingnya di bandingkan dengan bank lain.

2. Variabel diferensiasi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keunggulan bersaing. Hal ini ditunjukan oleh nilai t-statistik sebesar 6,825 > t-tabel (1,982) dan tingkat signifikansi adalah 0,000 < 0,05 (memenuhi kriteria dibawah 5%).. Artinya semakin membaik kualitas layanan, produk dan citra dari sebuah lembaga perbankan BSI maka semakin meningkat peluang bagi lembaga tersebut untuk lebih unggul di bandingkan dengan lembaga lainnya.
3. Sedangkan secara bersama-sama variabel bagi hasil dan diferensiasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing. Hal ini ditunjukan oleh diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 63,636 sedangkan nilai F_{tabel} 3,081. Artinya bagi hasil dan diferensiasi secara bersama-sama dapat mempengaruhi keunggulan bersaing.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat dikemukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Disarankan kepada pihak pengambil keputusan di perbankan dimana produk tabungan yang sudah sesuai dengan prinsip syariah harusdipertahankan dan dikembangkan dengan inovasi-inovasi baru. Dan diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan produk tabungan agar lebih menariknasabah.
2. Diharapkan kepada pihak perbankan BSI agar menyedikan banyak fasilitas mesin ATM di beberapa wilayah sehingga

mempermudah nasabah melakukan transaksi anjungan tunai mandiri.

3. Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian diberbagai bidang keunggulan serta menambah variabel-variabel dependen penelitian yang terkait dengan keunggulan bersaing seperti orientasi pasar, inovasi program, adaptabilitaslingkungan dan sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

Aagha, S., Alrubaiee. L, and Jamhour. M . 2011. *Effect of Core Competence on Compentive Advantage and Organizational performance.International Journal of Business and Managenet*, 7 (1), 192-204

Antonio, M. S., &Muhammad. (2007).Bank Syariah: Analisis Kesehatan, Peluang, Kelemahan dan Ancaman.Yogyakarta: Ekonisia.

Antonio, 2007. Bank Syariah Dari Teori Ke Pratik. Jakarta : Gema Insani.

Bharadwaj (2008:7). Unit –III: Copetency. New Delhi: indianmba.co bps.go.id diunduh 29 mai 2017.

Burhanuddin. 2013. Koperasi Syariah dan Pengaturannya di Indonesia. Malang: UIN-Maliki Press.

Chang,H,H. 2007. *Critical Factors and Benefits in the Implementation of Customer Relationship Management. Total Quality Management andBusiness Excellence*, 18 (5), 483-508.

David,(2011). Starategi Management, Buku 1. Edisi 12 Jakarta.

Day Wensley (1988). Assesing Advantage : A Framework for Diagnostic Competitive Superiority," Jurnal of Marketing, Vol 52, April, Pp.1-20.

Delta dan Pauilus (2017:60). Keunggulan Bersaing: Berpengaruh terhadap Kinerja pemasaran.

Dirgantoro (2010). Crown. 2010. Manajemen Stratejik konsep, kasus, dan implementasi. Jakarta. Grasindo.

Dirgantoro(2001): Tampil (2015): Aaker (1989). Manajemen Stratejik: konsep, kasus, dan

Gilang Prasidyjati (2014:12). Pengaruh Keunggulan Bersaing Melalui Kinerja Bisnis. SKIPSI Unuversitas Diponerogo Semarang. Grafika 2009.

Grafika, Redaksi Sinar ‘’Undang-Undang Perbankan dan Pemaran 2008’’, Jakarta : Sirna

Hayati,(2016). Aplikasi akad Tabarru Wadiah dan Qard di Perbankan Syariah, Al Falah of Islamic Economics, Vol. 1, No. 2.

Hasan, Iqbal. 2004. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Heri Setiwan (2012:14). Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Teknologi, dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Kompetitif Usaha Songket Skla Kecil di Kota Palembang. Jurnal Orasi Bisnis Edisike-VII, November. Hal.12-19. ISSN:2085-1375.

Hermawan Kartajaya (2010:30). Perjalanan Pemikiran Konsep Pemasaran Hermawan Kartajaya. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.

https//kbbi.web.id/bonus,(2020).

https://doi.org/10.18860/em.v4i2.2454.

https://kbbi.web. Id/bonus. (2020, June 13). Retrieved June 13, 2020, from

https://kbbi.web.id:http://kbbi.web.id/bonus.

Ibrahim dan Ina, (2015). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta..

Indah, D. Dan Devie. 2013. Analisa Pengaruh *Customer Relationship*Management Terhadapa Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan.*Business Accounting Review*, 1 (2):50-60.

Indah, D. Dan Devie. 2013. Analisa Pengaruh *Customer Relationship*Management Terhadapa Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan.*Business Accounting Review*, 1 (2):50-60 .

Ismail. 2011. Perbankan Syariah. Jakarta : Penerbit Kencana Prenada Media Grup.

Kadarningsih, (2013). Keunggulan bersaing. Faktor-faktor yang Mempergarui dan Dampaknya pada Kinerja Selling-In. Media Ekonomi & Teknologi Informasi Vol. 21, No.1.

Karim, (2014). Bank islam Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Remaja Rosdakarya.

Kartajaya (2010). Brand Operation The Official MIM Acdemy Course Book. Esensi Erlangga Group, Jakarta.

Kasiram, Moh. (2010). *Metodologi Penelitian (Refleksi Pengembangan Pemahaman dan Penguasaan Metodologi Penelitian)* Cet. Ke -2. Malang: UIN Maliki.

Kasmir (2016:24). Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Pratik), Jakaarta: Raja Grafindo Persada.

Koentjaraningrat. (1997). *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, edisi revisi III. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Koltler, P, & Keller, K.L. (2009). Manajemen Pemasaran Jilid 1 Edisi 13. Jakarta : Erlangga

Kotler & Amstrong (2004). Prnsip-prinsip Marketing. Jakarta : penerbit Salemba Empat.

Kotler (2009:137). Manajemen Pemasaran, Edisi Tiga Belas, Jilid Satu. Jakarta : Erlangga.

Kotler (2012:212). Manajemen Pemasaran Jilid 2, edisi Ketiga Belas, Terjemahan Bob Saran, MM. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Makhrus A.W., 2013). Pratik Akad Wadiah Yd Dhamanah pada produk Tabungan di Bank BRI Syariah Knator Cabaang Purwoekerto, Jurnal Hukum Ekonomi Syariah, Volume 1,, Nomor 2.

Mangkunegara (2012:89). Evaluasi Kinerja Sumber Daya Mnausia, Pnerbit: Refika Aditama, Bandung.

Mardiyono (2015) . Analisa Kinerja Pemasaran Pada Industri Kreatif di Kota Semarang. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Unversitas 17 Agustus 1945.

Margono, 2003. *Metodologi Penelitian Pendidikan.* Jakarta: Rineka Cipta

Mubarok (2017:103). Manajemen Sumber Daya Manusia Pengantar Keunggulan Bersaing, Bogor: In Media.

Muhamad (2015:2). Manajemen Dana Bank Syariah Ed.I.Cet.2.Jakarta : Rajawali Pers.

Muhammad, (2004). Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah. Yogyakarta:UII Press.

Muhammad. (2016). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Yogyakarta:UPP STIM YKPN.

Muhammad. 2011. Manajemen Bank Syariah. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Pencetak Sekekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Mujahidin, Akmal (2016). Hukum Perbank Syariah Ed.1.Cet.1. Jakarta: Rajawali pers.

Mulyadi. (2010). Akuntansi Biaya. Yogyakarta :UPP STIM YKPN..

Ni Putu (2016:1225). Pengaruh Strategi Diferensiasi terhadap upaya membangun keunggulan bersaing pada hotel Alila Ubud. E-jurnal Manajemen Ubud. Universitas Udayana Bali. Vol. 6, no.11, 2016 ISSN: 2302-8912.

Parastuti,(2013:6). Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah. Jakarta Selatan: penerbit Salemba Empat.

Rachmawati, Imami Nur. (2007). Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif: wawancara.*Jurnal Keperawatan Indonesia*, 11(1): 35-40.

Ratna Paryanti. 2015. Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap KeunggulanBersaing (studi pada Hotel Resty Menara pekanbaru). Jom FISIP Volume 2 no 2 Oktober 2015. Universitas Riau.

Sanusi,Anwar 2013. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.

Santoso, Singgih. 2010. "Statistik Multivariat Konsep dan Aplikasi dengan SPSS". Jakarta: PT. Gramedia

Saworto (2011:155). Dasar-dasar Organisasi dan Mnajemen, cetakan keenam belas. Penerbit: (Indonesia: Jakarta).

Soemitra, (2010). Bank & Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta: Kencana.

Sofyandi (2012:159). Manajemen Sumber Daya Manusia, Yogyakarta: Gramedia Grup.

Sudarsono (2012:29). Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi Dan Ilustri. Yogyakarta: Ekosoria.

Sudarsono, (2007:65). Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Desskripsi dan Ilustrasi. Yogyakarta : Ekonisia.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit : Alfabeta.

Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: ALFABETA, cv.

Sujarweni, V. Wiratna. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Sulistiani, (2014). Mencapai Keunggulan Bersaing Dengan Strategi Diferensiasi. El Muhasaba: jurnal Akuntasi, 4(2), 1-17.

Tampi dalam Aaker(2015:71). Analisis Strategi Differensiasi Layanan, dan Differensiasi Cira terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Pemasaran (Studi pada PT Telkomsel Grapari Manado). Jurnal EMBA, Vol,3 No 4 Desember. Hal 68-81.

Thatte (2013). Impact Of SCM Practices Of A Firm On Supply Chain Responsiveness.

Uyun, Eni Khikmatul''pengaruh pendapatan Bagi Hasil, Margin Murabahah,Dan Dana Simpanan Wadiah terhadap Bonus Wadiah (studi kasus Bank Syariah Mansirinperiode APRIL 2011-Maret 2014). Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015.

Wachjuni (2014). Pengaru Orientsi Pasar, Inovasi Produk Dan Kualitas Layanan Terhadaap Kinerja Pemasaran Dalam Upaya Mencapai Keunggulan Bersaing. Jurnal Ekonomi dan Teknik Informatika. Volume 2(1), pp 1-23.

Wiroso ,''Jual Beli Murabahah'',Yogyakarta:UI Perss Yogyakarta, 2005.

L**ampiran I**

KUESIONER
PENGARUH BAGI HASIL DAN DIFERENSIASI TABUNGAN MUDARABAH TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING BANK SYARIAH INDONESIA KOTA FAJAR

.

I. KarakteristikResponden

1. No Responden : .....(diisi oleh peneneliti)
2. Nama :
3. Alamat :
4. JenisKelamin :
   - ☐ Laki-laki
   - ☐ Perempuan
5. Tingkat Pendidikan:
   - ☐ SLTA
   - ☐ Sarjana
   - ☐ Diploma/Akademi
   - ☐ Pasca Sarjana
6. Usia/umur :

☐	15 - 20	☐	33 - 38
☐	21 - 26	☐	39 - 44
☐	27 - 32	☐	45 - 49

Petunjuk Pengisian:

A. Isilah semua nomor dalam angket ini dengan benar

B. Pengisian jawaban cukup dengan memberi tanda (X atau √) pada pernyataan yang dianggap sesuai dengan pendapat responden (satu jawaban dalam setiap nomor pernyataan).

C. Pilhan Jawaban:

a. Sangat Tidak Setuju (STS) = 1
b. Tidak Setuju (TS) = 2
c. Ragu-Ragu (R) = 3
d. Setuju (S) = 4
e. Sangat Setuju (SS) = 5

D. Kuisioner ini diisi oleh Nasabah

1. Kuesioner Variabel Bagi Hasil

No	Pernyataan	STS	ST	R	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Bagi Hasil yang andaterimatepat waktu.					
2	BagiHasi yang andaterimamencukupi kebutuhan pribadi anda.					
3	Peningkatan Bagi Hasil sesuai dengan jumlah tabungan yang dititipkanoleh setiap nasabah.					
4	Adapeningkatanpemberian Bagi Hasil padasetiap nasabah.					
5	Besaran Bagi Hasilyangdiberikan sesuai dengan jumlahnya tampa ada pemotongan apapun.					
6	Bagi Hasil yang andaterimasebagai tambahan dari simpanan pokok.					
7	Bagi Hasilyangdiberikan sesuai kesepakatan.					
8	Jumlah Bagi Hasilyangdiberikan padasetiapnasabah berbeda.					
9	Setiap bulanandan menerimaBagi Hasildengan jumlahyangberbeda.					
10	Adacatatan khusus untuk penerimaan Bagi Hasil.					

AR-RANIRY

2. Kuesioner Variabel Diferensiasi

No	Pernyataan	STS	ST	R	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Produk tabungan BSI Memiliki nilai lebih dari produk lain karena menerapkan sistem syariah.					
2	BSI Menawarkan Produknya yang berbeda dengan Bank lain karena sistem bagi hasil bank BSI berubah-ubah tergantung kinerja usaha.					
3	Bank BSImerancangproduk sesuaidengankebutuhannasabah dan tetap mengedepankan syistem syariah.					
4	BSI melakukan aktivitas usaha berdasarkan hukum Islam mengacu pada Al-quran, Hadist, dan fatwa MUI.					
5	BSI tidak menggunakan sistem bunga tetapi menerapkan akad bagi hasil atau nisbah.					
6	BSI berorientasi tidak hanya keuntungan semata tetapi juga penerapan nilai-nilai Islam.					
7	BSI mengelola dana nasabah pada bisnis yang diperbolehkan dalam aturan Islam.					
8	BSI diawasi oleh berbagai lembaga, seperti dewan syariah nasional, dewan pengawas syariah, dan dewan komisaris bank.					
9	KaryawanBank BSI memberikan pelayanan ke pada nasabah bank sesuai dengan aturan syariah.					

3. Kuesioner Variabel Keunggulan Bersaing

No	Pernyataan	STS	ST	R	S	SS
		1	2	3	4	5
1	BSI senantiasa menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan bank lain.					
2	Produk yang dimiliki BSI lebih unggul dari Bank lain.					
3	BSI memiliki fasilitas yang memuaskan (ATM, internet banking, mobile banking, sms banking, dsb).					
4	BSI memberikan tingkat bagi hasil yang kompetitif.					
5	Produk BSI memiliki biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan produk bank syariah lain.					
6	BSI merupakan pionir dalam memperkenalkan produk kepada pelanggan dibandingkan dengan bank lain.					
7	BSI senantiasa menawarkan produk yang berkualitas tinggi dibandingkan dengan bank lain.					
8	BSI senantiasa menyediakan produk sesuai dengan keinginan dankebutuhan nasabah dibandingkan dengan bank lain.					
9	BSI senantiasa melakukan inovasi produk seiring dengan perubahan kebutuhan nasabah dibandingkan dengan bank lain.					
10	BSI senantiasa menyediakan produk produk dengan keunggulan (fitur) baru dibandingkan dengan bank lain.					
11	BSI bergerak cepat dalam mengembangkan produk baru dibandingkan dengan bank lain.					

	BAGI HASIL (X1)											DIFERENSIASI (X2)										KEUNGGULAN BERSAING (Y)											
No	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	Total X1	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	Total X2	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Total Y
1	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	45	5	5	5	5	5	5	5	4	5	44	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	53
2	4	3	4	3	4	4	3	2	3	3	33	5	4	3	5	5	5	5	4	4	40	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	44
3	3	2	4	4	3	4	4	4	4	4	36	4	3	4	3	3	3	3	4	4	31	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	3	43
4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
6	4	2	2	2	4	4	3	2	2	4	29	4	4	4	3	2	4	4	4	4	33	2	4	4	2	3	3	3	3	4	3	4	35
7	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	29	4	3	4	4	4	4	4	3	3	33	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	41
8	2	5	4	3	4	4	4	2	4	3	35	4	4	5	5	4	4	4	4	4	38	4	4	3	4	4	4	5	4	5	4	5	46
9	4	4	2	4	2	2	4	4	4	4	34	4	2	4	4	4	4	4	4	5	35	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	42
10	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42	5	4	4	5	5	4	5	4	5	41	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	50
11	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	40	4	4	4		4	4	4	4	4	32	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	44
12	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33
13	2	2	3	4	4	4	3	2	2	2	28	2	4	3	2	3	4	4	4	4	30	2	2	4	4	4	4	4	4	3	4	3	38
14	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	47	3	4	5	5	5	5	4	5	5	41	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	36
15	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	42	4	5	4	5	4	4	4	4	4	38	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	45
16	2	2	4	3	4	3	4	4	3	4	33	5	4	4	4	4	4	4	4	4	37	4	2	4	4	4	2	2	4	4	2	4	36
17	4	2	4	3	4	4	2	4	4	4	35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	41
18	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	34	3	4	5	5	5	5	5	5	4	41	4	3	5	3	4	4	3	3	3	3	4	39
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
20	4	2	5	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	5	5	4	4	4	4	4	38	4	4	4	3	2	4	2	2	4	2	4	35

21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	43
22	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
23	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	42
24	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	43	5	4	5	5	4	5	5	4	5	42	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	49
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
26	3	3	3	4	2	3	3	4	4	4	33	4	3	3	3	3	3	3	4	4	30	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	37
27	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
29	3	2	4	3	4	4	4	3	3	4	34	4	4	4	4	4	4	4	5	4	37	3	3	5	3	3	4	3	3	4	3	3	37
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
31	3	2	3	4	2	3	2	5	2	4	30	2	2	4	5	5	4	2	4	4	32	2	2	5	3	5	2	2	2	4	3	4	34
32	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	46	5	5	5	5	5	4	4	4	4	41	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	47
33	5	4	4	4	2	2	4	2	4	3	34	4	2	4	3	4	4	4	4	4	33	4	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	43
34	2	2	2	3	4	4	4	4	4	3	32	4	4	4	4	3	3	4	4	4	34	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	34
35	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	43	4	4	2	3	4	3	3	4	4	31	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	35
36	3	3	3	3	2	2	3	4	3	3	29	3	3	3	3	3	3	4	4	4	30	3	3	5	3	3	3	3	3	3	4	3	36
37	2	2	4	4	2	4	4	4	4	4	34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	43
38	3	4	3	3	5	4	4	2	2	3	33	5	2	5	5	5	5	5	5	5	42	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	53
39	3	2	3	3	2	4	4	2	4	2	29	3	4	4	3	3	3	3	3	4	30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
40	4	3	3	3	3	2	4	2	2	4	30	4	3	4	3	4	4	4	4	4	34	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	41
41	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	39	4	4	5	5	5	5	5	5	5	43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
42	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	47
43	4	2	4	5	5	5	5	4	4	3	41	3	3	4	4	3	4	4	5	3	33	3	3	4	3	2	2	2	2	2	3	3	29

44	4	2	2	3	3	4	3	3	3	3	30	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	42
45	3	2	2	4	4	4	3	2	4	2	30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	3	4	4	3	3	3	3	3	2	4	3	35
46	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
47	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
48	3	2	2	2	4	3	3	3	2	5	29	5	3	4	3	2	3	3	3	3	29	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33
49	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
51	5	5	4	5	4	4	4	2	4	4	41	4	4	4	5	2	5	5	4	4	37	4	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	51
52	4	3	4	4	5	4	3	4	5	4	40	4	3	5	4	5	4	5	4	5	39	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	49
53	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
54	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	32	4	3	4	4	4	4	4	4	4	35	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	43
55	4	4	4	3	4	4	2	2	3	4	34	4	4	4	4	2	3	4	4	4	33	4	4	4	3	5	5	5	4	5	5	5	49
56	3	4	3	3	4	4	3	2	2	4	32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	3	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	40
57	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
58	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
59	2	2	3	2	4	4	4	3	3	4	31	4	2	4	5	4	4	5	4	4	36	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	42
60	5	5	4	4	4	5	5	5	4	3	44	4	5	4	4	5	5	5	5	4	41	5	5	4	5	5	4	4	3	5	4	5	49
61	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	36	4	4	4	5	5	4	4	5	4	39	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	45
62	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	45	5	5	4	4	5	4	4	4	5	40	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	51
63	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	28	3	3	3	4	3	3	3	3	4	29	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	34
64	4	4	5	5	5	4	4	2	2	4	39	5	2	5	5	4	5	5	4	5	40	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	53
65	2	2	5	3	3	5	2	5	4	4	35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
66	4	3	2	2	2	4	4	4	4	3	32	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	43

67	4	2	2	2	2	2	3	2	2	3	24	3	3	4	2	2	2	2	2	3	23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33
68	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	5	4	4	4	4	4	4	37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
69	4	2	4	2	4	4	4	4	4	4	36	4	4	2	3	4	3	3	4	3	30	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	43
70	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	32	3	3	3	3	3	3	3	4	3	28	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	38
71	2	3	3	3	3	4	4	3	3	4	32	4	4	4	3	3	3	4	3	4	32	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	41
72	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33
73	4	2	4	3	3	2	4	4	4	3	33	4	3	5	4	3	4	3	3	5	34	3	3	5	3	4	3	3	3	3	4	3	37
74	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	5	5	5	5	5	41	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
75	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
76	4	2	4	3	4	4	4	4	4	3	36	3	3	3	4	4	4	3	4	4	32	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	38
77	3	2	3	3	2	2	3	4	3	3	28	4	4	4	3	4	3	4	4	3	33	4	3	4	3	3	2	2	2	3	3	2	31
78	4	4	4	3	4	4	5	2	4	4	38	4	4	5	5	4	4	4	4	4	38	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	47
79	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	43
80	4	4	4	3	4	4	5	2	4	4	38	4	4	5	5	4	4	4	4	4	38	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	47
81	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	26	4	4	2	3	3	3	3	4	4	30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
82	4	4	4	3	3	4	4	3	2	4	35	4	2	4	4	5	5	4	4	4	36	5	4	5	4	5	4	4	4	3	3	2	43
83	3	3	2	4	3	4	2	4	3	3	31	3	4	3	4	4	4	4	4	4	34	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	41
84	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	38	4	4	4	5	4	4	4	4	4	37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
85	3	2	3	2	2	4	4	2	2	2	26	2	2	3	2	3	3	2	4	4	25	3	4	3	4	2	3	4	3	4	2	2	34
86	3	3	4	4	4	4	4	4	2	2	34	2	5	4	3	4	5	5	5	4	37	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	41
87	3	4	3	4	2	3	4	4	2	3	32	3	3	3	4	3	3	3	3	3	28	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	35
88	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
89	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44

90	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
91	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	23	3	5	5	5	5	5	5	5	5	43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
92	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
93	3	4	4	4	4	3	4	2	2	4	34	3	3	3	4	4	4	4	4	3	32	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	46
94	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	38	4	3	3	5	4	4	5	4	4	36	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	42
95	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	35	4	3	4	4	4	4	4	4	5	36	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	46
96	4	4	2	4	5	4	4	2	2	4	35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	45
97	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
98	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
99	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
100	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	22
101	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	43	5	4	5	5	5	5	5	5	4	43	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	45
102	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
103	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	29	3	3	4	4	3	3	3	3	3	29	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	37
104	2	2	4	4	4	2	4	2	3	4	31	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
105	4	3	3	3	2	3	3	4	4	4	33	4	4	4	4	3	3	4	4	4	34	3	3	3	4	5	3	4	3	3	3	37
106	2	2	3	3	2	2	4	3	2	3	26	2	3	3	3	3	3	3	3	3	26	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	40
107	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	39	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Lampiran III

No	Jenis Kelamin	Koding	Tingkat Pendidikan	Koding	Usia/umur	Koding
1	Perempuan	1	Pasca Sarjana	4	27 - 32	4
2	Laki-Laki	2	Sarjana	3	27 - 32	4
3	Perempuan	1	Pasca Sarjana	4	27 - 32	4
4	Perempuan	1	Sarjana	3	15 - 20	5
5	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
6	Perempuan	1	Sarjana	3	15 - 20	5
7	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
8	Laki-Laki	2	Pasca Sarjana	4	15 - 20	5
9	Perempuan	1	Diploma/Akademi	2	27 - 32	4
10	Perempuan	1	SLTA	1	15 - 20	5
11	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
12	Laki-Laki	2	Sarjana	3	21 - 26	6
13	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
14	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
15	Perempuan	1	Sarjana	3	27 - 32	4
16	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
17	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
18	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
19	Perempuan	1	Diploma/Akademi	2	21 - 26	6
20	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
21	Perempuan	1	SLTA	1	45 - 49	1
22	Perempuan	1	Pasca Sarjana	4	21 - 26	6
23	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
24	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
25	Perempuan	1	SLTA	1	33 - 38	3
26	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
27	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
28	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
29	Laki-Laki	2	Sarjana	3	21 - 26	6
30	Laki-Laki	2	SLTA	1	27 - 32	4
31	Laki-Laki	2	Sarjana	3	21 - 26	6
32	Perempuan	1	Sarjana	3	27 - 32	4
33	Laki-Laki	2	Sarjana	3	33 - 38	3
34	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
35	Laki-Laki	2	Sarjana	3	27 - 32	4

36	Perempuan	1	Sarjana	3	39 - 44	2
37	Perempuan	1	Sarjana	3	45 - 49	1
38	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
39	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
40	Perempuan	1	Pasca Sarjana	4	21 - 26	6
41	Laki-Laki	2	Sarjana	3	27 - 32	4
42	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
43	Perempuan	1	Sarjana	3	27 - 32	4
44	Laki-Laki	2	Sarjana	3	21 - 26	6
45	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
46	Laki-Laki	2	Sarjana	3	39 - 44	2
47	Perempuan	1	Sarjana	3	39 - 44	2
48	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
49	Perempuan	1	Sarjana	3	15 - 20	5
50	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
51	Perempuan	1	Diploma/Akademi	2	15 - 20	5
52	Laki-Laki	2	Sarjana	3	15 - 20	5
53	Perempuan	1	Sarjana	3	15 - 20	5
54	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
55	Perempuan	1	SLTA	1	27 - 32	4
56	Perempuan	1	Sarjana	3	15 - 20	5
57	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
58	Perempuan	1	SLTA	1	15 - 20	5
59	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
60	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
61	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
62	Perempuan	1	SLTA	1	15 - 20	5
63	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
64	Perempuan	1	Sarjana	3	27 - 32	4
65	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
66	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
67	Perempuan	1	Diploma/Akademi	2	15 - 20	5
68	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
69	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
70	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
71	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
72	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
73	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
74	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6

75	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
76	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
77	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
78	Laki-Laki	2	Sarjana	3	27 - 32	4
79	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
80	Laki-Laki	2	SLTA	1	27 - 32	4
81	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
82	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
83	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
84	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
85	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
86	Perempuan	1	Diploma/Akademi	2	21 - 26	6
87	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
88	Perempuan	1	SLTA	1	15 - 20	5
89	Laki-Laki	2	Sarjana	3	15 - 20	5
90	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
91	Perempuan	1	SLTA	1	15 - 20	5
92	Laki-Laki	2	Sarjana	3	15 - 20	5
93	Perempuan	1	SLTA	1	15 - 20	5
94	Laki-Laki	2	Sarjana	3	15 - 20	5
95	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
96	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
97	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
98	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
99	Perempuan	1	Diploma/Akademi	2	21 - 26	6
100	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
101	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
102	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6
103	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
104	Perempuan	1	Diploma/Akademi	2	21 - 26	6
105	Perempuan	1	Sarjana	3	21 - 26	6
106	Perempuan	1	SLTA	1	21 - 26	6
107	Laki-Laki	2	SLTA	1	21 - 26	6

Lampiran IV

Frequencies Koresponden

Notes

Output Created		26-MAR-2022 02:53:31
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	107
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data.
Syntax		FREQUENCIES VARIABLES=JK TP UM /STATISTICS=MINIMUM MAXIMUM MEAN MEDIAN /ORDER=ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00,03
	Elapsed Time	00:00:00,05

Statistics

		Jenis Kelamin	Tingkat Pendidikan	Usia/Umur
N	Valid	107	107	107
	Missing	0	0	0
Mean		1,24	2,44	5,31
Median		1,00	3,00	6,00
Minimum		1	1	1
Maximum		2	4	6

Frequency Table

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Perempuan	81	75,7	75,7	75,7
	Laki-Laki	26	24,3	24,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Tingkat Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SLTA	29	27,1	27,1	27,1
	Diploma/Akademi	7	6,5	6,5	33,6
	Sarjana	66	61,7	61,7	95,3
	Pasca Sarjana	5	4,7	4,7	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Usia/Umur

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45 - 49	2	1,9	1,9	1,9
	39 - 44	3	2,8	2,8	4,7
	33 - 38	2	1,9	1,9	6,5
	27 - 32	14	13,1	13,1	19,6
	15 - 20	18	16,8	16,8	36,4
	21 - 26	68	63,6	63,6	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

The LOCALE subcommand of the SET command has an invalid parameter. It could not be mapped to a valid backend locale.
FREQUENCIES VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 X1.7 X1.8 X1.9 X1.10 TotalX1

Frequencies X1

Notes

Output Created		23-APR-2022 19:18:42
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	107
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data.

Syntax		FREQUENCIES VARIABLES=X1.1 X1.2 X1.3 X1.4 X1.5 X1.6 X1.7 X1.8 X1.9 X1.10 TotalX1 /STATISTICS=STDDEV VARIANCE RANGE MINIMUM MAXIMUM SEMEAN MEAN MEDIAN MODE SUM /ORDER=ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00,03
	Elapsed Time	00:00:00,03

Statistics

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	TotalX1
N	Valid	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean		3,56	3,26	3,54	3,52	3,62	3,73	3,75	3,44	3,46	3,68	35,56
Std. Error of Mean		,081	,095	,081	,076	,085	,075	,070	,087	,084	,067	,543
Median		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	36,00
Mode		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
Std. Deviation		,838	,984	,839	,781	,876	,772	,728	,903	,872	,695	5,619
Variance		,701	,969	,703	,610	,767	,596	,530	,815	,760	,483	31,569
Range		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Minimum		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20
Maximum		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
Sum		381	349	379	377	387	399	401	368	370	394	3805

Frequency Table

X1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	15	14,0	14,0	14,0
	KURANG SETUJU	26	24,3	24,3	38,3
	SETUJU	57	53,3	53,3	91,6
	SANGAT SETUJU	9	8,4	8,4	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	34	31,8	31,8	31,8
	KURANG SETUJU	18	16,8	16,8	48,6

	SETUJU	48	44,9	44,9	93,5
	SANGAT SETUJU	7	6,5	6,5	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	TIDAK SETUJU	15	14,0	14,0	14,0
	KURANG SETUJU	28	26,2	26,2	40,2
Valid	SETUJU	55	51,4	51,4	91,6
	SANGAT SETUJU	9	8,4	8,4	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	TIDAK SETUJU	12	11,2	11,2	11,2
	KURANG SETUJU	34	31,8	31,8	43,0
Valid	SETUJU	54	50,5	50,5	93,5
	SANGAT SETUJU	7	6,5	6,5	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	TIDAK SETUJU	18	16,8	16,8	16,8
	KURANG SETUJU	15	14,0	14,0	30,8
Valid	SETUJU	64	59,8	59,8	90,7
	SANGAT SETUJU	10	9,3	9,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	TIDAK SETUJU	12	11,2	11,2	11,2
	KURANG SETUJU	14	13,1	13,1	24,3
Valid	SETUJU	72	67,3	67,3	91,6
	SANGAT SETUJU	9	8,4	8,4	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	8	7,5	7,5	7,5
	KURANG SETUJU	21	19,6	19,6	27,1
	SETUJU	68	63,6	63,6	90,7
	SANGAT SETUJU	10	9,3	9,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	24	22,4	22,4	22,4
	KURANG SETUJU	18	16,8	16,8	39,3
	SETUJU	59	55,1	55,1	94,4
	SANGAT SETUJU	6	5,6	5,6	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	21	19,6	19,6	19,6
	KURANG SETUJU	22	20,6	20,6	40,2
	SETUJU	58	54,2	54,2	94,4
	SANGAT SETUJU	6	5,6	5,6	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X1.10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	7	6,5	6,5	6,5
	KURANG SETUJU	27	25,2	25,2	31,8
	SETUJU	66	61,7	61,7	93,5
	SANGAT SETUJU	7	6,5	6,5	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

TotalX1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	1	,9	,9	,9
	23	2	1,9	1,9	2,8
	24	1	,9	,9	3,7
	26	3	2,8	2,8	6,5
	28	3	2,8	2,8	9,3
	29	6	5,6	5,6	15,0
	30	5	4,7	4,7	19,6
	31	4	3,7	3,7	23,4
	32	7	6,5	6,5	29,9
	33	7	6,5	6,5	36,4
	34	8	7,5	7,5	43,9
	35	6	5,6	5,6	49,5
	36	5	4,7	4,7	54,2
	37	3	2,8	2,8	57,0
	38	4	3,7	3,7	60,7
	39	9	8,4	8,4	69,2
	40	18	16,8	16,8	86,0
	41	4	3,7	3,7	89,7
	42	2	1,9	1,9	91,6
	43	3	2,8	2,8	94,4
	44	1	,9	,9	95,3
	45	2	1,9	1,9	97,2
	46	1	,9	,9	98,1
	47	1	,9	,9	99,1
	50	1	,9	,9	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

FREQUENCIES VARIABLES=X2.1 X2.2 X2.3 X2.4 X2.5 X2.6 X2.7 X2.8 X2.9 TotalX2 /STATISTICS=STDDEV VARIANCE RANGE MINIMUM MAXIMUM SEMEAN MEAN MEDIAN MODE SUM/ORDER=ANALYSIS.

Frequencies X2

Notes

Output Created		23-APR-2022 21:02:23
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	107
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data.
Syntax		FREQUENCIES VARIABLES=X2.1 X2.2 X2.3 X2.4 X2.5 X2.6 X2.7 X2.8 X2.9 TotalX2 /STATISTICS=STDDEV VARIANCE RANGE MINIMUM MAXIMUM SEMEAN MEAN MEDIAN MODE SUM /ORDER=ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00,11
	Elapsed Time	00:00:00,80

Statistics

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	TotalX2
N	Valid	107	107	107	106	107	107	107	107	107	107
	Missing	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Mean		3,84	3,70	3,95	3,98	3,88	3,92	3,94	3,98	3,99	35,15
Std. Error of Mean		,068	,072	,067	,073	,074	,064	,067	,055	,056	,447
Median		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	36,00
Mode		4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
Std. Deviation		,702	,742	,692	,756	,761	,660	,698	,566	,575	4,623
Variance		,493	,551	,479	,571	,579	,436	,487	,320	,330	21,374
Range		3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
Minimum		2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
Maximum		5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
Sum		411	396	423	422	415	419	422	426	427	3761

Frequency Table

X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	6	5,6	5,6	5,6
	KURANG SETUJU	18	16,8	16,8	22,4
	SETUJU	70	65,4	65,4	87,9
	SANGAT SETUJU	13	12,1	12,1	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	9	8,4	8,4	8,4
	KURANG SETUJU	23	21,5	21,5	29,9
	SETUJU	66	61,7	61,7	91,6
	SANGAT SETUJU	9	8,4	8,4	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	4	3,7	3,7	3,7
	KURANG SETUJU	16	15,0	15,0	18,7
	SETUJU	68	63,6	63,6	82,2
	SANGAT SETUJU	19	17,8	17,8	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	4	3,7	3,8	3,8
	KURANG SETUJU	19	17,8	17,9	21,7
	SETUJU	58	54,2	54,7	76,4
	SANGAT SETUJU	25	23,4	23,6	100,0
	Total	107	100,0	100,0	
Total		107	100,0		

X2.5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	6	5,6	5,6	5,6
	KURANG SETUJU	20	18,7	18,7	24,3
	SETUJU	62	57,9	57,9	82,2
	SANGAT SETUJU	19	17,8	17,8	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X2.6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	2	1,9	1,9	1,9
	KURANG SETUJU	22	20,6	20,6	22,4
	SETUJU	66	61,7	61,7	84,1
	SANGAT SETUJU	17	15,9	15,9	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X2.7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	4	3,7	3,7	3,7
	KURANG SETUJU	17	15,9	15,9	19,6
	SETUJU	67	62,6	62,6	82,2
	SANGAT SETUJU	19	17,8	17,8	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X2.8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	2	1,9	1,9	1,9
	KURANG SETUJU	12	11,2	11,2	13,1
	SETUJU	79	73,8	73,8	86,9
	SANGAT SETUJU	14	13,1	13,1	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

X2.9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TIDAK SETUJU	1	,9	,9	,9
	KURANG SETUJU	15	14,0	14,0	15,0

	SETUJU	75	70,1	70,1	85,0
	SANGAT SETUJU	16	15,0	15,0	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

TotalX2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	1	,9	,9	,9
	23	1	,9	,9	1,9
	25	1	,9	,9	2,8
	26	1	,9	,9	3,7
	27	3	2,8	2,8	6,5
	28	2	1,9	1,9	8,4
	29	3	2,8	2,8	11,2
	30	6	5,6	5,6	16,8
	31	2	1,9	1,9	18,7
	32	5	4,7	4,7	23,4
	33	6	5,6	5,6	29,0
	34	5	4,7	4,7	33,6
	35	4	3,7	3,7	37,4
	36	37	34,6	34,6	72,0
	37	6	5,6	5,6	77,6
	38	5	4,7	4,7	82,2
	39	2	1,9	1,9	84,1
	40	3	2,8	2,8	86,9
	41	6	5,6	5,6	92,5
	42	2	1,9	1,9	94,4
	43	3	2,8	2,8	97,2
	44	1	,9	,9	98,1
	45	2	1,9	1,9	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

The LOCALE subcommand of the SET command has an invalid parameter. It could not be mapped to a valid backend locale.
FREQUENCIES VARIABLES=Y1 Y2 Y3 Y4 Y5 Y6 Y7 Y8 Y9 Y10 Y11 totally /STATISTICS=STDDEV VARIANCE RANGE MINIMUM MAXIMUM SEMEAN MEAN MEDIAN MODE SUM /ORDER=ANALYSIS.

Frequencies

Notes

Output Created		26-APR-2022 14:08:54
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	107
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data.
Syntax		FREQUENCIES VARIABLES=Y1 Y2 Y3 Y4 Y5 Y6 Y7 Y8 Y9 Y10 Y11 TotalY /STATISTICS=STDDEV VARIANCE RANGE MINIMUM MAXIMUM SEMEAN MEAN MEDIAN MODE SUM /ORDER=ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00,06
	Elapsed Time	00:00:00,06

Statistics

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	TotalY
N	Valid	107	107	107	107	107	107	106	107	107	106	107	107
	Missing	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
Mean		3,84	3,72	4,05	3,84	3,82	3,76	3,75	3,75	3,90	3,87	3,87	42,08
Std. Error of Mean		,062	,071	,058	,060	,070	,068	,066	,065	,065	,067	,064	,556
Median		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	44,00
Mode		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
Std. Deviation		,646	,737	,605	,617	,724	,698	,677	,674	,672	,691	,660	5,748
Variance		,418	,543	,366	,380	,525	,488	,458	,455	,452	,478	,436	33,040
Range		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	33
Minimum		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	22
Maximum		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
Sum		411	398	433	411	409	402	397	401	417	410	414	4503

Frequency Table

Y1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	4	3,7	3,7	3,7
	kurang setuju	20	18,7	18,7	22,4
	setuju	72	67,3	67,3	89,7
	sangat setuju	11	10,3	10,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	7	6,5	6,5	6,5
	kurang setuju	27	25,2	25,2	31,8
	setuju	62	57,9	57,9	89,7
	sangat setuju	11	10,3	10,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	1	,9	,9	,9
	kurang setuju	14	13,1	13,1	14,0
	setuju	71	66,4	66,4	80,4
	sangat setuju	21	19,6	19,6	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	2	1,9	1,9	1,9
	kurang setuju	24	22,4	22,4	24,3
	setuju	70	65,4	65,4	89,7
	sangat setuju	11	10,3	10,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	5	4,7	4,7	4,7
	kurang setuju	24	22,4	22,4	27,1
	setuju	63	58,9	58,9	86,0
	sangat setuju	15	14,0	14,0	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	6	5,6	5,6	5,6
	kurang setuju	24	22,4	22,4	28,0
	setuju	67	62,6	62,6	90,7
	sangat setuju	10	9,3	9,3	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	6	5,6	5,7	5,7
	kurang setuju	23	21,5	21,7	27,4
	setuju	69	64,5	65,1	92,5
	sangat setuju	9	8,4	8.4	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	5	4,7	4,7	4,7
	kurang setuju	26	24,3	24,3	29,0
	setuju	67	62,6	62,6	91,6
	sangat setuju	9	8,4	8,4	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	3	2,8	2,8	2,8
	kurang setuju	21	19,6	19,6	22,4
	setuju	67	62,6	62,6	85,0
	sangat setuju	16	15,0	15,0	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	4	3,7	3,8	3,8
	kurang setuju	21	19,6	19,8	23,6
	setuju	66	61,7	62,3	85,8
	sangat setuju	16	15,0	15,0	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Y11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tidak setuju	4	3,7	3,7	3,7
	kurang setuju	19	17,8	17,8	21,5
	setuju	71	66,4	66,4	87,9
	sangat setuju	13	12,1	12,1	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

TotalY

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	1	,9	,9	,9
	29	1	,9	,9	1,9
	31	1	,9	,9	2,8
	33	5	4,7	4,7	7,5
	34	4	3,7	3,7	11,2
	35	5	4,7	4,7	15,9
	36	3	2,8	2,8	18,7
	37	5	4,7	4,7	23,4

	38	3	2,8	2,8	26,2
	39	2	1,9	1,9	28,0
	40	2	1,9	1,9	29,9
	41	7	6,5	6,5	36,4
	42	5	4,7	4,7	41,1
	43	9	8,4	8,4	49,5
	44	31	29,0	29,0	78,5
	45	4	3,7	3,7	82,2
	46	2	1,9	1,9	84,1
	47	4	3,7	3,7	87,9
	49	4	3,7	3,7	91,6
	50	1	,9	,9	92,5
	51	2	1,9	1,9	94,4
	53	3	2,8	2,8	97,2
	55	3	2,8	2,8	100,0
	Total	107	100,0	100,0	

Warning # 849 in column 23. Text: in_ID
The LOCALE subcommand of the SET command has an invalid parameter. It could not be mapped to a valid backend locale.

```
REGRESSION
  /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N
  /MISSING LISTWISE
  /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL CHANGE
  /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
  /NOORIGIN
  /DEPENDENT Y
  /METHOD=ENTER X1 X2
  /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED)
  /RESIDUALS DURBIN HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID).
```

Regression

Notes

Output Created		26-APR-2022 16:21:21
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	107

Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL CHANGE /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X1 X2 /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED) /RESIDUALS DURBIN HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID).
Resources	Processor Time	00:00:05,87
	Elapsed Time	00:00:05,30
	Memory Required	1644 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	904 bytes

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
keunggulan bersaing	42,18	5,754	107
Bagi hasil	35,56	5,619	107
Diferensiasi	35,15	4,623	107

Correlations

		keunggulan bersaing	Bagi hasil	Diferensiasi
Pearson Correlation	keunggulan bersaing	1,000	,591	,728
	Bagi hasil	,591	1,000	,664
	Diferensiasi	,728	,664	1,000
Sig. (1-tailed)	keunggulan bersaing	.	,000	,000
	Bagi hasil	,000	.	,000
	Diferensiasi	,000	,000	.
N	keunggulan bersaing	107	107	107

Bagi hasil	107	107	107
Diferensiasi	107	107	107

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Diferensiasi, Bagi hasil[b]	.	Enter

a. Dependent Variable: keunggulan bersaing
b. All requested variables entered.

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,742[a]	,550	,542	3,896	,550	63,636	2	104	,000	2,000

a. Predictors: (Constant), Diferensiasi, Bagi hasil
b. Dependent Variable: keunggulan bersaing

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1931,398	2	965,699	63,636	,000[b]
	Residual	1578,228	104	15,175		
	Total	3509,626	106			

a. Dependent Variable: keunggulan bersaing
b. Predictors: (Constant), Diferensiasi, Bagi hasil

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8,922	2,973		3,001	,003		
	Bagi hasil	,197	,090	,192	2,187	,031	,559	1,788
	Diferensiasi	,747	,109	,600	6,825	,000	,559	1,788

a. Dependent Variable: keunggulan bersaing

Collinearity Diagnostics[a]

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	Bagi hasil	Diferensiasi
1	1	2,982	1,000	,00	,00	,00
	2	,012	15,605	,75	,46	,01
	3	,006	21,877	,25	,54	,99

a. Dependent Variable: keunggulan bersaing

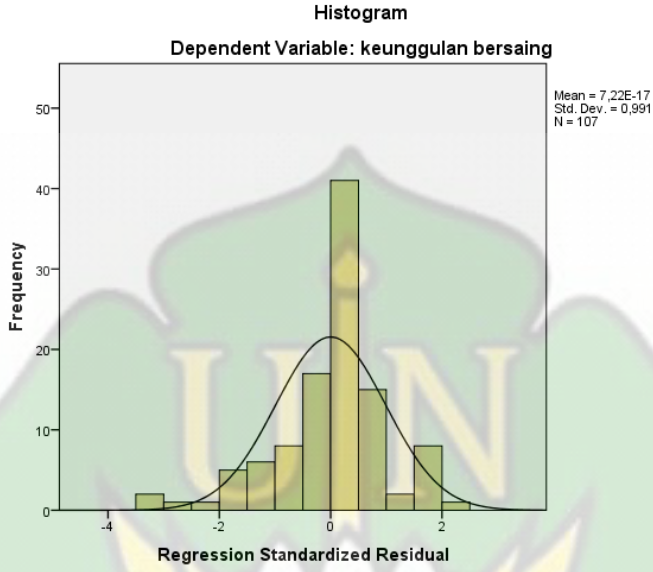
Residuals Statistics[a]

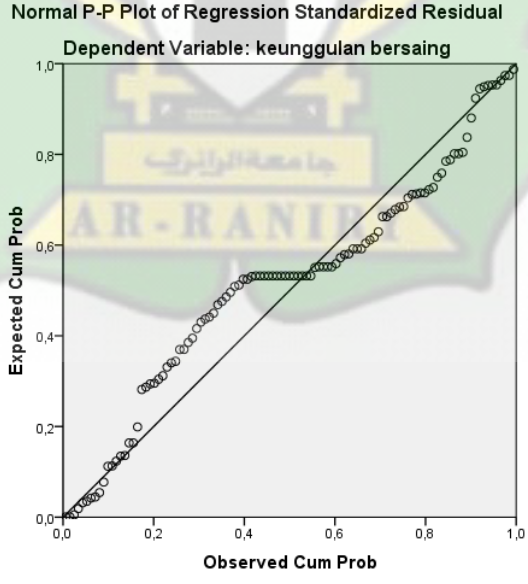
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	26,30	52,38	42,18	4,269	107
Std. Predicted Value	-3,719	2,390	,000	1,000	107
Standard Error of Predicted Value	,384	1,857	,612	,226	107
Adjusted Predicted Value	27,01	52,17	42,19	4,254	107
Residual	-12,800	8,735	,000	3,859	107
Std. Residual	-3,286	2,242	,000	,991	107
Stud. Residual	-3,369	2,255	-,001	1,008	107
Deleted Residual	-13,454	8,836	-,010	3,997	107
Stud. Deleted Residual	-3,552	2,301	-,005	1,027	107
Mahal. Distance	,037	23,106	1,981	2,921	107
Cook's Distance	,000	,193	,012	,028	107
Centered Leverage Value	,000	,218	,019	,028	107

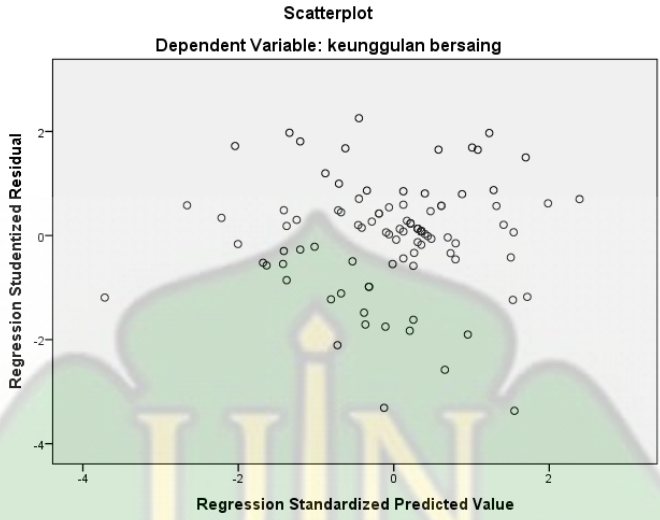
a. Dependent Variable: keunggulan bersaing

AR-RANIRY

Lampiran V


Histogram
Dependent Variable: keunggulan bersaing
Mean = 7,22E-17
Std. Dev. = 0,991
N = 107
Frequency
Regression Standardized Residual


Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual
Dependent Variable: keunggulan bersaing
Expected Cum Prob
Observed Cum Prob


Scatterplot
Dependent Variable: keunggulan bersaing
Regression Studentized Residual
Regression Standardized Predicted Value
2
0
-2
-4
-4
-2
0
2