

ABSTRAK

Seiring perkembangan zaman masyarakat sekarang ini mulai memiliki kesadaran untuk menyimpan uang/menabung di bank atau lembaga keuangan lainnya. Pada saat ini banyak sekali produk tabungan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan. Salah satunya adalah lembaga keuangan non bank BMT NU dengan Tabungan Mudharabah Preferensi merupakan bagian dari komponen pembuat keputusan seorang individu. Komponen-komponen tersebut adalah persepsi, sikap, nilai, kecenderungan dan kepuasan. Komponen tersebut saling mempengaruhi seseorang dalam mengambil sebuah keputusan. faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih produk tabungan mudharabah di BMT yaitu faktor bagi hasil, jangka waktu penarikan, setoran awal, setoran minimum.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui preferensi nasabah dalam memilih produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Tanah Merah dengan menggunakan pendekatan AHP. Sumber data dari penelitian ini yaitu melalui wawancara, kuesioner dan dokumentasi terhadap nasabah yang mempunyai tabungan di BMT. Sampel dalam penelitian ini yaitu 90 responden, kemudian data diolah dengan perhitungan AHP sehingga menghasilkan bobot prioritas dalam memilih tabungan.

Berdasarkan hasil penelitian, didapatkan hasil bahwa waktu penarikan menjadi prioritas utama oleh nasabah dengan nilai bobot 0,316576, prioritas kedua adalah setoran minimum nilai bobot 0,164539, prioritas ketiga adalah bagi hasil dengan nilai bobot 0,1544520 dan yang terakhir yaitu setoran awal dengan nilai bobot 0,118143.

Kata Kunci: Preferensi, Tabungan Mudharabah, *Analytic Hierachy Process* (AHP).

ABSTRACT

Along with the development of today's society began to have the awareness to save money/save in banks or other financial institutions. Currently, there are many savings products offered by financial institutions. One of them is a non-bank financial institution BMT NU with Mudharabah Savings. Preference is part of the components of an individual's decision-making. These components are perceptions, attitudes, values, tendencies and satisfaction. These components influence each other in making a decision. the factors that influence customer preferences in choosing mudharabah savings products at BMT are profit sharing, withdrawal period, initial deposit, minimum deposit.

The type of research used in this research is quantitative research. The purpose of this study was to determine customer preferences in choosing mudharabah savings products at BMT NU Tanah Merah Branch using the AHP approach. Sources of data from this study are through interviews, questionnaires and documentation of customers who have savings in BMT. The sample in this study was 90 respondents, then the data was processed with AHP calculations so as to produce priority weights in choosing savings.

Based on the results of the study, it was found that the withdrawal time is the main priority by customers with a weight value of 0.316576, the second priority is the minimum deposit with a weight value of 0.164539, the third priority is profit sharing with a weight value of 0.1544520 and the last is the initial deposit with a weight value of 0.1544520. the weight value is 0.118143.

Keywords: Preferences, Mudharabah Savings, Analytic Hierachy Process (AHP).