

Pengaruh Pengetahuan Produk, Bagi Hasil dan Lokasi terhadap Preferensi Nasabah Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek

Bela Belian¹, Ryzki Wiryawan², Adi Indradi Wazdi³

¹Perbankan Syariah, Universitas Ma'soem, Indonesia

²Komputerisasi Akuntansi, Universitas Ma'soem, Indonesia

³Manajemen Bisnis Syariah, Universitas Ma'soem, Indonesia
belabelian04@gmail.com

Received : Mar' 2022 Revised : Mar' 2022 Accepted : Apr' 2022 Published : Apr' 2022

ABSTRACT

Based on the results of the initial research, that the background of this research is the fluctuating data of Mudharabah Financing Customers at Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, causing fluctuations in Mudharabah Financing Customer Preferences at the Bank. This study aims to determine how the effect of product knowledge on customer preferences for Mudharabah Financing at Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, knowing how the effect of profit sharing on customer preferences for Mudharabah Financing at Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, and knowing how location influences customer preferences for Mudharabah Financing at the Bank. Syariah Mandiri KCP Rancaekek. The object of this research is the customers product knowledge, profit sharing, location and preferences of mudharabah financing customers at Bank Syariah Mandiri. The type of research is quantitative associative, the type of data is primary data and uses data collection techniques in the form of observations, interviews, literature studies, and questionnaire or questionnaire methods. Sampling with insedental sampling as many as 67 people. The results showed that there was an influence between product knowledge, profit sharing and location simultaneously on the preferences of mudharabah financing customers by 21% and the remaining 79% influenced by other variables not examined and the value of F count > F table = 5.567 > 2.17 with a significant level of 0 > 0.1 thus concluded that H0 is rejected and H1 is accepted.

Keywords: Product Knowledge; Profit Sharing; Location and Customer Preference.

ABSTRAK

Berdasarkan hasil observasi, bahwa yang melatar belakangi penelitian ini adalah jumlah nasabah pembiayaan mudharabah yang fluktuatif, dimana terdapat banyak faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri KPC Rancaekek. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi terhadap preferensi nasabah pembiayaan mudharabah secara simultan di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek. Objek dalam penelitian ini adalah nasabah pengetahuan produk, bagi hasil, lokasi dan preferensi nasabah pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri. Adapun jenis penelitiannya adalah kuantitatif asosiatif, jenis datanya adalah data primer dan menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, studi pustaka, dan metode angket atau kuisioner. Pengambilan sampel dengan sampling insedental sebanyak 67 orang. Hasil penelitian bahwa terdapat pengaruh pengetahuan produk terhadap preferensi nasabah dilihat dari hasil analisis koefisien determinasi dengan nilai R square sebesar 18,8%, terdapat pengaruh bagi hasil terhadap preferensi nasabah dengan nilai R square sebesar 16,7%, terdapat pengaruh lokasi terhadap preferensi nasabah dengan hasil nilai R square sebesar 20,3%. Terdapat pengaruh secara simultan antara pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi terhadap preferensi nasabah pembiayaan mudharabah dilihat dari hasil analisis koefisien determinasi dengan nilai R square sebesar 21%.

Kata kunci: Pengetahuan Produk; Bagi Hasil; Lokasi dan Preferensi Nasabah.

PENDAHULUAN

Dalam membangun dan menunjang perekonomian negara, perbankan berperan penting. Kehadiran dan fungsi perbankan khususnya di Indonesia memiliki daya tarik tersendiri dan menjadi alternatif bagi masyarakat sebagai lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam. Aspek perkembangan dunia perbankan adalah beragamnya jumlah produk yang ditawarkan dengan teknologi yang modern, sehingga masyarakat memiliki banyak pilihan untuk melakukan transaksi keuangan dengan cepat dan tepat (Gaffar, 2014).

Dalam rangka mengantisipasi kebutuhan masyarakat serta memberikan rasa aman dan nyaman dalam bertransaksi perbankan, keberadaan bank syariah menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap kegiatan perbankan. Hal ini terjadi karena kebutuhan bank syariah untuk menambah modal masyarakat atau menabung sudah menjadi hal yang lumrah.

Minimnya pemahaman masyarakat terhadap aktivitas jasa keuangan perbankan syariah telah menyebabkan banyak pihak memberikan reaksi yang tidak tepat terhadap perbankan syariah. Masyarakat meyakini bahwa bank syariah hanyalah bank tradisional yang ditambahkan label syariah, mereka meyakini jika sistem bunga tidak diterapkan maka bank syariah tidak akan bisa memperoleh pendapatan. Akibatnya bank syariah akan kesulitan untuk bertahan. Mengingat pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah, jika masyarakat memiliki permintaan dan antusiasme yang tinggi maka perbankan syariah akan berkembang lebih tinggi (Fahmi, 2017).

Pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi mempunyai peran penting dalam mempengaruhi preferensi nasabah. Dengan pengetahuan produk pembiayaan mudharabah, nasabah akan merasa puas. Berikut data nasabah produk pembiayaan *mudharabah* di Bank Mandiri Syariah KCP Rancaekek selama lima tahun terakhir.

Berdasarkan tabel 1, dapat diketahui bahwa jumlah nasabah pembiayaan mudharabah di BSM KCP Rancaekek mengalami fluktuasi. Pada tahun 2017 mengalami kenaikan jumlah nasabah hingga mencapai 225 orang dengan persentase sebesar 5%, pada tahun 2018 mengalami penurunan dengan jumlah nasabah 211 orang dengan persentase -6%, pada tahun 2019 mengalami kenaikan dengan jumlah nasabah 227 orang dengan persentase 7%, pada tahun 2020 mengalami penurunan dengan jumlah nasabah 198 orang dengan persentase -12%. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara bahwa fluktuasi nasabah pembiayaan mudharabah dipengaruhi oleh kurangnya pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek.

Tabel 1. Data Nasabah Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Persentase
1	2016	214	-
2	2017	225	5%
3	2018	211	-6%
4	2019	227	7%
5	2020	198	-12%

Sumber : Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek 2021

Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi secara simultan terhadap preferensi nasabah pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek.

METODE

Penelitian ini menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta hubungan ataupun pengaruh antara satu variabel lainnya, yaitu antara variabel pengetahuan produk, bagi hasil, dan lokasi terhadap preferensi nasabah pembiayaan mudharabah. Penelitian ini menggunakan metode Kuantitatif dengan pendekatan Asosiatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menekankan pada data-data numerical (angka) yang diolah dengan metode statistika. Sedangkan penelitian asosiatif merupakan penelitian yang dilakukan untuk menganalisis hubungan atau pengaruh antara dua variabel atau lebih (Azwar, 2009). Berikut adalah operasionalisasi variabel pada penelitian ini.

Tabel 1. Operasionalisasi Variabel

Variabel	Indikator	Alat Ukur	Skala
Pengetahuan Produk (X ₁) Sumarwan (2011)	1. Pengetahuan mengenai atribut	a. Produk sesuai dengan kebutuhan nasabah	Ordinal
		b. Produk berdampak baik bagi nasabah	
		c. Produk sesuai dengan prinsip syariah	
	2. Pengetahuan tentang manfaat produk	a. Produk yang ditawarkan memiliki keunggulan	
		b. Kualitas produk baik	
		c. Produk memiliki banyak manfaat	
	3. Pengetahuan tentang kepuasan	a. Produk menguntungkan konsumen	
		b. Produk digunakan berulang kali oleh konsumen	
		c. Nasabah setia menggunakan produk	
Bagi Hasil (X ₂) Adiwarman A. Karim (2004)	1. Tingkat nisbah bagi hasil	a. Nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan	Ordinal
		b. Tingkat nisbah lebih baik dibandingkan produk Bank lain	
		c. Nisbah bagi hasil sesuai dengan prosedur yang disepakati	
	2. Menguntungkan	a. Tingkat Nisbah menguntungkan nasabah	
		b. Jaminan yang diberikan bank tidak merugikan nasabah	

	3. Bermanfaat	a. Nasabah mengetahui kontrak yang diberikan bank dalam menggunakan produk b. Sistem bagi hasil yang diterapkan bermanfaat bagi nasabah	
	4. Adil	a. Dengan sistem bagi hasil keadilan dalam pembagian keuntungan lebih terjamin b. Sistem bagi hasil sudah sesuai aturan Syariah	
Lokasi (X ₃) Kuswatiningsih (2010)	1. Akses lokasi	a. Lokasi yang sering dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi. b. Lokasi strategis c. Akses yang mudah	Ordinal
	2. Visibilitas	a. Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat b. Bangunan mudah terlihat atau dikenali	
	3. Lalu lintas (<i>traffic</i>)	a. Lokasi yang dilalui banyak orang b. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas	
	4. Lingkungan	a. Suasana lingkungan sesuai dengan produk atau jasa yang ditawarkan b. Terletak di kawasan ramai atau padat penduduk	
Preferensi nasabah pembiayaan <i>mudharabah</i> (Y) Simamora (2004)	1. Asumsi	a. Nasabah mengetahui manfaat produk b. Nasabah mengetahui keunggulan produk	Ordinal
	2. Kepentingan	a. Nasabah merasa cocok dengan produk b. Produk sesuai dengan kebutuhan nasabah	
	3. Kepercayaan	a. Nasabah mengetahui nama besar atau kinerja perusahaan b. Nasabah merasa aman saat menggunakan produk	
	4. Tingkat Kepuasan	a. Nasabah merasa puas atas produk yang digunakan	

	b. Nasabah akan kembali menggunakan produk dilain waktu
5. Prosedur Evaluasi	a. Produk sesuai harapan nasabah
	b. Nasabah mengakui keunggulan produk

Pada penelitian ini populasi berasal dari jumlah nasabah Pembiayaan Mudharabah di BSM KCP Rancaekek tahun 2020 yang berjumlah 198 orang Teknik pengambilan *sampling* dalam penelitian ini menggunakan *nonprovability sampling* dengan teknik *sampling insedental*, dimana sampel yang diambil yaitu seluruh populasi yang berjumlah 67 orang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi, wawancara, studi pustaka dan kuisioner. Adapun analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi berganda, analisis korelasi berganda, analisis koefisien determinasi, uji t dan uji F.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Pengetahuan Produk terhadap Preferensi Nasabah Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel pengetahuan produk (dependen) terhadap variabel preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (independen), dengan menggunakan aplikasi *IBM SPSS Statistic 24* dapat dilihat pada tabel 3.

Berdasarkan tabel 3, dapat dilihat bahwa *R square* yang diperoleh adalah 0,188 atau 18,8%, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh pengetahuan produk terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek sebesar 18,8% kemudian sisanya sebesar 81,2% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Tabel 3. Analisis Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.0433 ^a	.188	.175	3.079

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan Produk

b. Dependent Variable: Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Uji t ini digunakan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan produk terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* secara individual, dapat dilihat pada tabel 4.

**Tabel 4. Uji t
Coefficient^a**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	29.677	3.377		8.787	.000
Pengetahuan Produk	.376	.097	.0433	3.876	.000

a. Dependent Variable : Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan tabel 4, diperoleh t_{hitung} sebesar $3.876 > t_{tabel}$ 1.669 dengan signifikan $0.000 < 0,1$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima dengan demikian terdapat pengaruh signifikan antara pengetahuan produk terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek.

Pengaruh Bagi Hasil terhadap Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel bagi hasil (dependen) terhadap variabel preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (independen), dengan menggunakan aplikasi *IBM SPSS Statistic 24* dapat dilihat pada tabel 5.

Berdasarkan tabel 5, dapat dilihat bahwa *R square* yang diperoleh adalah 0,167 atau 16,7%, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh bagi hasil terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek sebesar 16,7% kemudian sisanya sebesar 83,3% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Tabel 5. Analisis Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.409 ^a	.167	.155	3.117

a. Predictors: (Constant), Bagi Hasil

b. Dependent Variable: Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Uji t ini digunakan untuk mengetahui pengaruh bagi hasil terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* secara individual, dapat dilihat pada tabel 6 berikut ini.

Tabel 6. Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	30.659	3.350		9.153	.000
	Bagi Hasil	.355	.098	.409	3.614	.001

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan tabel 6, diperoleh t_{hitung} sebesar $3.614 > t_{tabel}$ 1.669 dengan signifikan $0.000 < 0,1$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima dengan demikian terdapat pengaruh signifikan antara bagi hasil terhadap preferensi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek.

Pengaruh Lokasi terhadap Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel lokasi (dependen) terhadap variabel preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (independen), dengan menggunakan aplikasi *IBM SPSS Statistic 24*. Dapat dilihat pada tabel 7 sebagai berikut:

Tabel 7. Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.451 ^a	.203	.191	3.049

a. Predictors: (Constant), Lokasi

b. Dependent Variable: Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan tabel 7, dapat dilihat bahwa *R square* yang diperoleh adalah 0,203 atau 20,3%, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh lokasi terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek sebesar 20,3% kemudian sisanya sebesar 79,7% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Sedangkan uji t diperoleh bahwa t_{hitung} sebesar 4.073 $> t_{tabel}$ 1.669 dengan signifikan $0.000 < 0,1$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima dengan demikian terdapat pengaruh signifikan lokasi terhadap preferensi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek.

Pengaruh Pengetahuan Produk, Bagi Hasil dan Lokasi secara simultan terhadap Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui korelasi berganda dari variabel independen pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) dengan menggunakan *IBM SPSS Statistics 24*. Berikut hasilnya dapat dilihat pada tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8. Korelasi Berganda

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.458 ^a	.210	.172	3.085	.210	5.567	3	63	.002

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan Produk, Bagi Hasil, Lokasi

Berdasarkan tabel 8, model summary di atas diketahui bahwa koefisien korelasi adalah 0,458 artinya terdapat hubungan yang sedang antara pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek. Berikut ini adalah hasil regresi berganda dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Regresi Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.072	3.606		7.784	.000
	X ₁	.026	.312	.030	.083	.934
	X ₂	.102	.226	.117	.450	.654
	X ₃	.283	.224	.330	1.263	.211

a. Dependent Variable: Preferensi Nasabah Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan tabel 9, diperoleh model regresi berganda sebagai berikut :
 $Y = 28,072 + 0,026X_1 + 0,102X_2 + 0,283X_3$

Dari hasil diatas dapat dijelaskan bahwa:

- Nilai konstanta artinya jika semua variabel bebas memiliki nilai (0) maka nilai preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* sebesar 28,072
- Variabel X₁ terhadap Y, nilai koefisien pengetahuan produk untuk variabel X₁ sebesar 0,026 menyatakan bahwa setiap kenaikan satu satuan pengetahuan produk maka akan menambah preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* sebesar 0,026.
- Variabel X₂ terhadap Y, nilai koefisien bagi hasil untuk variabel X₂ sebesar 0,102 menyatakan bahwa setiap kenaikan satu satuan bagi hasil maka akan menambah preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* sebesar 0,102.
- Variabel X₃ terhadap Y, nilai koefisien lokasi untuk variabel X₃ sebesar 0,283 menyatakan bahwa setiap kenaikan satu satuan lokasi maka akan menambah preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* sebesar 0,283.

Hasil analisis koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel 10, dan hasil uji F dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 10. Determinasi Berganda

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.458 ^a	.210	.172	3.085	.210	5.567	3	63	.002

a. Predictors: (Constant), Pengetahuan Produk, Bagi Hasil, Lokasi

Berdasarkan tabel 10, dapat dilihat bahwa nilai R *square* yang diperoleh adalah sebesar 0,210 atau 21% dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengaruh pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi secara simultan berpengaruh

terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, yaitu sebesar 21% kemudian sisanya sebesar 79% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Tabel 11. Uji F

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regressi on	158.927	3	52.976	5.567	.002 ^b
	Residual	599.491	63	9.518		
	Total	758.418	66			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), Lokasi, Pengetahuan Produk, Bagi Hasil

Berdasarkan tabel 11, diketahui bahwa $F_{hitung} = 5.567 > F_{tabel} 2.75$ ($df=64$) dengan tingkat signifikan $0.000 < 0.1$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan produk, bagi hasil dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Rancaekek.

PENUTUP

Berdasarkan pemaparan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat pengaruh dari pengetahuan produk (X_1) terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, hal ini dapat dilihat dari hasil uji t dimana nilai $t_{hitung} 3,876 > \text{nilai } t_{tabel} 1,671$ dengan nilai signifikansi $0,200 > 0,100$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Pada uji koefisien determinasi diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,188 atau 18,8%, maka dapat disimpulkan bahwa pengetahuan produk (X_1) berpengaruh terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di PT Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek sebesar 18,8% kemudian sisanya sebesar 81,2% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.
2. Terdapat pengaruh dari bagi hasil (X_2) terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, hal ini dapat dilihat dari hasil uji t dimana nilai $t_{hitung} 3,614 > \text{nilai } t_{tabel} 1,671$ dengan nilai signifikansi $0,200 > 0,100$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Pada uji koefisien determinasi diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,167 atau 16,7%, maka dapat disimpulkan bahwa bagi hasil (X_2) berpengaruh terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di PT Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek sebesar 16,7% kemudian sisanya sebesar 83,3% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.
3. Terdapat pengaruh dari lokasi (X_3) terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, hal ini dapat dilihat dari hasil uji t dimana nilai $t_{hitung} 4,073 > \text{nilai } t_{tabel} 1,671$ dengan nilai signifikansi $0,200 > 0,100$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Pada uji koefisien determinasi diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,203 atau 20,3%, maka dapat disimpulkan bahwa lokasi (X_3) berpengaruh terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di PT Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek sebesar 20,3%

kemudian sisanya sebesar 79,7% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

4. Terdapat pengaruh antara pengetahuan produk (X_1), bagi hasil (X_2) dan lokasi (X_3) secara simultan terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, hal ini dapat dilihat dari hasil uji F dimana $F_{hitung} = 5.567 > F_{tabel} = 2.17$ (df = 64) dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,100$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Pada uji koefisien determinasi diperoleh nilai *R square* sebesar 0.210 atau 21%, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh pengetahuan produk (X_1), bagi hasil (X_2) dan lokasi (X_3) secara simultan terhadap preferensi nasabah pembiayaan *mudharabah* (Y) di Bank Syariah Mandiri KCP Rancaekek, yaitu sebesar 21% kemudian sisanya sebesar 79% diduga dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Dalam hal ini penulis akan sedikit memberikan saran untuk Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Rancaekek, sebagai berikut:

1. Pihak Bank diharapkan terus meningkatkan produk pembiayaan *mudharabah*. Karena berdasarkan data yang disebar kepada nasabah pembiayaan *mudharabah* melalui angket atau kuesioner yang disebar kepada nasabah yaitu pernyataan "produk pembiayaan *mudharabah* memiliki keunggulan dibanding produk lain" memiliki tanggapan ragu-ragu 59,7%. Hal ini menunjukkan bahwa produk pembiayaan *mudharabah* kurang unggul dibanding produk lain.
2. Pihak *marketing* diharapkan dapat meningkatkan kegiatan promosi yang memberikan informasi manfaat produk pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah. Karena berdasarkan data yang disebar kepada nasabah pembiayaan *mudharabah* melalui angket atau kuesioner yang disebar kepada nasabah yaitu pernyataan "saya mengetahui manfaat dari produk pembiayaan *mudharabah*" memiliki tanggapan ragu-ragu 53,7%. Hal ini menunjukkan bahwa tidak banyak nasabah yang mengetahui manfaat dari produk pembiayaan *mudharabah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifani, D., & Nur'aeni. (2017). *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Nasabah Pembiayaan Griya BSM di Bank Mandiri Syariah KCP Rancaekek*. Masoem University.
- Ballester, E. D. et al. (2003). *Development And Validation Of A Brand Trust Scale*. International Journal of Marketing Research.
- Didin, F., & Holisin, I. (2020). *Kapita Selekt Metodologi Penelitian*. Qiara Media.
- Ellena, F. (2011). *Analisis pengaruh kepercayaan, komitmen, komunikasi, dan penanganan keluhan terhadap loyalitas nasabah*. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Diponegoro.
- Fullerton, G., & Taylor, S. (2000). *The Role of Commitment in Service Relationship*. School of Business Acadia University.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Badan Penerbit

Universitas Diponegoro.

OJK. (2017). *Otoritas Jasa Keuangan*.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Wardayanti, S. M. (2011). *Implikasi Syariah Governance Terhadap Reputasi dan Kepercayaan Bank Syariah*. Jurnal Walisongo.

Yusuf, M., & Daris, L. (2018). *Analisis Data Penelitian*. IPB Press.