



FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH
SIDEMPUNAN KOTA PADANGSIDIMPUNAN

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh :

MAHRANI
NIM. 10 220 0023

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUNAN**

2014



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH DI PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH
SIDEMPUNAN KOTA PADANGSIDIMPUNAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh :

MAHRANI
NIM. 10 220 0023



JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUNAN**

2014



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH
SIDEMPUAN KOTA PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-
Syarat untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam
Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

MAHRANI
NIM. 10 220 0023

PEMBIMBING I

Mudzakkir Khotib Siregar, MA
NIP. 19721121 199903 1 002

PEMBIMBING II

Abdul Nasser Hasibuan, M. Si
NIP. 19790525 200604 1 004

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2014**

Hal : Skripsi
a.n. MAHRANI
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 11 Juni 2014
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan
Di
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. MAHRANI yang berjudul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH DI PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH SIDEMPUAN KOTA PADANGSIDIMPUAN**, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.W

PEMBIMBING I



Mudzakkir Khotib Siregar, MA
NIP 19721121 199903 1 002

PEMBIMBING II



Abdul Nasser Hasibuan SE, M.Si
NIP 19790525 200604 1 004

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MAHRANI
NIM : 10 220 0023
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /Perbankan Syariah
JudulSkripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI PT. BANK PEMBIAYAAN
RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH
SIDEMPUNAN KOTA PADANGSIDIMPUNAN**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 2.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpun, 11 Juni 2014

Saya yang menyatakan



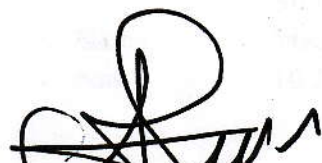
Mahrani
MAHRANI
NIM: 10.220.0023

**DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA**

Nama : MAHRANI
NIM : 10 220 0023
Judul skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH DI PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH SIDEMPUAN KOTA PADANGSIDIMPUAN.**

Ketua

Sekretaris



Aswadi Lubis, SE., M. Si
NIP: 19630107 199903 1 002



Rosnani Siregar, M. Ag
NIP: 19740626 200312 2 001

Anggota



1. Aswadi Lubis, SE., M. Si
NIP: 19630107 199903 1 002



2. Rosnani Siregar, M. Ag
NIP: 19740626 200312 2 001



3. Mudzakkir Khotib Siregar, M.A
NIP: 19721121 199903 1 002



4. Nofinawati, M.A
NIP: 19821116 201101 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidimpuan
Tanggal : 11 Juni 2014
Pukul : 14.00 s/d 17.00 WIB
Hasil/Nilai : 75,5 (B)
Predikat : CUM LAUDE
IPK : 3,73



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan
Tel. (0634) 22080 Fax.(0634) 24022 Kode Pos 22733

PENGESAHAN

Judul Skripsi : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
DALAM PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH
SIDEMPUNAN KOTA PADANGSIDIMPUAN

Nama : MAHRANI

Nim : 10 220 0023

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 16 Juni 2014



Syahuddin Aziz Siregar, M.Ag

NIP : 19731128 200112 1 001

ABTRAKSI

Skripsi ini disusun oleh Mahrani, Nim 10 220 0023 berjudul **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pembiayaan *Murabahah* di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan Kota Padangsidempuan.** Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Pembimbing I: Mudzakkir Khotib Siregar, MA dan Pembimbing II: Abdul Nasser Hasibuan SE, M.Si.

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang mendominasi di lembaga keuangan syariah termasuk di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan. Nasabah yang ada lebih memilih pembiayaan *murabahah* daripada pembiayaan lainnya. Maka dari itu peneliti mengangkat permasalahan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* yang terdiri dari faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi.

Penelitian ini dilaksanakan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan angket yang diberikan kepada 31 responden. Metode analisis data yang digunakan yaitu uji validitas dan uji reliabilitas dan selanjutnya dianalisis dengan analisis regresi berganda dengan taraf signifikansi 0.05.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa variabel *margin* dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan dan nilai $r^2 = 0.366$ menunjukkan bahwa 36.6% variabel faktor *margin* dan lokasi dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah*. Sebanyak 63.4% minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh faktor lain.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya yang senantiasa mencurahkan kelapangan hati dan kejernihan pikiran sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dalam waktu yang tidak terlalu lama. Salawat serta salam peneliti hadiahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa ajaran Islam demi keselamatan dan kebahagiaan kita semua.

Untuk mengakhiri perkuliahan di IAIN Padangsidempuan, maka menyusun skripsi merupakan salah satu tugas yang harus diselesaikan untuk mendapat gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) Jurusan Perbankan Syariah Skripsi ini berjudul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH DI PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH SIDEMPUNAN KOTA PADANGSIDIMPUNAN.**

Dalam menyusun skripsi ini peneliti banyak mengalami hambatan dan rintangan. Namun berkat bantuan dan bimbingan dari dosen pembimbing, keluarga dan rekan seperjuangan, baik yang bersifat material maupun inmaterial, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh sebab itu peneliti mengucapkan banyak terima kasih utamanya kepada:

1. Bapak Dr.H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A, bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag, dan bapak Aswadi Lubis, SE, M.Si selaku Wakil Rektor I, II dan III.

2. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, ibu Rosnani Siregar, M.Ag, bapak Darwis Harahap, M.Si dan bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku wakil dekan I, II, III.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, M. Si, sebagai ketua Jurusan Perbankan Syari'ah ibu Nofinawati, M.A sebagai sekretaris Jurusan, serta seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan
4. Bapak Mudzakkir Khotib Siregar, MA dan bapak Abdul Nasser Hasibuan, M.Si yang merupakan pembimbing I dan II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak kepala perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Rekan-rekan mahasiswa yang selalu memberikan bantuan dan sebagai teman dalam diskusi di IAIN Padangsidempuan.
8. Teristimewa keluarga tercinta (Ayahanda Tasimun Samosir, ibunda Siti Hajar, dan saudari saya) yang paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak

berkorban serta memberikan dukungan moril dan materil demi kesuksesan peneliti dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai kuliah di IAIN Padangsidimpuan. Doa dan usahanya yang tidak mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.

Bantuan, bimbingan dan motivasi yang telah bapak/ibu dan saudara-saudara berikan amatlah berharga, dan penulis tidak dapat membalasnya. Semoga Allah dapat member imbalan dari apa yang telah Bapak/Ibu dan saudara-saudara berikan kepada penulis.

Peneliti menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan terutama dalam metode. Hal ini disebabkan karena masih sedikitnya ilmu peneliti tentang hal itu, dan masih perlu mendapat bimbingan dan arahan dari berbagai pihak demi untuk kesempurnaan penulisan ilmiah selanjutnya.

Padangsidimpuan, 02 Juni 2014

Peneliti



MAHRANI
NIM. 10 220 0023

DAFTAR ISI

Halaman Judul	
Halaman Pengesahan Pembimbing.....	i
Surat Pernyataan Pembimbing	ii
Surat Pernyataan Menyusun Skripsi Sendiri	iii
Berita Acara Ujian Munaqasyah.....	iv
Halaman Pengesahan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah	5
D. Rumusan Masalah.....	5
E. Tujuan Penelitian	6
F. Kegunaan Penelitian	6
G. Sistematika Pembahasan	6
H. Defenisi Operasional Variabel.....	7
BAB II LANDASAN TEORITIS	9
A. Kajian Teori.....	9
1. Minat Nasabah	9
2. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	16
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i>	36
B. Penelitian Terdahulu	38
C. Kerangka Berpikir.....	39
D. Hipotesis.....	40
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	41
A. Tempat dan Waktu Penelitian	41
B. Jenis Penelitian	41
C. Populasi dan Sampel	42

D. Instrumen Pengumpulan Data	43
E. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	44
F. Teknik Analisis Data.....	45
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Umum PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.....	50
B. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	57
C. Penemuan dan Pembahasan	60
1. Koefisien Determinasi (r^2).....	60
2. Uji Hipotesis (uji t).....	61
3. Uji f.....	62
4. Uji Asumsi Klasik	63
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	66
E. Keterbatasan Penelitian	67
BAB V PENUTUP	69
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1: Penelitian Terdahulu.....	38
Tabel 4.1: Hasil Uji Validitas pada Faktor <i>margin</i>	57
Tabel 4.2: Hasil Uji Validitas pada Faktor Lokasi	58
Tabel 4.3: Hasil uji validitas pada minat nasabah	58
Table 4.4: Hasil Uji Reliabilitas pada Faktor <i>Margin</i> (keuntungan) (X_1).....	59
Table 4.5: Hasil Uji Reliabilitas pada Faktor Lokasi.....	59
Tabel 4.6: Hasil Uji Reliabilitas pada Minat Nasabah.....	59
Tabel 4.7: Koefisien Determinasi (r^2).....	60
Tabel 4.8: Uji t.....	61
Tabel 4.9: Uji f.....	62
Tabel 4.10: Uji Autokorelasi	65

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1: Alur Transaksi Pembiayaan <i>Murabahah</i>	35
Gambar 4.1: Uji Normalitas	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). BUS adalah bank syariah yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, sedangkan BPRS adalah bank syariah yang dalam melaksanakan kegiatan usahanya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.¹

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia begitu cepat dan pesat, namun sebagian masyarakat masih ada yang berasumsi bahwa bank syariah hanyalah sebuah label yang digunakan untuk menarik simpati masyarakat muslim di bidang perbankan. Mereka berpendapat bahwa bank syariah merupakan bank konvensional dengan istilah-istilah perbankan yang menggunakan istilah-istilah Islam, dengan kepala akad yang dibubuhi kalimat Bismillahirrahmaanirrahiim dan pegawai yang mengenakan busana Islami dan mengucapkan salam, akan tetapi dalam pelaksanaan akad pada bank syariah masih menggunakan cara-cara yang dilarang oleh agama. Sikap menduga-duga dari masyarakat tentang perbankan syariah tersebut tidak dapat dipungkiri karena konotasi perbankan sejak dahulu memang terpisah secara nyata dengan syariah, sehingga pada awal mula pembentukan perbankan syariah banyak yang tidak percaya akan adanya keberhasilan para ekonom Islam dalam menyatukan

¹ Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 54.

institusi perbankan dengan syariah.²

Seiring dengan perkembangan zaman, bank-bank yang berbasis syariah mulai bermunculan dan mengeluarkan berbagai macam produk. Sebagian besar produk perbankan syariah saat ini sebenarnya merupakan perpaduan antara praktek-praktek perbankan konvensional dengan prinsip-prinsip dasar transaksi ekonomi Islam. Namun demikian, dengan keluwesannya produk-produk perbankan syariah menjadi sangat luas dan lebih lengkap dibandingkan dengan produk-produk perbankan konvensional. Secara umum, keseluruhan transaksi di perbankan syariah terdiri dari produk pembiayaan, produk dana, dan produk jasa. Adalah suatu keniscayaan dimana masyarakat membutuhkan bank untuk memenuhi kebutuhannya akan dana. Karena bank merupakan lembaga penghubung antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana.³

Secara umum, skim besar pembiayaan dapat dibagi menjadi dua bagian besar, antara lain:

1. Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang tidak digunakan untuk tujuan usaha.

² Bagya Agung Prabowo, *Konsep Akad Murabahah pada Perbankan Syariah (Analitis Kritis terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah di Indonesia dan Malaysia)*, (Jurnal Hukum No.1 Vol 16 Januari 2009), hlm. 107.

³ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), hlm. 60.

2. Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan yang diberikan kebutuhan untuk usaha. Pembiayaan produktif terbagi menjadi dua yakni pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.⁴

Perbedaan perlakuan antara pembiayaan konsumtif dan produktif terletak pada metode pendekatan analisisnya. Pada pembiayaan konsumtif, fokus analisa dilakukan pada kemampuan finansial pribadi dalam mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya seperti gaji. Sedangkan pembiayaan produktif, fokus analisa diarahkan pada kemampuan finansial usaha untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya⁵. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk penyaluran dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif, maupun yang bersifat konsumtif.⁶

Salah satu dari bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Dalam lembaga keuangan atau perbankan Islam khususnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), *Murabahah* merupakan produk pembiayaan yang lebih mendominasi daripada pembiayaan lainnya. Di mana *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁷ Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat

⁴*Ibid.*, hlm. 61.

⁵*Ibid.*

⁶Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 26.

⁷Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 113.

dinyatakan dalam nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁸

Dalam praktiknya, murabahah dapat dilakukan langsung oleh si penjual dan si pembeli tanpa melalui pesanan. Akan tetapi, murabahah dapat pula dilakukan dengan cara melakukan pemesanan terlebih dahulu. Misalnya, seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan.⁹

Dalam PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan nasabah yang ada dominasi adalah nasabah pembiayaan murabahah dan kebanyakan nasabahnya adalah pedagang kecil dan menengah. Faktor –faktor yang diduga berpengaruh secara signifikan dalam pembiayaan murabahah yaitu faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi. Kemudian dari pengamatan awal peneliti yang membuat nasabah lebih meminati pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan yaitu faktor lokasi, dimana lokasi BPRS terletak di ruko ATC dan tepatnya di samping Pasar Sangkumpul Bonang, sehingga banyak pedagang yang melakukan pembiayaan murabahah untuk modal kerja serta lokasinya yang berada di pusat kota menjadikan calon nasabah ataupun nasabah mudah untuk menjangkaunya.

Bertolak dari uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam

⁸Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 86.

⁹Adiwarman A. Karim, *Op-Cit.*, hlm. 87.

Pembiayaan Murabahah di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Oloan Ummah Sidempuan”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas penulis mengidentifikasi masalah yaitu

1. Pengaruh faktor *margin* (keuntungan) terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan Kota Padangsidempuan.
2. Pengaruh lokasi terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan Kota Padangsidempuan.
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan Kota Padangsidempuan.

C. Batasan Masalah

Mengingat luas dan kompleksnya cakupan masalah yang ada dan kemampuan penulis yang terbatas, maka dalam penelitian ini peneliti membatasi ruang lingkup masalah yang akan diteliti yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan Kota Padangsidempuan, dimana faktor-faktor tersebut adalah faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka rumusan masalahnya yaitu apakah faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan murabahah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.

F. Kegunaan Penelitian

Dari tujuan penelitian tersebut, maka penulis mengharapkan penelitian ini dapat berguna:

1. Bagi nasabah, agar lebih memahami dan meminati pembiayaan murabahah.
2. Bagi BPRS, penelitian ini dapat memberikan informasi yang bermanfaat sebagai masukan dan kontribusi untuk peningkatan jumlah nasabah dalam pembiayaan murabahah.
3. Bagi pihak lain, dapat memberikan informasi dan referensi serta menambah ilmu pengetahuan bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian dengan topik yang sama.
4. Bagi peneliti, untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan murabahah.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah penelitian ini sesuai dengan permasalahan yang ada maka peneliti menggunakan sistematika pembahasan menjadi lima bab, masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab dengan rincian sebagai berikut:

Bab pertama pendahuluan, meliputi: latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, defenisi operasional variabel, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua landasan teori, meliputi: kerangka teori, kerangka berfikir dan hipotesis penelitian.

Bab ketiga metodologi penelitian, meliputi: tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, dan instrumen pengumpulan data, teknis analisis data.

Bab keempat merupakan hasil penelitian. Hasil penelitian merupakan uraian seluruh temuan penelitian yang merupakan jawaban terhadap permasalahan penelitian yang telah dirumuskan.

Bab kelima penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran. Kesimpulan adalah jawaban masalah yang dirumuskan dalam pendahuluan skripsi. Pada bagian saran dimuat hal-hal yang perlu direkomendasikan dan tindaklanjut dari hasil penelitian.

H. Defenisi Operasional Variabel

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul penelitian, maka akan dijelaskan defenisi operasional dari judul penelitian: Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan adalah sebagai berikut:

1. Minat: perhatian, kesukaan, kecenderungan hati.¹⁰

¹⁰Dessy Anwar, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Karya Abditama, 2001), hlm. 281.

2. Nasabah: perbandingan, pertalian, orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank, dalam hal keuangan.¹¹
3. Pembiayaan: istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.¹²
4. Murabahah yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹³
5. *Margin* (keuntungan) adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan marjin keuntungan secara per harian dan secara bulanan.¹⁴
6. Lokasi merupakan hal yang penting bagi perusahaan, karena akan memengaruhi kedudukan perusahaan dalam persaingan. Lokasi yang tepat dapat membantu perusahaan beroperasi dengan lancar, efektif dan efisien.¹⁵

¹¹*Ibid.*, hlm. 288.

¹²Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Perdasa, 2008), hlm. 3.

¹³Adiwarman A. Karim, *Op- Cit.*, hlm. 113.

¹⁴*Ibid.*, 280.

¹⁵Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm. 56.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Minat Nasabah

a. Pengertian Minat

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Menurut kamus lengkap bahasa Indonesia, minat merupakan perhatian, kesukaan, dan kecenderungan hati.¹

b. Pengertian Nasabah

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia nasabah diartikan sebagai perbandingan, pertalian, orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank, dalam hal keuangan.² Nasabah disebut juga pelanggan yang merupakan semua orang yang menuntut perusahaan untuk memenuhi suatu standar kualitas tertentu, dan karena itu akan memberikan pengaruh pada performansi perusahaan. Manajemen perusahaan L.L. Bean, Freeport Maine, memberikan beberapa definisi tentang pelanggan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pelanggan adalah orang yang tidak tergantung pada kita, tetapi kita yang tergantung padanya.

¹ Dessy Anwar, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Karya Abditama, 2001), hlm. 281

² *Ibid*, hlm. 288.

- 3) Pelanggan adalah orang yang membawa kita kepada apa keinginannya.
- 4) Tidak ada seorang pun yang pernah menang beradu argumentasi dengan pelanggan.
- 5) Pelanggan adalah orang yang teramat penting dan harus dipuaskan.³

Segala sesuatunya harus dipandang dari sudut pandang pelanggan. Keingintahuan kita tentang pelanggan hendaknya terfokus pada apa yang sebenarnya mereka inginkan serta mengantisipasi apa yang mereka inginkan esok. Dalam menyenangkan pelanggan, keingintahuan itu hendaknya benar-benar tahu. Dengan kata lain, informasi haruslah benar, akurat, dan lengkap, sehingga penawaran produk bisa dilakukan secara tepat, kepada pelanggan yang tepat, dan pada saat yang tepat pula.⁴

Jadi minat nasabah adalah pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan evaluasi alternatif adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen. Pengaruh eksternal ini terdiri dari usaha pemasaran dan faktor sosial budaya.

c. Pengertian perilaku konsumen

Istilah perilaku erat hubungannya dengan objek yang studinya diarahkan pada permasalahan manusia. Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengonsumsi, dan

³ M. N. Nasution, *Manajemen Mutu Terpadu*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 45-46.

⁴ Triwibowo Soedjas dan Bayu Aji Aritejo, *Merebut dan Mempertahankan Pelanggan*, (Yogyakarta: Andi, 2006), hlm. 11.

menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusul tindakan ini.⁵

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen

Keputusan pembelian dari pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologi dari pembeli. Sebagian besar adalah faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pemasar, tetapi harus benar-benar diperhitungkan. Oleh karena itu, kita akan membahas faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.

1) Faktor-faktor kebudayaan

- a) Kebudayaan. Kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Bila makhluk-makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari.
- b) Subbudaya. Setiap kebudayaan terdiri dari beberapa subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya. Subbudaya dapat dibedakan menjadi empat jenis: kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan area geografis.
- c) Kelas sosial. Kelas-kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara hierarki dan yang keanggotaannya mempunyai nilai, minat, dan perilaku yang serupa.

⁵ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 2.

2) Faktor-faktor sosial

- a) Kelompok referensi, yaitu terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang, misalnya kelompok primer yang dengan adanya interaksi yang cukup berkesinambungan, seperti keluarga, teman, tetangga dan kelompok sekunder yang cenderung resmi dan interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan.
- b) Keluarga. Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli atau konsumen, yaitu yang pertama, keluarga orientasi yang merupakan orang tua seseorang. Dari orang tualah seseorang mendapatkan pandangan tentang agama, politik, ekonomi, dan ambisi pribadi atau harga diri dan cinta. Yang kedua, keluarga prokreasi, yaitu pasangan hidup anak-anak seseorang yang merupakan organisasi pembeli atau konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat.
- c) Peran dan status. Seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya. Posisi orang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran dan status.⁶

3) Faktor pribadi

- a) Umur dan tahapan dalam siklus hidup. Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Orang-orang dewasa

⁶ *Ibid*, hlm. 10-12.

biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.

- b) Pekerjaan. Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.
 - c) Keadaan ekonomi, maksudnya adalah pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan hartanya, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.
 - d) Kepribadian dan konsep diri. Yang dimaksud dengan kepribadian adalah karakteristik psikologis yang berbeda dari setiap orang. Kepribadian merupakan suatu variabel yang sangat berguna dalam menganalisis perilaku konsumen.
- 4) Faktor-faktor psikologis
- a) Motivasi. Motivasi merupakan sesuatu yang mendorong seseorang untuk berperilaku tertentu. Motivasi erat hubungannya dengan teori-teori motivasi yaitu, *teori motivasi Freud*, mengasumsikan bahwa kekuatan psikologis yang sebenarnya membentuk perilaku manusia sebagian besar bersifat bawah sadar. *Teori motivasi Maslow*, kebutuhan manusia tersusun dalam suatu hirarki, dari kebutuhan yang paling mendesak hingga yang kurang mendesak. *Teori motivasi Herzberg*, mengembangkan “teori motivasi dua faktor” yang membedakan antara faktor yang menyebabkan ketidakpuasan dan faktor yang menyebabkan kepuasan.

- b) Persepsi. Persepsi didefinisikan sebagai proses di mana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang mempunyai makna.
- c) Proses belajar. Proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman.
- d) Kepercayaan dan sikap. Kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu.⁷

e. Perilaku konsumen menurut pandangan Islam

Ada empat prinsip utama dalam sistem ekonomi Islam yang disyaratkan dalam Al-Quran:

- 1) Hidup hemat dan tidak bermewah-mewah, yang bermakna bahwa, tindakan ekonomi diperuntukkan hanya pemenuhan kebutuhan hidup, bukan pemuasan keinginan.
- 2) Implementasi zakat dan mekanismenya. Selain zakat, ada pula instrumen sejenis yang bersifat sukarela, yaitu infak, sedekah, wakaf, dan hadiah.
- 3) Penghapusan riba, menjadikan sistem bagi hasil dengan instrumen *mudharabah* dan *musyarakah* sebagai pengganti sistem kredit termasuk bunga.
- 4) Menjalankan usaha-usaha yang halal, jauh dari *maisir* dan *gharar*, meliputi bahan baku, proses produk bank, manajemen, output produk

⁷ *Ibid.*, hlm. 12-14.

bank hingga proses distribusi dan *customer* harus dalam kerangka halal.

Dari empat prinsip tersebut, terlihat model perilaku muslim dalam menyikapi harta. Harta bukanlah tujuan, melainkan hanya alat untuk menumpuk pahala demi tercapainya *falah* (kebahagiaan dunia dan akhirat). Harta merupakan pokok kehidupan yang merupakan karunia Allah. Islam memandang segala yang ada di atas bumi dan seisinya adalah milik Allah SWT, sehingga apa yang dimiliki manusia hanyalah amanah. Dengan nilai amanah itulah, manusia dituntut untuk menyikapi harta benda untuk mendapatkannya dengan cara yang benar, proses yang benar dan pengelolaan dan pengembangan yang benar pula.⁸

Pada tingkatan praktis, perilaku ekonomi sangat ditentukan oleh tingkat keyakinan atau keimanan seseorang atau sekelompok orang yang kemudian membentuk kecenderungan perilaku *customer* dan produk bank di pasar. Dengan demikian dapat disimpulkan tiga karakteristik perilaku ekonomi dengan menggunakan tingkat keimanan sebagai asumsi.

1) Ketika keimanan ada pada tingkat yang cukup baik, motif bercustomer atau berproduk bank akan didominasi oleh tiga motif utama, yaitu *maslahah*, kebutuhan, dan kewajiban.

⁸ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 347

- 2) Ketika keimanan ada pada tingkat yang kurang baik, motifnya tidak didominasi hanya oleh tiga hal tersebut, tetapi juga dipengaruhi secara signifikan oleh ego, rasionalisme, dan keinginan-keinginan yang bersifat individualistis.
- 3) Ketika keimanan ada pada tingkat yang buruk, motif berekonomi tentu saja akan didominasi oleh nilai-nilai individualis, ego, keinginan dan rasionalisme.

Demikian pula, dalam *customer*, Islam memosisikan sebagai bagian dari aktivitas ekonomi yang bertujuan mengumpulkan pahala menuju *falah* (kebahagiaan dunia dan akhirat). Motif bercustomer pada dasarnya adalah *masalah* atas kebutuhan dan kewajiban.⁹

2. Pembiayaan *Murabahah*

a. *Murabahah*

Murabahah atau disebut juga *ba' bitsmanil ajil*. Kata *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan). Sehingga *murabahah* berarti saling menguntungkan. Secara sederhana *murabahah* berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati.

Secara terminologi *murabahah* adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan

⁹ *Ibid.*, hlm. 348.

secara tunai atau angsur. Atau dengan kata lain *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹⁰

Pembiayaan *murabahah* ini muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan kepada pihak lainnya yang disebut sebagai *supplier*. Dengan demikian bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga yang disesuaikan yakni harga beli ditambah *margin (ribhun)* yang disepakati.¹¹

Permasalahan lain yang muncul adalah kemampuan membayar pembeli atau nasabah. Kebanyakan pembeli di pasar untuk obyek dengan nilai yang besar membutuhkan bantuan bank berupa pembayaran tangguh ataupun cicilan. Untuk itulah kemudian *murabahah* ini berkembang sehingga sistem pembayarannya dapat dilakukan secara tunai, cicilan ataupun tangguh.¹²

b. Dasar Hukum *Murabahah*

Murabahah adalah suatu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi *muamalah tijariyah* (transaksi bisnis). Hal ini berdasarkan kepada Q.S. *al-Baqarah*:275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

¹⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 136.

¹¹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), hlm. 61-62.

¹² *Ibid.*, hlm 62

“.....Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.¹³

Adapun hadist yang menjadi dasar hukum *murabahah* diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Suhaib ar-Rumi r.a.

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَا رَضَةٌ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ
وَلَا لِلْبَيْعِ

“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”.¹⁴

c. *Murabahah* dalam Perbankan Syariah

Pada umumnya bank-bank Islam menawarkan produk *murabahah*-nya untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang-barang konsumsi. *Murabahah* yang digunakan dalam perbankan Islam pada prinsipnya didasarkan pada dua (2) komponen utama yaitu harga beli dan biaya terkait atas barang serta kesepakatan atas labanya (*mark-up*). Dengan demikian, ciri-ciri mendasar yang dapat disimpulkan pada kontrak *murabahah* (jual beli dengan pembayaran tunda) ini adalah sebagai berikut:

- 1) Pihak pembeli harus memiliki pengetahuan tentang harga awal dari barang yang dijual pihak bank, biaya-biaya terkait dengannya dan batas laba (*mark-up*) yang ditetapkan dalam bentuk prosentase dari total harga plus biaya-biayanya.

¹³ Departemen Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), hlm. 36.

¹⁴ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 102.

- 2) Obyek yang diperjual-belikan adalah berupa barang atau komoditas dan harus dibayar dengan uang.
- 3) Obyek yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh pihak penjual atau wakilnya dan dapat diserahkan secara langsung.
- 4) Pembayaran yang dilakukan oleh pihak pembeli dapat ditangguhkan (angsuran).

Dalam prakteknya di perbankan Islam, sebagian besar kontrak *murabahah* yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Kondisi ini dapat dimaklumi mengingat lembaga perbankan bukanlah sebagai tempat yang menghasilkan suatu barang atau komoditas tertentu yang dibutuhkan oleh seorang nasabah. Singkatnya untuk mengadakan barang atau komoditas yang dibutuhkan nasabah, pihak bank terlebih dahulu melakukan pemesanan kepada produsen terkait (pihak ketiga) yang kemudian disalurkan kepada nasabah yang memesannya.¹⁵

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan *murabahah* sebagai berikut.

- 1) Bank bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
- 2) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

¹⁵ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*, (Jakarta: Paramadina, 2004), hlm. 122-125.

- 3) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
- 4) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar tanpa diperjanjikan di muka.¹⁶

d. Rukun dan Syarat Transaksi *Murabahah*

Rukun transaksi *Murabahah* meliputi:

- 1) Transaktor, yaitu pihak yang bertransaksi terdiri atas pembeli (nasabah yang membutuhkan barang) dan penjual (pihak bank syariah). Transaktor disyaratkan memiliki kompetensi berupa *akil baligh*, dan kemampuan memilih yang optimal, seperti tidak gila, tidak sedang dipaksa. Adapun untuk transaksi anak kecil, dapat dilakukan dengan izin dan pantauan dari walinya.
- 2) Objek *murabahah*, meliputi barang dan harga barang yang diperjualbelikan. Barang tersebut bukanlah barang yang diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Ijab dan Kabul, merupakan pernyataan kehendak para pihak yang bertransaksi, baik secara lisan maupun tertulis. Akad *murabahah* memuat semua hal yang terkait dengan posisi serta hak dan kewajiban bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Akad ini bersifat mengikat bagi kedua pihak dan mencantumkan berbagai hal antara lain sebagai berikut:

¹⁶ Andri Soemitro, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Medan: Kencana, 2009), hlm. 79-80.

- a. Nama notaris serta informasi tentang waktu dan tempat penandatanganan akad.
- b. Identitas pihak pertama, dalam hal ini pihak yang mewakili bank syariah (biasanya kepala cabang).
- c. Identitas pihak kedua, dalam hal ini nasabah yang akan membeli barang dengan didampingi oleh suami/istri yang bersangkutan sebagai ahli waris.
- d. Bentuk akad beserta penjelasan akad.
- e. Kesepakatan-kesepakatan yang disepakati, misalnya kesepakatan tentang fasilitas pembiayaan dan penggunaannya, pembayaran dan jangka waktu, dan sebagainya.¹⁷

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi *murabahah* meliputi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki. Artinya, keuntungan dan risiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
- 2) Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditas, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat transaksi. Ini merupakan suatu syarat sah *murabahah*.

¹⁷ Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 181-183.

- 3) Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat sah *murabahah*.
- 4) Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual di samping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.¹⁸

Bentuk-bentuk akad *murabahah* antara lain:

- a. *Murabahah* sederhana, yaitu bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah *margin* (keuntungan) yang diinginkan.
- b. *Murabahah* kepada pemesan. Bentuk *murabahah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk *murabahah* ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan.¹⁹

e. Pengawasan Syariah Transaksi *Murabahah*

Dalam memastikan kesesuaian praktik jual beli *murabahah* yang dilakukan bank syariah dengan ketentuan syariah yang ditetapkan oleh DSN, Dewan Pengawas Syariah (DPS) biasanya melakukan pengawasan secara periodik, pengawasan tersebut dilaksanakan berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 8/19/DPBs Tahun 2006 tentang Pedoman

¹⁸ Mardani, *Op-Cit.*, hlm. 137.

¹⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 89-90.

Pengawasan Syariah dan Tata Cara Pelaporan Hasil Pengawasan bagi Dewan Pengawas Syariah berupa sebagai berikut.

- 1) Memastikan barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 2) Memastikan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus margin.
- 3) Meneliti apakah akad *wakalah* telah dibuat oleh bank secara terpisah dari akad *murabahah*, apabila bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dari pihak ketiga.
- 4) Meneliti pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah* dilakukan setelah adanya permohonan nasabah dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

Adanya pengawasan syariah yang dilakukan oleh DPS, menuntut bank syariah untuk hati-hati dalam melakukan transaksi jual beli *murabahah* dengan para nasabah. Di samping itu, juga dituntut untuk melaksanakan tertib administrasi agar berbagai dokumen yang diperlukan DPS dapat tersedia setiap saat dilakukan setia saat.²⁰

Produk dengan skim *murabahah* merupakan produk yang banyak digunakan oleh perbankan Islam di seluruh dunia, termasuk di Indonesia. Beberapa alasan yang mendasarinya adalah:

- 1) *Murabahah* merupakan suatu mekanisme pembiayaan investasi jangka pendek yang cukup memudahkan serta menguntungkan pihak bank

²⁰ Rizal Yaya, dkk, *Op-Cit.*, hlm. 184.

Islam dibandingkan dengan konsep *profit and loss sharing* atau bagi hasil yang dianut oleh konsep *mudharabah* dan *musyarakah*.

- 2) *Mark-up* dalam *murabahah* ditetapkan sedemikian rupa yang memastikan bahwa bank Islam akan dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam.
- 3) *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS.
- 4) *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara kreditor dan debitur.²¹

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah* yaitu sebagai berikut.

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

²¹ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 43-44.

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* ini dalam fatwa adalah sebagai berikut.
 1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 2. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima sesuai dengan perjanjian yang telah

disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.

4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika dinilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka: apabila nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga dan jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.²²

f. Persoalan Harga dalam *Murabahah*

1) Boleh atau Tidaknya Harga yang Lebih Tinggi dalam *Murabahah*

Murabahah sebagai suatu mekanisme jual beli dengan pembayaran tunda, dapat terjadi baik pada harga tunai, dengan menghindari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditundakan

²² Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 132-134.

untuk pembayaran, atau pada harga tunai plus *mark-up* untuk pengganti waktu penundaan pembayaran (IAIB, 1999).

Dalam konteks *Islamic Business*, sejumlah argumen telah diajukan untuk mendukung keabsahan harga cicilan yang lebih tinggi dalam pembayaran tunda, yaitu:

- a) Teks-teks syariah tidak melarangnya
- b) Ada perbedaan antara uang yang tersedia sekarang dengan yang tersedia di masa datang.
- c) Kenaikan harga ini bukan sebagai imbalan waktu tunda pembayaran, dan karenanya tidak sama dengan riba pra-Islam yang diharamkan Al-Qur'an.
- d) Kenaikan harga dikenakan pada saat penjualan, tidak setelah penjualan terjadi.
- e) Kenaikan harga disebabkan oleh faktor-faktor yang memengaruhi pasar, seperti permintaan dan penawaran, dan naik turunnya daya beli uang sebagai akibat inflasi dan deflasi.
- f) Pedagang sedang melakukan suatu aktivitas usaha produktif.²³
- g) Rafiq al-Misri menambahkan bahwa penjual boleh menetapkan harga berapapun yang dikehendakinya, sebagaimana dikatakannya, "penjual pada prinsipnya, bebas untuk menetapkan harga barang-barangnya. Jika harga-harga ini terlalu tinggi, pembeli boleh

²³ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Perdasa, 2008), hlm. 160.

membeli atau mencari penggantinya, atau penjual lain yang sesuai.²⁴

Argumen-argumen di atas selalu diajukan untuk membenarkan kenaikan pada jual beli dengan pembayaran tunda yang secara jelas terkait dengan jangka waktu utang. *Islamic Banking* sudah barang tentu menerims keabsahan kenaikan harga tersebut, dan ini telah menjadi praktik baku untuk mengenakan harga yang lebih tinggi dalam jual beli dengan pembayaran tunda selama transaksinya secara eksplisit tidak mengandung tukar-menukar uang dengan uang.

2) Kenaikan pada Harga dalam *Murabahah*

Dalam transaksi penjualan, faqih mazhab Hanafi, Syaibani misalnya, tidak menyetujui penjualan dengan harga lebih murah untuk kontan dan harga yang lebih mahal untuk cicilan. Dalam konteks menerangkan keharaman menjadikan pelunasan lebih awal oleh nasabah sebagai pengurangan jumlah yang harus dibayarkan, Syaibani melihat bahwa hal ini tidak baik bagi nasabah, karena ia mengedepankan jumlah yang lebih sedikit pada tunai untuk menghindari jumlah yang lebih tinggi pada cicilan, atau ia menjual dengan harga yang lebih murah secara tunai daripada harga yang lebih tinggi secara cicilan.

Dewan syariah Tadamon Islamic Bank terus terang mengakui bahwa kenaikan itu karena waktu, tetapi mereka mengatakan

²⁴ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Media, 2012), hlm. 311.

bahwa hak tersebut boleh. Dewan Syariah menyimpulkan, kenaikan harga karena waktu adalah boleh dan sah. Lebih lanjut Dewan Syariah mengatakan, adalah sah menurut syariah bahwa bagian harga dapat ditentukan berdasarkan waktu dalam suatu transaksi keuangan.

3) Batas Maksimal Penentuan Keuntungan

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, di antaranya²⁵:

- a. Perbedaan harga terkadang cepat berputar dan terkadang lambat.
Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara, bila perputarannya lambat, keuntungannya banyak.
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (cicilan). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan cicilan.
- c. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder yang keuntungannya lebih sedikit karena memerhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan,

²⁵ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Op-Cit.*, hlm. 162-164.

dengan komoditas luks, yang keuntungannya diletakkan menurut kebiasaan karena kurang dibutuhkan.

Diriwayatkan dengan sahih bahwa Zubair bin Awwam pernah membeli sebuah tanah hutan, yakni sebidang tanah luas di daerah tinggi di kota Madinah dengan harga seratus tujuh puluh ribu dinar. Namun, kemudian ia menjualnya dengan harga satu juta dinar, yakni menjualnya dengan harga berkali-lipat lebih mahal.

Hal yang perlu dicermati di sini bahwa kejadian itu tidak mengandung unsur penipuan, manipulasi, memanfaatkan keluguan pembeli, ketidaktahuannya, kondisinya yang terpepet atau sedang dibutuhkan, lalu harga ditinggikan. Di sisi lain, kejadian itu tidaklah menggambarkan kaidah umum dalam mengukur keuntungan. Justru sikap memberi kemudahan, sikap santun dan puas dengan keuntungan yang sedikit itu lebih sesuai dengan petunjuk para ulama dan spirit kehidupan syariah.²⁶

Ada orang beranggapan bahwa apabila harga yang ditentukan oleh penjual itu berpuluh-puluh kali lipat, berarti menzalimi pembeli. Artinya menurut mereka penentuan harga yang sesuai dengan Islam itu ialah yang tidak boleh berlipat ganda. Hal ini sulit dipahami, karena tidak ada ketentuan dalam Islam yang menggariskan demikian. Kecuali halnya harga yang berlipat ganda tersebut

²⁶ *Ibid*, hlm. 165.

disebabkan karena penimbunan barang yang berpengaruh terhadap kelangkaan barang di pasaran.

Secara rasional, harga barang yang sangat tinggi, akan mempengaruhi daya beli masyarakat. Kalau peminat sebuah barang tidak ada atau sedikit karena harga yang mahal, sudah dapat dipastikan harga akan turun. Cara seperti inilah yang diterapkan pada sistem ekonomi modern saat ini, yang sudah digariskan oleh Islam semenjak lama, yaitu harga barang dibiarkan ditentukan oleh pasar.

Berarti cara bank syariah menentukan harga barang yang dijual dalam transaksi *murabahah* misalnya, dengan mempertimbangkan beberapa hal. Berlakunya penyalahgunaan oleh penabung, yang sudah disepakati semula untuk pembelian barang kemudian dialihkan tanpa diketahui oleh pihak bank, maka pihak bank tidak dapat mengantisipasinya. Karena tidak ada pola yang dapat memantau penabung kecuali jika bank pembelian barang tersebut diserahkan kepada pihak bank.

Sekiranya berlaku tunggakan dalam pembayaran angsuran, karena ketidak-mampuan penabung (nasabah pembiayaan), maka jalan keluar yang biasa dilakukan oleh bank syariah ialah dengan memperbaharui akad atau memperpanjang masa angsuran (*rescheduling*), sehingga nilai setiap angsuran menjadi lebih kecil, tanpa penambahan harga barang. Cara seperti ini jelas sangat sesuai

dengan prinsip muamalah dalam Islam, karena adanya sifat menolong (*ta'awun*) bagi penabung yang sedang dalam kesusahan.²⁷

g. Potongan Pelunasan dan Uang Muka dalam *Murabahah*

1) Potongan Pelunasan dalam *Murabahah*

Sesuai dengan Fatwa Dewan Islam No. 23/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002:

- a) Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati. Lembaga keuangan Islam boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
- b) Besarnya potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan kepada kebijakan dan pertimbangan Lembaga keuangan Islam (LKS).

2) Uang Muka dalam *Murabahah*

Sesuai Fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000:

- a) Dalam akad pembiayaan *murabahah*, LKS dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak sepakat.
- b) Besarnya jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- c) Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.

²⁷ Syukri Iska, *Op-Cit.*, hlm. 316-319.

- d) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- e) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah.²⁸

h. Diskon dalam *Murabahah* dan Sanksi Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran

1) Diskon dalam *Murabahah*

Sesuai Fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000:

- a) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
- b) Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai kesepakatan.
- c) Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon karena itu, diskon adalah hak nasabah.
- d) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.

²⁸ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Op-Cit.*, hlm. 46-47.

e) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjian dan ditandatangani.

2) Sanksi Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran

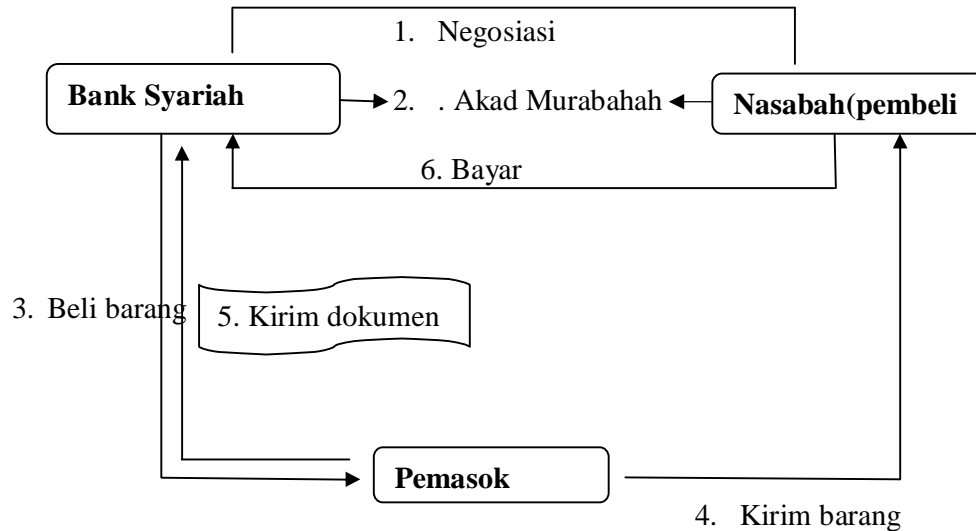
Sesuai Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000:

- a) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan oleh LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
- b) Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.
- c) Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk membayar utangnya boleh dikenakan sanksi.
- d) Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'sir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
- e) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
- f) Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.²⁹

²⁹ *Ibid.*, hlm. 47-48.

i. Alur Transaksi *Murabahah*

Gambaran transaksi *murabahah* dapat dilihat pada Figur di bawah ini.



Gambar 2.1
Alur transaksi *murabahah*

Keterangan:

Pertama, dimulai dari pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu, nasabah menegosiasikan harga barang, *margin*, jangka waktu pembayaran, dan besar angsuran per bulan.

Kedua, Bank sebagai penjual selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang *murabahah*. Apabila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kedua belah pihak, maka dibuatlah akad *murabahah*. Isi akad *murabahah* setidaknya mencakup berbagai hal agar rukun *murabahah* dipenuhi dalam transaksi jual beli yang dilakukan.

Ketiga, setelah akad disepakati pada *murabahah* dengan pesanan, bank selanjutnya melakukan pembelian barang kepada pemasok. Akan

tetapi, pada *murabahah* tanpa pesanan, bank dapat langsung menyerahkan barang kepada nasabah karena telah memilikinya terlebih dahulu. Pembelian barang kepada pemasok dalam *murabahah* dengan pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah atas nama bank. Dokumen pembelian barang tersebut diserahkan oleh pemasok kepada bank.

Keempat, barang yang diinginkan oleh pembeli selanjutnya diantar oleh pemasok kepada nasabah pembeli.

Kelima, pemasok mengirim dokumen pembelian barang nasabah kepada bank syariah sebagai bukti bahwa telah dilakukan transaksi pembelian barang.

Keenam, setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank. Pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara mencicil sejumlah uang tertentu selama jangka waktu yang disepakati.³⁰

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pembiayaan

Murabahah

a. *Margin* (Keuntungan)

Pengajuan keuntungan *murabahah* dibedakan berdasarkan waktu pelunasan piutang *murabahah*, yaitu dalam masa satu tahun atau lebih. Jika *murabahah* dilakukan secara tunai atau tangguh yang tidak melebihi satu tahun, maka keuntungan *murabahah* dilakukan secara tunai (PSAK

³⁰ Rizal Yaya, dkk, *Op-Cit.*, hlm. 185.

102 paragraf 23a). Jika *murabahah* dilakukan dengan transaksi tangguh lebih dari satu tahun, terdapat beberapa alternatif metode pengakuan yang sesuai dengan karakteristik risiko dan upaya transaksi *murabahah*nya (PSAK 102 paraagraf 23b). Beberapa metode tersebut adalah sebagai berikut.

- 1) Keuntungan diakui pada saat penyerahan aset *murabahah*. Metode ini diterapkan untuk *murabahah* tangguh yang risiko penagihan kas dari piutang *murabahah* dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya relatif rendah.
- 2) Keuntungan diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang *murabahah*. Metode ini diterapkan untuk transaksi *murabahah* tangguh yang risiko piutang tidak tertagih relatif besar dan/atau beban untuk mengelola dan menagih piutang tersebut relatif besar juga.
- 3) Keuntungan diakui saat seluruh piutang *murabahah* berhasil ditagih. Metode ini diterapkan untuk transaksi *murabahah* tangguh dimana risiko piutang tidak tertagih dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya cukup besar. Dalam praktik metode ini jarang dipakai karena transaksi *murabahah* tangguh mungkin tidak terjadi bila tidak ada kepastian yang memadai akan penagihan kasnya.³¹

³¹ Rizal Yaya, dkk, *Op-Cit.*, hlm.194-195.

b. Lokasi

Lokasi merupakan hal yang penting bagi perusahaan, karena akan memengaruhi kedudukan perusahaan dalam persaingan. Lokasi yang tepat dapat membantu perusahaan beroperasi dengan lancar, efektif dan efisien.³²

Lokasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan. Apabila lokasi bank strategis dan mudah untuk dijangkau maka akan mendorong nasabah untuk melakukan pembiayaan karena tidak menyulitkan si nasabah.

B. Penelitian Terdahulu

Untuk mempekuat penelitian ini, maka peneliti mengambil sebuah penelitian terdahulu yang berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah*, yaitu:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/Tahun	Judul	Variabel	Hasil
1.	M. Nadratauzzaman Hosen/2009	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank Syariah di Indonesia (Periode Januari 2004 – Desember 2008)	<i>Margin</i> pembiayaan <i>murabahah</i> , suku bunga kredit konsumtif, inflasi, nilai tukar, akses, nilai jaminan (variabel x) dan pembiayaan <i>murabahah</i> (variabel y).	Permintaan pembiayaan <i>murabahah</i> dipengaruhi signifikan oleh variabel akses. Selain itu permintaan pembiayaan <i>murabahah</i> dipengaruhi signifikan secara negatif

³² Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), hlm. 56.

				oleh variabel margin <i>murabahah</i> .
2.	Imam Hanafi/2007	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memanfaatkan Fasilitas Pembiayaan pada BMT AMRATANI UTAMA Yogyakarta	Faktor fasilitas dan kemudahan mendapatkan jasa, keunggulan produk, lokasi, syariah, faktor keandalan pelayanan, kebutuhan dan norma agama, faktor kelompok referensi, promosi (variabel x) dan fasilitas pembiayaan (variabel y).	Fasilitas memadai dan ruangan nyaman, produk bervariasi sesuai kebutuhan nasabah, karyawan yang ramah dan pelayanan efisien, promosi yang dilakukan cukup menarik.

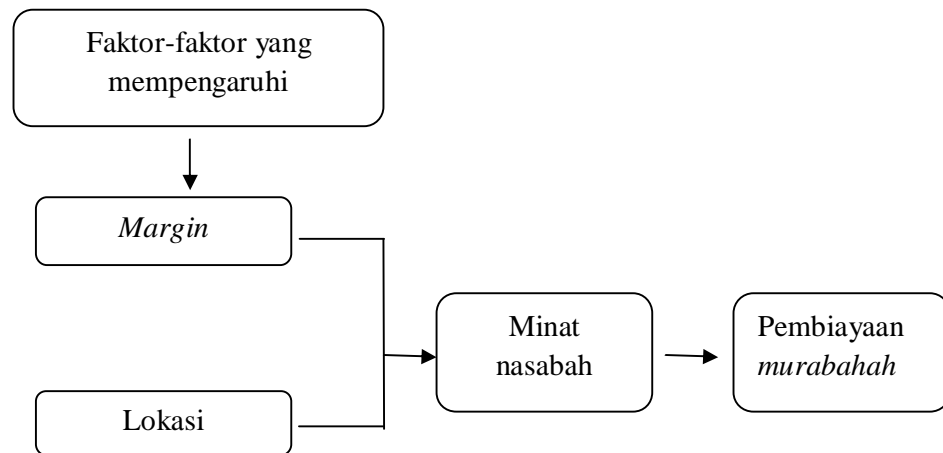
C. Kerangka Berpikir

Nasabah yang ada di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan dominasi adalah nasabah pembiayaan *murabahah*. Mereka lebih memilih melakukan pembiayaan *murabahah* daripada pembiayaan lainnya. Hal ini tentunya berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah*, adapun faktor-faktornya yaitu syariah, *margin* (keuntungan), dan lokasi. Pembiayaan *murabahah* merupakan akad jual beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang didapatkan si penjual. Dalam praktiknya, pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Jika pihak bank tidak bisa menyediakan barang yang diinginkan nasabah, maka penyediaannya

dilakukan melalui pemasok (*supplier*) melalui pesanan, dimana pemasok menjadi perantara antara bank dan nasabah.

Pembiayaan *murabahah* membiayai usaha kecil, menengah maupun usaha besar. Pembiayaan ini lebih diminati oleh nasabah atau konsumen daripada pembiayaan lainnya, atau dengan kata lain di setiap perbankan Islam lebih didominasi pembiayaan *murabahah* dibandingkan pembiayaan lainnya, seperti yang ada di PT. BPRS Oloan Ummah Sidenpuan, dimana nasabah pembiayaan *murabahah* lebih banyak daripada pembiayaan lainnya.

Untuk memperjelas penelitian ini, maka peneliti membuat kerangka berpikir sebagai berikut:



D. Hipotesis

Berdasarkan landasan teoritis dan kerangka berpikir di atas, maka dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut: faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi dapat mempengaruhi Minat Nasabah dalam Pembiayaan *Murabahah* di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidenpuan”.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Oloan Ummah Sidempuan yang berada di Komplek Ruko Anugerah Tetap Cemerlang (ATC) Blok B No. 5. Sedangkan waktu pelaksanaan penelitian dilakukan pada bulan Nopember sampai dengan bulan Mei 2014. Selain itu, tempat tinggal peneliti tidak terlalu jauh dengan lokasi tersebut, sehingga dapat menghemat biaya, tenaga, dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data sesuai dengan yang diharapkan.

B. Jenis Penelitian

Jenis dari penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif, dimana penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka, yang datanya berujud bilangan (skor atau nilai, peringkat, atau frekuensi), yang dianalisis dengan menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi bahwa suatu variabel tertentu mempengaruhi variabel yang lain.¹

¹ Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), hlm. 13.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah merujuk pada sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal yang membentuk masalah pokok dalam suatu penelitian.² Jadi dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah seluruh nasabah pembiayaan *murabahah* PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan yang berjumlah 159 nasabah.

2. Sampel

Sampel berarti contoh, yaitu sebagian individu yang menjadi objek penelitian. Tujuan penentuan sampel ialah untuk memperoleh keterangan mengenai objek penelitian dengan cara hanya mengamati sebagian dari populasi.³ Dalam penelitian ini pengambilan sampel dengan menggunakan teknik *random sampling* yaitu pengambilan sampel dilakukan melalui sistem acak. Maka peneliti memberi hak yang sama kepada setiap subjek untuk memperoleh kesempatan dipilih menjadi sampel.

Apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika jumlah subjeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih, tergantung kepada kemampuan peneliti, sempit luasnya wilayah pengamatan dari setiap subjek dan besar kecilnya resiko yang ditanggung oleh peneliti.⁴

² Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 161.

³ Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 55.

⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm. 112.

Dengan demikian, karena jumlah populasi lebih dari 100, maka sampel diambil 20% dari jumlah populasi yaitu 20% dari 159 nasabah, sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 31 nasabah.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data. Instrumen yang baik dalam suatu penelitian sangat penting sebab dapat menjamin pengambilan data yang akurat. Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

1. Angket. Angket adalah daftar pertanyaan yang diberikan kepada orang lain dengan maksud agar orang yang diberi tersebut bersedia memberikan respon sesuai dengan permintaan pengguna⁵. Angket juga ditujukan untuk pengumpulan data melalui formulir-formulir yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang diajukan secara tertulis kepada nasabah mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan. Angket disebar dengan cara langsung diberikan kepada nasabah pembiayaan *murabahah* dan apabila nasabah kurang mengerti dalam pengisian angket maka peneliti akan menjelaskannya. Untuk mengukur konstruk yang merupakan abstraksi dari fenomena yang dapat berupa kejadian, proses, atribut, subyek, obyek tertentu. Dalam hal ini peneliti menggunakan skala likert (*Likert Scale*) yaitu metode yang mengukur sikap dengan menyatakan setuju atau ketidaksetujuan-nya terhadap subyek, obyek, atau kejadian tertentu. Skala

⁵Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2000) hlm. 136.

pengukuran ini menggunakan konsep jarak atau interval yang sama (*equality interval*) karena skala ini menggunakan angka 0 (nol) sebagai titik awal perhitungan. Kuesioner yang digunakan sebagai instrumen dalam penelitian ini menggunakan skala likert dengan rumusan sebagai berikut⁶:

Keterangan	SS	S	RR	TS	STS
Nilai	5	4	3	2	1

Keterangan:

SS: Sangat Setuju TS: Tidak Setuju

S: Setuju STS: Sangat Tidak Setuju

RR: Ragu-ragu

2. Observasi. Observasi sebagai alat pengumpul data merupakan observasi yang dilakukan secara sistematis bukan observasi sambil-sambilan atau secara kebetulan saja.⁷ Observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya. Oleh karena itu, observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.⁸

E. Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Uji Validitas

Uji validitas yaitu akurasi alat ukur terhadap yang diukur walaupun dilakukan berkali-kali dan dimana-mana. Dengan pelaksanaan uji validitas ini maka akan diketahui apakah datanya benar atau tidak berdasarkan hasil

⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 87.

⁷S. Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm.

penelitian itu. Pengujian validitas data dengan menggunakan *SPSS Versi 17.0*.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas yaitu kesesuaian alat ukur dengan yang diukur, sehingga alat ukur itu dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Dengan uji reliabilitas ini peneliti akan mengetahui apakah sesuai data yang diteliti dengan data yang dilaporkan.⁹ Pengujian reliabilitas data dengan menggunakan *SPSS Versi 17.0*.

F. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul dari hasil pengumpulan data, maka akan dilakukan analisis data atau pengolahan data. Adapun metode analisis data yang digunakan adalah metode *SPSS Versi 17.0*.

Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

1. Analisis Regresi Berganda

Analisis Regresi berganda digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen *margin* (keuntungan) (X_1) dan lokasi (X_2) terhadap variabel dependen yaitu minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* (Y) di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan. Adapun Bentuk Persamaan regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut¹⁰:

$$\hat{Y} = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 203.

¹⁰Soegyarto Mangkuatmodjo, *Statistik Lanjutan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), hlm. 258.

Keterangan:

Y : Minat nasabah dalam pembiayaan *Murabahah*

a : Konstanta

b_1, b_2 : Koefisien regresi

X_1 : *Margin* (keuntungan)

X_2 : Lokasi

e : Batas kesalahan acak

2. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Nilai koefisien determinasi adalah di antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen.¹¹

3. Uji Hipotesis (Uji t)

Uji Statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Hipotesis nol yang hendak diuji adalah apakah suatu parameter (b_1) sama dengan nol atau:

$$(H_0: b_1) = 0$$

¹¹ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 240.

Artinya, apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel independen. Hipotesis alternatifnya (H_a), parameter suatu variabel tidak sama dengan nol, atau:

$$H_a : b_1 \neq 0$$

Artinya, variabel tersebut merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.

4. Uji F

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Hipotesis nol (H_0) yang hendak diuji adalah apakah semua parameter dalam model sama dengan nol, atau:

$$H_0 : b_1 = b_2 = \dots = b_k = 0$$

Artinya, apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya (H_a) tidak semua parameter secara simultan sama dengan nol, atau:

$$H_a : b_1 \neq b_2 \neq \dots \neq b_k \neq 0$$

Artinya, semua variabel independen secara simultan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen.¹²

5. Pengujian Asumsi Klasik

Model pengujian hipotesis berdasarkan analisis regresi yang digunakan dalam penelitian ini harus memenuhi asumsi klasik agar menghasilkan nilai parameter yang sah. Pengujian ini menggunakan uji normalitas, uji

¹² *Ibid.*, hlm. 238-239.

multikolinearitas, uji autokorelasi, dan uji heterokedastisitas. Pengujian asumsi klasik dengan menggunakan *SPSS Versi 17.0*.

a. Uji Normalitas

Dalam menguji normalitas butir angket faktor *margin* dan lokasi terhadap minat nasabah ini peneliti mengujinya melalui *SPSS 17.0*.

b. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas berarti adanya hubungan linear yang sempurna atau yang pasti diantara beberapa atau semua variabel yang menjelaskan garis regresi. Metode yang digunakan untuk mendeteksi adanya multikolinearitas dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *Tolerance and Variance Inflation Factor*. Pedoman suatu model regresi yang bebas dari multikolinearitas yaitu mempunyai nilai $VIF < 10$ dan angka *tolerance* < 1 .

c. Autokorelasi

Persamaan regresi yang baik adalah tidak memiliki masalah autokorelasi. Jika terjadi autokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Ukuaran dalam menentukan ada tidaknya masalah autokorelasi dengan uji *Durbin-Watson* (DW), dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Terjadi autokorelasi positif jika DW di bawah -2 ($DW < -2$).

2) Tidak terjadi autokorelasi jika DW berada di antara -2 dan +2 atau $-2 < DW < +2$.¹³

d. Uji heteroskedastisitas

Ada atau tidaknya heteroskedastisitas ditentukan oleh nilai α dan β . Selain itu heteroskedastisitas di uji dengan menggunakan uji koefisien korelasi rank spearman yaitu mengkorelasikan antara absolut residual hasil regresi dengan semua variabel bebas. Bila *sig.* Yang diperoleh lebih kecil dari 0,05 (5%) maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya non heteroskedastisitas atau homoskedastisitas.¹⁴

¹³ *Pengujian Asumsi Klasik Model Regresi Berganda*, ([http://dawaisimfoni .file .wordpress.com/2013/06](http://dawaisimfoni.wordpress.com/2013/06), diakses 05Juni 2014, 19:35 wib).

¹⁴ Amanullah, *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah*, vol 35667 (www.Undip.ac.ad diakses 26 maret 2014 pukul 15.20 wib).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan

1. Sejarah Berdirinya

Seiring dengan perkembangan sistem perbankan syariah, banyak lembaga keuangan yang muncul dengan menggunakan prinsip syariah. Salah satu Lembaga keuangan yang berdiri berdasarkan prinsip syariah yaitu PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan. Lembaga keuangan ini memberikan pembiayaan kepada masyarakat untuk beberapa sektor diantaranya sektor pedagang besar dan kecil, industri juga untuk tujuan modal kerja, produktif serta konsumtif. Berdirinya lembaga keuangan ini karena adanya kebutuhan masyarakat untuk membuka usaha dan menambah modal kerja.

PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan merupakan lembaga keuangan yang masih muda, karena lembaga ini berdiri pada bulan Nopember 2010 dan mulai beroperasi pada tahun 2011. PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan yang beralamat di Komplek Ruko Anugerah Tetap Cemerlang (ATC) Blok B No. 5 dengan Motto “Bersama Kami Halal, Mudah, Ringan dan Menguntungkan” dan “Maju Bersama Membangun Ekonomi Ummah”. Dengan semboyan tersebut lembaga keuangan ini berkomitmen memberikan yang terbaik untuk dan membangun ekonomi ummah.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi BPRS yang menjadi tumpuan pengusaha Mikro di Kota Padangsidempuan.

b. Misi

- 1) Merekrut Sumber Daya Insani yang memiliki integritas tinggi dan memiliki tekad yang kuat untuk bekerja keras mengembangkan BPRS.
- 2) Menerapkan prinsip syariah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional.
- 3) Menggunakan teknologi yang handal agar tercapai efisiensi usaha.
- 4) Menerapkan prinsip kehati-hatian pada setiap aspek kegiatan Bank Indonesia.

3. Produk PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan

Produk yang ada di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan terdiri dari produk penghimpunan dan penyaluran dana. Adapun produk penghimpunan dana pada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan yaitu:

a. Tabungan iB – Ummah.

Tabungan ini diberi nama Tabungan *Wadiah* Ummah. Tabungan ini sesuai dengan prinsip *Wadiah*. Nasabah mempercayakan dananya disimpan di Bank dengan jangka waktu yang tidak ditentukan (on call) atau berdasarkan kesepakatan yang disepakati pada saat awal akad.

b. Deposito iB – Ummah.

Deposito *Mudharabah* adalah jenis simpanan berjangka dengan akad bagi hasil dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang setelah jatuh tempo akan diberlakukan sama dengan baru, tetapi bila pada saat akad telah dicantumkan perpanjangan otomatis, maka tidak diperbaharui akadnya. Deposito ini dikelola dengan prinsip *Mudharabah* dan mempunyai beberapa pilihan jangka waktu investasi, yaitu terdiri 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Sedangkan produk penyaluran dana atau produk pembiayaan pada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan yaitu:

a. Pembiayaan iB – *Murabahah*.

Jual beli *murabahah* PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan adalah bentuk pelayanan dana dengan pola jual beli. Dengan pola jual beli ini, nasabah yang membutuhkan barang konsumtif ataupun barang modal dapat mengajukan permohonan pembelian kepada Bank. Bank selaku penjual dan nasabah selaku calon pembeli bermufakat untuk harga yang disepakati atas barang yang dibutuhkan nasabah sesuai dengan jangka waktu pembayaran yang akan dilakukan nasabah. Bank akan mengadakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menyerahkannya kepada nasabah, selanjutnya nasabah akan mencicil pembayaran kepada bank sesuai *schedule* yang ditetapkan.

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Penyaluran dana dengan pola *murabahah* pada BPRS Oloan Ummah Sidempuan sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

b. Pembiayaan iB – *Mudharabah*

Penyaluran dana dalam bentuk Pembiayaan *Mudharabah* pada BPRS Oloan Ummah Sidempuan adalah akad pembiayaan dengan jangka waktu 1 s/d 3 tahun. Bank memberikan modal usaha kepada nasabah untuk dikelola. Keuntungan dibagi antara bank dan nasabah sesuai kesepakatan yang dituangkan di dalam akad pembiayaan. Pembiayaan *Mudharabah* telah difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional melalui fatwa No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)*.

c. Pembiayaan iB – *Ijarah*

Ijarah disebut juga akad pemindahan hak guna atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri dengan tujuan memberikan fasilitas kepada nasabah yang membutuhkan manfaat atas barang atau jasa dengan pembayaran tangguh.

d. Pembiayaan iB – Multijasa

Pembiayaan Multijasa adalah kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan akad *ijarah* antara lain dalam bentuk pelayanan pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan dan kepariwisataan

4. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi PT. BPRS Oloan Ummah Sidempun adalah

- a. Dewan Komisaris : H. Amru Effendy Harahap
- b. Dewan Pengawas Syariah : H. Ahmad Syaukani
Drs. Samsuddin
- c. Direktur Utama : Plt. H. Amru Effendy Harahap
- d. Kabag. Marketing : Erwina Siregar
- e. Adm. Pembiayaan : Erwina Siregar
- f. Account Officer : Dedi Eka Putra
Ardian Tamara P
Purnadi, SE
- g. Kabag. Operasional : Nining Sri Kurnia Ningsih
- h. Accounting : Nining Sri Kurnia N
- i. Costumer Service : Meria Andelina Simamora
- j. Teller : Martha Suwarni Nasution
- k. Kabag. Umum : Meria Andelina Simamora
- l. Personalia : Meria Andelina Simamora
- m. OB/Keamanan : Dedi Syaputra¹

5. Pembiayaan *Murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempun

Jual beli *murabahah* PT. BPRS Oloan Ummah Sidempun adalah bentuk pelayanan dana dengan pola jual beli. Dengan pola jual beli ini, nasabah yang membutuhkan barang konsumtif ataupun produktif dapat

¹ Profil PT. BPRS Oloan Ummah Sidempun.

mengajukan permohonan pembelian kepada Bank. Bank selaku penjual dan nasabah selaku calon pembeli bermufakat untuk harga yang disepakati atas barang yang dibutuhkan nasabah sesuai dengan jangka waktu pembayaran yang akan dilakukan nasabah.

Sebelum mengajukan pembiayaan, nasabah terlebih dahulu membuka rekening di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan dan apabila nasabah sebelumnya sudah mempunyai rekening, maka akan langsung mengajukan pembiayaan. Dalam mengajukan permohonan pembiayaan Murabahah nasabah harus menjelaskan penggunaan dananya dan jenis usahanya. PT. BPRS Oloan Ummah akan membiayai usaha yang halal bukan yang haram, semisal ditemui barang yang tidak sesuai syariah dalam usaha si nasabah maka pembiayaan akan dibatalkan atau nasabah harus menjamin dana yang diperoleh tidak dialokasikan ke barang yang tidak halal tersebut

Setelah pengajuan pembiayaan Murabahah diusulkan maka akan dilakukan survei lokasi usaha apakah usahanya benar-benar ada dan usahanya halal oleh *Marketing*. Survei juga dilakukan pada tempat tinggal dan jaminan. Survei jaminan ditujukan untuk mengetahui apakah jaminannya bermasalah atau tidak. Kalau jaminannya berupa tanah harus diketahui batas-batas tanahnya baik sebelah timur, selatan, barat, maupun utara, agar jangan sampai menimbulkan masalah di kemudian hari. Dan apabila jaminannya BPKB (Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor), maka sepeda motor tersebut difoto untuk disesuaikan dengan BPKP. Setelah

survei dilakukan dan usaha sesuai dengan ketentuan syariah, maka pembiayaan akan disetujui dan ditindaklanjuti.

Selanjutnya akan dilakukan analisis pembiayaan yang bertujuan untuk melihat keadaan keuangan si nasabah atau kemampuan keuangan dalam membayar cicilannya agar tidak terjadi kredit macet, untuk mengetahui apakah pihak bank layak untuk membiayai usaha si nasabah, dan analisis pembiayaan ini dilakukan karena merupakan hal yang sangat penting untuk mengetahui apakah sisa pendapatan usaha dan pendapatan lain si nasabah dapat menutupi angsurannya jangan sampai memberatkan si nasabah. Jika sisa pendapatannya tidak dapat menutupi angsurannya maka pihak bank dapat menolak pengajuan pembiayaannya.

Analisis pembiayaan telah dilaksanakan, selanjutnya akan dilakukan pencairan dana. Pencairan dana dilakukan paling cepat 2 hari setelah pengajuan permohonan disetujui dan paling lambat seminggu setelah itu. Dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan, dapat dilakukan dengan si nasabah yang membeli apa kebutuhan yang ia perlukan tanpa adanya *supplier*. Atau dengan kata lain, pihak bank memberikan dana pembiayaan dengan *mewakalhkannya* kepada nasabah dan nasabah yang mengalokasikan dananya dengan syarat dana diperuntukkan untuk usahanya bukan untuk keperluan lain.

Setelah pencairan dana dilakukan maka akan dilakukan register pembiayaan sebagai catatan bahwa telah dilakukan pembiayaan dan untuk arsip bagi pihak bank. Selain membuat daftar register, juga disusun jadwal angsuran. Ini bertujuan agar pembayaran angsuran nasabah diketahui kapan jatuh temponya.

B. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dan reliabilitas dilakukan sebelum instrumen digunakan dalam pengumpulan data. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket. Uji coba dilakukan kepada 31 orang untuk mencari validitas (kesahihan) dan reliabilitas (ketepatan).

1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk melihat apakah data yang ada valid atau tidak. Untuk pengujian validitas digunakan 31 responden dengan 5 pernyataan untuk variabel *margin* (keuntungan)(X_1), 5 pernyataan untuk variabel lokasi(X_2), 5 pernyataan untuk variabel Y , dan r tabel signif 5% dengan derajat kebebasan $df = n - 2$ ($31 - 2 = 29$) sehingga r tabel diperoleh 0,367 (tabel r terlampir) untuk mengetahui apakah pernyataan-pernyataan tersebut valid atau tidak.

Untuk mengetahui validitas pernyataan-pernyataan tersebut dapat dilihat dari nilai *Correlated Item- Total Correlation* pada output *SPSS Versi 17.0* yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1**Hasil uji validitas pada faktor *margin* (keuntungan) (X_1)**

Nomor Item Pertanyaan	r_{hitung}	Keterangan
1	0.370	Valid
2	0.781	Valid
3	0.441	Valid
4	-0.023	Tidak Valid
5	0.798	Valid

Tabel 4.2**Hasil uji validitas pada faktor lokasi (X_2)**

Nomor Item Pertanyaan	r_{hitung}	Keterangan
1	0.834	Valid
2	0.021	Tidak Valid
3	0.831	Valid
4	0.606	Valid
5	0.848	Valid

Tabel 4.3**Hasil uji validitas pada minat nasabah (Y)**

Nomor Item Pertanyaan	r_{hitung}	Keterangan
1	0.622	Valid
2	0.565	Valid
3	0.302	Tidak Valid
4	0.350	Tidak Valid
5	0.584	Valid

Dari ketiga tabel di atas dapat disimpulkan bahwa 5 pernyataan untuk variabel X_1 yang valid 4 item pernyataan yaitu nomor 1,2,3 dan 5. Pernyataan untuk variabel X_2 yang valid 4 item pernyataan yaitu nomor 1,3,4 dan 5. Pernyataan untuk variabel Y yang valid 3 item pernyataan yaitu nomor 1,2 dan 5. Hasil valid dari pernyataan-pernyataan tersebut layak digunakan dalam penelitian.

2. Uji Reliabilitas

Suatu variabel dapat dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Nilai reliabilitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.4

Hasil uji reliabilitas pada faktor *margin* (keuntungan) (X_1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.699	5

Tabel 4.5

Hasil uji reliabilitas pada faktor lokasi (X_2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.810	5

Tabel 4.6

Hasil uji reliabilitas pada minat nasabah (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.706	5

Dari tabel 4,5,6 dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel-variabel tersebut valid dan reliabel untuk mengukur faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah*. Data di atas dikatakan valid karena nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$.

C. Penemuan dan Pembahasan

1. Koefisien Determinasi (r^2)

Tabel 4.7

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.605 ^a	.366	.321	1.97777	1.102

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: y

Dari model summary di atas menunjukkan bahwa nilai $r = 0.605$ yang menyatakan besar korelasi variabel Y dan variabel X. Dapat diketahui bahwa nilai r_{tabel} dengan taraf signifikan 5% = 0.367, dengan membandingkan r_{hitung} dengan r_{tabel} . Ketentuannya apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka ada pengaruh yang signifikan antar variabel, tetapi jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka tidak ada pengaruh yang signifikan antar variabel. Hasil analisis data menunjukkan bahwa $r_{hitung} > r_{tabel}$ atau $0.605 > 0.367$, maka terdapat pengaruh yang signifikan antar variabel. $r^2 = 0.366$ yang menyatakan variabel X menyumbang ke variabel Y sebesar 36.6%.

Nilai $r^2 = 0.366$ menunjukkan bahwa 36.6% variabel faktor *margin* dan lokasi dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan

murabahah. Sebanyak 63.4% minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh faktor lain.

2. Uji Hipotesis (Uji t)

Tabel 4.8

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.744	1.410		1.947	.062		
x1	.400	.115	.525	3.474	.002	.993	1.007
x2	.162	.094	.260	1.723	.096	.993	1.007

a. Dependent Variable: y

Dari hasil tabel Coefficients di atas dapat dilihat pada kolom *Unstandardized Coefficients* dan B menyatakan untuk nilai regresi dengan $a = 2.744$ dan $b_1 = 0.400$ dan $b_2 = 0.162$. Sehingga didapat persamaan:

$$\hat{Y} = 2.744 + 0.400X_1 + 0.162X_2 + e$$

Tampak pada persamaan di atas menunjukkan angka yang signifikan pada semua variabel independennya yaitu variabel *margin* (keuntungan) dan lokasi. Interpretasi dari persamaan di atas adalah

- $b_1 = 0.400$, jika variabel *margin* (keuntungan) (X_1) dinaikkan maka akan menyebabkan kenaikan minat nasabah.
- $b_2 = 0.162$, jika variabel lokasi (X_2) dinaikkan maka akan menyebabkan kenaikan minat nasabah.

Untuk melihat kesignifikanan hubungan antar variabel dapat dilihat dengan menggunakan uji t, dengan hasil uji $t_1 = 3.474$ dan $t_2 = 1.723$. Harga uji t tersebut diuji pada taraf signifikan 5% dengan $df = n - k - 1$ ($31 - 2 - 1 = 28$) sehingga diperoleh nilai $t_{tabel} = 1.701$ dengan membandingkan t_{hitung}

dengan t_{tabel} . Ketentuannya apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka ada pengaruh yang signifikan antar variabel, tetapi jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka tidak ada pengaruh yang signifikan antar variabel. Hasil analisis data menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3.474 > 1.701$ dan $1.723 > 1.701$, maka terdapat pengaruh yang signifikan antar variabel. Dengan demikian terdapat pengaruh yang signifikan faktor *margin* (keuntungan) dan faktor lokasi terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.

3. Uji f

Tabel 4.9

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	63.185	2	31.593	8.077	.002 ^a
	Residual	109.524	28	3.912		
	Total	172.710	30			

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: y

Untuk menguji kesignifikanan pengaruh antar variabel digunakan rumus uji F dengan hasil $F_{hitung} = 8.077$. Harga uji F tersebut diuji pada taraf signifikan 5% dengan $df_1 = \text{jumlah variabel} - 1$ ($3 - 1 = 2$) dan $df_2 = n - k - 1$ ($31 - 2 - 1 = 28$) sehingga diperoleh $F_{tabel} = 3.34$ dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Ketentuannya apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka ada pengaruh yang signifikan antar variabel atau hipotesis diterima, tetapi jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka tidak ada pengaruh yang signifikan antar variabel atau hipotesis ditolak. Hasil analisis data menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$

atau $8.077 > 3.34$ maka terdapat pengaruh yang signifikan antar variabel sehingga hipotesis diterima.

Dengan demikian hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah ada pengaruh signifikan faktor *margin* (keuntungan) dan faktor lokasi terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.

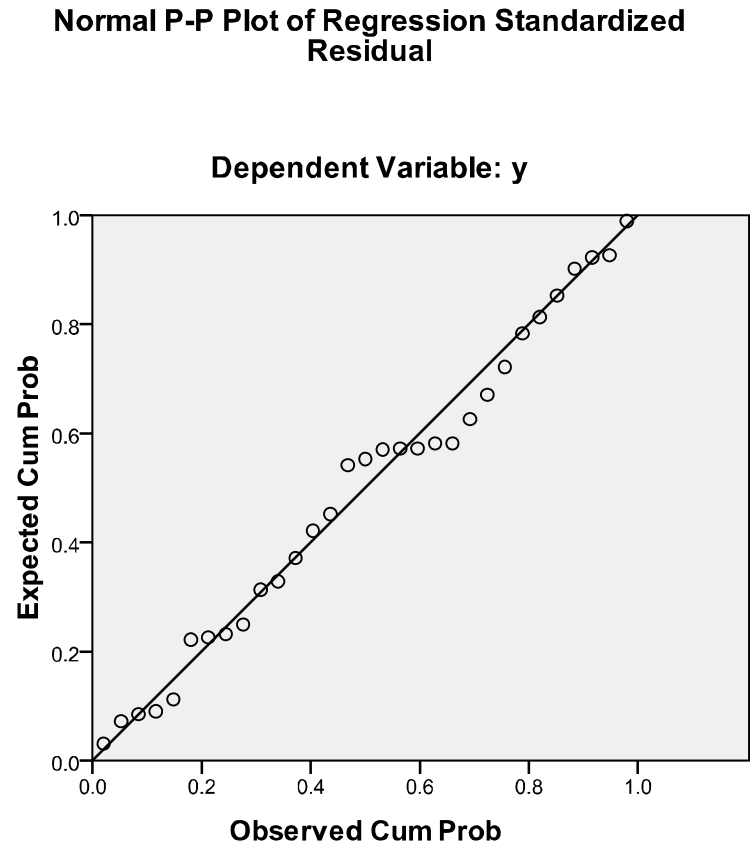
4. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Bertujuan untuk menguji dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal apakah tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik), pada sumbu diagonal pada grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya.

Apabila data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau garis histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas dan apabila data menyebar jauh dari garis diagonal dan tidak mengikuti garis diagonal atau grafik histogramnya tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Gambar 4.1



Dari gambar grafik tersebut dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar di sekitar garis dan mengikuti garis diagonal maka data di atas normal.

b. Uji Multikolinearitas

Untuk mendeteksi adanya multikolinearitas dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai $VIF > 10$ maka terjadi multikolinearitas. Sebaliknya apabila $VIF < 10$ maka tidak terjadi multikolinearitas. Dalam penelitian ini diperoleh VIF variabel X_1

dengan nilai sebesar 1,007 dan X_2 dengan nilai sebesar 1,007 yang berarti tidak terjadi multikolinearitas jadi dapat disimpulkan bahwa variabel X_1 dan X_2 lulus dari uji multikolinearitas berdasarkan nilai VIF lebih kecil dari 10.

c. Uji Autokorelasi

Untuk mengetahui adanya autokorelasi digunakan uji yang bisa dilihat dari hasil uji regresi. Secara konvensional dapat dikatakan bahwa suatu persamaan regresi dikatakan telah memenuhi asumsi autokorelasi jika nilai dari uji *Durbin Watson* berada di antara -2 dan +2 atau $-2 < DW < +2$.

Tabel 4.10

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.605 ^a	.366	.321	1.97777	1.102

a. Predictors: (Constant), x_2 , x_1

b. Dependent Variable: y

Dari tabel di atas dapat diketahui nilai *Durbin Watson* 1.102 yang berada di antara -2 dan +2 sehingga tidak terjadi autokorelasi.

d. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas di uji dengan menggunakan uji koefisien korelasi *Rank Spearman* yaitu mengkorelasikan antara absolut residual hasil regresi dengan semua variabel. Bila *sig.* yang diperoleh lebih kecil dari 0,05 (5%) maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti non heteroskedastisitas.

Variabel X_1 dan X_2 mempunyai nilai *sig* 0.783 dan 0.693 berarti dapat diketahui kedua variabel X memenuhi syarat uji heteroskedastisitas, dimana seluruh nilai *sig.* yang diperoleh lebih besar dari 0,05.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan menyebutkan harga perolehan dan *margin* yang disepakati di awal akad. Dalam PT. BPRS Oloan Ummah dominasi nasabah adalah nasabah pembiayaan *murabahah*. Minat nasabah merupakan keinginan yang ada dalam setiap nasabah untuk hal-hal tertentu.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* yaitu faktor *margin* dan lokasi. Dari hasil analisis dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan, maka diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa hipotesis alternatif yang menyatakan ada pengaruh diantara kedua variabel dapat diterima. Hal ini dibuktikan berdasarkan perhitungan uji F, dengan hasil uji $F = 8.077$. Hasil analisis data menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $8.077 > 3.34$, maka hipotesis diterima. Dengan demikian terdapat pengaruh yang signifikan faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan. Adapun hasil uji t yang diperoleh sebesar $t_1 = 3.474$ dan $t_2 = 1.723$ Hasil analisis data menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3.474 > 1.701$ dan $1.723 > 1.701$.

Berdasarkan perolehan skor tersebut, maka diketahui r^2 sebesar 0.366, menunjukkan bahwa 36.6% variabel faktor *margin* dan lokasi berpengaruh

terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah*. Sebanyak 63.4% minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh faktor lain.

Pengujian asumsi klasik data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau garis histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Kemudian pada uji multikolinearitas dapat dilihat VIF variabel X_1 dengan nilai sebesar 1,007 dan X_2 dengan nilai sebesar 1,007 yang berarti tidak terjadi multikolinearitas. Pada uji autokorelasi tidak terjadi autokorelasi karena nilai *Durbin Watson* berada antara -2 dan +2. Pada uji heteroskedastisitas nilai Variabel X_1 dan X_2 mempunyai nilai *sig* 0.783 dan 0.693 berarti dapat diketahui kedua variabel X memenuhi syarat uji heteroskedastisitas, dimana seluruh nilai *sig.* yang diperoleh lebih besar dari 0,05.

E. Keterbatasan Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna sangatlah sulit, sebab dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan.

Diantara keterbatasan yang dihadapi penulis selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan penulis yang masih kurang.
2. Keterbatasan waktu, tenaga, serta dana penulis yang tidak mencukupi untuk penelitian lebih lanjut.

3. Dalam menyebarkan angket penulis tidak mengetahui kejujuran para responden dalam menjawab setiap pertanyaan yang diberikan sehingga mempengaruhi validitas data yang diperoleh.
4. Penulis tidak mampu mengontrol semua nasabah dalam menjawab angket yang diberikan, apakah nasabah memang menjawab sendiri atau hanya asal menjawab.

Walaupun demikian, penulis berusaha sekuat tenaga agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras, dan bantuan semua pihak skripsi ini dapat diselesaikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah dimana hasil uji $t_1 = 3.474$ dan $t_2 = 1.723$. Harga uji t tersebut diuji pada taraf signifikan 5% dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} . Hasil analisis data menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3.474 > 1.701$ dan $1.723 > 1.701$, maka terdapat pengaruh yang signifikan antar variabel. Dengan demikian terdapat pengaruh yang signifikan faktor *margin* (keuntungan) dan faktor lokasi terhadap minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.

Nilai $r^2 = 0.366$ menunjukkan bahwa 36.6% variabel faktor *margin* dan lokasi dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah*. Sebanyak 63.4% minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh faktor lain.

Dari hasil analisis dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan, maka diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa hipotesis alternatif yang menyatakan ada pengaruh diantara keduanya dapat diterima. Hal ini dibuktikan berdasarkan perhitungan uji F, dengan hasil uji $F = 8.077$. Hasil analisis data menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $8.077 > 3.34$, maka hipotesis diterima. Dengan demikian hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah ada pengaruh signifikan faktor *margin* (keuntungan) dan faktor lokasi terhadap minat

nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan atau dengan kata lain faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.

B. Saran-saran

Sehubungan dengan penelitian ini penulis memberikan saran yaitu:

1. Bagi pihak bank agar lebih memperhatikan faktor lain yang dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* dan tetap mempertahankan faktor *margin* (keuntungan) dan lokasi sebagai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.
2. Dalam penelitian ini terdapat kendala yang menjadikan penelitian ini sedikit terhambat dalam proses pengisian angket untuk itu penelitian mendatang diharapkan lebih teliti lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Alsa, Asmadi. 2003. *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Amanullah. *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Nasabah*, vol 35667 (www. Undip.ac.ad diakses 26 maret 2014 pukul 15.20 wib).
- Antonio, Muhammad Syafii Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Anwar, Dessy. 2001. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Karya Abditama.
- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- . 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ascarya. 2011. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Bungin, M. Burhan. 2005. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana.
- Departemen Agama RI. 2005. *Al- Quran dan Terjemahannya*. Bandung: Diponegoro.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana.
- Iska, Syukri. 2012. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Fajar Media.
- Karim, Adiwarmam. A. 2001. *Ekonomi Islam suatu kajian kontemporer*. Jakarta: Gema Insani.
- . 2010. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kuncoro, Mudrajad. 2012. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga
- Mardalis. 2007. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana.

- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Nasution, M. N. 2010. *Manajemen Mutu Terpadu*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nasution, S. 2003. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: Bumi Aksara. Profil PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal. 2008. *Islamic Financial Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Saeed, Abdullah. 2004. *Menyoal Bank Syariah*. Jakarta: Paramadina.
- Setiadi, Nugroho J. 2010. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana.
- Soemitro, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Medan: Kencana.
- Soedjas, Triwibowo dan Bayu Aji Aritejo. 2006. *Merebut dan Mempertahankan Pelanggan*. Yogyakarta: Andi.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- . 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sutanto, Herry dan Khaerul Umam. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Wirduyaningsih. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Yaya, Rizal, dkk. 2009. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat.
- Zulkifli, Sunarto Zulkifli. 2004. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.

RIWAYAT HIDUP

I. Nama : Mahrani
Nim : 10 220 0023
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidempuan, 19 September 1992
Alamat : Jalan Sutan Muhammad Arif Gang Raya

II. Nama Orang Tua
Ayah : Tasimun Samosir
Ibu : Siti Hajar
Alamat : Jalan Sutan Muhammad Arif Gang Raya
Pekerjaan : Wiraswasta

III. Pendidikan

- a. SD Negeri 220115/23 Padangsidempuan alumni 2004
- b. Madrasah Tsanawiyah Muhammadiyah 22 Padangsidempuan alumni 2007
- c. Madrasah Aliyah Negeri 1 Padangsidempuan alumni 2010
- d. S1 di IAIN Padangsidempuan alumni 2014

IV. Pengalaman Organisasi

Pengurus Himpunan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (HMPS PS)

Lampiran 1**DAFTAR ANGKET**

Nama:

Alamat:

Umur:

Pekerjaan:

Jenis Kelamin:

Petunjuk pengisian angket

1. Bacalah secara seksama setiap soal yang tersedia.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang paling tepat dengan memberikan tanda *checklist* (√) pada kolom yang tersedia dengan keterangan sebagai berikut:

SS: Sangat Setuju

S: Setuju

RR: Ragu-ragu

TS: Tidak Setuju

STS: Sangat Tidak Setuju
3. Tidak ada pengaruh angket ini terhadap pribadi ibu/bapak, mohon agar menjawabnya dengan sebenarnya.
4. Setelah diisi, angket ini mohon dikembalikan kepada kami.
5. Atas bantuan ibu/bapak dalam pengisian dan pengembalian angket ini, saya ucapkan terima kasih.

Tanggapan responden tentang *Margin* (Keuntungan) (X_1)

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1.	<i>Margin</i> yang ditetapkan bebas dari riba					
2.	<i>Margin</i> ditetapkan atau disepakati di awal akad pembiayaan <i>murabahah</i>					
3.	<i>Margin</i> selalu berubah dan tidak tetap selama jangka waktu angsuran					
4.	Penetapan <i>margin</i> mengacu kepada tingkat bunga					
5.	Pembiayaan <i>murabahah</i> dapat meningkatkan pendapatan dan perekonomian bapak/ibu					

Tanggapan responden tentang variabel Lokasi (X_2)

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1.	Lokasi PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan strategis					
2.	Lokasi PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan sulit ditemukan					
3.	Gedung (lokasi) PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan menarik, nyaman dan menyenangkan					
4.	Ruangan tertata dengan rapi					
5.	Lokasi berada di tempat yang aman/tidak rawan					

Tanggapan responden mengenai variabel minat nasabah (Y)

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1.	Pembiayaan <i>murabahah</i> terkadang memudahkan nasabah dalam meningkatkan usahanya					
2.	Nasabah menjadikan pembiayaan <i>murabahah</i> sebagai solusi dalam membuka usaha					
3.	Nasabah ingin prosedur pembiayaan <i>murabahah</i> mudah dan jelas					
4.	Nasabah mendapat informasi ataupun penjelasan mengenai pembiayaan <i>murabahah</i> dari pegawai bank					
5.	Nasabah melihat lokasi dekat dengan tempat tinggal nasabah					

Lampiran 2

Daftar jawaban responden untuk variabel *margin* (keuntungan) (X_1)

No	1	2	3	4	5	Jumlah
1	2	2	2	4	2	12
2	2	3	2	4	3	14
3	2	2	2	2	2	10
4	2	3	2	2	3	12
5	2	1	2	2	2	9
6	2	3	1	2	3	11
7	2	4	2	2	4	14
8	2	1	1	2	1	7
9	2	2	1	2	2	9
10	2	1	1	2	1	7
11	4	2	1	2	2	11
12	4	5	4	2	5	20
13	4	4	5	4	4	21
14	4	2	3	3	2	14
15	2	3	2	1	2	10
16	2	3	2	2	3	12
17	2	2	2	2	2	10
18	2	1	2	2	1	8
19	2	2	2	2	2	10
20	2	3	2	2	3	12
21	2	1	2	2	1	8
22	2	2	2	3	2	11
23	2	3	1	3	3	12
24	3	1	1	3	1	9
25	3	3	1	3	2	12
26	3	4	1	3	4	15
27	3	3	3	3	3	15
28	5	3	2	3	3	16
29	3	4	3	3	4	17
30	3	2	2	2	2	11
31	3	1	1	1	1	7
Jumlah	80	76	60	75	75	366

Lampiran 3

Daftar jawaban responden untuk variabel lokasi (X_2)

No	1	2	3	4	5	Jumlah
1	2	1	2	3	2	10
2	1	1	1	3	1	7
3	3	1	3	3	3	13
4	3	1	3	3	3	13
5	1	1	1	3	1	7
6	2	1	2	4	2	11
7	3	1	3	4	3	14
8	4	2	4	4	4	18
9	3	2	3	3	3	14
10	4	2	2	3	1	12
11	3	3	3	2	3	14
12	2	3	2	2	2	11
13	2	3	2	2	2	11
14	2	2	2	2	2	10
15	2	2	2	2	2	10
16	1	2	1	1	1	6
17	1	3	1	1	1	7
18	1	3	1	1	1	7
19	1	3	1	1	1	7
20	1	1	3	1	2	8
21	2	1	2	2	2	9
22	2	1	2	2	2	9
23	2	1	2	2	2	9
24	3	4	3	2	3	15
25	3	4	3	2	3	15
26	3	4	3	4	3	17
27	3	5	3	4	3	18
28	5	5	5	5	5	25
29	3	4	3	4	3	17
30	4	5	2	5	2	18
31	4	4	4	4	4	20
Jumlah	76	76	74	84	72	382

Lampiran 4

Daftar jawaban responden untuk variabel minat nasabah (Y)

No	1	2	3	4	5	Jumlah
1	2	2	1	1	2	8
2	2	2	1	1	2	8
3	2	2	1	1	2	8
4	2	2	1	1	2	8
5	2	2	3	1	2	10
6	2	2	3	1	2	10
7	2	2	3	1	2	10
8	2	2	3	2	2	11
9	2	2	5	2	2	13
10	2	2	5	2	2	13
11	1	3	2	3	4	13
12	1	4	2	3	4	14
13	1	4	2	3	4	14
14	1	4	2	2	4	13
15	2	2	2	2	2	10
16	2	2	2	2	2	10
17	2	2	2	3	2	11
18	1	2	2	3	2	10
19	2	2	2	3	2	11
20	3	2	2	1	2	10
21	2	3	2	1	2	10
22	2	2	4	1	2	11
23	2	2	4	1	2	11
24	3	3	4	4	3	17
25	3	3	4	4	3	17
26	3	3	4	4	3	17
27	4	3	4	5	3	19
28	4	5	4	5	5	23
29	2	3	4	4	3	16
30	2	3	4	5	3	16
31	3	2	4	4	3	17
Jumlah	66	79	88	76	80	389

Lampiran 5

Jawaban responden setelah valid dan reliabel untuk variabel Margin (X_1)

No	1	2	3	4	Jumlah
1	2	2	2	2	8
2	2	3	2	3	10
3	2	2	2	2	8
4	2	3	2	3	10
5	2	1	2	2	7
6	2	3	1	3	9
7	2	4	2	4	12
8	2	1	1	1	5
9	2	2	1	2	7
10	2	1	1	1	5
11	4	2	1	2	9
12	4	5	4	5	18
13	4	4	5	4	17
14	4	2	3	2	11
15	2	3	2	2	9
16	2	3	2	3	10
17	2	2	2	2	8
18	2	1	2	1	6
19	2	2	2	2	8
20	2	3	2	3	10
21	2	1	2	1	6
22	2	2	2	2	8
23	2	3	1	3	9
24	3	1	1	1	6
25	3	3	1	2	9
26	3	4	1	4	12
27	3	3	3	3	12
28	5	3	2	3	13
29	3	4	3	4	14
30	3	2	2	2	9
31	3	1	1	1	6
Jumlah	80	76	60	75	291

Lampiran 6

Daftar jawaban responden setelah valid dan reliabel untuk variabel lokasi (X_2)

No	1	3	4	5	Jumlah
1	2	2	3	2	9
2	1	1	3	1	6
3	3	3	3	3	12
4	3	3	3	3	12
5	1	1	3	1	6
6	2	2	4	2	10
7	3	3	4	3	13
8	4	4	4	4	16
9	3	3	3	3	12
10	4	2	3	1	10
11	3	3	2	3	11
12	2	2	2	2	8
13	2	2	2	2	8
14	2	2	2	2	8
15	2	2	2	2	8
16	1	1	1	1	4
17	1	1	1	1	4
18	1	1	1	1	4
19	1	1	1	1	4
20	1	3	1	2	7
21	2	2	2	2	8
22	2	2	2	2	8
23	2	2	2	2	8
24	3	3	2	3	11
25	3	3	2	3	11
26	3	3	4	3	13
27	3	3	4	3	13
28	5	5	5	5	20
29	3	3	4	3	13
30	4	2	5	2	13
31	4	4	4	4	16
Jumlah	76	74	84	72	306

Lampiran 7

Daftar jawaban responden setelah valid dan reliabel untuk variabel minat nasabah (Y)

No	1	2	3	Jumlah
1	1	2	2	5
2	1	2	2	5
3	1	2	2	5
4	1	2	2	5
5	1	2	2	5
6	3	2	2	7
7	3	2	2	7
8	2	2	2	6
9	2	2	2	6
10	3	2	2	7
11	4	3	4	11
12	3	4	4	11
13	4	4	4	12
14	5	4	4	13
15	4	2	2	8
16	3	2	2	7
17	3	2	2	7
18	2	2	2	6
19	3	2	2	7
20	3	2	2	7
21	4	3	2	9
22	5	2	2	9
23	4	2	2	8
24	3	3	3	9
25	3	3	3	9
26	3	3	3	9
27	4	3	3	10
28	4	5	5	14
29	3	3	3	9
30	4	3	3	10
31	3	2	3	8
Jumlah	92	79	80	251

Lampiran 8

Validitas X_1

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	9.1290	8.049	.370	.683
VAR00002	9.2581	5.398	.781	.479
VAR00003	9.7742	7.447	.441	.656
VAR00004	9.3871	9.912	-.023	.810
VAR00005	9.2903	5.480	.798	.475

Validitas X_2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	9.5484	9.323	.834	.695
VAR00002	9.8710	14.849	.021	.920
VAR00003	9.6129	9.912	.831	.704
VAR00004	9.2903	10.080	.606	.772
VAR00005	9.6774	9.692	.848	.696

Validitas Y

Item-Total Statistics

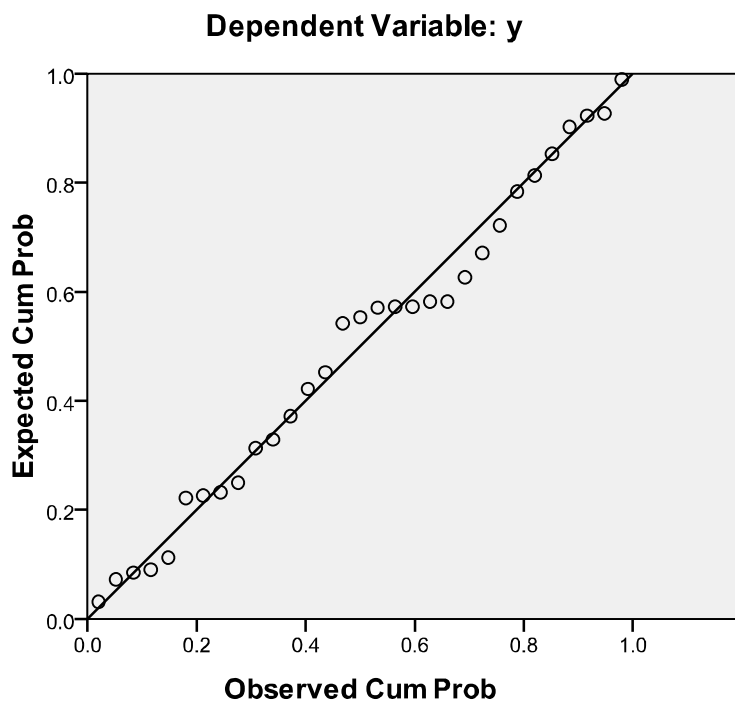
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	10.4839	7.058	.622	.583
VAR00002	10.9032	8.757	.565	.631
VAR00003	10.6129	8.512	.302	.738
VAR00004	10.9355	8.796	.350	.705
VAR00005	10.8710	8.516	.584	.621

Lampiran 9

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Asumsi Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



2. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.744	1.410		1.947	.062		
x1	.400	.115	.525	3.474	.002	.993	1.007
x2	.162	.094	.260	1.723	.096	.993	1.007

a. Dependent Variable: y

3. Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.605 ^a	.366	.321	1.97777	1.102

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: y

4. Uji Heteroskedastisitas

Correlations

			x1	x2	Unstandardized Residual
Spearman's rho	x1	Correlation Coefficient	1.000	.112	-.051
		Sig. (2-tailed)	.	.548	.783
		N	31	31	31
	x2	Correlation Coefficient	.112	1.000	-.074
		Sig. (2-tailed)	.548	.	.693
		N	31	31	31
Unstandardize d Residual		Correlation Coefficient	-.051	-.074	1.000
		Sig. (2-tailed)	.783	.693	.
		N	31	31	31

Lampiran 10

Analisis Regresi Berganda

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y	8.0968	2.39937	31
x1	9.3871	3.14831	31
x2	9.8710	3.85350	31

Correlations

		y	x1	x2
Pearson Correlation	Y	1.000	.546	.304
	x1	.546	1.000	.084
	x2	.304	.084	1.000
Sig. (1- tailed)	Y	.	.001	.048
	x1	.001	.	.327
	x2	.048	.327	.
N	Y	31	31	31
	x1	31	31	31
	x2	31	31	31

Lampiran 11

TABEL
TABEL NILAI-NILAI r tabel¹

N	Taraf Signifikan		N	Taraf Signifikan		N	Taraf Signifikan	
	5 %	1 %		5 %	1 %		5 %	1 %
3	0,997	0,999	27	0,381	0,487	55	0,266	0,345
4	0,950	0,990	28	0,374	0,478	60	0,254	0,330
5	0,878	0,959	29	0,367	0,470	65	0,244	0,317
6	0,811	0,917	30	0,361	0,463	70	0,235	0,306
7	0,754	0,874	31	0,355	0,456	75	0,227	0,296
8	0,707	0,834	32	0,349	0,449	80	0,220	0,286
9	0,666	0,798	33	0,344	0,442	85	0,213	0,278
10	0,612	0,765	34	0,339	0,436	90	0,207	0,270
11	0,602	0,735	35	0,334	0,430	95	0,202	0,261
12	0,576	0,708	36	0,329	0,424	100	0,195	0,256
13	0,553	0,684	37	0,325	0,418	125	0,176	0,230
14	0,532	0,661	38	0,320	0,413	150	0,159	0,210
15	0,514	0,641	39	0,316	0,408	175	0,148	0,194
16	0,497	0,623	40	0,312	0,403	200	0,138	0,181
17	0,482	0,606	41	0,308	0,398	300	0,113	0,148
18	0,468	0,590	42	0,304	0,393	400	0,098	0,128
19	0,456	0,575	43	0,301	0,389	500	0,088	0,115
20	0,444	0,561	44	0,297	0,384	600	0,080	0,105
21	0,433	0,549	45	0,294	0,380	700	0,074	0,097
22	0,423	0,517	46	0,291	0,376	800	0,070	0,091
23	0,413	0,526	47	0,288	0,372	900	0,065	0,086
24	0,404	0,515	48	0,284	0,368	1000	0,062	0,081
25	0,396	0,505	49	0,281	0,364			
26	0,388	0,496	50	0,279	0,361			

¹ Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 373.

Lampiran 12

TABEL
NILAI-NILAI DALAM DISTRIBUSI t^2

α untuk uji dua pihak (<i>two tail test</i>)						
	0,50	0,20	0,10	0,05	0,02	0,01
α untuk uji satu pihak (<i>one tail test</i>)						
Dk	0,25	0,10	0,05	0,025	0,01	0,005
1	1,000	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657
2	0,816	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925
3	0,765	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841
4	0,741	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604
5	0,727	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032
6	0,718	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707
7	0,711	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499
8	0,706	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355
9	0,703	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250
10	0,700	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169
11	0,697	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106
12	0,695	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055
13	0,692	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012
14	0,691	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977
15	0,690	1,341	1,753	2,131	2,602	2,947
16	0,689	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921
17	0,688	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898
18	0,688	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878
19	0,687	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861
20	0,687	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845
21	0,686	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831
22	0,686	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819
23	0,685	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807
24	0,685	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797
25	0,684	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787
26	0,684	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779
27	0,684	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771
28	0,683	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763
29	0,683	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756
30	0,683	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750
40	0,681	1,303	1,684	2,021	2,423	2,704
60	0,679	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660
120	0,677	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617
∞	0,674	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576

² *Ibid.*, hlm. 372.

Lampiran 13

TABEL
NILAI-NILAI UNTUK DISTRIBUSI F³

Barisan atas untuk 5%

Barisan bawah untuk 1%

V ₂ = dk penye- but	V ₁ = dk pembilang																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	16	20	24	30	40	50	75	100	200	500	0
1	161	200	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	246	248	249	250	251	252	253	253	254	254	254
	4,052	4,999	5,403	5,625	5,764	5,859	5,928	5,981	6,022	6,058	6,082	6,106	6,142	6,169	6,208	6,234	6,258	6,288	6,302	6,323	6,334	6,352	6,361	6,366
2	18,51	19,00	19,18	19,25	19,30	19,33	19,36	19,37	19,38	19,30	19,4	19,41	19,42	19,43	19,44	19,45	19,46	19,47	1,947	19,48	19,49	19,49	19,50	19,50
	98,49	99,00	99,17	99,25	99,30	99,33	99,34	99,36	99,38	99,40	99,41	99,42	99,43	99,44	99,45	99,46	99,47	99,48	99,49	99,49	99,49	99,49	99,50	99,50
3	10,13	9,55	9,28	9,12	9,01	8,94	8,88	8,84	8,84	8,76	8,76	8,76	8,71	8,89	8,66	8,64	8,62	8,60	8,58	8,57	8,50	8,64	8,54	8,53
	34,12	30,81	29,46	28,71	28,24	27,91	27,67	27,49	27,34	27,23	27,13	27,05	26,92	26,83	26,69	26,60	26,50	26,41	26,35	26,27	26,23	28,18	26,14	26,12
4	7,71	6,94	6,59	6,39	6,26	6,16	6,09	6,04	6,00	5,98	5,93	5,91	5,87	5,84	5,80	5,77	5,74	5,71	5,70	5,68	5,66	5,85	5,04	5,03
	21,20	18,00	18,69	15,08	15,52	15,21	14,98	14,80	14,56	14,54	14,45	14,37	14,24	14,15	14,02	13,93	13,83	13,74	13,69	13,61	13,57	13,52	13,48	13,46
5	6,61	5,79	5,41	5,19	5,05	4,95	4,88	4,82	4,75	4,74	4,70	4,68	4,64	4,60	4,56	4,53	4,50	4,46	4,44	4,42	4,40	4,38	4,37	4,36
	16,26	13,27	12,06	11,39	10,97	10,87	10,45	10,27	10,15	10,05	9,98	9,89	9,77	9,88	9,55	9,47	9,38	9,29	9,24	9,17	9,13	9,07	9,04	9,02
6	5,99	5,14	4,70	4,53	4,39	4,26	4,21	4,15	4,10	4,00	4,03	4,00	3,96	3,97	3,87	3,84	3,81	3,77	3,75	3,72	3,71	3,09	3,68	3,67
	13,74	10,92	9,78	9,15	8,75	8,47	8,26	8,10	7,98	7,87	7,79	7,72	7,6	7,52	7,39	7,31	7,23	7,14	7,09	7,02	6,99	0,94	6,90	6,88
7	5,59	4,74	4,35	4,14	3,97	3,87	3,79	3,732	3,68	3,63	3,60	3,57	3,51	3,49	3,44	3,41	3,38	32,34	3,32	3,29	3,28	3,25	3,24	3,23
	12,25	9,55	8,45	7,65	8,46	8,19	7,00	6,84	6,71	6,62	6,54	6,47	6,35	6,27	6,15	6,07	5,98	5,90	5,85	5,76	5,75	5,70	5,67	5,85
8	5,32	4,46	4,07	3,84	3,69	3,58	3,50	3,44	3,39	3,34	3,31	3,28	3,23	3,20	3,15	3,12	3,08	3,05	3,03	3,00	2,98	2,96	2,94	2,93
	11,26	8,05	7,50	7,01	6,63	8,37	6,19	6,03	5,91	5,82	5,74	5,67	5,56	5,48	5,38	5,28	5,20	5,11	5,08	5,00	4,96	4,91	4,88	4,86
9	5,12	4,26	3,80	3,83	3,48	3,37	3,29	3,25	3,18	3,13	3,10	3,07	3,02	2,98	2,93	2,90	2,80	2,82	2,80	2,77	2,78	2,73	2,72	2,71
	10,56	8,02	6,99	6,42	6,06	5,80	5,02	5,47	5,35	5,26	5,18	5,11	5,00	4,92	4,80	4,73	4,64	4,56	4,51	4,45	4,41	4,36	4,33	4,31
10	4,96	4,10	3,71	3,48	3,33	3,22	3,14	3,07	3,02	2,97	2,94	2,91	2,88	2,82	2,77	2,74	2,70	2,67	2,64	2,61	2,59	2,56	2,55	2,54
	10,04	7,50	6,55	5,99	5,64	5,39	5,21	5,06	4,05	4,85	4,76	4,713	4,00	4,52	4,41	4,33	4,25	4,17	4,12	4,05	4,01	3,96	3,93	3,91
11	4,84	3,90	3,59	3,36	3,20	3,09	3,01	2,95	2,90	2,86	2,82	2,79	2,74	2,70	2,05	2,81	2,57	2,53	2,50	2,47	2,45	2,42	2,41	2,40
	9,65	7,20	6,22	5,67	5,32	5,07	4,88	4,74	4,63	4,54	4,46	4,40	4,29	4,21	4,10	4,02	3,94	3,86	3,80	3,74	3,70	3,65	3,62	3,60
12	4,75	3,88	3,49	3,26	3,11	3,00	2,92	2,85	2,80	2,76	2,72	2,69	2,64	2,60	2,54	2,50	2,46	2,42	2,40	2,36	2,35	2,32	2,31	2,30
	9,33	6,93	5,95	5,41	5,06	4,82	4,65	4,50	4,39	4,30	4,22	4,16	4,05	3,98	3,86	3,78	3,70	3,61	3,56	3,49	3,46	3,41	3,38	3,36
13	4,67	3,80	3,41	3,18	3,02	2,92	2,84	2,77	2,72	2,67	2,63	2,60	2,55	2,51	2,46	2,42	2,38	2,34	2,32	2,28	2,26	2,24	2,22	2,21
	9,07	6,71	5,74	5,20	4,86	4,62	4,44	4,30	4,19	4,10	4,02	3,96	3,85	3,78	3,67	3,59	3,51	3,42	3,37	3,30	3,27	3,21	3,18	3,16
14	4,60	3,74	3,34	3,11	2,96	2,85	2,77	2,70	2,65	2,60	2,56	2,53	2,48	2,44	2,39	2,35	2,31	2,27	2,24	2,21	2,19	2,16	2,14	2,13

³ Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm. 298.

15	8,86	6,51	5,56	5,03	4,69	4,46	4,28	4,24	4,03	3,94	3,86	3,80	3,70	3,62	3,51	3,43	3,34	3,26	3,21	3,14	3,11	3,06	3,02	3,00
	4,54	3,68	3,29	3,06	2,90	2,79	2,70	2,64	2,59	2,55	2,51	2,48	2,43	2,39	2,33	2,29	2,25	2,21	2,18	2,15	2,12	2,10	2,08	2,07
16	8,68	6,36	5,42	4,89	4,56	4,32	4,14	4,00	3,89	3,80	3,73	3,67	3,56	3,48	3,36	3,29	3,20	3,12	3,07	3,00	2,97	2,92	2,89	2,87
	4,49	3,36	3,24	3,01	2,85	2,74	2,66	2,59	2,54	2,49	2,45	2,42	2,37	2,33	2,28	2,24	2,20	2,16	2,13	2,09	2,07	2,04	2,02	2,01
	8,53	6,23	5,29	4,77	4,44	4,20	4,03	3,89	3,78	3,69	3,61	3,55	3,45	3,37	3,25	3,18	3,10	3,01	2,96	2,89	2,86	2,80	2,77	2,75

V ₂ = dk penyebut	V ₁ = dk pembilang																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	16	20	24	30	40	50	75	100	200	500	0
17	4,45	3,59	3,20	2,96	2,81	2,70	2,62	2,55	2,50	2,45	2,41	2,38	2,33	2,29	2,23	2,19	2,15	2,11	2,08	2,04	2,02	1,99	1,97	1,96
	8,40	6,11	5,18	4,67	4,34	4,10	3,93	3,79	3,68	3,59	3,52	3,45	3,35	3,27	3,16	3,08	3,00	2,92	2,86	2,79	2,76	2,700	2,67	2,65
18	4,41	3,55	3,16	2,93	2,77	2,66	2,58	2,51	2,46	2,41	2,37	2,34	2,29	2,25	2,19	2,15	2,11	2,07	2,04	2,00	1,98	1,95	1,93	1,92
	8,28	6,01	5,09	4,58	4,25	4,01	3,85	3,71	3,60	3,51	3,44	3,37	3,27	3,19	3,07	3,00	2,91	2,83	2,78	2,71	2,68	2,62	2,59	2,57
19	4,38	3,52	3,13	2,90	2,74	2,63	2,55	2,48	2,43	2,38	2,34	2,31	2,26	2,21	2,15	2,11	2,07	2,02	2,00	1,96	1,94	1,91	1,90	1,88
	8,18	5,93	5,01	4,50	4,17	3,94	3,77	3,63	3,52	3,43	3,36	3,30	3,19	3,12	3,00	2,92	2,84	2,76	2,70	2,63	2,60	2,54	2,51	2,49
20	4,35	3,49	3,10	2,87	2,71	2,60	2,52	2,45	2,40	2,35	2,31	2,28	2,23	2,18	2,12	2,08	2,04	1,99	1,96	1,92	1,90	1,87	1,85	1,84
	8,10	5,85	4,94	4,43	4,1	3,87	3,71	3,56	3,45	3,37	3,30	3,23	3,13	3,05	2,94	2,86	2,77	2,69	2,63	2,56	2,53	2,47	2,44	2,42
21	4,32	3,47	3,07	2,84	2,68	2,57	2,49	2,42	2,37	2,32	2,28	2,25	2,20	2,15	2,09	2,05	2,00	1,96	1,93	1,89	1,87	1,84	1,82	1,81
	8,02	5,78	4,87	4,37	4,04	3,81	3,65	3,51	3,40	3,31	3,24	3,17	3,07	2,99	2,88	2,80	2,72	2,63	2,58	2,51	2,47	2,42	2,38	2,36
22	4,30	3,44	3,05	2,82	2,66	2,55	2,47	2,40	2,35	2,30	2,26	2,23	2,18	2,13	2,07	2,03	1,98	1,93	1,91	1,87	1,84	1,81	1,80	1,78
	7,94	5,72	4,82	4,31	3,99	3,76	3,59	3,45	3,35	3,26	3,18	3,12	3,02	2,94	2,83	2,75	2,67	2,58	2,53	2,46	2,42	2,37	2,33	2,31
23	4,26	3,42	3,03	2,80	2,64	2,53	2,45	2,38	2,32	2,28	2,24	2,20	2,14	2,10	2,04	2,00	1,96	1,91	1,88	1,84	1,82	1,79	1,77	1,76
	7,88	5,66	4,76	4,26	3,94	3,71	3,54	3,41	3,30	3,21	3,14	3,07	2,97	2,89	2,78	2,70	2,62	2,53	2,48	2,41	2,37	2,32	2,28	2,26
24	4,26	3,40	3,01	2,78	2,62	2,51	2,43	2,36	2,30	2,26	2,22	2,18	2,13	2,09	2,02	1,98	1,94	1,89	1,86	1,82	1,80	1,76	1,74	1,73
	7,82	5,61	4,72	4,22	3,90	3,67	3,50	3,36	3,25	3,17	3,09	3,03	2,93	2,85	2,74	2,66	2,58	2,49	2,44	2,36	2,33	2,27	2,23	2,21
25	4,24	3,38	2,99	2,76	2,60	2,49	2,41	2,34	2,28	2,24	2,20	2,16	2,11	2,06	2,00	1,96	1,92	1,87	1,84	1,80	1,77	1,74	1,72	1,71
	7,77	5,57	4,68	4,18	3,86	3,63	3,46	3,32	3,21	3,13	3,05	2,99	2,89	2,81	2,70	2,62	2,54	2,45	2,40	2,32	2,29	2,23	2,19	2,17
26	4,22	3,37	2,98	2,74	2,59	2,47	2,39	2,32	2,27	2,22	2,18	2,15	2,10	2,05	1,99	1,95	1,90	1,85	1,82	1,78	1,76	1,72	1,70	1,69
	7,72	5,53	4,64	4,14	3,82	3,59	3,42	3,29	3,17	3,09	3,02	2,96	2,86	2,77	2,66	2,58	2,50	2,41	2,36	2,28	2,25	2,19	2,15	2,13
27	4,21	3,35	2,96	2,73	2,57	2,46	2,37	2,30	2,25	2,20	2,16	2,13	2,08	2,03	1,97	1,93	1,88	1,84	1,80	1,76	1,74	1,71	1,68	1,67
	7,68	5,49	4,60	4,11	3,79	3,56	3,39	3,26	2,24	3,06	2,98	2,93	2,83	2,74	2,63	2,55	2,47	2,38	2,33	2,25	2,21	2,16	2,12	2,10
28	4,20	3,34	2,95	2,71	2,56	2,44	2,36	2,29	2,24	2,19	2,15	2,12	2,08	2,02	1,96	1,91	1,87	1,81	1,78	1,75	1,72	1,69	1,67	1,65
	7,64	5,45	4,57	4,07	3,76	3,53	3,36	3,23	3,11	3,03	2,95	2,90	2,80	2,71	2,60	2,52	2,44	2,35	2,30	2,22	2,18	2,13	2,09	2,06
29	4,18	3,33	2,93	2,70	2,54	2,43	2,35	2,28	2,22	2,18	2,14	2,10	2,05	2,00	1,94	1,90	1,85	1,80	1,77	1,73	1,71	1,68	1,65	1,64
	7,60	5,42	4,54	4,04	3,73	3,50	3,33	3,20	3,08	3,00	2,92	2,87	2,77	2,68	2,57	2,49	2,41	2,32	2,27	2,19	2,15	2,10	2,06	2,03
30	4,17	3,32	2,92	2,69	2,53	2,42	2,34	2,27	2,21	2,16	2,12	2,09	2,04	1,99	1,93	1,89	1,84	1,79	1,76	1,72	1,69	1,66	1,64	1,62
	7,56	5,39	4,51	4,02	3,70	3,47	3,30	3,17	3,06	2,98	2,90	2,84	2,74	2,66	2,55	2,47	2,38	2,29	2,24	2,16	2,13	2,07	2,03	2,01
32	4,15	3,30	2,90	2,67	2,51	2,40	2,32	2,25	2,19	2,14	2,10	2,07	2,02	1,97	1,91	1,86	1,82	1,76	1,74	1,69	1,67	1,64	1,61	1,59
	7,50	5,34	4,46	3,97	3,66	3,42	3,25	3,12	3,01	2,94	2,86	2,80	2,70	2,62	2,51	2,42	2,34	2,25	2,20	2,12	2,08	2,02	1,98	1,96
34	4,13	3,28	2,88	2,65	2,49	2,38	2,30	2,23	2,17	2,12	2,08	2,05	2,00	1,95	1,89	1,84	1,80	1,74	1,71	1,67	1,64	1,61	1,59	1,57

36	7,44	5,29	4,42	3,93	3,61	3,38	3,21	3,08	2,97	2,89	2,82	2,76	2,66	2,58	2,47	2,38	2,30	2,21	2,15	1,08	2,04	1,98	1,94	1,91	
	4,11	3,26	2,66	2,63	2,48	2,36	2,28	2,21	2,15	2,10	2,06	2,03	1,98	1,93	1,87	1,82	1,78	1,72	1,69	1,65	1,62	1,59	1,56	1,55	
38	7,39	5,25	4,38	3,89	3,58	3,35	3,18	3,04	2,94	2,86	2,78	2,72	2,62	2,54	2,43	2,35	2,26	2,17	2,12	2,04	2,00	1,94	1,9	1,87	
	4,10	3,25	2,85	2,62	2,46	2,35	2,26	2,19	2,14	2,09	2,05	2,02	1,96	1,92	1,85	1,80	1,76	1,71	1,67	1,63	1,6	1,57	1,54	1,53	
40	7,35	5,21	4,34	3,86	3,54	3,32	3,15	3,02	2,91	2,82	2,75	2,69	2,59	2,51	2,40	2,32	2,22	2,14	2,08	2,00	1,97	1,90	1,86	1,84	
	4,08	3,23	2,84	2,61	2,45	2,34	2,25	2,18	2,12	2,07	2,04	2,00	1,95	1,90	1,84	1,79	1,74	1,69	1,66	1,61	1,59	1,55	1,53	1,51	
42	7,31	5,18	4,31	3,83	3,51	3,29	3,12	2,99	2,88	2,80	2,73	2,66	2,56	2,49	2,37	2,29	2,20	2,11	2,05	1,97	1,94	1,88	1,84	1,81	
	4,07	3,22	2,83	2,59	2,44	2,32	2,24	2,17	2,11	2,06	2,02	1,99	1,94	1,89	1,82	1,78	1,73	1,68	1,64	1,6	1,57	1,54	1,51	1,49	
44	7,27	5,15	4,29	3,80	3,49	3,26	3,10	2,96	2,86	2,77	2,70	2,64	2,54	2,46	2,35	2,26	2,17	2,08	2,02	1,94	1,91	1,85	1,80	1,78	
	4,06	3,21	2,82	2,58	2,43	2,31	2,23	2,16	2,10	2,05	2,01	1,98	1,92	1,88	1,81	1,76	1,72	1,66	1,63	1,58	1,56	1,52	1,50	1,48	
46	7,24	5,12	4,26	3,78	3,46	3,24	3,07	2,94	2,84	2,75	2,68	2,62	2,52	2,44	2,32	2,24	2,15	2,06	2,00	1,92	1,88	1,82	1,78	1,75	
	4,05	3,20	2,81	2,57	2,42	2,30	2,22	2,14	2,09	2,04	2,00	1,97	1,91	1,87	1,80	1,75	1,71	1,65	1,62	1,57	1,54	1,51	1,48	1,46	
48	7,21	5,10	4,24	3,76	3,44	3,22	3,05	2,92	2,82	2,73	2,66	2,60	2,50	2,42	2,30	2,22	2,13	2,04	1,98	1,90	1,86	1,80	1,76	1,72	
	4,04	3,19	2,80	2,56	2,41	2,30	2,21	2,14	2,08	2,03	1,99	1,96	1,90	1,86	1,79	1,74	1,70	1,64	1,61	1,56	1,53	1,50	1,47	1,45	
	7,19	5,08	4,22	3,74	3,42	3,20	3,04	2,90	2,80	2,71	2,64	2,58	2,48	2,40	2,28	2,20	2,11	2,02	1,96	1,88	1,84	1,78	1,73	1,70	
V ₂ = dk penyebut	V ₁ = dk pembilang																								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	16	20	24	30	40	50	75	100	200	500	0	
50	4,03	3,18	2,79	2,56	2,40	2,29	2,20	2,13	2,07	2,02	1,98	1,95	1,90	1,85	1,78	1,74	1,69	1,63	1,60	1,55	1,52	1,48	1,46	1,44	
	7,17	5,06	4,20	3,72	3,41	3,18	3,02	2,88	2,78	2,70	2,62	2,56	2,46	2,39	2,26	2,18	2,10	2,00	1,94	1,86	1,82	1,76	1,71	1,68	
55	4,02	3,17	2,78	2,54	2,38	2,27	2,18	2,11	2,05	2,00	1,97	1,93	1,88	1,83	1,76	1,72	1,67	1,61	1,58	1,52	1,50	1,46	1,43	1,41	
	7,12	5,01	4,16	3,68	3,37	3,15	2,98	2,85	2,75	2,66	2,59	2,53	2,43	2,35	2,23	2,15	2,06	1,96	1,90	1,82	1,78	1,71	1,66	1,64	
60	4,00	3,15	2,76	2,52	2,37	2,25	2,17	2,10	2,04	1,99	1,95	1,92	1,86	1,81	1,75	1,70	1,65	1,59	1,56	1,50	1,48	1,44	1,41	1,39	
	7,08	4,98	4,13	3,65	3,34	3,12	2,95	2,82	2,72	2,63	2,56	2,50	2,40	2,32	2,20	2,12	2,03	1,93	1,87	1,79	1,74	1,68	1,63	1,60	
65	3,99	3,14	2,75	2,51	2,36	2,24	2,15	2,08	2,02	1,98	1,94	1,90	1,85	1,80	1,73	1,68	1,63	1,57	1,54	1,49	1,46	1,42	1,39	1,37	
	7,04	4,95	4,10	3,62	3,31	3,09	2,93	2,79	2,70	2,61	2,54	2,47	2,37	2,30	2,18	2,09	2,00	1,90	1,84	1,76	1,71	1,64	1,60	1,56	
70	3,98	3,13	2,74	2,50	2,35	2,23	2,14	2,07	2,01	1,97	1,93	1,89	1,84	1,79	1,72	1,67	1,62	1,56	1,53	1,47	1,45	1,40	1,37	1,35	
	7,01	2,92	4,08	3,60	3,29	3,07	2,91	2,77	2,67	2,59	2,51	2,45	2,35	2,28	2,15	2,07	1,98	1,88	1,82	1,74	1,69	1,62	1,56	1,53	
80	3,96	3,11	2,72	2,48	2,33	2,21	2,12	2,05	1,99	1,95	1,91	1,88	1,82	1,77	1,70	1,65	1,60	1,54	1,51	1,45	1,42	1,38	1,35	1,32	
	6,96	4,88	4,04	3,56	3,25	3,04	2,87	2,74	2,64	2,55	2,48	2,41	2,32	2,24	2,11	2,03	1,94	1,84	1,78	1,70	1,65	1,57	1,52	1,49	
100	3,94	3,09	2,70	2,46	2,30	2,19	2,10	2,03	1,97	1,92	1,88	1,85	1,79	1,75	1,68	1,63	1,57	1,51	1,48	1,42	1,39	1,34	1,30	1,28	
	6,90	4,82	3,98	3,51	3,20	2,99	2,82	2,69	2,59	2,51	2,43	2,36	2,26	2,19	2,06	1,98	1,89	1,79	1,73	1,64	1,59	1,51	1,46	1,43	
125	3,92	3,07	2,68	2,44	2,29	2,17	2,08	2,01	1,95	1,90	1,86	1,83	1,77	1,72	1,65	1,60	1,55	1,49	1,45	1,39	1,36	1,31	1,27	1,25	
	6,84	4,78	3,94	3,47	3,17	2,95	2,79	2,65	2,56	2,47	2,40	2,33	2,23	2,15	2,03	1,94	1,85	1,75	1,68	1,59	1,54	1,46	1,40	1,37	
250	3,91	3,06	2,67	2,43	2,27	2,16	2,07	2,00	1,94	1,89	1,85	1,82	1,76	1,71	1,64	1,59	1,54	1,47	1,44	1,37	1,34	1,29	1,25	1,22	
	6,81	4,75	3,91	3,44	3,14	2,92	2,76	2,62	2,53	2,44	2,37	2,30	2,2	2,12	2,00	1,91	1,83	1,72	1,66	1,56	1,51	1,43	1,37	1,33	
200	3,89	3,04	2,65	2,41	2,26	2,14	2,05	1,98	1,92	1,87	1,83	1,8	1,74	1,69	1,62	1,57	1,52	1,45	1,42	1,35	1,32	1,26	1,22	1,19	
	6,76	4,71	3,88	3,41	3,11	2,9	2,73	2,60	2,50	2,41	2,34	2,28	2,17	2,09	1,97	1,88	1,79	1,69	1,62	1,53	1,48	1,39	1,33	1,28	
400	3,86	3,02	2,62	2,39	2,23	2,12	2,03	1,96	1,90	1,85	1,81	1,78	1,72	1,67	1,60	1,54	1,49	1,42	1,38	1,32	1,28	1,22	1,16	1,13	
	6,70	4,66	3,83	3,36	3,06	2,85	2,69	2,55	2,46	2,37	2,29	2,23	2,12	2,04	1,92	1,84	1,74	1,64	1,57	1,47	1,42	1,32	1,24	1,19	
1000	3,85	3,00	2,61	2,38	2,22	2,10	2,02	1,95	1,89	1,84	1,80	1,76	1,70	1,65	1,58	1,53	1,47	1,41	1,36	1,30	1,26	1,19	1,13	1,06	
	6,66	4,62	3,80	3,34	3,04	2,82	2,66	2,53	2,43	2,34	2,26	2,20	2,09	2,01	1,89	1,81	1,71	1,61	1,54	1,44	1,38	1,28	1,19	1,11	

∞	3,84	2,99	2,60	2,37	2,21	2,09	2,01	1,94	1,88	1,83	1,79	1,75	1,69	1,64	1,57	1,52	1,46	1,40	1,35	1,28	1,24	1,17	1,11	1,00
	6,64	4,60	3,78	3,32	3,02	2,80	2,64	2,51	2,41	2,32	2,24	2,18	2,07	1,99	1,87	1,79	1,69	1,59	1,52	1,41	1,36	1,25	1,15	1,00