

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Keputusan Pembelian

1. Pengertian Keputusan pembelian

Aktivitas menabung di bank adalah bentuk keputusan penggunaan (pembelian) jasa simpanan yang ditawarkan bank. Dalam konsep jual-beli, posisi bank adalah sebagai penjual, dan sebaliknya posisi nasabah adalah sebagai konsumen (pembeli).¹⁵

Keputusan pembelian adalah proses merumuskan berbagai alternatif tindakan guna menjatuhkan pilihan pada salah satu alternatif tertentu untuk melakukan pembelian. Pemasar perlu mengetahui siapa yang terlibat dalam keputusan membeli dan peran apa yang dimainkan oleh setiap orang untuk banyak produk, cukup mudah untuk mengenali keputusan (Engel 2000).¹⁶

Keputusan pembelian menurut Sciffman, Kanuk (2004) dalam Aprizal¹⁷ keputusan pembelian adalah pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pembelian, artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan haruslah tersedia beberapa alternatif pilihan. Keputusan untuk

¹⁵ Departemen Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan (DPBS-OJK), *"Buku Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah"*, 2016, Bab 1 Butir 1.5, hlm. 7

¹⁶M. Anang Firmansyah, *"Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)"*, (Yogyakarta: DEEPUBLISH, 2018), hlm 48

¹⁷ Aprizal, *"Orientasi pasar dan Keunggulan Bersaing"*, (Celebes: Celebes Media Perkasa 2018), hlm.23

membeli dapat mengarah kepada bagaimana proses dalam pengambilan keputusan itu tersebut dilakukan.

Inti dari pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya.¹⁸

Kesimpulan dari penjelasan diatas bahwa keputusan pembelian adalah semua perilaku dengan berlandaskan pada keinginan yang dihasilkan ketika para nasabah secara sadar memilih salah satu diantara tindakan alternatif yang digunakan dalam menyisihkan uang atau penghasilan yang diperoleh untuk keperluan masa yang akan datang.

2. Kajian Islam Tentang Keputusan Pembelian

Dalam Islam, proses pengambilan keputusan ini diterangkan dalam beberapa ayat Al-Qur'an yang lebih bersifat umum, artinya bisa diterapkan di dalam semua aktifitas. Selain itu konsep pengambilan keputusan dalam Islam lebih ditekankan pada sikap adil hal ini disandarkan pada contoh sikap hakim yang harus tegas dan adil dalam memutuskan suatu perkara peradilan.

Sebagaimana tertuang dalam surat Ali-Imran ayat 159 berikut¹⁹ :

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ إِنَّتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ
وَأَسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَاذْأَمْرٌ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

¹⁸ Peter J Paul dan Jerry C Olson, “*Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*”, (Jakarta: Erlangga, 1999), Hlm 162

¹⁹Q.S Ali-Imran Ayat 159

Artinya: “Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu Berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya”.

Sejak zaman dulu orang sudah menabung. Akan tetapi, kalau dilihat faktanya tidak semua orang bisa mengerjakan hal fundamental ini, seandainya pun bisa menabung mereka juga kurang cerdas menaruhnya. Sesungguhnya, menabung tidak berhubungan dengan besarnya penghasilan, tetapi dengan tujuan. Tanpa tujuan kita tidak tahu akan kemana. Tidak ada usaha yang kuat untuk mencapainya. Jelas berbeda perilaku keluarga yang mempunyai tujuan anaknya anaknya harus kuliah diluar negeri dibanding dengan keluarga yang belum punya tujuan.²⁰ Islam mengajarkan umatnya agar selalu mempersiapkan diri untuk menyambut hari esok. Sebagaimana sabda Rasulullah Shalallahu ‘Alaihi Wasalam:

إِغْتَنِمَ حَمْسًا قَبْلَ حَمْسٍ، شَبَابِكَ قَبْلَ: أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لِرَجُلٍ وَهُوَ يَعِظُهُ
هَرَمَكَ، وَصِحَّتَكَ قَبْلَ سَقَمِكَ، وَغِنَاكَ قَبْلَ فُقْرِكَ، وَفَرَاغَكَ قَبْلَ شُغْلِكَ، وَحَيَاتِكَ قَبْلَ مَوْتِكَ.

رواه البيهقي

Diriwayatkan oleh sahabat Abdullah Ibnu Abbas ra. bahwa baginda Rasulullah SAW bersabda: manfaatkanlah lima perkara sebelum kamu

²⁰ Wira Arjuna, “Welcome Rich Agent Goodbye Poor Agent”, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2017), Hlm.18

kedatangan lima perkara (demi untuk meraih keselamatan dunia dan akhirat)²¹ :

- a. Pertama, manfaatkanlah masa mudamu sebelum datang masa tuamu.
- b. Kedua, manfaatkanlah sehatmu sebelum datang sakitmu.
- c. Ketiga, manfaatkanlah masa kayamu (kekayaanmu), sebelum datang faqirmu.
- d. Keempat, manfaatkanlah waktu luangmu sebelum kamu disibukkan oleh berbagai macam urusan.
- e. Kelima, manfaatkanlah masa hidupmu (kehidupanmu) sebelum kamu meninggal dunia.

Kesimpulan yang dapat diambil dari kajian diatas adalah pesan kepada seluruh umat Nabi Muhammad SAW agar benar-benar memanfaatkan dan mendayafungsikan lima hal sebelum kedatangan lima lainnya. Kekayaan juga merupakan anugerah dari Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang harus digunakan dan dinafkahkan sesuai dengan kehendak Sang Pemberi kekayaan itu. Jangan sampai kita berlebih-lebihan, apabila kita sudah menyalurkan yang wajib (memberi nafkah keluarga, zakat, sedekah dll.), maka, hendaklah sisanya diputuskan untuk ditabung agar kepentingan hari esok dapat terpenuhi.

²¹Tim Dakwah Pesantren, "*Kumpulan Tanya Jawab Keagamaan*", (Pustaka Ilmu Sunni Salafiyah:2015), Hlm. 670

3. Indikator Pengambilan Keputusan

Menurut Engel et al dalam E.M Sangadji dan Sopiah berpendapat bahwa lima tahapan perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian, yaitu:²²

Ada lima tahapan dalam melakukan keputusan pembelian

a. Pengenalan Kebutuhan

Pembeli merasakan adanya perbedaan antara keadaan dia yang nyata dengan keadaan yang di inginkan.

b. Pencarian Informasi

Konsumen yang tergerak oleh stimulus akan berusaha mencari lebih banyak informasi.

c. Evaluasi Alternatif

Evaluasi konsumen berorientasi kognitif, yaitu dengan anggapan sebagian besar konsumen melakukan penilaian produk secara rasional dan sadar.

d. Keputusan Pembelian

Seorang calon pembeli harus mengambil keputusan pembelian. berupa tidak memilih atau melakukan pembelian salah satu alternatif yang tersedia.

e. Konsumsi Pasca pembelian dan Evaluasi

Perasaan pasca pembelian yang timbul dalam diri seorang pembeli setelah keputusan pembelian dibuat olehnya. Ada 7 indikator pasca pembelian dan

²²E.M Sangadji,Sopiah, “*Perilaku Konsumen*”, (Yogyakarta:C.V Andi, 2013), hlm.334

evaluasi seorang nasabah sehingga dapat melihat nasabah tersebut masuk kategori customer loyalty yaitu:

1. Pembelian ulang

Pembelian ulang atau *repeat purchase* adalah salah satu customer loyalty indicator yang paling sederhana. Jika pelanggan terus kembali, besar kemungkinannya mereka sudah menjadi loyal customer.

2. Frekuensi dan volume pembelian

Bukan hanya terus kembali, seorang pelanggan bisa dikatakan loyal jika terdapat peningkatan dalam pola pembeliannya, baik secara frekuensi (jumlah kunjungannya ke toko) atau volume (jumlah banyaknya barang yang dibeli/nilai transaksi). Meski hanya berawal dari pembelian satu produk, pelanggan yang loyal akan antusias untuk mencoba produk-produk Anda yang lainnya dengan intensitas yang lebih sering.

3. Tidak lagi memprioritaskan harga

Karena yakin dengan kualitas yang Anda tawarkan, harga bukanlah prioritas utama pelanggan loyal dalam membuat keputusan pembelian. Maka, kelompok pelanggan ini lebih sering membeli produk yang lebih premium dibanding pelanggan biasa. Karena yakin dengan kualitas yang Anda tawarkan, harga bukanlah prioritas utama pelanggan loyal dalam membuat keputusan pembelian.

4. Aktivitas *referral* atau *advocacy*

Referral atau *advocacy* adalah aktivitas dimana pelanggan dengan senang hati merekomendasikan bisnis Anda kepada keluarga ataupun temannya. Karena puas dengan bisnis Anda, mereka tidak hanya menikmatinya sendiri, tapi juga meyakinkan kerabat mereka untuk mencoba produk. Tak hanya itu, mereka juga dapat membagikan pengalaman positif mereka dengan Anda di media sosial.

5. Tidak terbujuk oleh competitor

Meskipun terdapat kompetitor yang menjual produk yang serupa dengan Anda, pelanggan loyal tidak akan dengan mudah terbujuk dan pindah ke kompetitor. Bahkan, jika kompetitor memiliki promosi atau penawaran yang lebih besar, mereka tetap akan memilih bisnis Anda.

6. Tingkat kepercayaan

Tingkat kepercayaan yang tinggi merupakan ciri khas dari pelanggan yang loyal. Mereka yakin dengan kualitas bisnis dan produk Anda. Itulah yang mendorong mereka merekomendasikan Anda serta tidak mudah berpindah ke bisnis lain. Tingkat kepercayaan yang tinggi juga berarti mereka tidak akan cepat kecewa atau pergi jika Anda melakukan kesalahan kecil.

7. **Engagement tinggi**

Seorang pelanggan loyal tidak hanya terus bertransaksi dengan Anda, ia juga mau terhubung dengan Anda. Mereka akan dengan senang hati membagikan *feedback* dalam survey pelanggan, berpartisipasi

dalam *campaign* yang sedang diadakan, dan terhubung dengan Anda dengan cara lainnya.

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian

Keputusan pembelian produk oleh konsumen tidak terjadi secara tiba-tiba, melainkan hal tersebut terjadi di benak konsumen melalui proses yang diolah sedemikian rupa dengan mempertimbangkan banyak faktor.²³ Faktor-faktor tersebut antara lain adalah budaya, sosial, pribadi, psikologis²⁴:

a. Faktor Budaya

Faktor yang memiliki pengaruh luas dan mendalam terhadap perilaku budaya ini terdiri dari beberapa komponen:

- 1) Budaya adalah penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Jika makhluk yang lebih rendah perilakunya sebagian besar diatur oleh naluri, maka perilaku manusia sebagian besar muncul dari pembelajaran.
- 2) Subbudaya: setiap budaya terdiri subbudaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri-ciri dan sosialisasi khusus anggota-anggotanya. Subbudaya terdiri dari bangsa, agama, kelompok, ras dan daerah geografis. Banyak subbudaya yang membentuk segmen pasar penting dan pemasar sering merancang produk dan program pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.

²³ Syafril, “*Mengapa Memilih Pembiayaan Bank Syariah*”, (Surabaya: Qiara Media Partner 2019), hlm. 48

²⁴ Freddy Rangkuti, “*Measuring Customer Satisfaction*”, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama 2006), hlm. 60-63

- 3) Kelas sosial adalah sebuah kelompok yang relatif lebih homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat. Yang tersusun dalam sebuah masyarakat. Yang tersusun dalam sebuah urutan hierarki. Para anggota dalam setiap jenjang tersebut memiliki nilai, minat dan tingkah laku yang sama.

b. Faktor Sosial

Prilaku seorang konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status:

- 1) Kelompok acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung terhadap sikap atas perilaku orang tersebut.
- 2) Keluarga adalah organisasi (kelompok kecil pembeli) yang paling penting dalam masyarakat. Anggota keluarga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh.
- 3) Peran dan status. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Setiap peran memiliki status.

c. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yang meliputi:

- 1) Usia dan tahap siklus hidup. Orang membeli barang dan jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Konsumsi ini juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga.

- 2) Pekerjaan. Pekerjaan seseorang mempengaruhi pola konsumsinya. Sebuah perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produknya untuk kelompok pekerjaan tertentu.
- 3) Keadaan ekonomi. Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang.
- 4) Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya. Gaya hidup menggambarkan “keseluruhan diri seseorang” yang berinteraksi dengan lingkungannya.
- 5) Kepribadian dan konsep diri. Setiap orang memiliki kepribadian yang berbeda yang mempengaruhi perilaku pembeliannya.

d. Faktor Psikologis

Pilihan seseorang untuk membeli dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan pendirian.

- 1) Motivasi merupakan alasan yang mendasari seseorang untuk melakukan suatu tindakan.
- 2) Persepsi adalah proses bagaimana individu memilih mengorganisasikan, dan menginterpretasikan masukan serta informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Seseorang yang termotivasi siap untuk bertindak. Sementara itu, bagaimana seseorang bertindak akan dipengaruhi oleh persepsinya atas situasi tertentu. Persepsi ini tidak hanya tergantung pada rangsangan fisik, tetapi juga rangsangan yang

berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu yang bersangkutan.

- 3) Pengetahuan. Pada saat seseorang bertindak, mereka belajar. Belajar menggambarkan perubahan perilaku seorang individu-perubahan yang bersumber dari pengalaman.
- 4) Keyakinan dan sikap. Keyakinan adalah pemikiran deskriptif tentang suatu hal yang dianut oleh seseorang sedangkan sikap adalah evaluasi, perasaan emosional dan kecendrungan tindakan atas beberapa objek atau gagasan

B. Sistem Bagi Hasil (*Profit Sharing*)

1. Pengertian Sistem Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama didalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih.²⁵ Bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan didalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha yang harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya

²⁵ Fahmi Medias, "*Ekonomi Mikro Islam*", (Magelang: Unimma Press, 2018), Hlm. 144.

kerelaan (*An-Tharodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.²⁶

Menurut Adiwarmarman Karim bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, yakni yang termasuk ke dalam *natural uncertainty contracts*.²⁷

Khan dan Ahmed dalam Muhammad Nafik Hadi Ryandono²⁸ berpendapat bahwa penerapan prinsip bagi hasil kepada deposan merupakan karakteristik unik bank syariah. Karakteristik ini bersama-sama dengan variasi model pembiayaan dan kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah, telah mengubah karakteristik risiko yang dihadapi oleh bank syariah.

Sebagai alternatif sistem bunga dalam ekonomi konvensional, ekonomi Islam menawarkan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*) ketika pemilik modal (*surplus spending unit*) bekerjasama dengan pengusaha (*deficit spending unit*) untuk melakukan kegiatan usaha.²⁹

Islam mendorong pertumbuhan ekonomi disebabkan oleh pertumbuhan usaha riil. Pertumbuhan usaha riil akan memberikan pengaruh yang positif pada pembagian hasil usaha yang diterima oleh beberapa pihak yang melakukan usaha. Pembagian hasil usaha dapat di aplikasikan dengan

²⁶ R. Saija & Iqbal Taufik, “*Dinamika Hukum Islam*”, (Yogyakarta: Budi Utama, 2016), Hlm. 116.

²⁷ Adiwarmarman Karim, “*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*”, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), Hlm. 203

²⁸ Muhammad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi, “*Manajemen Bank Islam Pendekatan Syariah dan Praktek*”, (Yogyakarta: UAD Press, 2018), hlm. 364

²⁹ OJK, “*Mengenal Otoritas jasa Keuangan dan Industri Jasa Keuangan*”, (Elex Media Komputindo, 2015), Hlm. 46.

sistem bagi hasil. Bagi hasil yang diterima atas hasil usaha, akan memberikan keuntungan bagi pemilik modal yang mendapatkan dananya dalam kerjasama usaha³⁰.

Dapat disimpulkan bahwa sistem bagi hasil adalah sebuah pola pembagian hasil keuntungan dari hasil usaha dengan kesepakatan bersama antara kedua belah pihak antara penjual (bank) dan pembeli (nasabah).

2. Akad Di Sistem Bagi Hasil (*Profit Sharing*)

Mudharabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat Muslim sejak zaman nabi, bahkan telah di praktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad Saw. Berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *mudharabah* dengan Khadijah, dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *mudharabah* ini dibolehkan, baik menurut Al-Quran, Sunnah, maupun Ijma.³¹

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad *mudharabah* adalah³²:

a. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha).

Dalam akad *mudharabah*, harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shahib al-mal*), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib* atau *amil*). Tanpa dua pelaku ini, maka akad *mudharabah* tidak ada.

³⁰ Ismail, “*Perbankan Syariah*”, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), hlm. 23

³¹Adiwarman Karim, “*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*”, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), Hlm. 204

³²*Ibid*, hlm. 205

b. Objek *mudharabah* (modal dan kerja)

Objek *mudharabah* merupakan konsekuensi logis dan tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang di serahkan bisa berbentuk keahlian, keterampilan, *selling skill*, *management skill*, dan lain-lain. Tanpa dua objek ini, akad *mudharabah* pun tidak akan ada.

c. Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)

Faktor ketiga, yakni persetujuan kedua belah pihak, merupakan konsekuensi dari prinsip *an-taraddin minkum* (sama-sama rela). Disini kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk meningkatkan diri dalam akad *mudharabah*. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusi dana, sementara si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk berkontribusi kerja.

d. Nisbah keuntungan

Faktor keempat, yakni nisbah adalah rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang bermudharabah, *mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya,

sedangkan *shahib al-mal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya, nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antar kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan. Didalam nisbah keuntungan terbagi menjadi 5 antaranya:

- 1) Presentase, nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk presentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nominal Rp tertentu.
- 2) Bagi untung dan bagi rugi, ketentuan diatas itu merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad *mudharabah* itu sendiri, yang tergolong dalam kontrak investasi (*natural uncertainty contracts*).
- 3) Jaminan, tujuan pengenaan jaminan dalam akad *mudharabah* adalah untuk menghindari *moral hazard mudharib*, bukan untuk mengamankan nilai investasi kita jika terjadi kerugian karena faktor risiko bisnis. Tegasnya bila kerugian yang timbul disebabkan karena faktor risiko bisnis, jaminan *mudarib* tidak dapat disita *shahib al-mal*.
- 4) Menentukan besarnya nisbah, besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak.
- 5) Cara menyelesaikan kerugian, jika terjadi kerugian, cara menyelesaikannya adalah diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan pelindung modal. Dan jika kerugian melebihi keuntungan, baru diambil dari pokok modal.

3. Perbedaan Sistem Bagi Hasil Dengan Sistem Bunga

Menurut Muhammad dalam Sri Widyastuti hal mendasar yang membedakan antara lembaga keuangan konvensional dengan syariah adalah terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh nasabah kepada lembaga keuangan atau yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah. Kegiatan operasional bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*).³³. Oleh karena itu, muncullah istilah bunga dan bagi hasil.

Persoalan bunga bank yang disebut sebagai riba telah menjadi bahan perdebatan di kalangan pemikir dan fiqih Islam. tampaknya kondisi ini tidak akan pernah berhenti sampai disini, namun akan terus diperbincangkan dari masa ke masa. Untuk mengatasi masalah ini, sekarang umat Islam telah mencoba mengembangkan paradigma perekonomian dalam di dalam rangka perbaikan ekonomi umat dan peningkatan kesejahteraan umat. Kenyataannya berupa beroperasinya bank-bank syariah di pelosok Indonesia, yang beroperasi tidak mendasarkan pada bunga, tapi dengan sistem bagi hasil. Ada perbedaan mendasar antara bunga dan sistem bagi hasil dalam perbankan syariah yang di rangkum dalam tabel berikut ini:

³³ Sri Widyastuti, "*Implementasi Etika Islam Dalam Dunia Bisnis*" , (Malang: CV IRDH, 2019), hlm. 75.

Tabel 2.1
Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil

No	Bunga	Bagi Hasil
1.	Besarnya bunga ditetapkan pada saat perjanjian dan mengikat kedua belah pihak yang melaksanakan perjanjian dengan asumsi bahwa pihak penerima pinjaman akan selalu mendapatkan keuntungan.	Bagi hasil ditetapkan dengan rasio nisbah yang disepakati antara pihak yang melaksanakan akad pada saat akad dengan berpedoman adanya kemungkinan keuntungan atau kerugian.
2.	Besarnya bunga yang diterima berdasarkan perhitungan persentase bunga dikalikan dengan jumlah dana yang dipinjamkan.	Besarnya bagi hasil dihitung berdasarkan nisbah yang diperjanjikan dikalikan dengan jumlah pendapatan dan/atau keuntungan yang diperoleh.
3.	Jumlah bunga yang diterima tetap, meskipun usaha peminjam meningkat atau menurun.	Jumlah bagi hasil akan dipengaruhi oleh besarnya pendapatan dan/atau keuntungan. Bagi hasil akan berfluktasi.
4.	Sistem bunga tidak adil, karena tidak terkait dengan hasil usaha peminjam.	Sistem bagi hasil adil, karena perhitungannya berdasarkan hasil usaha.
5.	Eksistensi	Tidak ada agama satu pun yang meragukan sistem bagi hasil.

Sumber : Ismail, Perbankan Syariah.

Berdasarkan tabel 2.1 disimpulkan bahwa prinsip perbankan syariah adalah memiliki tujuan untuk kesejahteraan masyarakat yang pada dasarnya bermuara pada kepedulian sosial, dan juga bank syariah cenderung memprioritaskan untuk kehidupan dunia maupun akhirat, sedangkan dalam bank konvensional lebih ke pada duniawi saja.

4. Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil (*Profit Sahring*)

Dari seluruh pendapatan atas akad-akad yang dilakukan dengan pinjaman dana, beberapa faktor secara langsung ataupun tidak langsung yang mempengaruhi nilai atas bagi hasil, yaitu:³⁴

- a. *Investmen rate* yaitu presentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika ditentukan investment sebesar 80% maka sisanya merupakan dana likuiditas.
- b. Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia. Metode menghitung dana ini merupakan saldo rata-rata minimum bulanan atau rata-rata saldo harian.
- c. Nisbah
 - 1) Besarnya nisbah yang disepakati di awal.
 - 2) Nisbah setiap bank biasanya akan berbeda yang disesuaikan dengan besarnya dana dan lamanya investasi yang dilakukan.
- d. Penetapan bank atas metode yang digunakan dalam perhitungan bagi hasil, misalnya didasari oleh *revenuesharing* (segala biaya ditanggung oleh bank) atau *profit sharing* (dari hasil pengurangan pendapatan oleh biaya-biaya).

³⁴ Dadan Ramdhani, dkk , “*Ekonomi Islam Akuntansi dan Perbankan Syariah (Filosofis dan Praktis di Indonesia dan Dunia)*”, (Jateng: CV, Markumi, 2019), hlm 39-40.

Kerusakan yang ditimbulkan riba bukan saja menimpa debitur, tetapi juga krediturnya.³⁷

6. Indikator Sistem Bagi Hasil (*Profit Sharing*)

Menurut Adiwarman A. Karim³⁸ dimensi, indikator, serta ukuran sistem bagi hasil terbagi menjadi:

Tabel 2.2
Dimensi Indikator Serta Ukuran Sistem Bagi Hasil

Dimensi	Indikator	Ukuran
Kerjasama	Hubungan antara kedua belah pihak	Tingkat hubungan yang erat antara kedua belah pihak.
		Tingkat kepercayaan antara kedua belah pihak.
	Feedback atau timbal balik yang didapat kedua belah pihak.	Tingkat komunikasi yang baik antara kedua belah pihak.
		Tingkat pencapaian hasil yang di dapat antara kedua belah pihak.
Perjanjian	Kesepakatan yang jelas antara kedua belah pihak.	Tingkat persetujuan antara kedua belah pihak.
		Tingkat hak dan kewajiban antara kedua belah pihak.
		Tingkat ketentuan/peraturan antara kedua belah pihak.
<i>Profit Sharing</i> (Nisbah)	Presentase pembagian nisbah antara kedua belah pihak.	Tingkat pembagian nisbah pada awal akad.
Tepat Waktu (<i>On Time</i>)	Penyediaan dana yang tepat waktu.	Tingkat pembagian nisbah pada awal akad.
		Tingkat kesesuaian kebutuhan nasabah terhadap dana yang di sesuaikan.
		Tingkat keluhan terhadap penyediaan dana.
	Pelayanan jasa yang maksimal ditawarkan pihak bank.	Tingkat kepuasan nasabah.
		Tingkat keluhan terhadap pelayanan jasa.

(Sumber: Adiwarman A. Karim, 2011:206)

³⁷ Azhari Akmal Tarigan, “*Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*”, (Bandung: Ciptapustaka Media Perintis, 2012), hlm. 76

³⁸ Adiwarman A. Karim “Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan “, (Jakarta, Rajawali pers , 2011), Hlm. 206.

Berdasarkan Tabel 2.2 diatas menunjukkan dimensi sistem bagi hasil diantaranya Kerjasama, perjanjian, nisbah, dan tepat waktu. Indikator sistem bagi hasil diantaranya hubungan antara kedua belah pihak, feedback atau timbal balik yang didapat kedua belah pihak, kesepakatan yang jelas antara kedua belah pihak, presentase pembagian nisbah antara kedua belah pihak, penyediaan dana yang tepat waktu, dan pelayanan jasa yang maksimal ditawarkan pihak bank. Serta dimensi sistem bagi hasil diantaranya tingkat hubungan yang erat antara kedua belah pihak, tingkat kepercayaan antara kedua belah pihak, tingkat komunikasi yang baik antara kedua belah pihak, tingkat persetujuan antara kedua belah pihak, tingkat hak dan kewajiban antara kedua belah pihak, tingkat ketentuan/peraturan antara kedua belah pihak, tingkat pembagian nisbah pada awal akad, tingkat pembagian nisbah pada awal akad, tingkat kesesuaian kebutuhan nasabah terhadap dana yang di sesuaikan, tingkat keluhan terhadap penyediaan dana, tingkat kepuasan nasabah, dan tingkat keluhan terhadap pelayanan jasa.

C. Pendapatan (*Income*)

1. Pengertian Pendapatan (*Income*)

Menurut pengertian Akuntansi Keuangan, pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Meskipun demikian, ada perbedaan antara pengertian pendapatan untuk perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan

manufaktur. Pada perusahaan keuntungan sosial dan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa, pendapatan pada perusahaan dagang diperoleh dari penjualan barang dagangan, sedangkan pendapatan perusahaan manufaktur berasal dari penjualan produk selesai.³⁹ Sedangkan di dalam kamus besar bahas Indonesia pendapatan adalah hasil kerja usaha atau sebagainya.⁴⁰

Definisi pendapatan menurut Thomson memberikan penekanan pada konsep pengaruh terhadap ekuitas pemilik, yaitu: “Pendapatan adalah peningkatan ekuitas pemilik yang diakibatkan oleh proses penjualan barang dan jasa kepada pembeli”.⁴¹

Menurut Sukirno mengungkapkan bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.⁴²

Pendapatan seseorang juga dapat di definisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu. Reksoprayitno

³⁹ M. Fuad, Dkk, “*Pengantar Bisnis*”, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm 168.

⁴⁰ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta, Balai Pustaka 1998), hlm. 185

⁴¹ Thomson, “*Warren Reeve Fess Accounting-Pengantar Akuntansi*”, (Salemba Empat), hlm.57.

⁴² Sadono, Sukirno, “*Mikro Ekonomi Teori Pengantar*”. (Jakarta: Raja Grafindo Persada.2009), hlm.84.

mendefinisikan pendapatan dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh dengan periode tertentu.⁴³

Menurut Patmawati dalam Nurul Huda pembagian sumber pendapatan dibagi menjadi empat kelompok yaitu pendapatan dari upah gaji, pendapatan dari orang lain (seperti keluarga atau teman-teman), penghasilan dari harta dan pendapatan dari kegiatan ekonomi lain yang tidak termasuk di tempat lain⁴⁴.

Kesimpulan dari beberapa pendapat diatas bahwasannya pendapatan adalah suatu balasan atau timbal balik dari pekerjaan yang telah dikerjakan yang dinilai dengan satuan mata uang dalam bentuk gaji, upah, sewa dan termasuk berbagai macam tunjangan dalam waktu tertentu.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan (*Income*)

Menurut Boediono dalam Dorris pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:⁴⁵

- a. Jumlah faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- b. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.

⁴³ Reksoprayitno, "*Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*", (Jakarta, Bina Grafika 2004), hlm 79

⁴⁴ Nurul Huda Dkk, "*Zakat Perspektif Mikro Makro Pendekatan Riset*", (Jakarta: Kencana 2015), hlm. 84.

⁴⁵ Dorris Yadewani Dkk, "*Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima*", (Padang: Pustaka Galeri Mnadiri, 2020), hlm. 76

c. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Secara umum dikatakan bahwa tingkat konsumsi dipengaruhi secara langsung oleh besarnya pendapatan yang siap dibelanjakan⁴⁶. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya. Tidak semua pendapatan yang diperoleh dibelanjakan untuk konsumsi, ketika kebutuhan sudah terpenuhi sebagian dari pendapatan akan ditabungkan. Pendapatan perseorangan dirumuskan berbanding lurus dengan jumlah konsumsi dan tabungan, sehingga besar kecilnya tabungan dipengaruhi secara positif oleh besar kecilnya pendapatan.

3. Indikator Pendapatan (*Income*)

Dalam pemenuhan kebutuhan harus melebihi upaya individu itu sendiri. Hal ini merupakan kewajiban personal bagi setiap muslim untuk memperoleh penghidupannya sendiri dan keluarganya. Tanpa terpenuhinya kewajiban ini, seorang muslim tidak dapat mempertahankan kondisi

⁴⁶ Joko Untoro dan Tim Guru Indonesia, "*Buku Pintar Pelajaran*", (Jakarta: Agro Media Pustaka 2010), hlm. 31

kesehatan badan dan mentalnya serta efisiensi yang diperlukan untuk melaksanakan kewajiban ubudiahnya.⁴⁷

Konkretnya pendapatan atau penghasilan keluarga dapat bersumber pada:⁴⁸

- 1) Usaha sendiri misalnya berdagang, wiraswasta.
- 2) Bekerja pada orang lain, misalnya karyawan atau pegawai.
- 3) Hasil dari milik, misalnya punya sawah atau rumah disewakan.

Menurut biro pusat statistik memerinci pendapatan dan penerimaan dalam kategori sebagai berikut:⁴⁹

a. Pendapatan berupa uang

- 1) Gaji dan upah yang diperoleh dan kerja pokok, kerja sampingan, kerja lembur dan kerja kadang-kadang.
- 2) Usaha sendiri, yang meliputi hasil bersih dari usaha sendiri, komisi, penjualan dari kerajinan rumah.
- 3) Hasil investasi, yakni pendapatan yang diperoleh dari hak milik tanah

b. Pendapatan berupa barang

- 1) Bagian pembayaran upah gaji yang dibentuk dalam beras, pengobatan, transportasi, perumahan, rekreasi.

⁴⁷M. Umar Chapra, *“Islam dan Tantangan Ekonomi”*, (Depok, Gema Insani Press 2000), hlm. 213.

⁴⁸T. Gilarso, *“Pengantar Ilmu Ekonomi”*, (Yogyakarta, Kanisius 2004), hlm. 62

⁴⁹Mulyanto Sumardi dan Hans Dieter Evers, *“Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok”*, (Jakarta, CV Rajawali 1998), hlm. 93-94.

2) Barang yang diproduksi dan dikonsumsi di rumah, antara lain pemakaian barang yang diproduksi di rumah dan sewa yang seharusnya dikeluarkan terhadap rumah sendiri yang ditempati.

c. Penerimaan yang bukan merupakan pendapatan

Penerimaan yang bukan pendapatan yaitu penerimaan berupa pengambilan tabungan, penjualan barang yang dipakai, penagihan piutang, pinjaman uang, kiriman uang, hadiah atau pemberian dan warisan.

Menurut Ibnu Sina, kekayaan harta milik pribadi pada umumnya berasal dari dua jalan yaitu:⁵⁰

a. Harta warisan

Harta warisan yaitu harta yang diterima dari keluarga yang meninggal. Tidak perlu susah payah untuk memperoleh kekayaan karena menerima pusaka dari ibu bapaknya yang telah meninggal, bahkan dari nenek-neneknya terlebih dahulu.

b. Harta usaha

Harta usaha yaitu harta yang diperoleh dari bekerja, sikap giat bekerja sangat diperlukan, baik dalam sektor pertanian, perdagangan ataupun dalam sektor perusahaan untuk menghasilkan keuntungan bagi keperluan hidup.

⁵⁰ Abdullah Zakiy Al-Kaaf, *"Ekonomi Dalam Perspektif Islam"*, (CV Pustaka Setia, 2002) hlm. 178.

4. Kajian Islam Tentang pendapatan (*Income*)

Secara tidak langsung Islam menyuruh umatnya untuk memikirkan masa depan yaitu dengan menabung/menyimpan sebagian pendapatan. Seperti yang disebutkan dalam QS. Al-Furqan (25) ayat 67 yaitu:⁵¹

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

Artinya: "*Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian*". (Al-Furqan: 67)

Al-maraghi mengomentari ayat diatas, menyatakan bahwa pada ayat sebelumnya (ayat 63-66) Allah menjelaskan karakteristik *'ibad al-rahman* yang salah satunya adalah apabila berinfaq mereka tidak terjerumus menjadi orang-orang mubazir. Mereka tidak royal dan tidak pula berlebihan sehingga memberikan apa yang sesungguhnya tidak lagi dibutuhkan. Pada sisi lain, mereka tidak bakhil, pelit terhadap diri dan keluarganya. Dengan kata lain mereka tidak mengurangi sampai pada tingkat yang minimal terhadap apa yang sesungguhnya menjadi kewajiban dalam memberi nafkah. Merekalah yang dalam infaqnya bersikap adil dan *tawassut*. Dan sebaik-baik urusan adalah yang moderat.⁵²

Selain ayat di atas, hadist yang menjelaskan dalam syariah agama kita, bekerja merupakan yang diperintahkan oleh syariat. Adanya hadits yang menyebutkan bahwa kefakiran dekat dengan kekufuran, semestinya dijadikan

⁵¹ QS. Al-Furqan (25) ayat 67

⁵² Azhari Akmal Tarigan, "*Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*", (Bandung: Ciptapustaka Media Perintis, 2012), hlm. 27

cambuk oleh kita untuk giat dalam bekerja dan tidak lupa bersyukur setelah mendapatkannya. Syekh Abu Abdillah Muhammad al-Sakhawi (831-902H) menyampaikan, Rasulullah SAW bersabda dalam sebuah hadits yang disampaikan dari jalur sanad sahabat Amru bin Ash:⁵³

عمل فاعمل: قال وسلم عليه الله صلى الله رسول أن العاص بن عمرو بن الله عبد عن
غداً يموت أن يخشى امرئ حذر واحذر أبداً، يموت لن أنه يظن امرئ

Artinya: “*Bekerjalah seperti kerjanya orang yang menyangka dia tidak akan mati selamanya, dan takutlah seakan takutnya orang yang akan mati besok.*”

Hadis di atas dapat di tarik makna bahwa tentunya bekerja di sini bukan hanya perintah untuk sekadar mencari nafkah saja, akan tetapi syariat agama kita juga menyampaikan tuntunan. Orang bekerja tentu karena ingin mendapatkan hasil. Adakalanya hasilnya banyak, dan adakalanya hasilnya sedikit. Bekerja seperti dalam bidang niaga misalnya, maka pasti ada untung dan ada rugi.

D. Religiusitas

1. Pengertian Religiusitas

Menurut Harun Nasution pengertian agama berasal dari kata, yaitu: al-Din religi (*relegere, religare*) dan agama. Al-Din (*semit*) berarti undang-undang atau hukum. Kemudian dalam bahasa arab, kata ini mengandung arti

⁵³Abu Abdillah Muhammad bin Abdi al-Rahman Al-Sakhawy, “*al-Fatawy al-Haditsiyah*”, Daru al-Mawazin li al-Turats, (1971) hlm. 16

menguasai, menundukkan, patuh, utang, balasan, kebiasaan. Sedangkan dari kata religi (latin) atau *relegere* berarti mengumpulkan dan membaca. Kemudian *religare* berarti mengikat. Adapun kata agama terdiri dari a= tidak; gam= pergi mengandung arti tidak pergi, tetap ditempat atau diwarisi turun-temurun.⁵⁴

Istilah religiusitas merupakan terjemahan dari kata *religiosity* dalam bahasa Inggris. Salim dan Salim dalam Irwan⁵⁵ mengartikan religiusitas sebagai keshalihan atau besarnya kepatuhan dan pengabdian terhadap agama.

Religiusitas merupakan suatu keyakinan terhadap kepercayaan (agama) yang ditunjukkan dengan melakukan semua apa yang diperintahkan di dalam aturan agamanya dengan harapan dapat menemukan ketenangan dan kebahagiaan dalam kehidupannya.⁵⁶

Beberapa dari pengertian mengenai religiusitas diatas dapat disimpulkan bahwa religiusitas di dominasi oleh manusia karena religiusitas merupakan salah satu aspek yang membedakan manusia dari makhluk lainnya. Sehingga orang yang beragama diharapkan untuk menjadikan agama yang dipeluknya sebagai jalan hidupnya karena selain itu, hanya manusia yang dianggap mempunyai dua unsur kehidupan, rohani dan jasmani. Dalam pemenuhan kebutuhannya, manusia tidak hanya membutuhkan sesuatu yang

⁵⁴ Noer Rohmah, "*Psikologi Agama*", (Surabaya: Jakad Media Publishing 2020) , Hlm. 6

⁵⁵ Irwan, "*Kearifan Lokal Dalam Pencegahan HIV/AIDS Pada remaja Beresiko Tinggi*", (Yogyakarta: Absolute Media, 2018), hlm 40.

⁵⁶ Nur rachmat, "*Optimasi Performa Kualitas Hidup Pada Pasien Post Amputasi Transfemoral*", (Ponorogo Jatim, Gracias Logis Kreatif, 2020), hlm. 52.

bersifat material biologis, seperti makan, minum, kawin dan bertempat tinggal, tetapi juga sesuatu yang bersifat rohaniah, seperti rasa berbakti, bahagia, dan berekreasi.

2. Kajian Islam Tentang Religiusitas

Konsep religiusitas dalam Al-Qur'an dijabarkan secara jelas melalui nilai-nilai ketauhidan. Nilai tauhid tersebut tergambar pada kepercayaan atas keesaan Allah, sebagai Pencipta Semesta, Yang Maha Mulia, Maha Perkasa Maha Abadi, dan seluruh sifat-sifat-Nya yang agung seperti termaktup dalam ayat-ayat Al-Qur'an. Ketika keesaan Allah telah terbentuk, maka seluruh perintah yang diturunkannya akan akan berpengaruh besar bagi kehidupan para ummat-Nya. Pengaruh tersebut akan mengalir kesendi-sendi kehidupan manusia, dan berbaur dalam budaya yang khas atas masing masing kelompok manusia.

Sebagaimana Firman Allah yang terkandung dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqaroh (2: 208), yaitu:⁵⁷

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوٰتِ الشَّيْطٰنِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu.” (Al-Baqaroh: 208)*

⁵⁷Q.S Al-Baqoroh (2:208)

Maksud dari ayat diatas artinya, masuklah dalam syariat-syariat Islam dan cabang-cabangnya semuanya, dan tidak menyepelekan salah satu cabang atau bagiannya.⁵⁸

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Religiusitas

Thoules dalam Adi Suprayitno menyebutkan beberapa faktor yang mempengaruhi religiusitas seseorang, yaitu:⁵⁹

- a. Pengaruh pendidikan atau pengajaran dan berbagai tekanan sosial (faktor sosial) yang mencakup semua pengaruh sosial dalam perkembangan keagamaan itu, termasuk pendidikan dari orang tua tradisi-tradisi sosial, tekanan dari lingkungan sosial untuk menyesuaikan diri dengan berbagai pendapat dan sikap yang disepakati oleh lingkungan itu.
- b. Faktor pengalaman yang dialami oleh individu dalam membentuk sikap keagamaan terutama pengalaman mengenai:
 - 1) Keindahan, keselarasan dan kebaikan di dunia lain (faktor alamiah)
 - 2) Adanya konflik moral (faktor moral)
 - 3) Pengalaman emosional keagamaan (faktor afektif)
 - 4) Faktor-faktor yang seluruhnya atau sebagian yang timbul dari kebutuhan-kebutuhan yang tidak terpenuhi, terutama kebutuhan terhadap keamanan, cinta kasih, harga diri, dan acaman kematian.

⁵⁸ Yusuf Qardhawi, *“Berinteraksi Dengan Al-Quran”*, (Jakarta, Gema Insani Press, 1999), hlm. 467

⁵⁹ Adi Suprayitno dan Wahid Wahyudi, *“Pendidikan Karakter di Era Milenial”*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), hlm. 43

4. Indikator Religiusitas

Religiusitas memiliki empat indikator, diantaranya:⁶⁰

- a. Dimensi Keyakinan (*religious belief*) adalah berupa harapan seorang yang religius meyakini kebenaran agama yang dianutnya. Dalam konteks keislaman dimensi keyakinan ini berisi nilai dari rukun iman. beberapa indikator dalam dimensi ini adalah a) beriman kepada Allah b) memiliki kepasrahan pasrah pada Allah c) percaya pada malaikat, Rosul-rosul Allah maupun Kitab suci d) melaksanakan perintah Allah dengan keikhlasan e) memiliki keyakinan terhadap takdir Allah.
- b. Dimensi praktek agama (*religious practice*). Dimensi ini berupa ketaatan maupun kepatuhan dalam kegiatan ritual keagamaan dalam konteks keislaman dimensi ini berupa kemampuan dalam melaksanakan perintah solat, melaksanakan puasa pada bulan Ramadhan, menunaikan zakat, melaksanakan haji jika memiliki kemampuan, kemampuan membaca Al-Qur'an, berdoa, berzikir, melakukan ibadah qurban dan beberapa praktek agama lainnya.
- c. Dimensi pengetahuan agama (*religious knowledge*). Dimensi ini terdiri dari tingkat pengetahuan terhadap dasar keyakinan, ritualitas, kitab suci, maupun tradisi.

⁶⁰ Fitra Auliyanti dan Waluidn S. Abdullah, "Fundraising Wakaf Uang Melalui Bank Syariah", (Jakarta: Loka Media , 2020), hlm. 82

d. Dimensi pengamalan (*religious feeling*). Setiap agama memiliki pengharapan terhadap nilai dari agama yang dianutnya. Bagi seorang muslim memiliki sikap untuk melaksanakan nilai kebaikan karena akan mendapatkan pahala atau balasan dari Allah. Dimensi ini mendeskripsikan perilaku seperti sikap menolong, saling bekerjasama, kebiasaan berderma berbuat adil, berperilaku jujur, saling memaafkan, amanah dan lain sebagainya.

Berdasarkan dimensi religiusitas yang telah di jelaskan diatas, religiusitas dapat digambarkan sebagai wujud konsistensi antara kepercayaan terhadap agama sebagai unsur kognitif, perasaan agama sebagai unsur afektif, dan perilaku agama sebagai unsur psikomotorik. Religiusitas merupakan integrasi secara kompleks antara pengetahuan agama, perasaan serta tindakan keagamaan dalam diri seseorang pada semua aspek kehidupan.

E. Telaah Pustaka

Berdasarkan telaah yang telah dilakukan oleh beberapa sumber kepustakaan, penulis dapat melihat bahwa apa yang menjadi masalah pokok kepenulisan ini tampaknya sangat penting dan prospektif untuk diteliti. Walaupun tidak sepenuhnya sama dengan judul skripsi yang penulis akan bahas namun peninjauan dari beberapa penelitian yang sudah ada sebelumnya itu akan menambah memperkuat isi dari judul tersebut. Secara umum penelitian terdahulu ini memiliki judul yang mendekati dengan penelitian penulis yakni sebagai berikut:

Tabel 2.3
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti/ Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian	Metode Analisis
1.	Wahyu Utami dkk/ Analisis Pengaruh Religiusitas, Kelompok Referensi dan Motivasi Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Pada Nasabah Bank Syariah di Kota Banjarmasin (2015).	Variabel X: Religiusitas Kelompok Referensi Motivasi. Variabel Y: Keputusan menabung	Hasil penelitian menunjukkan Religiusitas, Kelompok Referensi, Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menabung di bank syariah.	Purposive sampling.
2.	Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan/ Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon (Penelitian Survei Terhadap Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon) (2014)	Variabel X: Sistem bagi hasil Variabel Y: Keputusan Menjadi Nasabah	Hasil penelitian menunjukkan Sistem bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan menjadi nasabah.	Survey deskriptif.
3.	Raihanah Daulay/ Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan (2014)	Variabel X: Kualitas pelayanan Bagi hasil Variabel Y: Keputusan menabung.	Hasil penelitian menunjukkan kualitas pelayanan dan Bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama maupun secara parsial terhadap keputusan menabung nasabah di Bank Syariah Mandiri di kota Medan	Deskriptif eksplanatori.
4.	Mia Yunita/ Analisis Pengaruh Persepsi Masyarakat, Citra Perusahaan Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (2019).	Variabel X: Persepsi masyarakat Citra perusahaan Pendapatan Variabel Y: Keputusan	Hasil penelitian menunjukkan persepsi masyarakat, citra perusahaan, dan Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di bank syariah.	Regresi berganda.

		menabung		
5.	Wiwit Nurangreini Asdi Mulia/ Pengaruh Faktor Pendidikan, Pendapatan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (2019).	Variabel X: Pendidikan Pendapatan Lokasi Variabel Y: Keputusan menabung	Hasil penelitian menunjukkan pendapatan berpengaruh signifikan positif, sedangkan lokasi berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan menabung di bank syariah.	Regresi logistik.
6.	Mirna Dilla/ Pengaruh Religiusitas, Motivasi, dan tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Banda Aceh (2019)	Variabel X: Religiusitas Motivasi Tingkat Bagi Hasil Variabel Y: Keputusan Nasabah Menabung.	Hasil penelitian menunjukkan variabel religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah, sedangkan variabel motivasi dan tingkat bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.	Analisis regresi linier berganda.
7.	Mifta Rizkia kusrihandini/ Pengaruh Pendapatan Dan Pengeluaran Konsumsi Terhadap Keputusan Menabung Anggota BMT Muamalat Mulia Kudus (2017).	Variabel X: Pendapatan Pengeluaran Konsumsi Variabel Y: Keputusan Menabung.	Hasil penelitian menunjukkan pendapatan berpengaruh terhadap keputusan menabung, sedangkan variabel pengeluaran konsumsi secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung.	Analisis regresi linier berganda.
8.	Sayyidatul Maghfiroh/ Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah Pada Santri Pesantren Mahasiswi Darush Shalihat (2018).	Variabel X: Religiusitas Pendapatan Lingkungan Sosial Variabel Y: Minat Menabung.	Hasil penelitian menunjukkan Religiusitas, Pendapatan, Dan Lingkungan Sosial memiliki pengaruh terhadap Minat Menabung di Bank Syari'ah.	Analisis pendekatan kuantitatif.

9.	Trisera Renny Hapsari, dkk/ Pengaruh Kualitas Produk Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Muamalat Indonesia Syariah (2015).	Variabel X: Kualitas Produk Bagi Hasil Variabel Y: Keputusan Nasabah Dalam Menabung.	Hasil penelitian menunjukkan Kualitas produk, dan bagi hasil berpengaruh positif terhadap keputusan menabung.	Analisis regresi linier sederhana dan linier berganda.
10.	Qhaerunnisa/ Pengaruh Produk, Religiusitas, Dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah (Studi Pada Perbankan Syariah di Kota Palopo) (2020).	Variabel X: Produk Religiusitas Sistem bagi hasil Variabel Y: Keputusan nasabah menabung.	Hasil penelitian menunjukkan variabel produk berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan menabung, variabel religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung, dan variabel sistem bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung.	uji validitas, uji reliabilitas uji regresi berganda uji R ² uji T dan uji F.

Sumber: Dikumpulkan dari beberapa sumber

Berdasarkan Tabel 2.3 penelitian Wahyu Utami dkk⁶¹, Analisis Pengaruh Religiusitas, Kelompok Referensi dan Motivasi Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Pada Nasabah Bank Syariah di Kota Banjarmasin. Hasil penelitian menunjukkan Religiusitas, Kelompok Referensi, Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menabung di bank syariah.

⁶¹ Wahyu Utami, Marijati Sangen, M. Yudy Rachman, "Analisis Pengaruh Religiusitas, Kelompok Referensi dan Motivasi terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Nasabah Bank Syariah di Kota Banjarmasin)", Jurnal Wawasan Manajemen, vol.3 no.1 Februari 2015. hal.1.

Penelitian Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan⁶² Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon (Penelitian Survei Terhadap Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon). Hasil penelitian menunjukkan Sistem bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan menjadi nasabah.

Raihanah Daulay⁶³ Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan. Hasil penelitian menunjukkan kualitas pelayanan dan Bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama maupun secara parsial terhadap keputusan menabung nasabah di Bank Syariah Mandiri di kota Medan.

Mia Yunita⁶⁴ Analisis Pengaruh Persepsi Masyarakat, Citra Perusahaan Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah. Hasil penelitian menunjukkan persepsi masyarakat, citra perusahaan, dan Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di bank syariah.

Wiwit Nurangreini Asdi Mulia Pengaruh Faktor Pendidikan, Pendapatan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan berpengaruh signifikan positif, sedangkan lokasi berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan menabung di bank syariah.

⁶² Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan, *“Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon (Penelitian Survei Terhadap Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon)”*, Jurnal Edunomic, vol.2 No.1 Tahun 2014. Hal.1.

⁶³ Raihanah Daulay, *“Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan”*, Jurnal 2014, hal.1

⁶⁴ Mia Yunita, *“Analisis Pengaruh Persepsi Masyarakat, Citra Perusahaan Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah”*, Skripsi, (Program Studi Perbankan Syariah S-1, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga, 2018), hlm.i.

Mirna Dilla⁶⁵ Pengaruh Religiusitas, Motivasi, dan tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Banda Aceh. Hasil penelitian menunjukkan variabel religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah, sedangkan variabel motivasi dan tingkat bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

Mifta Rizkia Kusrihandini⁶⁶ Pengaruh Pendapatan Dan Pengeluaran Konsumsi Terhadap Keputusan Menabung Anggota BMT Muamalat Mulia Kudus. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan berpengaruh terhadap keputusan menabung, sedangkan variabel pengeluaran konsumsi secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung.

Sayyidatul Maghfiroh⁶⁷ Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah Pada Santri Pesantren Mahasiswi Darush Shalihat. Hasil penelitian menunjukkan Religiusitas, Pendapatan, Dan Lingkungan Sosial memiliki pengaruh terhadap Minat Menabung di Bank Syari'ah.

Trisera Renny Hapsari dkk⁶⁸, Pengaruh Kualitas Produk Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Muamalat Indonesia

⁶⁵ Mirna Dilla, "*Pengaruh Religiusitas, Motivasi, dan tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah Banda Aceh*", Skripsi, (UIN AR-RANIRY, 2020), hlm.i.

⁶⁶ Mifta Rizkia Kusrihandini, "*Pengaruh Pendapatan Dan Pengeluaran Konsumsi Terhadap Keputusan Menabung Anggota BMT Muamalat Mulia Kudus*", Skripsi, (STAIN Kudus, 2017), hlm.i.

⁶⁷ Sayyidatul Maghfiroh, "*Pengaruh Religiusitas, Pendapatan, Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah Pada Santri Pesantren Mahasiswi Darush Shalihat*", Skripsi, (Universitas Negeri Yogyakarta 2018), hal.i

⁶⁸ Trisera Renny Hapsari dkk, "*Pengaruh Kualitas Produk Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Muamalat Indonesia Syariah*", Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, Vol.4 (1). No 311-316, tahun 2015, hal 1

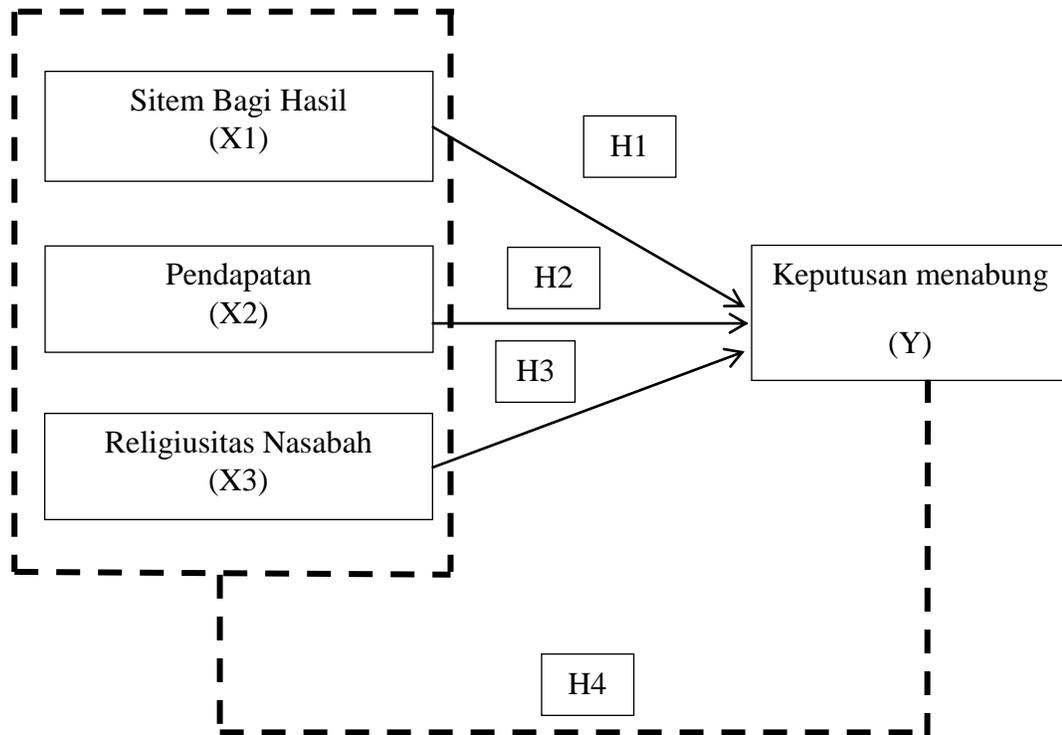
Syariah. Hasil penelitian menunjukkan Kualitas produk, dan bagi hasil berpengaruh positif terhadap keputusan menabung.

Qhaerunnisa⁶⁹ Pengaruh Produk, Religiusitas, Dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah (Studi Pada Perbankan Syariah di Kota Palopo). Hasil penelitian menunjukkan variabel produk berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan menabung, variabel religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung, dan variabel sistem bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung.

⁶⁹ Qhaerunnisa, “*Pengaruh Produk, Religiusitas, Dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah (Studi Pada Perbankan Syariah di Kota Palopo)*”, Skripsi, (Universitas Muhammadiyah Palopo, 2020)

F. Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1
Paradigma Penelitian



Keterangan:

—————> Pengaruh variabel secara parsial

- - - - - Pengaruh variabel secara simultan

G. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu perumusan sementara mengenai suatu hal yang dibuat untuk menjelaskan hal itu dan juga dapat menuntun/mengarahkan penyelidikan selanjutnya. Jika yang dihipotesis adalah masalah statistik, maka hipotesis ini disebut hipotesis statistik.⁷⁰ Berikut hipotesis yang dapat ditarik:

1. Pengaruh Sistem Bagi Hasil (*Profit Sharing*) Terhadap Keputusan Menabung

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha itu diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil di perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha itu harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad).

Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodin*) di masing- masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Sistem bagi hasil yang tidak membebankan nasabah, mengindikasikan semakin besarnya perhatian dan kesadaran nasabah dari berbagai golongan

⁷⁰ Husein Umar, “*Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*”, (Jakarta: Pt. Gramedia Pustaka Utama), hal. 168

akan keberadaan lembaga keuangan (Bank Syariah) yang sangat menguntungkan bagi mereka atas nisbah bagi hasil yang mereka dapatkan.

Teori ini didukung oleh beberapa peneliti, salah satunya adalah peneliti Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan “Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon (Penelitian Survei Terhadap Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon)”. Hasil penelitian menunjukkan Sistem bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan menjadi nasabah dengan perhitungan keefisien determinasi diperoleh nilai sebesar 42,3%.

Berdasarkan pemaparan diatas peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₁: Sistem bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

2. Pengaruh Pendapatan (*Income*) Terhadap Keputusan Menabung

Keynes berpendapat bahwa tabungan adalah bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi pada periode yang sama. Dalam ilmu ekonomi, tabungan dapat dituliskan dengan rumus: $S = Y - C$, yang berarti tabungan dapat dicari dengan cara mengurangi pendapatan dengan konsumsi. Jadi, teori ekonomi di atas dapat dinyatakan bahwa semakin tinggi pendapatan maka hasrat atau keinginan untuk menabung akan semakin tinggi. Sebaliknya, jika pendapatan menurun maka keinginan atau peluang untuk

bisa menabung akan semakin rendah. Sehingga pendapatan berpengaruh positif dengan intensi menabung.

Sejalan dengan penjelasan teori di atas, permintaan untuk menabung di bank syariah juga dipengaruhi oleh besar kecilnya pendapatan. Semakin besar pendapatan, maka permintaan untuk menabung di bank syariah akan semakin tinggi. Teori ini didukung oleh beberapa peneliti, salah satunya adalah peneliti Mia Yunita “Analisis Pengaruh Persepsi Masyarakat, Citra Perusahaan Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah”. Hasil penelitian menunjukkan persepsi masyarakat, citra perusahaan, dan Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di bank syariah dengan nilai signifikan $0,000 > 0,05$.

H₂ : Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

3. Pengaruh Religiusitas Nasabah Terhadap Keputusan Menabung

Religiusitas merupakan sesuatu yang menggambarkan ketaatan seorang individu terhadap ajaran agamanya. Religiusitas antara satu individu dengan individu lainnya berbeda-beda. Religiusitas yang dimaksud adalah ketaatan pada agama Islam. Hal ini karena responden adalah nasabah BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

Bank syariah adalah sistem perbankan yang sistem operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam⁷¹. Selain itu, bank syariah mempunyai berbagai produk yang masing-masing produk disesuaikan dengan ajaran Islam. Oleh karena itu, sebisa mungkin bank syariah menghindari unsur-unsur yang diharamkan oleh Islam seperti riba dan ketidakadilan. Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dilihat dengan jelas bahwa jika nasabah yang memiliki religiusitas tinggi maka ia cenderung memilih menabung di bank syariah. Jika nasabah yang memiliki tingkat religiusitas rendah maka akan cenderung memilih menabung di bank konvensional. Sehingga dapat dinyatakan bahwa religiusitas berpengaruh positif dengan minat menabung di bank syariah.

Teori ini didukung oleh beberapa peneliti, salah satunya adalah peneliti Qhaerunnisa “Pengaruh Produk, Religiusitas, Dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Pada Bank Syariah (Studi Pada Perbankan Syariah di Kota Palopo)”. Hasil penelitian menunjukkan variabel religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung dengan nilai signifikansi $0,000 > 0,05$.

H₃: Religiusitas nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menabung di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

⁷¹ Roikhan Mochammad Aziz, “Kumpulan Resume Jurnal Ekonomi Islam Metode Hahslm”, (Sumbar: Balai Insan Cendikia Mandiri, 2020), Hlm.39

4. Pengaruh Secara Simultan Sistem Bagi Hasil (*Profit Sharing*), Pendapatan (*Income*), dan Religiusitas Nasabah Terhadap Keputusan Menabung

Perilaku konsumen adalah kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan menggunakan barang-barang dan jasa-jasa termasuk didalamnya pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut. Pada umumnya keputusan membeli konsumen adalah membeli merek yang paling disukai. Akan tetapi akan ada dua faktor yang akan muncul yaitu niat dan keputusan. Faktor pertama dapat dipengaruhi orang lain. Sedangkan faktor kedua adalah faktor situasi yang tidak diharapkan.

Maka dalam penelitian ini faktor pertama yang dipengaruhi orang lain diukur dengan variabel sistem bagi hasil, dan faktor kedua situasi yang tidak diharapkan diukur dengan variabel pendapatan dan religiusitas. Sehingga sistem bagi hasil, pendapatan, dan religiusitas berpengaruh terhadap keputusan menabung di bank syariah. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat ditarik hipotesis sebagai berikut:

H₄: Sistem bagi hasil (*profit sharing*), pendapatan (*income*), dan religiusitas nasabah berpengaruh positif simultan terhadap keputusan menabung di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.