

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul:

**PENGARUH PELAYANAN, BAGI HASIL, PRODUK SYARIAH DAN
PROMOSI TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH DI BANK
SYARIAH MANDIRI CABANG KOTA GORONTALO**

Oleh


Ramdan Djafar

NIM : 921 413 017


Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I

Pembimbing II




Imran R. Hambali, S.Pd, SE, MSA
NIP.197008231 199903 1 005



La Ode Rasuli, S.Pd, SE, MSA
NIP.19770507 200501 2 003

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi



Zulkifli Bokiu, SE, Ak, M.Si
NIP.19720519 200212 1 001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul:

**PENGARUH PELAYANAN, BAGI HASIL, PRODUK SYARIAH DAN
PROMOSI TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH DI BANK
SYARIAH MANDIRI CABANG KOTA GORONTALO**

Oleh:

**Ramdan Djafar
NIM. 921 413 017**


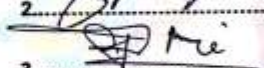


Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Hari/Tanggal : Selasa / 09 Januari 2018

Waktu : 13.00

Penguji:

1. **Zulkifli Boklu, SE, Ak, M.Si**
2. **Ronald S. Badu, SE, M.Si**
3. **Imran R. Hambali, S.Pd, SE, MSA**
4. **La Ode Rasuli, S.Pd, SE, MSA**

1. 
2. 
3. 
4. 

Gorontalo, 10 Januari 2018

**Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Gorontalo**



**Imran Rosman Hambali, S.Pd., SE., MSA
NIP. 19700823 199903 1 005**

ABSTRAK

Ramdan Djafar. 921 413 017. 2017. *Pengaruh Pelayanan, Bagi Hasil, Produk Syariah dan Promosi terhadap Minat Menabung Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo*. Skripsi. Program Studi S1 Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo. Dibawah bimbingan Bapak Imran R. Hambali S.Pd.,SE.,M.SA dan Bapak La Ode Rasuli S.Pd., SE., M.SA.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pelayanan, bagi hasil, produk syariah dan promosi terhadap minat menabung nasabah di Bank Syariah Mandiri Kota Gorontalo baik secara parsial maupun simultan. Sampel dalam penelitian sebanyak 96 responden. Data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada responden atau nasabah yang memenuhi kriteria pengambilan sampel. Adapun teknik analisis data menggunakan regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial pelayanan, bagi hasil dan produk syariah berpengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo. Sementara itu promosi berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap minat menabung nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo. Sementara secara simultan, pelayanan, bagi hasil, produk syariah dan promosi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Minat menabung nasabah) PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo. Sebesar 58,1% variabilitas minat menabung nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Gorontalo dapat dijelaskan oleh pelayanan, bagi hasil, produk syariah dan promosi. Sedangkan sisanya sebesar 41,9% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Variabel lain berupa persepsi dari nasabah, lokasi, kedekatan dengan karyawan serta pengetahuan nasabah

Kata Kunci: Pelayanan, Bagi Hasil, Produk Syariah, Promosi dan Minat Menabung

ABSTRACT

Ramdan Djafar. 921 413 017. 2017. *The Influence of Service, Profit Sharing, Islamic Product and Promotion on Customer's Saving Interest at Bank Syariah Mandiri (Mandiri Islamic Bank), Branch of Gorontalo City.* Skripsi. Bachelor Study Program of Accounting, Department of Accounting, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. Principal supervisor is Imran R. Hambali, S.Pd.,SE.,MSA and Co-supervisor is La Ode Rasuli, S.Pd.,SE.,MSA.

This research aims to investigate the influence of service, profit sharing, Islamic product and promotion on customer's saving interest at Bank Syariah Mandiri, City of Gorontalo either partially or simultaneously. Research samples are 96 respondents by having primary data obtained from distributed questionnaire that meet criteria. Technique of data analysis applies multiple regression analysis.

Research finding confirms that partially, service, profit sharing and Islamic product influence customer's saving interest at Bank Syariah Mandiri, City of Gorontalo significantly while promotion influences customer's saving interest at Bank Syariah Mandiri, City of Gorontalo insignificantly. Then, simultaneously, service, profit sharing, Islamic product and promotion influence dependent variable (Customer's saving interest) of PT. Bank Syariah Mandiri, Branch of Gorontalo City for 58,1% while the remaining 41,9% is explained by other variables such as perception of customer, location, closeness with employees and customer's knowledge that are not examined in this research.

Keywords: Service, Profit Sharing, Islamic Product, Promotion and Saving Interest

