



**PENGARUH LEVERAGE MODEL STRATEGY
TERHADAP MARKET SHARE PERBANKAN
SYARIAH INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat

Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dalam Bidang Perbankan Syariah

Oleh:

RUSDA WASITOH NASUTION

NIM: 16 401 00148

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

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

2021



Hal : Lampiran Skripsi
Lampiran

**PENGARUH *LEVERAGE MODEL STRATEGY*
TERHADAP *MARKET SHARE* PERBANKAN
SYARIAH INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat

Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

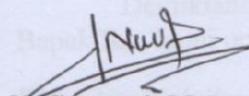
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Oleh

RUSDA WASITOH NASUTION
NIM. 16 401 00148

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING I


Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

PEMBIMBING II


Sry Lestari, M.E.I
NIP. 19890505 201903 2 008

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

PADANGSIDIMPUAN

2021



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T.Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Rusda Wasitoh Nasution**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 11 Januari 2021
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi **a.n. Rusda Wasitoh Nasution** yang berjudul **"Pengaruh Leverage Model Strategy Terhadap Market Share Perbankan Syariah Indonesia."**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 201101 2 003

PEMBIMBING II

Sry Lestari, M.EI
NIP. 19890505 201903 2 008

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rusda Wasitoh Nasution
NIM : 16 401 00148
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Pengaruh *Leverage Model Strategy* Terhadap Market Share Perbankan Syariah Indonesia.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 12 Januari 2021
Saya yang Menyatakan,



RUSDA WASITOH NASUTION
NIM : 16 401 00148

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rusda Wasitoh Nasution
NIM : 16 401 00148
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Pengaruh *Leverage Model Strategy* Terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia**". Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan

Pada tanggal, : 12 Januari 2021

Yang menyatakan,



**RUSDA WASITOH NASUTION
NIM. 16 401 00148**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan H.T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : RUSDA WASITOH NASUTION
NIM : 16 40100148
FAKULTAS/PROGRAM STUDI : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah -4
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh *Leverage Model Strategy* Terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia

Ketua

Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

Sekretaris

Dr. Rukiah, S.E., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

Anggota

Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

Dr. Rukiah, S.E., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

H. Aswadi Lubis, S.E, M.Si
NIP. 19630107 199903 1 002

Rini Hayati Lubis, M.P.
NIP. 19870413 201903 2 011

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Selasa/ 25Mei 2021
Pukul : 09.00 WIB s/d 11.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/70,05(B)
Index Prestasi Kumulatif :3,72
Predikat : CUMLAUDE



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

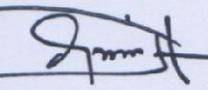
**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH LEVERAGE MODEL STRATEGY
TERHADAP MARKET SHARE PERBANKAN
SYARIAH INDONESIA**

NAMA : RUSDA WASITOH NASUTION
NIM : 16 401 00148

- Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E)** dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, Agustus 2021
Dekan,




Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Rusda Wasitoh Nasution
Nim : 16 401 00148
Judul Skiripsi : Pengaruh *Leverage Model Strategy* Terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia

Latar belakang penelitian ini adalah rendahnya tingkat *market share* perbankan syariah di Indonesia dibandingkan *market share* perbankan konvensional padahal Indonesia merupakan salah satu negara dengan penduduk muslim terbanyak di dunia sehingga masih diperlukan strategi untuk meningkatkan *market share* perbankan syariah Indonesia. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah *Leverage Model Strategy* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori tentang *Leverage Model* dengan *Market Share*

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi linear sederhana. Teknik pengumpulan data menggunakan laporan keuangan perbankan syariah yang diambil dari website resmi OJK dengan teknik pengambilan sampel adalah *Sampling jenuh*. Pengolahan data menggunakan SPSS 21

Hasil penelitian menunjukkan secara parsial *Leverage Model Strategy* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($17,302 > 2,04227$). Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi nilai *R square* sebesar 0,909 persen artinya besarnya pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* sebesar 90,9 persen dan sisanya sebesar 9,1 persen dipengaruhi oleh variabel diluar penelitian ini.

Kata Kunci : *Leverage Model, Market Share*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian **“PENGARUH LEVERAGE MODEL STRATEGY TERHADAP MARKET SHARE PERBANKAN SYARIAH INDONESIA”**. Shalawat dan salam kepada junjungan kita Rasulullah SAW yang merupakan contoh teladan kepada umat manusia, sekaligus yang kita harapkan syafa’atnya di *yaumul mahsar* kelak.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M. Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M. Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan,

S.E., M.Si selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H Arbanur Rasyid, M.A selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Ibu Nofinawati, M.A selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Ibu Hamni Fadhillah Nasution, M.Pd selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah serta Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Nofinawati, M.A selaku pembimbing I dan Ibu Sry Lestari M.E.I selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepala perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan fasilitas bagi penulis untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh dosen dan civitas akademik yang telah memberikan sejumlah ilmu pengetahuan, selama mengikuti Program Pendidikan Strata Satu di IAIN Padangsidimpuan.
7. Teristimewa kepada Ayahanda Drs. Zainul Arifin Nasution dan Ibunda Hari Sani Nasution yang telah menjadi motivasi peneliti. Terima kasih doa dari Kakak dan Adik tercinta (Fitri Handayana Nasution, Am. Keb, Ahmad Ananda Nasution, Miftah Rizky Nasution, Mursyidan Auliya Nasution, Wilda Masturoh Nasution, dan Hamiman Arif Nasution) yang selalu berdoa tiada henti-hentinya. Keluarga merupakan motivasi bagi peneliti dalam segala

hal juga banyak memberikan dukungan bagi peneliti, baik itu berupa moral dan materil demi kesuksesan peneliti dalam menyelesaikan studi dari tingkat dasar sampai ke perguruan tinggi.

8. Terkhusus kepada Adinda Dina Andriani Nasution, Wardana Romaito Harahap serta kepada para sahabat peneliti yaitu Hasinah Ali Ritonga dan Nur Amsih Rambe yang meluangkan waktunya serta memberikan pendapat dan dukunganyang sangat berarti dalam mengerjakan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini dan terima kasih juga untuk persahabatan dan diskusinya selama ini serta pihak-pihak yang tidak dapat saya tulis satu persatu yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dengan kerendahan hati penulis menyadari bahwa skripsi ini mungkin memiliki kekurangan dalam berbagai hal. Oleh karena itu, kritik yang membangun akan diterima dengan senang hati. Pada akhirnya, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi peningkatan mutu di Perbankan Syariah, Khususnya di IAIN Padangsidempuan serta semoga selalu mendapatkan ridho dari Allah SWT.

Padangsidempuan, Januari 2021

Penulis

RUSDA WASITOH NASUTION

NIM. 16 401 00148

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	nun	N	En

و	wau	W	We
ه	ha	H	Ha
ء	hamzah	..'	apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fatḥah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fatḥah dan ya	Ai	a dan i
	fatḥah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fatḥah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah

و...	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas
------	----------------	---	---------------------------

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua.

- a. Ta Marbutah hidup yaitu Ta Marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	v
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah	7
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Definisi Operasional Varibael	8
F. Tujuan Penelitian.....	8
G. Manfaat Penelitian	8
H. Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	11
1. Perbankan Syariah	11
a. Pengertian Perbankan Syariah.....	11
b. Prinsi-prinsi Dasar Perbankan Syariah	13
c. Kegiatan Usaha Bank Syariah.....	15
d. Laporan posisi keuangan perbankan syariah Indonesia.....	24
e. Kinerja Keuangan Perbankan Syariah.....	26
2. <i>Market Share</i>	39
a. Pengertian <i>Market Share</i>	39
b. Pengertian <i>Market Share</i> Perbankan Syariah.....	42
c. Strategi pertumbuhan <i>market share</i>	43
d. Klasifikasi target <i>market share</i>	45
3. <i>Leverage Model Strategy</i>	47
B. Penelitian Terdahulu	52
C. Kerangka Pikir	56
D. Hipotesis Penelitian	57
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	58
B. Jenis Penelitian.....	58
C. Sumber Data Penelitian.....	58
D. Populasi dan Sampel.....	59

1. Populasi	59
2. Sampel	59
E. Teknik Pengumpulan Data.....	60
1. Studi Kepustakaan	60
2. Studi Dokumentasi	61
F. Teknik Analisis Data.....	61
1. Uji Normalitas	61
2. Uji Regresi Linier Sederhana	62
3. Pengujian Hipotesis	62
a. Uji t.....	62
b. Koefisien Determinasi (R^2).....	63

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perbankan Syariah.....	64
B. Analisis Data	65
1. Uji Normalitas	65
2. Analisis Regresi Sederhana	66
3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	67
4. Uji Parsial (Uji t)	68
C. Pembahasan Hasil Penelitian	69
D. Keterbatasan Penelitian.....	70

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	71
B. Saran.....	71

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1 Kerangka Pikir57

DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 : Perkembangan Market Share Perbankan Indonesia.....	4
TABEL 1.2 : Definisi Operasional Variabel.....	7
TABEL 2.1 : Penelitian Terdahulu	52
TABEL IV.1 : Hasil Uji Normalitas	66
TABEL IV.2 : Hasil Uji Regresi Linier Sederhana	67
TABEL IV.3 : Hasil Uji Analisis Koefisien Determinasi.....	68
TABEL IV.4 : Hasil Uji Parsial	69

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Fenomena perbankan syariah di Indonesia mengantarkan pemahaman pada umat Islam Indonesia adanya kelembagaan ekonomi dalam Islam. Berdirinya bank syariah merupakan usaha untuk menerapkan Syariat Islam secara bertahap dengan maksud mengatasi kelemahan umat dalam bidang ekonomi dan kesejahteraannya.

Kebijaksanaan pemerintah dalam sistem perbankan syari'ah dimulai sejak lahirnya UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Dalam Undang-undang tersebut dikenal pembagian kegiatan bank menjadi bank konvensional dan bank yang menggunakan prinsip syari'ah. Dalam UU tersebut pada Pasal 13 ayat (c) menyatakan bahwa salah satu usaha Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil (syari'ah) sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil (syari'ah) dan diundangkan pada tanggal 30 Oktober 1992 dalam Lembaran Negara Republik Indonesia No. 119 Tahun 1992.

Perkembangan dan pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia setiap tahunnya relatif cukup tinggi. Hal ini tercermin dari pertumbuhan aset, peningkatan pembiayaan, ekspansi pelayanan dan jaringan kantor yang semakin meluas menjangkau 33 propinsi di Indonesia.

Menurut data Bank Indonesia , kini sudah ada 14 Bank Umum Syariah

(BUS), 34 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 168 Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS).¹

Meskipun jumlah intuisi perbankan syariah dari tahun ke tahun meningkat, namun tidak sebanding dengan besarnya jumlah masyarakat muslim di Indonesia. Statistik terakhir yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia pada 2010 jumlah keseluruhan penduduk Indonesia 237.556.663 jiwa yang sebagian besarnya tertumpu di pulau Jawa.² Berdasarkan data *Global Religious Futures*, jumlah penduduk Indonesia pada 2010 yang beragama Islam (Muslim) sebanyak 209.12 juta jiwa atau setara 87.17 persen dari total penduduk Indonesia.³

Berdasarkan jumlah tersebut, Indonesia disebut sebagai negara berpendudukan Muslim terbesar di dunia yang hakikatnya merupakan potensi besar bagi perbankan syariah untuk tumbuh dan berkembang. Faktanya *market share* perbankan syariah tidak setara dengan jumlah penduduk Muslim Indonesia. Hal ini diakibatkan kurangnya pemahaman masyarakat Muslim tentang status hukum bunga yang dikenakan dalam transaksi pinjaman atau utang piutang.

Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan keputusan fatwa No. 1 tahun 2004 tentang haramnya bunga bank. Dalam fatwa tersebut disebutkan riba (bunga bank) dalam segala bentuknya dilarang, bahkan dalam ayat al-Qur'an disebutkan tentang pelarangan riba yang terakhir, yaitu surah al-Baqarah ayat 278-279 secara tegas dinyatakan berikut.

¹www.ojk.go.id diakses pada 12 Februari 2020

³<http://www.bps.go.id>

⁴<http://databoks.katadata.co.id>

مِنِينَ كُنْتُمْ إِنْ رَبَّوْا مِنْ يَقَى مَا وَذَرُوا اللَّهَ اتَّقُوا الَّذِينَ آمَنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
 كُمْ تَبْتُمُّوْنَ وَإِنْ وَرَسُولِهِ ۗ اللَّهُ مِّنْ بَحْرَبٍ فَأَذْنُوا تَفَعَلُوا لَمْ فَاِنْ ﴿٢٧٨﴾ مُؤ
 تَظْلَمُونَ وَلَا تَظْلَمُونَ لَا أَمْوَالِكُمْ رُءُوسٌ فَلَا ﴿٢٧٩﴾

Artinya :Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman (278). Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimupokokhartamu; kamu tidak Menganiyadanti tidak (pula) dianiaya(279).

Sungguh pelarangan bunga bank sudah sangat jelas ditegaskan haram atas dasar firman Allah SWT yang diturunkan kepada rasulullah SAW, kemudian diteruskan kepada penerusnya hingga sampai kepada umat. walaupun begitu masih ada sementara pendapat yang meragukan bunga bank termasuk riba atau bukan, namun telah menjadi kesepakatan ulama, ahli fiqih, dan *islamic banker* menyatakan bahwa bunga bank adalah riba dan hukumnya haram. fatwa tentang haramnya bunga bank menyebabkan terjadinya *inorganic growth*(pertumbuhan organik adalah laju pertumbuhan bisnis, ekspansi penjualan, dll).⁴

Meskipun begitu pemerintah Indonesia sangat giat untuk mendorong pertumbuhan perbankan syariah agar lebih pesat, salah satunya dengan memperbaharui berbagai kebijakan tentang perbankan syariah sehingga pada tahun 2006, Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan bagi industri perbankan

⁴Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013), hlm.

syariah, yaitu PBI No 8/3/PBI/2006 dalam rangka akselerasi pencapaian *market share* bank syariah.

Berikut data perkembangan *market share* perbankan sebagai berikut.

Tabel I.1
Data Perkembangan *Market Share* Perbankan Indonesia

Tahun	<i>Market share</i> perbankan syariah	<i>Market share</i> perbankan konvensional
2001	0.24	99.76
2002	0.38	99.62
2003	0.65	99.35
2004	1.2	99.8
2005	1.46	98.54
2006	1.57	98.43
2007	1.84	98.16
2008	2.05	97.95
2009	2.4	97.6
2010	3.2	96.8
2011	3.2	96.8
2012	4.58	95.42
2013	4.89	95.11
2014	4.85	95.15
2015	4.88	95.12
2016	5.33	94.67
2017	5.57	94.43
2018	5.96	94.04
2019	5.95	94.05

Sumber : www.ojk.go.id dan www.bi.go.id (data diolah)

Tabel di atas menunjukkan bahwa meskipun perkembangan *market share* perbankan syariah dari tahun ke tahun memperoleh perkembangan yang cukup menggembirakan. Akan tetapi, apabila dilihat secara keseluruhan

market share perbankan syariah Indonesia hanyalah 5.96% (*Market Share* terbesar) daripada *market share* keseluruhan perbankan nasional. Padahal perbankan syariah di Indonesia telah berdiri selama 28 tahun, namun secara prestasi keseluruhan *market share*-nya jauh lebih minim daripada perbankan konvensional. Tentu saja *market share* ini terlalu kecil dan tidak menggambarkan potensi besar penduduk muslim Indonesia yang mencapai 87.17%.

Bank Indonesia (BI) menyatakan, akan ada *leverage model strategy* pada tahun 2014 dimana Bank Umum Syariah (BUS) dapat memanfaatkan jaringan konvensional milik induknya dalam melaksanakan layanan syariah yang merupakan perpanjangan tangan dari sistem *office channelling*. Hal tersebut disampaikan oleh Ahmad Buchori, Direktur Kepala Grup Penelitian, Perkembangan, dan Regulasi Perbankan Syariah BI, yang menyatakan bahwa sistem ini dapat meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah menjadi 15% dalam 10 tahun ke depan⁵

Leverage Model Strategy adalah penyaluran pembiayaan syariah melalui kantor cabang induk perusahaan. Artinya bank umum syariah (BUS) akan menggunakan cabang milik bank umum konvensional dalam menawarkan produk-produk syariah. Sistem ini sebenarnya mirip dengan *office channeling* yang sudah berjalan, hanya saja *office channeling* hanya terbatas pada penghimpunan dana (*funding*), layanan tabungan syariah dinilai tidak

⁵<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariahekonomi/13/11/06/mvth6-bi-siapkan-aturan-leveraging-perbankan-syariah> Edisi Rabu, 06 November 2013, akses tanggal 18 Desember 2019

bermasalah bila ditempatkan di perbankan konvensional.

Dengan *leverage model strategy*, bank konvensional dapat menyalurkan pembiayaan syariah dengan menggunakan akad-akad syariah dan ketentuan syariah. *Leverage model strategy* adalah salah satu strategi bank untuk bermitra dengan bank lokal tanpa membentuk bank campuran. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk memperluas akses pasar melalui jaringan bank lokal.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Pengaruh *Leverage Model Strategy Terhadap Market Share Perbankan Syariah Indonesia***”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Pengaruh *leverage model strategy* terhadap pertumbuhan *market share* perbankan syariah Indonesia
2. Persentase keseluruhan *market share* perbankan syariah jauh lebih kecil daripada *market share* perbankan konvensional
3. Persentase pertumbuhan *market share* dengan sistem *office channeling* masih terlalu kecil dan belum mencapai target

C. Batasan Masalah

Dari beberapa masalah yang teridentifikasi, dan dengan keterbatasan kemampuan, dana dan waktu yang dimiliki peneliti maka perlu melakukan pembatasan masalah agar permasalahan ini lebih terarah dan terfokus pada permasalahan yang dikaji. Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah di atas, maka pembatasan masalah ini adalah hanya membahas tentang “Pengaruh *Leverage Model Strategy* Terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia”

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:
Apakah terdapat pengaruh *leverage model strategy* terhadap pertumbuhan *market share* perbankan syariah Indonesia?

E. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel adalah teori-teori yang ada dalam penelitian kemudian di operasionalkan dalam bentuk variabel. Definisi operasional variabel merupakan penjelasan mengenai cara-cara tertentu yang digunakan peneliti untuk mengukur (mengoperasikan) *construct* menjadi variabel penelitian yang dapat dituju.⁶

⁶Nur Aswani dan Masyuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang : UIN Maliki Press,2011), hlm. 16.

Tabel I.2
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Defenisi	Indikator	Skala
Pembiayaan yang disalurkan (X)	Total seluruh pembiayaan yang disalurkan mulai dari mudharabah, musyarakah, murabahah, qord, istishna, dan ijarah	Total seluruh pembiayaan yang disalurkan	Ratio
<i>Market Share</i> (Y)	Persentase total penjualan suatu perusahaan dari seluruh sumber dengan total penjualan produk	$MS = \frac{\text{total aset perbankan syariah}}{\text{Total aset perbankan nasional}} \times 100\%$	Ratio

F. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh *Leverage Model Strategy* terhadap pertumbuhan *market share* perbankan syariah di Indonesia.

G. Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat langsung bagi pihak-pihak yang terkait diantaranya:

1. Bagi Pemerintah Indonesia khususnya Bank Indonesia (BI), Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dapat memberikan kontribusi dalam analisis kebijakan perbankan syariah di Indonesia guna meningkatkan kualitas perbankan syariah di Indonesia.

2. Bagi Perbankan Syariah di Indonesia.

Dapat memberikan manfaat dalam hal keilmuan khususnya manajemen perbankan syariah yang dapat dijadikan sebagai alat ukur terhadap pengambilan keputusan kebijakan masing-masing bank syariah.

3. Peneliti selanjutnya.

Penelitian ini diharapkan memacu penelitian yang lebih baik mengenai Pengaruh *Leverage Model Strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia pada masa yang akan datang.

4. Peneliti

Penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan peneliti mengenai perbankan syaria'ah dan serta merupakan implementasi dari ilmu yang telah diperoleh selama berada di perguruan tinggi IAIN Padangsidimpuan.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah peneliti dalam menyusun proposal ini, maka penulis mengklasifikasikan ke dalam lima bab, yaitu

BAB I adalah pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

BAB II adalah landasan teori yang terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka berpikir, dan hipotesis.

BAB III adalah metodologi penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data

BAB IV menjelaskan tentang analisis penelitian berisikan hasil data statistik yang diolah berkaitan dengan teknik analisis data. Pembahasan hasil penelitian yaitu menjelaskan dari hasil data yang diolah dalam bagian hasil analisis data.

BAB V menjelaskan tentang kesimpulan dan saran, kesimpulan adalah jawaban masalah yang dirumuskan dalam pendahuluan skripsi. Pada bagian saran dimuat hal-hal yang perlu direkomendasikan dan ditindaklanjuti dari hasil penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Perbankan Syariah

a. Pengertian Perbankan Syariah

Kata Bank dari kata *banque* dalam bahasa Perancis, dan dari kata *banco* dalam bahasa Italia yang berarti peti, lemari dan bangku. Pada umumnya yang dimaksud bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai perangkat utamanya.

Bank syari'ah terdiri dua kata, yaitu bank dan syari'ah. Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari kedua belah pihak yaitu pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Kata syari'a dalam versi bank syari'ah adalah aturan perjanjian berdasarkan yang dilakukan oleh pihak bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan atas pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai hukum islam. Maka bank syari'ah dapat diartikan sebagai suatu lembaga keuangan berfungsi menjadi perantara bagi pihak yang berlebihan dan dan pihak yang membutuhkan dana untuk kegiatan usah atau kegiatan yang lainnya sesuai hukum islam.

Dengan demikian, bank syari'ah adalah bank yang tidak mengandalkan bunga, dan oprasional produknya, baik penghimpunan maupun penyuluhan dananya dan lalu lintas pembayaran serta peredaran uang dari dan untuk debitur berdasarkan prinsip-prinsip hukum islam.⁷

Sementara bank yang beroperasi sesuai prinsip syari'ah Islam adalah bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan-ketentan syari'at Islam, khususnya yang menyangkut dalam tata cara bermu'amalat itu dijauhinya praktek-prakteknya yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Adapun BPR Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Selain Bank Umum Syariah dan BPR Syariah, terdapat pula Unit Usaha Syariah (UUS).UUS adalah unit kerja dari kantor pusat Bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja dikantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan diluar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan atau unit syariah.⁸

Hal yang membedakan antara Bank Syariah dan Konvensional terletak pada prinsip hukumnya yaitu bersumber dari hukum islam yang

¹WangsawidjayaZ, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : GramediaPustakaUtama, 2012), hlm. 15-16.

⁸Herlan Firmansyah dan Wiji Purwanto, *Panduan Guru Ekonomi SMA/MA Muatan Kebanksentralan*(Bank Indonesia,2016),hlm.34.

melarang hal-hal berikut : perniagaan atas barang-barang yang haram, bunga (*riba*), perjudian dan spekulasi yang disengaja (*maisyir*), serta ketidakjelasan dan manipulatif (*gharar*). Dalam operasionalnya, perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional adalah bank syariah tidak menggunakan bunga melainkan bagi hasil.⁹

b. Prinsip-prinsip Dasar Perbankan Syariah

Dalam operasionalnya, bank syariah mengikuti aturan-aturan dan norma-norma islam, seperti yang disebutkan dalam pengertian diatas yaitu:¹⁰

1) Bebas dari bunga

Bank syariah beroperasi tidak berdasarkan bunga, sebagaimana yang lazim dilakukan oleh Bank konvensional, karna bunga mengandung unsur riba yang jelas-jelas dilarang dalam Al-Qur'an, bank syariah beroperasi menggunakan prinsip lain yang diperbolehkan oleh syariah.¹¹

Riba berarti tambahan, yaitu pembayaran premi yang harus dibayarkan oleh peminjam yang diberikan kepada yang memberi pinjaman disamping pengembalian pokok, yang ditetapkan sebelumnya atas setiap jenis pinjaman. Dalam pengertian ini riba memiliki persamaan makna dan kepentingan dengan bunga (interest) menurut *ijma* 'konsensus' para fuqoho tanpa terkecuali. Menurut istilah teknis, *riba* berarti pengembalian tambahan dari harta pokok atau modal secara

⁹*Ibid*,hlm. 34.

¹⁰Ascarya dan Diana Yumanita, *Bank Syariah : Gambaran Umum*(Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia,2015),hlm.4.

¹¹*Ibid*,hlm.4.

bathil. Dikatakan *bathil* karna pemilik dana mewajibkan pinjaman untuk membayar lebih dari yang dipinjam tanpa memperhatikan apakah peminjam mendapat keuntungan atau mengalami kerugian.

- 2) Bebas dari kegiatan spekulatif yang non produktif seperti perjudian (*maisyir*)

Istilah *maisyir* pada awalnya dipakai untuk permainan anak panah pada jaman sebelum islam, ketika tujuh peserta bertaruh untuk mendapatkan hadiah yang telah ditentukan. *Maisyir* secara harfiah berarti memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa kerja. Dalam islam *maisyir* yang dimaksud disini adalah segala sesuatu yang mengandung unsur judi, taruhan, atau permainan beresiko.¹²

- 3) Bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*)

Gharar secara harfiah berarti akibat, bencana, bahaya, risiko dan sebagainya. Dalam islam yang termasuk *gharar* adalah semua transaksi ekonomi yang melibatkan unsur ketidakjelasan, penipuan atau kejahatan.¹³

- 4) Bebas dari hal-hal yang rusak atau tidak sah (*bathil*)

Setiap transaksi dilaksanakan dalam rangka mewujudkan kemaslahatan manusia. Bebas dari upaya mengendalikan, merekayasa dan memanipulasi harga.¹⁴

¹²*Ibid*, hlm.5.

¹³*Ibid*, hlm.7

¹⁴Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2014), hlm.20.

5) Hanya membiayai kegiatan usaha yang halal

Kebebasan bertransaksi, namun harus didasari prinsip suka sama suka dan tidak ada pihak yang dizhalimi dengan didasari oleh akad yang sah, disamping itu transaksi tidak boleh dilakukan pada produk-produk yang haram seperti babi, organ tubuh manusia, pornografi, dan sebagainya.¹⁵

c. Kegiatan Usaha Bank Syariah

Bank syariah merupakan bank dengan prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam pengerahan dananya maupun dalam penyaluran dananya (dalam perbankan syariah penyaluran dana bisa disebut pembiayaan). Oleh karena itu jenis-jenis penghimpunan dana dan pembiayaan pada bank syariah terutama juga menggunakan prinsip bagi hasil. Selain prinsip bagi hasil, bank syariah juga mempunyai alternatif penghimpunan dana dan pemberian pembiayaan nonbagi hasil. Secara umum produk bank syariah tersebut dapat dibagi menjadi tiga yakni sebagai berikut.¹⁶

1) Produk penghimpunan dana

Dalam penyediaan produk penghimpunan dana dari nasabahnya, bank syariah tidak melakukan pendekatan tunggal sebagaimana yang diterapkan di bank konvensional. Menurut Adiwarmanto A. Karim (2004) Prinsip operasional syariah yang dapat diterapkan dalam menghimpun

¹⁵*Ibid*, hlm.20.

¹⁶*Ibid*, hlm.41.

dana dari masyarakat di bank syariah adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.¹⁷

Berikut penjelasan prinsip tersebut:

a) Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah yad dhamanah* berbeda dengan *wadi'ah amanah*. Dalam *wadi'ah amanah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sementara itu, dalam *wadi'ah dhamanah*, pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan, sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

b) Prinsip *mudharabah*

Akad yang sesuai dengan prinsip investasi adalah akad *mudharabah*. Tujuan akad *mudharabah* adalah kerjasama antara si pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*), dalam hal ini adalah bank pemilik dana sebagai deposan di bank syariah berperan sebagai investor murni yang menanggung aspek *sharing risk* dan *return* dari bank. Deposan bukanlah *lender* atau *kreditor* bagi bank seperti halnya bank konvensional.

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan transaksi dalam bentuk akad *mudharabah* atau *ijarah*. Hasil usaha ini akan dibagikan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam praktik perbankan

¹⁷*Ibid*, hlm. 41.

syariah, prinsip *mudharabah* ini diaplikasikan pada produk tabungan berjangka dan deposito.¹⁸

2) Produk penyaluran dana (*financing*)

Dalam menyalurkan dananya kepada para nasabah, sebagaimana dijelaskan oleh Adiwarmanto A. Karim dalam buku Herlan Firmansyah dan Wiji Purwanto, secara umum produk penyaluran dana atau biasa disebut dengan pembiayaan bank syariah dapat dikelompokkan menjadi empat yakni:

a) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*ba'i*)

Pembiayaan jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Rukun jual beli terdiri atas lima yakni; 1) penjual, 2) pembeli, 3) barang yang dijual, 4) harga dan, 5) *ijab qabul* (perjanjian/persetujuan). Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya menjadi tiga, yakni pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *salam*, dan pembiayaan *istishna'*.

Murabahah adalah suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya dalam bentuk barang yang dibutuhkan nasabah. Menurut Ahmad Ghazali dan Herlan Firmansyah dan Wiji Purwanto berpendapat

¹⁸*Ibid*, hlm.42.

bahwa murabahah adalah transaksi jual beli dengan mekanisme pembayaran yang dapat ditangguhkan untuk dicicil sampai lunas atau ditangguhkan dengan dibayar lunas pada akhir periode. Namun biasanya bank menggunakan pembayaran cicilan untuk menjaga kesehatan kondisi keuangannya. Adapun *salam* adalah pembiayaan jual beli dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan pengantaran kemudian.

Salam adalah transaksi jual beli dengan cara memesan dan membayar lunas di muka, sementara produknya diserahkan kemudian pada waktu yang ditentukan pada akad. Sementara itu *istishna'* adalah perjanjian sewa yang memberikan hak kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewa dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan, dan setelah masa sewa berakhir, maka barang dikembalikan kepada pemilik.

Istishna' adalah transaksi jual beli dengan pesanan, dimana pihak pembeli memesan suatu barang untuk dibuatkan baginya, dan mengenai pembayarannya dapat dilakukan dimuka sekaligus, bertahap sesuai dengan perkembangan pengerjaan, atau dicicil dalam jangka panjang sesuai dengan perjanjian.¹⁹

¹⁹*Ibid*, hlm. 43.

b) Pembiayaan dengan prinsip sewa

Pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli, perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Dalam jual beli, objek transaksinya adalah barang, sedangkan pada ijarah objek transaksinya adalah jasa. Transaksi *ijarah* dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat, bukan perpindahan kepemilikan (hak milik) menurut fatwa Dewan Syariah Nasional, *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Dengan demikian, dalam *ijarah* tidak ada perpindahan kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewa kepada penyewa. Adapun jenis barang/jasa yang dapat menjadi objek *ijarah* diantaranya sebagai berikut, barang modal, barang produksi, dan barang kendaraan transportasi, jasa untuk membayar ongkos seperti uang sekolah/kuliah, tenaga kerja, hotel dan transportasi.²⁰

c) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*Syirkah*)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut.

(1) Pembiayaan *musyarokah*

Pembiayaan musyarakah adalah kontrak pembiayaan antara bank syariah dengan nasabah yang membutuhkan pembiayaan, dimana bank dan nasabah secara bersama-sama

²⁰*Ibid*, hlm. 41.

membayai suatu usaha yang juga dikelola secara bersama atas prinsip bagi hasil.

(2) Pembiayaan *mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah kerjasama antara dua belah pihak, dimana *shahibul maal* menyediakan dana sedangkan *mudharib* menjadi pengelola dana, dengan keuntungan dan kerugian dibagi menjadi dua yakni *mudharabah al mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah al mutlaqah* adalah kerjasama antara dua pihak dimana *shahibul maal* menyediakan dana dan memberikan kewenang penuh kepada *mudharib* dalam menentukan jenis dan tempat investasi, dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan di muka. Adapun *mudharabah muqayyadah* adalah kerjasama antara dua belah pihak dimana *shahibul maal* menyediakan dana dan memberikan kewenang terbatas kepada *mudharib* dalam menentukan jenis dan tempat investasi, dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan di muka.²¹

d) Pembiayaan dengan akad pelengkap

Akad pelengkap tidak ditunjukkan untuk mencari keuntungan, tapi ditunjuk untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Dalam akad pelengkap ini, meskipun tidak ditunjukkan untuk mencari keuntungan, dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad. Akad

²¹*Ibid*, hlm. 44.

pelengkap di Bank Syariah diantaranya adalah *hawalah* (alih utang-piutang), *rahn* (gadai), *qardh*, *wakalah* dan *kafalah*.²²

(1) *Wakalah*

Wakalah adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. *Wakalah* dimaknai juga sebagai akad perwakilan antara kedua belah pihak (bank dan nasabah) di mana nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan atau jasa tertentu. Atas hak tersebut bank berhak meminta imbalan berupa *fee* yang ditetapkan di awal. Ketentuan tentang *wakalah* ditetapkan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah*.²³

(2) *Qardh*

Qardh adalah suatu akad pinjaman (penyaluran dana) kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada bank syariah pada waktu yang telah disepakati tanpa adanya tambahan yang ditentukan, baik di awal maupun di depan. Dengan kata lain *qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharap imbalan. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 19/DSN-

²²*Ibid*, hlm. 45.

²³Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah*

MUI/IV/2001 tentang *Al-Qardh* menjelaskan bahwa *Al-Qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah yang memerlukan.²⁴

(3) *Rahn* (Gadai)

Rahn atau gadai adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *Ar-Rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.²⁵ Ketentuan tentang *rahn* ditetapkan dalam fatwa dewan syariah nasional (DSN)-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*.²⁶

3) Produk jasa

Selain menjalankan transaksi untuk mencari keuntungan, bank syariah juga melakukan transaksi yang tidak untuk mencari keuntungan. Transaksi ini tercakup dalam jasa pelayanan (*fee based income*). beberapa bentuk layanan jasa yang disediakan oleh bank syariah untuk nasabahnya, antara lain jasa keuangan, agen, dan jasa non keuangan.

Yang termasuk dalam jasa keuangan antara lain *wadiah yad dhamanah* atau titipan (dalam bentuk giro dan tabungan), *wakalah* (pelimpahan kekuasaan kepada bank untuk bertindak mewakili nasabah), *kafalah* (jaminan yang

²⁴Fatwa Dewan Syariah Nasional(DSN)-MUI Nomor 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang Al-Qardh

²⁵Nofinawati(2014). *Akad dan Produk Perbankan Syariah*. Vol. 08 No. 2

²⁶Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn.

diberikan seseorang untuk menjamin pemenuhan kewajiban pihak kedua), *hiwalah* (pengalihan dana/utang dari depositor/debitor. *Rahn* (pinjaman dengan jaminan atau gadai atau *mortgage*), *sharf* (jual beli mata uang)²⁷. *Sharf* (transaksi pertukaran emas dan perak atau pertukaran valuta asing. Fatwa DSN MUI Nomor 28/DSN-MUI/III/2002 tentang jual beli valuta asing.²⁸

Bank syariah juga dapat bertindak sebagai agen investasi dalam bentuk *mudharabah muqayyadah* atau investasi terikat, ketika nasabah investor memberikan batasan-batasan investasi yang diinginkannya. Bank hanya bertindak sebagai agen atau perantara untuk mempertemukan investor dan pengusaha. Selain itu bank syariah juga memberikan layanan jasa non keuangan, seperti menyediakan pelayanan titipan *wadi'ah yad amanah* (*safe deposit box*).²⁹ Beberapa penjelasan jasa keuangan bank syariah, antara lain.³⁰

a) *Letter Of Credit* (L/C) Impor Syariah

Letter Of Credit (L/C) Impor Syariah adalah surat pernyataan akan membayar kepada pengeksport (*beneficiary*) yang diterbitkan oleh bank (issuing bank) atas permintaan importir dengan pemenuhan persyaratan tertentu (*Uniform Custom and practice for Documentar Credits/UCP*). Akad yang digunakan adalah akad *wakalah bil ujarah* dan *kafalah*, landasan hukumnya adalah fatwa DSN MUI No. 34/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Letter of Credit* (L/C) Impor Syariah.³¹

²⁷Ascarya dan Diana Yumanita, *Op. Cit.*, hlm.34.

²⁸Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 28/DSN-MUI/III/2002 Tentang jual beli valuta asing (sharf).

²⁹Ibid., hlm.34.

³⁰Andri Soemitro, *Op. Cit.*, hlm.88-90.

³¹Fatwa DSN MUI No. 34/DSN-MUI/IX/2002 tentang *Letter of Credit* (L/C) Impor Syariah.

d. Laporan Posisi Keuangan Perbankan Syariah (Neraca)

Unsur yang berkaitan langsung dengan pengukuran posisi keuangan (Neraca) adalah aset, kewajiban, dana syirkah temporer, dan ekuitas

1. Aset adalah sumber daya yang dikuasai oleh entitas syariah sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan memiliki manfaat ekonomi di masa depan bagi entitas syariah.
2. Kewajiban adalah utang entitas syariah masa kini yang timbul akibat dari peristiwa masa lalu yang penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya entitas syariah yang mengandung manfaat ekonomi.
3. Dana syirkah temporer adalah dana yang diterima sebagai dana investasi dengan jangka waktu tertentu dari individu dan pihak lainnya yang mana entitas syariah mempunyai hak untuk mengelola dan menginvestasikan dana tersebut dengan pembagian hasil investasi berdasarkan kesepakatan.
4. Ekuitas adalah hak residual atas aset entitas syariah setelah dikurangi semua kewajiban dan dana syirkah kontemporer.³²

³²Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012), hlm.31-32.

Tabel II.1
Bentuk neraca Bank Syariah PT Bank Syariah X
Laporan Posisi Keuangan Neraca per 31 Desember 20X2 dan 20X1

Uraian	20X2	20X1	Uraian	20X2	20X1
ASET			KEWAJIBAN		
Kas dan setara kas	xxx	xxx	Kewajiban segera	xxx	xxx
Investasi surat berharga	xxx	xxx	Bagi hasil yang belum dibagi	xxx	xxx
Piutang :			Simpanan wadiah	xxx	xxx
-piutang murabahah	xxx	xxx	Simpanan dari bank lain	xxx	xxx
-Piutang salam	xxx	xxx	Utang		
-piutang istishna`	xxx	xxx	-utang salam	xxx	xxx
-piutang ijarah	xxx	xxx	-utang istishna` lain	xxx	xxx
Pembiayaan :			Kewajiban pada bank lain	xxx	xxx
-murabahah	xxx	xxx	Utang pajak	xxx	xxx
-musyarokah	xxx	xxx	Kewajiban lainnya	xxx	xxx
Persediaan (aset untuk dijual)	xxx	xxx	Jumlah kewajiban	xxx	xxx
Aset yang diperoleh untuk ijarah	xxx	xxx	Dana Syirkah Temporer	xxx	xxx
Aset istishna` dalam penyelesaian	xxx	xxx	Dana syirkah temporer dari bank	xxx	xxx
Aset pajak tangguhan	xxx	xxx	-Tabungan mudharabah	xxx	xxx
Aset tetap dan akumulasi	xxx	xxx	-Deposito mudharah	xxx	xxx
Penyusutan Aset lainnya	xxx	xxx	musyarokah	xxx	xxx
Total aset	xxx	xxx	Jumlah dana syirkah temporer	xxx	xxx
			Entitas		
			Modal disetor	xxx	xxx
			Tambahan modal disetor	xxx	xxx
			Saldo laba(rugi)	xxx	xxx
			Jumlah ekuitas	xxx	xxx

e. Kinerja keuangan perbankan syariah

Kinerja keuangan bank dapat diukur dengan menganalisis dan mengevaluasi laporan keuangan serta gambaran mengenai keadaan atau kondisi keuangan suatu bank pada periode tertentu yang mencakup dalam aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana.

Sedangkan menurut Abdullah kinerja keuangan adalah bagian dari kinerja keuangan secara keseluruhan. Kinerja keseluruhan yang dilakukan merupakan gambaran mengenai prestasi yang dicapai bank dalam bidang operasional baik aspek, penghimpunan, keuangan dan penyaluran modal, sumber daya manusia serta teknologi.

Dalam dunia perbankan tingkat kinerja suatu bank dapat diukur dengan menggunakan analisis rasio yaitu, rasio solvabilitas, rasio likuiditas, dan rasio rentabilitas. Dalam rasio keuangan dapat digambarkan baik atau tidaknya operasional suatu bank, yang dapat dilihat dari rasio keuangan yaitu laporan laba rugi serta neraca.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan tentang kinerja keuangan adalah gambaran mengenai baik, buruknya suatu perusahaan dalam menentukan keberhasilan yang telah dicapai dalam suatu perusahaan dalam menentukan keberhasilan yang telah dicapai dalam suatu perusahaan, semakin berkembang atau maju.

Rasio ini dijadikan sebagai standar perbandingan kinerja keuangan setiap bank. Adapun rasio keuangan yang digunakan antara lain :

a. Rasio rentabilitas

Rasio rentabilitas disebut juga sebagai profitabilitas usaha. Rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai bank yang bersangkutan. Selain itu , rasio-rasio dalam kategori ini dapat pula digunakan untuk mengukur tingkat kesehatan bank.

Rasio dalam rasio rentabilitas ini adalah rasio beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) dan *Return On Asset* (ROA)

1. Biaya Operasional Terhadap Pendapatan Operasional (BOPO)

BOPO adalah rasio perbandingan antara total biaya operasional terhadap pendapatan operasional dengan mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank dalam melakukan kegiatan operasional. Semakin kecil rasio ini berarti semakin efisien biaya operasional yang dikeluarkan oleh bank sehingga kemungkinan suatu bank dalam kondisi bermasalah semakin kecil. Biaya operasional dihitung berdasarkan dari penjumlahan total beban bunga dan total beban operasional lainnya. Pendapatan operasional adalah penjumlahan dari total pendapatan bunga dan total

pendapatan operasional lainnya.³³

Menurut Nurul Huda dan Mustafa Edwin biaya operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO) merupakan metode pengukuran yang efektif dalam perbankan syariah adalah berdasarkan rasio keuangan BOPO. Perhitungan rasio BOPO berasal dari biaya operasional terhadap pendapatan operasional dan pendapatan operasional unit usaha syariah yang diambil dari laporan keuangan bank syariah.³⁴

Menurut Dendawijaya biaya operasional digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank dalam melakukan kegiatan operasional. Rasio biaya operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO) sering disebut rasio efisiensi digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam mengendalikan biaya operasional terhadap pendapatan operasional. Semakin kecil rasio ini maka semakin efisien bank dalam menggunakan biaya operasionalnya. Nilai BOPO yang baik berkisar antara 75 persen hingga 90 persen. Jika suatu perusahaan mempunyai nilai BOPO diatas 90 persen maka perusahaan tidak sehat karena beban operasional yang tidak diimbangi dengan baik oleh pendapatan

³³Friyanto Pandia, *Manajenen Dana dan Kesehatan Bank* (Jakarta: rineka cipta, 2012), hal. 72-75.

³⁴Mustafa Edwin dan Nurul Huda, *Current Issues Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hal. 64.

operasionalnya.³⁵ Adapun rumus BOPO sebagai berikut:

$$\text{BOPO} = \frac{\text{Biaya Oprasional}}{\text{Pendapatan Oprasional}} \times 100\%$$

Berdasarkan teori diatas hubungan BOPO dengan pangsa pasar adalah semakin besar nilai BOPO maka semakin tidak efisien suatu bank dalam menggunakan biaya operasionalnya, sehingga pangsa pasar semakin kecil. Apabila pendapatan bank semakin kecil, maka akan memengaruhi laba dari pendapatan menurun pada tingkat pangsa pasar bank syariah.

2. *Return On Asset* (ROA)

a. Pengertian *Return On Asset* (ROA)

Return On Asset (ROA) adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba bersih. ROA juga merupakan suatu ukuran dalam mengelola investasi, selain itu hasil dari pengembalian investasi menunjukkan produk dari seluruh dana perusahaan, baik modal sendiri maupun modal pinjaman.³⁶

³⁵Aulia Rahman, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Market Share Bank Syariah," *Desen Pada Sekolah Tinggi Agama Islam Jami'iyah Muhammadiyah Tanjung Pura-Langkat*. Vol. 5, (2016), hal. 291-314.

³⁶Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hal. 202.

Return On Asset (ROA) sering juga digunakan untuk mengetahui seberapa besar *kemampuan* suatu bank dalam menghasilkan keuntungan secara relatif dibandingkan dengan nilai total asset, dan total nilai modal sendiri. Semakin tinggi nilai pengembalian atas asset berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset. Sebaliknya semakin rendah hasil pengembalian atas asset berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset. Biasanya Bank Indonesia tidak menggunakan keuntungan yang tetap dalam rasio ini.³⁷

Menurut Irham Fahmi *Return On Asset (ROA)* adalah laba atas *Equity*. Dari beberapa referensi disebut juga sebagai *rasio total asset Turn over* atau perputaran total asset. Rasio ini menjelaskan sejauh mana suatu perusahaan menggunakan sumber daya yang dimiliki dalam memberikan laba atas ekuitas.³⁸

Sedangkan menurut Bambang Saputra *Return On Asset (ROA)* merupakan rasio antara laba sesudah pajak terhadap total aset. ROA sebagai indikator profitabilitas yang dapat memengaruhi pangsa pasar, ROA digunakan

³⁷Herry Susanto & Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hal. 370.

³⁸Irham Fahmi, *Pegantar Pasar Modal*, (Bandung : Alfabeta, 2017), hal. 98.

untuk mengukur profitabilitas bank karena Bank Indonesia sebagai pegawai perbankan lebih mengutamakan nilai profitabilitas suatu bank yang diukur dengan asset yang dananya sebagian besar dari masyarakat. Apabila profitabilitas suatu bank memiliki peningkatan yang signifikan maka masyarakat akan mempercayakan untuk menempatkan dananya di bank tersebut karena masyarakat akan memperhitungkan bagi hasil yang diperoleh apakah cukup menguntungkan baginya.³⁹ Adapun rumus ROA sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100 \%$$

Berdasarkan teori diatas semakin besar ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank, dan semakin baik posisi pangsa pasar bank tersebut. Sebaliknya bank dengan ROA yang tinggi cenderung kurang efisien pangsa pasar bank syariah.

b. Unsur-unsur *Return On Asset* (ROA)

Sebagaimana telah diuraikan sebelumnya, bahwa *Return On Asset* (ROA) digunakan untuk mengetahui kemampuan bank dalam menghasilkan keuntungan secara relatif dibandingkan dibandingkan dengan nilai total asetnya, berdasarkan hal tersebut

³⁹Bambang Saputra, “*Faktor-Faktor Keuangan Yang Mempengaruhi Market Share Perbankan Syariah di Indonesia,*” journal, STIE Madani Balik Papan vII NO. 2 (2014), hal, 124.

ROA terdiri dari dua bagian yang dapat memengaruhi, yaitu laba (*profit*) dan aktiva (*assets*).

- 1) Laba (*profit*) adalah kelebihan pendapatan atas beban dan kerugian yang terkait dalam operasi perusahaan pada periode tertentu.⁴⁰
- 2) Aktiva (*assets*) adalah kekayaan yang dimiliki perusahaan, baik berupa uang atau benda lain yang dapat dinilai dengan uang atau pun yang tidak berwujud secara nyata, seperti hak paten, suatu objek atau tuntutan yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pemiliknya.⁴¹

Besarnya ROA akan berubah kalau ada *profit* atau *assets* baik masing-masing atau kedua-duanya, dengan demikian pimpinan perusahaan dapat menggunakan salah satu atau keduanya dalam usaha untuk memperbesar ROA. Usaha dapat memengaruhi nilai ROA dengan memperbesar *profit* adalah berkaitan dengan usaha untuk memperbesar efisiensi dari sektor produksi, penjualan, dan administrasi. Usaha untuk memperbesar nilai ROA dengan menggunakan asset adalah kebijakan investasi dana dalam berbagai aktiva, baik aktiva lancar maupun aktiva tetap.

⁴⁰Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi* (Surakarta: Aksara Sinergi Media, 2012), hal. 175.

⁴¹*Ibid.*, hal. 6.

c. Penyebab Perubahan *Return On Asset* (ROA)

Menurut Muljono dan Enderayanti, perubahan rasio ROA dapat disebabkan antara lain.⁴²

- 1) Lebih banyak aset yang digunakan, sehingga perubahan *Operating Income* dalam skala yang lebih besar.
- 2) Adanya kemampuan manajemen dalam mengalihkan surat sejenis yang dapat menghasilkan *Income* yang lebih tinggi.
- 3) Adanya kenaikan tingkat bunga secara umum.
- 4) Adanya pemanfaatan aset-aset yang bermula tidak produktif menjadi aset produktif.

b. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas adalah kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, baik dari sudut aktiva, likuiditas adalah kemampuan untuk mengubah seluruh aset menjadi bentuk tunai, sedangkan dari sudut passiva, likuiditas adalah kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan dana melalui peningkatan reliabilitas.⁴³ menurut Kasmir yang dimaksud dengan rasio likuiditas adalah rasio untuk mengukur kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka pendek

⁴²Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013). hal. 346.

⁴³Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung, Pustaka Setia, 2013), hlm 182

pada saat ditagih.⁴⁴

Adapun rasio dalam rasio likuiditas ini adalah rasio *Financing To Deposit Ratio* (FDR) dan *Non Performing Finance*(NPF)

1. *Financing To Deposit Ratio* (FDR)

Financing To Deposit Ratio merupakan perbandingan antara pembiayaan yang diberikan oleh bank dengan dana pihak ketiga (DPK) yang sudah di berikan oleh bank. Menurut Muhammad FDR adalah seberapa besar pembiayaan yang di berikan bank kepada nasabah, bank harus mampu memenuhi kebutuhan nasabah jika sewaktu-waktu nasabah melakukan penarikan dana.⁴⁵

Financing To Deposit Ratio (FDR) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur likuiditas bank dalam penarikan dana yang dilakukan oleh nasabah dengan menggunakan pembiayaan yang diberikan sebagai sumber likuiditas seperti dengan cara membagi jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada dana pihak ketiga (DPK). Semakin tinggi FDR maka semakin tinggi dana yang disalurkan kepada dana pihak ketiga (DPK). Standar yang diberikan BI dalam menentukan FDR sebesar 80% sampai 110%, jika terdapat angka FDR dibawah 80% maka bank hanya bisa menyalurkan dana 70% dari seluruh dana yang dihimpun, sehingga

⁴⁴Kasmir *Manajemen Perbankan*, Op.Cit. hlm. 315

⁴⁵Nur Suhartatik Rohmawati Kusumaningtias, “*Determinan Financing to Deposito Ratio Perbankan Syariah di Indonesia*,” *Journal, Manajemen Universitas Negeri Surabaya*, (2008-2012), hal. 1177.

bank akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh laba.⁴⁶

Sedangkan menurut Vethrizal FDR adalah perbandingan antara pembiayaan yang diberikan oleh bank dengan dana pihak ketiga (DPK) yang berhasil dikerahkan oleh bank. FDR menyatakan seberapa besar kemampuan bank dalam membayar kembali **penarikan** dana yang dilakukan oleh nasabah dengan mengandalkan kredit atau pembiayaan yang diberikan sebagai sumber likuiditasnya. Dengan kata lain seberapa besar pembiayaan kredit atau pembiayaan kepada nasabah kreditur atau pembiayaan dapat mengimbangi kewajiban bank untuk segera memenuhi permintaan nasabah yang ingin menarik kembali uangnya yang telah digunakan bank untuk memberikan kredit atau pembiayaan.⁴⁷ Maka dapat disimpulkan FDR adalah rasio yang digunakan untuk mengukur likuiditas suatu bank dalam membayar kembali penarikan dana yang dilakukan nasabah dengan mengandalkan kredit yang diberikan sebagai sumber likuiditasnya. Adapun rumus yang digunakan antara lain:

$$\text{FDR} = \frac{\text{Jumlah pembiayaan disalurkan}}{\text{dana yang diterima bank}} \times 100 \%$$

Berdasarkan teori diatas hubungan FDR dengan pangsa pasar adalah semakin tinggi FDR suatu bank, maka semakin banyak dana yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan, sehingga akan meningkatkan pangsa pasar bank syariah.

⁴⁶Suryani, "Analisis Pengaruh Financing to Deposito (Fdr) Terhadap Profitabilitas Perbankan Syariah di Indonesia," *Journal dosen STAIN Malikussaleh Lhokseumawe*, volume II / edisi 2, (2012), hal. 158.

⁴⁷Veithrizal Rivai, *Islamic Banking* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), hal. 850.

2. *Non Performing Financing* (NPF)

Non Performing Financing adalah ratio yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam mengelola pembiayaan bermasalah yang ada dapat dipenuhi dengan aktiva produktif yang dimiliki oleh suatu bank. Sehingga semakin tinggi rasio ini maka akan semakin buruk kualitas pembiayaan bank yang menyebabkan jumlah pembiayaan bermasalah semakin besar maka kemungkinan suatu bank dalam kondisi bermasalah semakin besar. Pembiayaan dalam hal ini adalah pembiayaan yang diberikan kepada pihak ketiga, tidak termasuk pembiayaan kepada bank lain.

Kredit atau pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah.⁴⁸

Dari definisi pembiayaan bermasalah tersebut dapat disimpulkan bahwa NPF adalah pembiayaan yang sudah disalurkan dan kualitasnya berada dalam klasifikasi kurang lancar, diragukan dan macet.⁴⁹

Dapat dituliskan secara matematis :

$$\text{NPF} = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan Bermasalah}}{\text{total pembiayaan}} \times 100\%$$

⁴⁸Ismail, *Manajemen Perbankan Dan Teori Menuju Aplikasi* (jakarta : kencana 2010), hlm. 125.

⁴⁹Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* , (Jakarta: Sinar Grafik,2012), hlm. 66

Pembiayaan bermasalah dalam jumlah besar akan menurunkan tingkat operasi bank tersebut. Apabila penurunan pembiayaan sudah sangat parah akan memengaruhi likuiditas bank karna kepercayaan para penitip dana akan menurun.⁵⁰ Berdasarkan teori diatas maka semakin rendah NPF suatu Bank Maka akan semakin banyak pula tingkat keuntungan suatu bank dengan demikian akan meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah.

c. Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas merupakan ukuran kemampuan bank dalam mencari sumber dana untuk pembiayaan kegiatan. Fungsi rasio solvabilitas bank untuk mengetahui seberapa besar kecukupan modal bank dalam melakukan aktivitasnya, baik berupa laporan keuangan maupun laporan neraca.⁵¹ Dan rasio yang digunakan dalam rasio solvabilitas ini adalah rasio *Capital Adequacy Ratio (CAR)*.

1. *Capital Adequacy Ratio (CAR)*

Capital Adequacy Ratio (CAR) adalah rasio untuk mengukur kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya, atau kemampuan bank untuk memenuhi kewajiban jika terjadi likuiditas pada

⁵⁰Muhlisin , *pengaruh Financing To Deposit Ratio (FDR) dan Non Performing Financing (FDR) tergapad Return On Asset(ROA) pada Pt Bank Syariah Mandiri. Tbk. Periode 2009-2010*” skripsi IAIN Padangsidempuan ,2017,hlm,34.

⁵¹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Op.Cit., hlm. 322.

bank. Rasio CAR untuk mengukur seberapa jauh aktiva bank yang mengandung risiko dananya dari modal sendiri.⁵²

Capital Adequacy Ratio (CAR) adalah rasio kecukupan modal bank atau kemampuan suatu bank dalam permodalan yang dilakukan supaya tidak terjadi risiko kerugian perkreditan dalam perdagangan surat-surat berharga. Menurut Mulyono CAR disebut juga perbandingan antara *equity capital* dan aktiva, total loan dan *Securities*. Rasio CAR menunjukkan kemampuan dari modal dalam menutupi kerugian kredit, surat-surat berharga dan investasi yang telah di berikan. CAR disebut juga sebagai rasio keuangan yang dapat memberikan indikasi apakah permodalan yang ada sudah memadai untuk menutup risiko kerugian yang dapat mengurangi modal. Standar CAR menurut BIS (*Bank for International Settlements*) minimum sebesar 8 persen, jika kurang dari 8 persen akan dikenakan sanksi oleh Bank Sentral.⁵³

Menurut Irham Fahmi *Capital Adequacy Ratio* (CAR) disebut juga dengan rasio kecukupan modal bank, yaitu perbankan mampu membiayai aktivitas kegiatan kepemilikan modal yang dimilikinya. Dengan kata lain *Capital Adequacy Ratio* (CAR) adalah rasio kinerja bank untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk mengatasi aktiva yang menghasilkan risiko, misalnya kredit yang diberikan. Semakin tinggi CAR semakin baik kondisi suatu bank, karena modalnya mampu

⁵²Slamet Haryono, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung: pustaka sayid sabig, 2009), hal. 209.

⁵³Mia lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hal. 295-297.

untuk menutupi aktiva yang berisiko.⁵⁴

Dari uraian diatas dapat disimpulkan sebagai rasio yang mengukur kemampuan bank dalam mengatasi aktiva yang mengandung risiko atas kredit yang diberikan serta kerugian pada surat berharga, dan tagihan pada bank lain, besarnya CAR diukur dari rasio antara modal sendiri terhadap aktiva tertimbang menurut resiko (ATMR).

Adapun rumus tentang CAR sebagai berikut:

$$CAR = \frac{\text{Modal Bank}}{ATMR} \times 100 \%$$

Berdasarkan teori diatas hubungan CAR dengan pangsa pasar adalah semakin tinggi CAR suatu bank, maka semakin rendah kemungkinan bank bermasalah dan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap suatu bank, sehingga semakin tinggi pangsa pasar bank syariah.

3. *Market Share* Perbankan Syariah

a. Pengertian *Market Share*

Market share (pangsa pasar) adalah persentase pasar yang ditentukan dalam ukuran unit maupun *revenue* dan dihitung berdasarkan *secific entiry*. *Market share* adalah sebuah indikator tentang apa yang dilakukan oleh sebuah perusahaan terhadap kompetitornya dengan dukungan perubahan-perubahan dalam sales.⁵⁵

⁵⁴Irham Fahmi, *Pengantar Perbankan Teori & Aplikasi*, (bandung: Alfabeta, 2014), hal 181.

⁵⁵Ujang Sumarwan dkk, *Pemasaran Strategik Persektif Value-Based Marketing dan Pengukuran Kinerja*, (Bogor : IPB Pres, 2011), hlm. 104.

Pangsa pasar mendeskripsikan kekuatan dari setiap bank dalam pasar. Semakin tinggi nilai pangsa pasar yang dimiliki oleh bank maka kekuatan pasarnya akan semakin besar. Hal ini mengindikasikan bahwa bank tertentu mampu bersaing dalam persaingan yang terjadi. Apabila nilai pangsa pasar kecil maka dapat dikatakan *bahwa* bank tersebut tidak mampu bersaing dengan bank lainnya karena tidak memiliki kekuatan untuk mengendalikan pasar yang ada.⁵⁶

Pangsa pasar merupakan suatu kegiatan promosi dari seluruh penjualan industri yang dilakukan dalam suatu perusahaan. Data tentang pangsa pasar digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana kemampuan suatu perusahaan dalam melaksanakan pemasaran dibidang industri. Untuk menentukan kenaikan jumlah penjualan *disuatu* perusahaan bisa dilihat dari hasil penjualan industri, misalnya penjualan suatu perusahaan meningkat 5% tetapi mengalami kenaikan penjualan industrinya adalah 10%, tentu pangsa pasar dalam suatu perusahaan meningkat.⁵⁷ Secara defenisi konsep pemasaran adalah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa kebutuhan dan kepuasan konsumen merupakan syarat dari ekonomi dan sosial bagi suatu perusahaan.⁵⁸

⁵⁶Deny Dwi Hartono,(2017), *Pengaruh Konsentrasi dan Pangsa Pasar Terhadap Pengambilan Resiko Bank*. Jurnal Bisnis dan Manajemen Vol. 17 No. 2.

⁵⁷Johanes Wilfrid Pangihutan, "*Analisis Starategi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Pangsa Pasar Perusahaan*"Journal, Dosen Fakultas Ekonomi USI (2017), hal14 .

⁵⁸Nanda Limakrisna dan Togi Parulian, *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi dalam Bisnis Edisi 2*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017), hal. 14 .

Sedangkan menurut Philip Kotler pemasaran adalah suatu cara yang dilakukan secara sosial dan material yang didalamnya terdapat individu dan kelompok dalam memperoleh apa yang mereka inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang memiliki nilai kepada pihak lain.

Pemimpin pasar dapat meningkatkan labanya dengan cara meningkatkan pangsa pasar di banyak pasar, satu poin pangsa pasar bernilai puluhan juta dolar, namun perusahaan tidak boleh beranggapan bahwa memperoleh kenaikan pangsa pasar di pasar yang mereka layani secara otomatis memperbaiki profitabilitas khususnya untuk perusahaan jasa yang intensif biaya yang tidak banyak mengalami skala ekonomi, hal ini banyak tergantung pada strategi perusahaan. Perusahaan harus mempertimbangkan tiga hal sebelum meningkatkan pangsa pasar yaitu kemungkinan timbulnya tindakan anti monopoli, biaya ekonomi, dan melakukan bauran pemasaran yang keliru.⁵⁹

Pemimpin pasar dapat meningkatkan labanya dengan cara meningkatkan *market share* (pangsa pasar). Di banyak pasar, satu poin pangsa pasar bernilai puluhan juta dolar. Namun, perusahaan tidak boleh beranggapan bahwa memperoleh kenaikan pangsa pasar di pasar yang mereka layani akan secara otomatis memperbaiki profitabilitas mereka khususnya untuk perusahaan jasa yang intensif biaya yang tidak banyak mengalami skala ekonomi. Hal itu banyak tergantung pada strategi perusahaan. Karena membeli biaya pangsa pasar yang lebih besar itu mungkin melebihi nilai pendapatannya,

⁵⁹Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid 1*, (klaten: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008), hal. 327-328.

perusahaan harus mempertimbangkan tiga hal sebelum mengejar peningkatan pangsa pasar, yaitu kemungkinan timbulnya tindakan anti monopoli, biaya ekonomi, dan melakukan bauran pemasaran yang keliru.⁶⁰

b. Pengertian *Market Share* Perbankan Syariah

Bank merupakan perusahaan yang tergolong besar pada umumnya mempunyai banyak unit usaha yang berupa anak perusahaan sendiri. Bank secara periodik perlu melakukan evaluasi unit usaha, mana menurut bank yang perlu ditingkatkan pertumbuhannya, dan menentukan unit usaha yang perlu dikurangi aktivitasnya, serta apabila perlu dijual kepada pihak lain. Pada unit usaha sendiri perlu diputuskan produk mana yang perlu dikembangkan, dan produk mana yang perlu di hentikan upaya pengembangannya.

Menurut Pearce II dan Robinson Jr. Pangsa pasar merupakan penjualan yang relatif terhadap pesaing lain dalam pasar tersebut (nilai pembagi biasanya dipilih dari dua sampai tiga pesaing di pasar manapun yang termasuk dalam pasar wilayah yang tinggi).⁶¹

Sedangkan menurut Sumarwan, dkk dalam Rusliani pangsa pasar adalah persentase pasar yang ditentukan dalam ukuran unit maupun *revenue* dan dihitung berdasarkan *specific entity*. Pangsa pasar menjadi salah satu indikator dalam meningkatnya kinerja pemasaran suatu perusahaan. Pangsa pasar juga menjelaskan penjualan perusahaan sebagai

⁶⁰Ibid, hlm., 327-328.

⁶¹Afrida Kharisatul Maula, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Market Share Melalui Return on Asset Bank Umum Syariah di Indonesia” (Skripsi, IAIN SALATIGA, 2018), hal. 26 .

persentase dari total penjualan industri, ataupun produk pasar merupakan bagian pasar yang dapat di capai oleh perusahaan.⁶²

Adapun rumus pangsa pasar sebagai berikut:

$$\text{Pangsa pasar} = \frac{\text{Total Asset Perbankan Syariah}}{\text{Total asset perbankan nasional}} \times 100\%$$

c. Strategi Pertumbuhan *Market Share*

Boston Consulting Group (BCG), perusahaan yang mengembangkan perkembangan pangsa pasar. Adapun strategi pertumbuhan pangsa pasar terbagi menjadi empat bagian.⁶³

1) Tanda tanya (*Question Mark*)

Usaha yang berkembang dipasar dengan pertumbuhan yang tinggi tetapi memiliki pangsa pasar relatif. Sebagian besar bisnis dimulai dengan tanda tanya, karena setiap perusahaan baru harus memasuki pasar yang pertumbuhannya tinggi dan memiliki pemimpin. Jika berada digaris tanda tanya, perusahaan membutuhkan perusahaan yang besar karena harus mengeluarkan uang untuk pabrik, peralatan, dan karyawan untuk mengikuti pertumbuhan pasar yang cepat, karena perusahaan ingin mengambil alih peran pemimpin pasar. Istilah tanda tanya adalah tepat karena perusahaan harus berpikir keras untuk menentukan apakah dia akan tetap menyalurkan dana kebisnisnya.

⁶²*Ibid.*, hal 27.

⁶³Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013). hal.

2) Bintang (Star)

Bintang adalah pemimpin pasar yang berada di pasar yang berkembang secara cepat. Akan tetapi, tidak berarti bahwa bintang akan memberikan arus kas positif bagi perusahaan. Perusahaan harus mengeluarkan banyak uang supaya pertumbuhan pasar berkembang secara cepat dan mampu mengalahkan pesaing lainnya. Perusahaan perlu merasa cemas apabila dia tidak memiliki bisnis yang berkategori bintang.

3) *Cash Cow*/ Penghasil Uang Tunai

Cash Cow adalah perkembangan pasar yang terus menurun setiap tahun menjadi kurang dari 10 persen, sang bintang menjadi *Cash Cow* jika memiliki pangsa pasar yang relatif besar. *Cash cow* menghasilkan banyak kas bagi perusahaan. Perusahaan tidak perlu lagi membiayai perkembangan kapasitas bisnis karena pertumbuhan pasar melambat. Perusahaan menggunakan bisnis *cash cow*-nya untuk membayar tagihan dan mendukung bisnis kategori lainnya.

4) Tipe yang lemah

Tipe yang lemah menggambarkan bisnis yang memiliki pangsa pasar yang rendah dan memiliki perkembangan yang lambat. Umumnya, tipe yang lemah menghasilkan laba yang rendah, bahkan mengalami kerugian, walaupun kadang-kadang menghasilkan kas. Perusahaan dalam contoh disini, memiliki dua buah kategori tipe yang lemah, yang

jumlahnya terlalu banyak. Perusahaan perlu mempertimbangkan apakah tipe yang lemah tersebut memang patut dipertahankan dengan alasan yang kuat, misalnya adanya harapan bahwa tingkat pertumbuhan pasar akan berubah atau adanya kemungkinan untuk menjadi pemimpin pasar.⁶⁴

d. Klasifikasi Target *Market Share*

Kita dapat mengklasifikasikan bank-bank menurut peran yang mereka mainkan di target market yang ukurannya adalah pangsa pasar (*market share*), yaitu *market leader*, *market challenger*, *market follower*, *market nicher*.⁶⁵

1) *Market Leader*

Market leader adalah perusahaan yang menguasai pangsa pasar sebesar 40 persen. Strategi bank *market leader* untuk bertahan sebagai bank nomor satu bank dituntut untuk melakukan tindakan di tiga bidang, yaitu:⁶⁶

- a) Memperluas pasar secara keseluruhan;
- b) Mempertahankan pangsa pasar (*market share*), yaitu strategi perusahaan *market leader* mempertahankan *market share*-nya dari serangan pesaing dan
- c) Memperluas pangsa pasar (*market share*).

2) *Market Challenger* (Penantang Pasar)

Market challenger (penantang pasar) merupakan bank yang memiliki rangking kedua dalam perolehan pangsa pasar (sebanyak 30 persen *market*

⁶⁴*Ibid.*, hal. 226-267.

⁶⁵HerrySutantodanKhaerulUmam, *ManajemenPemasaran Bank Syariah* (Bandung: PustakaSetia, 2013), hlm. 336.

⁶⁶*Ibid.*,hlm. 336-338.

share). Mereka selalu menyerang *market leader*. Strategi pemasaran penantang pasar:⁶⁷

a) Strategi penyerangan umum dengan cara:

(1) Penyerangan frontal, yaitu bank menyamai produk, harga, iklan, dan saluran distribusi bank *market leader*, dengan menyerbu wilayah utama penyerang, sehingga bank menarik beberapa pasukan untuk mempertahankan wilayahnya.

(2) Penyerangan rusuk, yaitu terdiri dari serangan rusuk dimensi geografis dan serangan rusuk dengan dimensi segmental. Serangan rusuk dimensi geografis adalah strategi penyerangan penantang pasar dengan cara memilih daerah pemasaran musuh yang tidak kuat (lemah). Sedangkan serangan rusuk dengan dimensi segmental adalah strategi penyerangan penantang pasar dengan cara mengidentifikasi pergeseran-pergeseran segmentasi pasar yang menyebabkan celah-celah pasar berkembang, lalu bank penantang akan masuk ke celah-celah tersebut untuk mengembangkannya menjadi segmentasi pasar yang kuat.

(3) Serangan menghindar (*bypass attack*), yaitu menyerang pasar yang lebih mudah untuk memperluas basis sumber daya.

b) Strategi penyerangan khusus. Ada lima pendekatan strategi penyerangan khusus, yaitu strategi potongan administrasi, strategi administrasi yang lebih

⁶⁷*Ibid.*, hlm. 338-339.

murah, strategi inovasi produk, strategi inovasi distribusi, strategi pengurangan biaya produksi, dan strategi periklanan intensif.

3) *Market Follower* (Pengikut Pasar)

Market follower (pengikut pasar) merupakan bank-bank yang memiliki pangsa pasar sebesar 20 persen. Walaupun bank pengikut pasar adalah mengikuti pola pemasaran *market leader*, bukan bahwa pengikut pasar tidak mempunyai strategi. Pengikut pasar harus mengetahui cara mempertahankan pelanggan yang ada dan memenangkan pelanggan baru. Setiap bank *market follower*, harus menonjolkan keunggulan (baik dalam lokasi, pelayanan, pembiayaan, pembiayaan yang rendah. Strategi *market follower* yaitu pemalsu, pengklon, peniru, dan pengadaptasi.⁶⁸

4) *Market Niche* (Pengisi Relung/Celah Pasar)

Market Niche (Pengisi Relung/Celah Pasar) merupakan bank yang mengisi *relung*-relung atau celah-celah pasar yang tidak dimasuki oleh bank *market leader*. Strategi pemasaran *market niche* yaitu melakukan spesialisasi. Adapun peran-peran yang dapat dimasuki oleh bank *market niche* adalah spesialisasi pemakai akhir, spesialisasi level vertikal, spesialisasi produk atau *product line*, spesialisasi saluran distribusi, spesialisasi mutu harga, dan spesialisasi pelayanan.

⁶⁸*Ibid.*, hlm. 339-340.

4. *Leverage Model Strategy*

Ketua I Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia dan Dosen Pascasarjana UI mengatakan Salah satu rekomendasi penting silaturahmi Nasional Masyarakat Ekonomi Syariah yang digelar pada 15 Desember 2012 ialah perlunya menerapkan *leverage model strategy* untuk akselerasi pertumbuhan perbankan syariah Indonesia. Ketua umum Asosiasi Bank Syariah Indonesia Yuslan Fauzi membacakan rekomendasi tersebut. Beberapa waktu sebelumnya bank Indonesia sudah mengkaji rencana penerapan leverage model strategy tersebut untuk segera diterapkan sebagai strategi pengembangan bank syariah di Indonesia.

Leverage model strategy merupakan penyaluran pembiayaan syariah melalui kantor cabang induk perusahaan. Artinya bank umum syariah (BUS) akan menggunakan cabang milik bank umum konvensional dalam menawarkan produk-produk syariah. Sistem ini sebenarnya mirip dengan *office channeling* yang sudah berjalan, Cuma *office channeling* hanya terbatas pada penghimpunan dana (*funding*). Dengan *leverage model*, bank konvensional dapat menyalurkan pembiayaan syariah dengan menggunakan akad-akad syariah dan ketentuan syariah.

Cara ini memiliki banyak manfaat pertama, mendorong peningkatan pertumbuhan dan *market share* perbankan syariah. Sebagaimana dimaklumi, *market share* perbankan syariah syariah saat ini, baru sekitar 4 persen. Dengan sistem *leverage model strategy* diharapkan

ekspansi pembiayaan perbankan syariah makin besar. Kebijakan ini sangat strategis dalam mendorong pertumbuhan aset perbankan syariah, namun bank syariah harus lebih agresif dalam menghimpun dana masyarakat (DPK), karena selama ini bank syariah juga kekurangan likuiditas, hal itu terlihat dari FDR bank syariah yang berada di atas 100 persen. Untuk itu dana haji wajib ditempatkan di bank-bank syariah agar likuiditas bank syariah cukup dan memadai.

Kedua, *leverage model strategy* akan meningkatkan efisiensi perbankan syariah karena cara ini akan mengurangi biaya Bank Umum Syariah (BUS) dalam ekspansi pembukaan cabang. Biaya membuka cabang baru jauh lebih mahal. Dengan demikian sistem *leverage model strategy* akan lebih efektif dan efisien dalam pemasaran produk, tanpa membuka jaringan kantor cabang baru, sehingga beban operasional bank syariah bisa turun. Selama ini BOPO bank syariah selalu lebih tinggi dibanding bank konvensional.

Untuk penerapan *leverage model strategy* setidaknya empat hal yang harus diperhatikan, pertama sistem teknologi informasi, Sistem IT antara bank konvensional dan bank syariah harus terkoneksi. Jika IT terintegrasi, transaksi yang terjadi bisa langsung tercatat di bank syariah. Masyarakat tidak perlu ragu terjadinya percampuran bank syariah dan bank konvensional, karena system IT memisahkan pencatatannya. Di sini berlaku kaedah fiqh "*tafriqul halal 'anil haram*" (memisahkan asset yang halal dari yang haram).

Kedua, Selain pilar teknologi, hal lainnya yang perlu dipersiapkan adalah SDMnya. SDM di kantor cabang bank konvensional yang mengelola pembiayaan syariah harus dibekali ilmu syariah, agar tidak melanggar prinsip-prinsip syariah.

Jadi, penerapan *leverage model strategy* tidak perlu dikhawatirkan akan mempengaruhi kredibilitas perbankan syariah dengan pelanggaran prinsip syariah, karena sumber daya Insaninya terlebih dahulu diberi pembekalan (pelatihan) dan tampaknya saat ini belum diperlukan sertifikasi syariah, karena kalau menunggu sertifikasi dulu maka proses penerapannya akan memakan waktu lama, jadi cukup pembekalan saja, dan diharapkan pihak internal atau DPS sesekali perlu melakukan pengawasan (peninjauan) ke kantor cabang bank konvensional tersebut. Tegasnya, *leverage model strategy* tak perlu dikhawatirkan karena *product features*, SOP dan pengawasan berjalan dengan baik.⁶⁹

Ketiga, akad-akad syariah yang digunakan, Akad-akad yang bisa digunakan antara bank syariah dengan bank konvensional, yaitu *wakalah bil ujarah* atau *mudharabah*. Jika akad *wakalah bil ujarah*, maka bank konvensional akan mendapatkan *fee*, sedangkan pada akad *mudharabah*, maka bank konvensional mendapatkan bagi hasil. Namun di masa depan, bisa dimungkinkan penerapan akad *musyarakah*, karena akad pembiayaannya kepada nasabah secara syariah. Dengan cara ini, dana bank

⁶⁹Ahmadsyaikhon,2013, <http://www.neraca.co.id/article/27596/Leverage-Model-Bank-Syariah>, di akses pada 10 Desember 2019 pukul 23.10.wib

konvensional menggunakan prinsip syariah. Namun dalam hal ini perlu kajian lagi, karena bank konvensional akan memberikan dana bagi hasil itu kepada nasabahnya secara bunga.

Keempat, Satu hal lagi yang harus diperhatikan adalah soal target. Untuk memberhasilkan sistem *leverage model* ini, bank konvensional harus memasang target pembiayaan syariah kepada setiap cabangnya. Keberhasilan *office channeling*, sehingga bisa melampaui target, disebabkan karena bank induknya memasang target kepada setiap cabangnya. Berdasarkan hasil penelitian thesis (2011) di PSTTI UI, Bank Permata Syariah sukses menerapkan *office channeling*, karena bank induknya memasang target *funding* kepada setiap cabangnya. Sedangkan bank lain yang tidak memasang target, perolehan dana pihak ketiga jauh lebih rendah dibanding permata. Perolehan Bank-Bank Permata Syariah 5 kali lipat lebih besar dari perolehan bank syariah yang tidak memasang target.

Kesuksesan model bisnis ini sangat bergantung kepada komitmen bank induk untuk mengembangkan bisnis syariahnya. Salah satunya dengan memasukan *key performance* indikator bisnis syariah ke dalam parameter bisnis di seluruh cabang konvensional.

Kalau diperlukan nantinya, dalam rangka pengawalan '*leverage model Strategy*' perlu ada sistem pemberian *award* penghargaan dan *punishment*, supaya nanti bila ada penyimpangan bisa segera diluruskan Pembiayaan syariah yang akan dilakukan kantor cabang konvensional, utamanya untuk

usaha sektor riil usaha kecil, menengah dan besar (*corporate*), termasuk gadai emas dan pembiayaan pembelian emas (*murabahah* emas) agar masyarakat memiliki simpanan emas yang berdaya tahan inflasi.

B. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang berkaitan dengan perkembangan *Market Share* perbankan syariah, diantaranya yaitu:

Tabel II.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Ari Gunawan (Skripsi,UIN Sultan Syarif Kasim Riau,2011)	Strategi Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru dalam Meningkatkan <i>Market Share</i> Menurut Perspektif Ekonomi Islam	strategi Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru dalam meningkatkan <i>market share</i> dapat disimpulkan bahwa sistem dan operasionalnya sudah sesuai dengan ketentuan syariat islam dan menurut hukum islam strategi <i>market share</i> yang diterapkan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru adalah mubah untuk dilakukan.

2	Rio Adi Susanto (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2018)	Pelaksanaan <i>Leverage</i> Perbankan Syariah Studi Kasus BPD Jateng Surakarta	penerapan <i>leverage</i> di Bank BPD Jateng Syariah memiliki banyak keuntunganguna mendorong peningkatan pertumbuhan dan pertumbuhan pasar baik bagi Bank BPD Jateng Syariah dengan adanya sistem yang telah diterapkan tentang <i>leverage</i> maka diharapkan dapat memberikan kemudahan dalam pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkannya.
3	Bambang Saputra(Jurnal, STIE Madani Balikpapan, 2014)	Faktor-faktor keuangan yang mempengaruhi <i>Market Share</i> perbankan syariah di Indonesia	Disimpulkan bahwa variabel ROA,CAR,dan FDR berpengaruh positif terhadap <i>market share</i> , sedangkan untuk NPF dan REO berpengaruh signifikan negative terhadap <i>market share</i>
4	Aulia Rahman(Jurnal STAI Jam'iyahMahmudiyahTanjung	Analisis Faktor-faktor yang memengaruhi <i>market share</i>	Variabel NPF,BOPO,CAR,SBIS, berpengaruh terhadap <i>market share</i> bank syariah.

	ng Pura Langkat,2016	bank syariah	
5	Nurani Purboastuti (Jurnal, Universitas Jendral Soedirman, 2014)	Pengaruh indikator utama perbankan terhadap pangsa pasar pebankan syariah indonesia	Variabel DPK,ROA dan FDR mempunyai pengaruh positif sedangkan NPF dan nisbah berpengaruh negatif terhadap pangsa pasar perbankan syariah i indonesia

Berdasarkan tabel diatas terdapat beberapa perbedaan dan Persamaan diantaranya sebagai berikut

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ari gunawan memiliki persamaan dengan penelitian ini, dimana sama-sama meneliti tentang meningkatkan *market share*, perbedaannya yaitu peneliti sebelumnya meneliti apakah strategi yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang pekanbaru dalam meningkatkan *market share* perbankan syariah menurut perspektif Ekonomi islam,yang dimana hasilnya strategi yang digunakan oleh Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru dapat disimpulkan bahwa sistem dan operasional yang digunakan sudah sesuai dengan ketentuan syariat islam dan strategi yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru dalam meningkatkan *market share* perbankan syariah adalah mubah untuk dilakukan sedangkan penelitian ini meneliti adanya

pengaruh strategi *Leverage model* terhadap pertumbuhan *market share*

2. penelitian Rio Adi Susanto memiliki persamaan dengan penelitian ini dimana sama-sama meneliti tentang *Leverage Model Strategy* dan hasil yang didapatkan oleh saudara Rio Adi Susanto adalah bahwa *leverage model strategy* ini berpengaruh dalam meningkatkan pertumbuhan *Market Share* bagi Bank BPD Jateng dan bedanya peneliti sebelumnya hanya meneliti pelaksanaan *leverage model strategy* di Bank BPD Jateng Surakarta, sedangkan penelitian ini meneliti pengaruh *Leverage Model Strategy* terhadap *Market share* perbankan Syariah Indonesia
3. Persamaan penelitian Bambang Saputra dengan penelitian ini terletak pada variabel Y yaitu *Market Share*, dimana saudara Bambang Saputra meneliti apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi *market share* perbankan syariah di Indonesia dan hasilnya menyatakan bahwa variabel ROA, CAR, dan FDR berpengaruh terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia. Sedangkan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu menggunakan variabel ROA, CAR, dan FDR, sebagai faktor yang mempengaruhi *Market share* perbankan syariah Indonesia sedangkan penelitian ini meneliti *Leverage Model Strategy* sebagai salah satu pengaruh pertumbuhan *market share* perbankan syariah Indonesia

4. Persamaan penelitian Aulia Rahman dengan penelitian ini terletak pada variabel Y yaitu *Market Share*, dimana saudara Aulia Rahman menggunakan variabel NPF, BOPO, CAR, dan sebagai faktor mempengaruhi *market share* perbankan syariah di Indonesia dan hasilnya menyatakan bahwa variabel NPF, BOPO, CAR, dan SBIS berpengaruh terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel NPF, BOPO, CAR dan SBIS, sebagai faktor yang mempengaruhi *Market share* perbankan syariah Indonesia sedangkan penelitian ini meneliti *Leverage Model Strategy* sebagai salah satu pengaruh pertumbuhan *market share* perbankan syariah Indonesia

5. Persamaan penelitian Nurani Purboastuti terletak pada variabel Y dimana sama-sama meneliti mengenai *Market share*, sedangkan perbedaannya yaitu pada variabel X nya dimana peneliti terdahulu menggunakan variabel DPK, ROA, FDR, dan NPF sebagai indikator yang mempengaruhi *market share* perbankan syariah di Indonesia dan hasilnya menyatakan bahwa variabel DPK, ROA, FDR, mempunyai pengaruh positif terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia sedangkan variabel NPF berpengaruh negatif terhadap *Market share* Perbankan syariah Indonesia. Sedangkan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu menggunakan

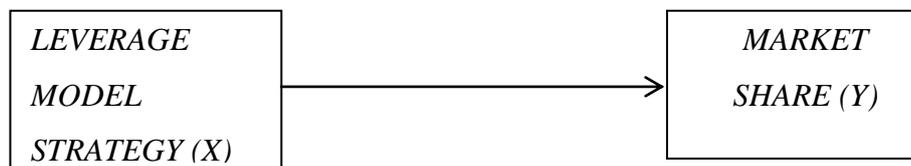
variabel DPK, ROA, FDR, dan NPF sebagai indikator yang mempengaruhi *Market share* perbankan syariah Indonesia sedangkan penelitian ini menggunakan *Leverage Model Strategy* sebagai salah satu variabel yang pengaruh pertumbuhan *market share* perbankan syariah Indonesia.

C. Kerangka Pikir

Agar lebih memudahkan penelitian dan pembahasan maka peneliti akan mengemukakan skema yang akan menjadi pedoman dalam penelitian.

Gambar 1.

Skema Kerangka Pikir



Keterangan :

X : *Leverage Model Strategy*

Y : *Marker Share*

: Uji t (Parsial) \rightarrow

Berdasarkan kerangka pikir diatas peneliti bertujuan untuk mengetahui pengaruh *leverage model strategy* (X) secara parsial terhadap (Y) *market share*.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan untuk melihat pengaruh signifikan antara *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia. Berdasarkan teori tentang pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia.

H_a : Terdapat pengaruh *Leverage Model Strategy* terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh *Leverage Model Strategy* terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini mencakup keseluruhan bank syariah di Indonesia. Penelitian ini dilaksanakan dalam jangka waktu bulan Oktober 2019 sampai dengan selesai.

B. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dari hasilnya. Penelitian kuantitatif lebih berdasarkan pada data yang dapat dihitung untuk menghasilkan penaksiran kuantitatif yang kokoh.⁷⁰

C. Sumber Data Penelitian

Sumber data dapat di klasifikasikan menjadi sumber data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah sumber data sekunder yang mana data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau

⁷⁰Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2013), hlm.37.

diagram-diagram. Data sekunder ini digunakan oleh peneliti untuk diproses lebih lanjut.⁷¹

D. Populasi Dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah serumpun atau sekelompok elemen yang lengkap yang biasanya berupa orang, objek, transaksi atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian.⁷² Populasi pada penelitian ini adalah laporan keuangan Perbankan Syariah yaitu periode 2013-2020.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁷³ Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Adapun teori yang mengatakan tentang cara pengambilan sampel yaitu menurut Suharsimi Arikunto yaitu apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika jumlah subjeknya besar dan diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih, tergantung kepada kemampuan peneliti, sempit luasnya wilayah pengantaran dari setiap subjek atau besar kecilnya risiko yang ditanggung oleh

⁷¹Emzir, *Metodologi Penelitian Pendidikan: kuantitatif dan kualitatif*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2013), hlm.42.

⁷²Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*(Jakarta : Rineka Cipta, 2003), hlm. 128.

⁷³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung CV Alfabeta, 2016), hlm.80

peneliti.⁷⁴ penelitian ini menggunakan data 8 (delapan) tahun atau 32 triwulan maka teknik pengambilan sampel yang peneliti gunakan adalah sampling jenuh. Sampling jenuh adalah teknik pengambilan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang atau peneliti yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel.⁷⁵

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.⁷⁶ adapun teknik pengumpulan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari buku, jurnal, skripsi serta website resmi. Studi kepustakaan dilakukan dengan mengumpulkan, membaca dan mempelajari literatur-literatur yang relevan dengan pembahasan penelitian. Dapat berupa buku dan tulisan-tulisan ilmiah untuk mendapatkan kejelasan konsep dalam upaya penyusunan landasan teori.

⁷⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta, Rineka Cipta, 2010), hlm. 120.

⁷⁵Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung, CV Alfabeta, 2007), hlm. 68.

⁷⁶Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : Kencana, 2011), hlm.138.

2. Studi Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data baik berupa data-data tertulis ,film,gambar ataupun tabel yang memberikan informasi atau keterangan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan masih sesuai dengan masalah penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan menelaah laporan bulanan maupun tahunan perusahaan. Data tersebut diperoleh dari website resmi OJK (www.ojk.go.id) , BI (www.bi.go.id).

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih sederhana, mudah dibaca, dan di interpretasikan, yang biasanya menggunakan metode statistik.⁷⁷ Analisis data yang dilakukan adalah analisis kuantitatif yang dinyatakan dengan angka-angka dan perhitungannya menggunakan bantuan *software SPSS 21*

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang bertujuan untuk melihat apakah kelompok data berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal.⁷⁸ Uji normalitas juga menggunakan *kolmogrov smirnov*. Uji *Kolmogrov Smirnov* adalah pengujian normalitas yang banyak dipakai terutama setelah adanya banyak program statistik yang beredar.

⁷⁷Muhammad Firdaus, *Ekonometrika suatu penekatan Aplikatif Edisi 2*(Jakarta : PT Bumi Aksara,2011). Hlm. 27.

⁷⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung : Alfabeta,2012),hlm. 75..

Kolmogrov smirnov dapat dilakukan dengan melihat signifikansi dengan ketentuan uji normalitas sebagai berikut :

- 1) Apabila nilai sig >0,05 maka berdistribusi normal
- 2) Apabila nilai sig < 0,05 maka berdistribusi tidak normal

b. Analisis Regresi Linier Sederhana

Regresi linear sederhana dipergunakan untuk mengetahui pengaruh antara satu buah variabel bebas terhadap satu variabel terikat. Analisis regresi linier sederhana digunakan untuk menyatakan ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y), dan jika ada hubungan bagaimana arah hubungan dan seberapa besar hubungan tersebut.⁷⁹

Persamaan regresi linier sederhana adalah :

$$Y = a + bX + e$$

Berdasarkan persamaan di atas maka akan disesuaikan dengan penelitian ini yang berjudul "pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia"

Dimana variable X = *Leverage Model Strategy*

Variabel Y = *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia

Sehingga persamaan regresi linier sederhana dalam penelitian ini adalah :

$$MS = a + b LMS + e$$

Keterangan :

⁷⁹Duwi Priyanto, *SPSS 2.2 Pengolah Data Terpraktis* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2014), hlm. 79.

MS = *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia

LMS = *Leverage Model Strategy*

c. Pengujian hipotesis

1) Uji t

Pengujian statistik ini dilakukan untuk mengetahui apakah secara parsial *leverage model strategy* berpengaruh secara signifikan terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia. Pengujian menggunakan tingkat signifikansi 0,05.⁸⁰

a) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima, dan H_a ditolak

b) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima, dan H_0 ditolak

2) Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi (R^2) adalah uji yang mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi dependen atau dengan kata lain untuk menguji *goodness-fit* dari model regresi dan untuk mengetahui besarnya variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variasi variabel independennya digunakan *adjusted* R^2 . Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Hal ini berarti model yang digunakan tidak kuat untuk menerangkan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.⁸¹

⁸⁰Duwi Priyanto, *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis* (Yogyakarta, CV. Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 161.

⁸¹Jonatan Sarwono, *Rumus-rumus Populer dalam SPSS 22 Untuk Riset Dan Skripsi*, (Yogyakarta : Penerbit Andi, 2015), hlm. 111.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perbankan Syariah

Lahirnya Bank Syariah di Indonesia di mulai dengan berdirinya Undang-Undang No. 7 tahun 1997. Berdasarkan Undang-Undang No. 7 tahun 1992 adalah bank yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat yang berdasarkan prinsip Syariah (bagihasil). Setelah Undang-Undang No. 7 tahun 1992 diubah dengan Undang-Undang No. 10 tahun 1998, secara tegas disebutkan bahwa pendirian bank berdasarkan prinsip Syariah dan Bank Konvensional memiliki *Islamic Windows*.

Bank Syariah beroperasi sepenuhnya sebagai Bank Umum Syariah (BUS), dengan membuka Unit Usaha Syariah (UUS). Sejak saat itu Indonesia menganut *Dual Banking System*, yaitu system Perbankan Syariah dengan sistem Perbankan Konvensional. Setelah Undang-Undang No. 7 di bentuk kemudian di bentuk pula Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang diterbitkan tanggal 16 Juli 2008.

Dengan dikeluarkannya Undang-Undang tersebut, perkembangan industry Perbankan Syariah semakin memiliki landasan hukum yang lebih tegas diharapkan dapat mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat. Bank syariah merupakan bank dengan prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam pengerahan dananya maupun

dalam penyaluran dananya (dalam perbankan syariah penyaluran dana biasa disebut dengan pembiayaan). Oleh karena itu, jenis-jenis penghimpunan dana dan pemberian pembiayaan pada bank syariah terutama juga menggunakan prinsip bagi hasil. Selain prinsip bagi hasil, bank syariah juga mempunyai alternative penghimpunan dana dan pemberian pembiayaan non bagi hasil.

B. Analisis Data

1. Uji Normalitas

Uji normalitas residual dengan metode *kolmogrov-smirnov*, dengan melihat nilai pada nilai sig (signifikan). Dalam penelitian ini digunakan uji *one sample kolmogrov-smirnov* yaitu uji yang digunakan untuk mengetahui kenormalan distribusi beberapa data.

Tabel IV.1
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,27077808
Most Extreme Differences	Absolute	,130
	Positive	,130
	Negative	-,066
Test Statistic		,130
Asymp. Sig. (2-tailed)		,184 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai *market share* sig > 0,05 sebesar 0,184. Dengan arti 0,184 > 0,05 sehingga data berdistribusi normal.

2. Analisis Regresi Sederhana

Analisis regresi sederhana merupakan suatu analisis yang bertujuan untuk menunjukkan hubungan matematis antara variabel bebas dan variabel terikat. Hasil uji regresi sederhana pada penelitian ini untuk mengetahui bagaimana pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia.

Tabel IV.2
Hasil Uji Regresi Sederhana
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	2,373	,164		14,468	,000
leverage_model_strategy	1,229E-7	,000	,953	17,302	,000

a. Dependent Variable: market_share

Dari tabel diatas dapat dilihat pada kolom *Unstandardized Coefficients* bagian kolom B, maka persamaan analisis regresi linear sederhana dalam penelitian ini adalah:

$$Y = a + bX + e$$

$$MS = a + b LMS + e$$

$$MS = 2,373 + 1,229E-7LMS + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta sebesar 2,373; artinya jika variabel *leverage model strategy* nilainya 0, maka *market share* nilainya 2,373 persen.
- b. Koefisien regresi variabel *leverage model strategy* bernilai sebesar 1,229E-7. Artinya $2,373 + 1,0000229 \times (100\%) = 337,30229\%$. Dimana apabila total pembiayaan perbankan syariah naik setiap 1

satuan, maka *market share* akan mengalami peningkatan sebesar 337,30229%. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia, semakin naik total pembiayaan perbankan syariah maka nilai *market share* perbankan syariah Indonesia akan semakin meningkat.

Jadi berdasarkan hasil pengolahan data dapat dirumuskan bahwa *leverage model strategy* mempunyai pengaruh positif terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia, dimana apabila total pembiayaan perbankan syariah naik 1 satuan maka nilai *market share* perbankan syariah Indonesia mengalami peningkatan sebesar 337,30229%.

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari seluruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y), sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Nilai terkecil koefisien determinasi adalah nol dan terbesar satu, sehingga dinyatakan $0 \leq R^2 \leq 1$.

Tabel IV. 3
Hasil Uji Analisis Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,953 ^a	,909	,906	,275

a. Predictors: (Constant), *leverage_model_strategy*

b. Dependent Variable: *market_share*

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi nilai R Square sebesar 0,909, artinya besarnya pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* Perbankan Syariah Indonesia sebesar 90,9 persen dan sisanya sebesar 9,1 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel penelitian. Dalam arti lain masih ada faktor lain yang memengaruhi dalam penelitian ini.

4. Uji Parsial (Uji t)

Pengujian statistik ini dilakukan untuk mengetahui apakah secara parsial *leverage model strategy* berpengaruh secara signifikan terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia. Pengujian menggunakan tingkat signifikansi 0,05.

c) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima, dan H_a ditolak

d) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima, dan H_0 ditolak

Nilai t_{table} dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05 maka diperoleh t_{table} sebesar 2,04227.

Tabel IV. 4
Hasil Uji Parsial
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	2,373	,164		14,468	,000
<i>leverage_model_strategy</i>	1,229E-7	,000	,953	17,302	,000

a. Dependent Variable: market_share

Berdasarkan hasil uji parsial di atas diketahui nilai t_{hitung} variabel *leverage model strategy* sebesar 17,302. Nilai $t_{hitung} 17,302 > t_{tabel} 2,04227$, karna nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga hal

ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh *Leverage Model Strategy* terhadap *Market Share* Perbankan Syariah Indonesia.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini yang berjudul Pengaruh *Leverage Model Strategy* terhadap *Market Share* Perbankan Syariah. Hasil analisis diketahui bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($17,302 > 2,07387$). Hasil penelitian ini menunjukkan *leverage model strategy* berpengaruh terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia dimana diketahui dari hasil uji analisis koefisien determinasi bahwa pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia adalah sebesar 90,9 persen dan sisanya sebesar 9,1 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang sudah direkomendasikan oleh Agustianto Mingka, selaku ketua I Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia dan juga Dosen Pascasarjana UI yang mengatakan penerapan *leverage model strategy* ini memiliki banyak manfaat salah satunya adalah mendorong peningkatan pertumbuhan ekonomi dan *market share* perbankan syariah Indonesia. Dengan sistem *leverage model strategy* maka ekspansi pembiayaan perbankan syariah makin besar. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rio Adi Susanto yang menyatakan bahwa *leverage model strategy* ini berpengaruh dalam mendongkrak pertumbuhan asset perbankan syariah Indonesia karna dapat memberikan kemudahan dalam pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan tanpa harus membuka jaringan kantor cabang baru sehingga beban operasional bank syariah bisa turun.

D. Keterbatasan Penelitian

penelitian ini digunakan menggunakan langkah-langkah yang telah direncanakan. Untuk memperoleh hasil yang bagus tentu akan sulit, sehingga dalam penelitian ini dijelaskan beberapa keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini sehingga memerlukan berbagai pengembangan untuk penelitian selanjutnya. Adapun yang menjadi keterbatasan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah salah satu faktor yang mempengaruhi *market share* perbankan syariah Indonesia, bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah faktor yang lainnya dalam penelitian.
2. Keterbatasan referensi yang menjelaskan secara detail variabel-variabel yang ada pada penelitian ini.

Walupun demikian, keterbatasan penelitian ini tidak mengurangi semangat peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini dan peneliti berusaha segala upaya, kerja keras dan bantuan berbagai pihak agar skripsi ini dapat dijelaskan dengan baik.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa :

1. Berdasarkan hasil uji analisis regresi linier sederhana maka persamaan yang diperoleh dalam penelitian ini adalah :

$$Y = a + bX + e$$

$$MS = a + b LMS + e$$

$$MS = 2,373 + 1,229E-7LMS + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta sebesar 2,373; artinya jika variabel *leverage model*

strategy nilainya 0, maka *market share* nilainya 2,373 persen.

- b. Koefisien regresi variabel *leverage model strategy* bernilai sebesar 1,229E-7. Artinya $2,373 + 1,0000229 \times (100\%) = 337,302229\%$.

Dimana apabila total pembiayaan perbankan syariah naik setiap 1 satuan, maka *market share* akan mengalami peningkatan sebesar 337,302229%. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia, semakin naik total pembiayaan perbankan syariah maka nilai *market share* perbankan syariah Indonesia akan semakin meningkat.

2. Berdasarkan uji analisis koefisien determinasi nilai *R Square* sebesar 0,909 persen, artinya besar pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia adalah sebesar

90,9 persen dan sisanya sebesar 9,1 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel penelitian. Dalam arti lain masih ada faktor lain yang mempengaruhi dalam penelitian ini.

3. Berdasarkan uji parsial (uji t) *leverage model strategy* berpengaruh terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia dilihat dari nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($17,302 > 2,04227$) H_0 ditolak H_a diterima sehingga hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh *leverage model strategy* terhadap *market share* perbankan syariah Indonesia.

B. Saran

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan menambahkan variabel independen lain yang dapat mempengaruhi *market share* perbankan syariah
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan menambah periode penelitian agar menunjukkan hasil yang lebih akurat dan signifikan.
3. Bagi perbankan Syariah Indonesia diharapkan dapat merancang strategi baru yang dapat lebih meningkatkan *market share* perbankan syaria Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Aswani Nur dan Masyuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, Malang : UIN Maliki Press, 2011.
- Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta, Rineka Cipta, 2010.
- Ascarya dan Diana Yumanita, *Bank Syariah : Gambaran Umum*, Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia, 2015.
- Arikunto Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta : Rineka Cipta, 2013.
- Emzir, *Metodologi Penelitian Pendidikan: kuantitatif dan kualitatif*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013.
- Firmansyah Herlan dan Wiji Purwanto, *Panduan Guru Ekonomi SMA/MA Muatan Kebanksentralan*, Bank Indonesia, 2016.
- Firdaus Muhammad, *Ekonometrika suatu penekatan Aplikatif Edisi 2*, Jakarta : PT Bumi Aksara, 2011.
- Friyanto Pandia, *Manajenen Dana dan Kesehatan Bank*, Jakarta: rineka cipta, 2012.
- Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafik, 2012
- Herry Susanto & khaerul Umam, *Manjemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Ismail, *Mnajemen Perbankan dan Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta : Kencana, 2010.
- Irham Fahmi, *Pegantar Pasar Modal*, Bandung : Alfabeta, 2017.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.
- Kotler Philip, *Manajemen Pemasaran Edisi KeduaBelas Jilid 1*, Klaten: PT Macanan Jaya Cemerlang
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013
- Mustafa Edwin dan Nurul Huda, *Current Issues Lembaga Keunagan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Mia lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2017.

- Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi* Surakarta: Aksara Sinergi Media, 2012
- Noor Juliansyah , *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Kencana, 2011.
- Nur Suhartatik Rohmawati Kusumaningtias, “*Determinan Financing to Deposito Ratio Perbankan Syariah di Indonesia,*” Journal, Manajemen Universitas Negeri Surabaya, 2008-2012
- Nanda Limakrisna dan Togi Parulian, *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi dalam Bisnis Edisi 2*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017
- Priyanto Duwi , *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis*, Yogyakarta, CV. Pustaka Pelajar, 2010
- Soemitra Andri ,*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Kencana, 2014.
- Safri Sofyan Harahap, *Analisi Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta, 2012.
- Sumarwan Ujang dkk, *Pemasaran Strategik Persektif Value-Based Marketing dan Pengukuran Kinerja*, Bogor : IPB Pres, 2011.
- Sujanveni V. Wiratma, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, Yogyakarta : PT Pustaka Baru, 2015.
- Siregar Syofian , *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*, Jakarta : Bumi Aksara, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung CV Alfabeta,2016
- Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung, CV Alfabeta, 2007
- Slamet Haryono, *Analisis Laporan Keunagan* Bandung: pustaka sayid sabig, 2009
- Veithrizal Rivai, *Islamic Banking* Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010
- Wangsawidjaya Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Wardiah Mia Lasmi , *Dasar-dasar Perbankan*, Bandung : Pustaka Setia, 2017.

Peraturan dan Undang-Undang

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002
Tentang *Rahn*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000
tentang *wakalah*

Fatwa Dewan Syariah Nasional(DSN)-MUI Nomor 19/DSN-MUI/IV/2001
tentang *Al-Qardh*

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Nomor 28/DSN-MUI/III/2002
Tentang jual beli valuta asing(*sharf*)

Jurnal, Artikel, Skripsi dan Thesis

Bank Indonesia, *Cetak Biru Pengembangan Bank Syariah Indonesia*, (Jakarta:
Bank Indonesia, 2002

Deny Dwi Hartono,(2017), *Pengaruh Konsentrasi dan Pangsa Pasar Terhadap
Pengambilan Resiko Bank*. Jurnal Bisnis dan Manajemen Vol. 17 No. 2.

Nofinawati,(2014).*Akad dan Produk Perbankan Syariah*. Vol. 08 No. 2

Afrida Kharisatul Maula, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Market
Share Melalui Return on Asset Bank Umum Syariah di Indonesia*” (Skripsi, IAIN
SALATIGA, 2018),

Johanes Wilfrid Pangihutan, *Analisis Starategi Pemasaran dalam Upaya
Peningkatan Pangsa Pasar Perusahaan*”Journal, Dosen Fakultas Ekonomi USI
(2017)

Aulia Rahman, “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Market Share Bank
Syariah*,” *Desen Pada Sekolah Tinggi Agama Islam Jami’iyah Muhammadiyah
Tanjung Pura- Langkat*. Vol. 5, (2016),

Bambang Saputra, “*Faktor-Faktor Keuangan Yang Mempengaruhi Market Share
Perbankan Syariah di Indonesia*,” journal, STIE Madani Balik Papan VII N0. 2
(2014)

Suryani, “Analisis Pengaruh Financing to Deposito (Fdr) Terhadap Profitabilitas Perbankan Syariah di Indonesia,” *Journal dosen STAIN Malikussaleh Lhokseumawe*, volume II / edisi 2, (2012), hal. 158.

Muhlisin, *pengaruh Financing To Deposit Ratio (FDR) dan Non Performing Financing (FDR) terhadap Return On Asset (ROA) pada Pt Bank Syariah Mandiri. Tbk. Periode 2009-2010*” skripsi IAIN Padangsidempuan, 2017

Referensi Internet

Ahmad Syaikhon, 2013, <http://www.neraca.co.id/article/27596/Leverage-Model-Bank-Syariah>, di akses pada 10 Desember 2019 pukul 23.10.wib

www.ojk.go.id

<http://www.bps.go.id>

<http://databoks.katadata.co.id>

[shttp://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariahekonomi/13/11/06/mvtth6-bi-siapkan-aturan-leveraging-perbankan-syariah](http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariahekonomi/13/11/06/mvtth6-bi-siapkan-aturan-leveraging-perbankan-syariah) Edisi Rabu, 06 November 2013,

CURICULUM VITAE
(Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama : Rusda Wasitoh Nasution
Tempat/Tanggal Lahir : Tangga Bosi / 06 September 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak ke : 2 (dua) dari 7 bersaudara
Alamat Lengkap : Hutabaringin, Kec. Siabu
Kab. Mandailing Natal
Telepon/Hp : 0812 6389 3674
E-mail : rusdawasitoh23@gmail.com

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2004-2010 : SDN No. 033 Hutabaringin
Tahun 2010-2013 : MTs Negeri 4 Mandailing Natal
Tahun 2013-2016 : SMK Negeri 2 Panyabungan
Tahun 2016-2021 : Program Sarjana (Strata-1) Perbankan Syariah
IAIN Padangsidimpuan

LAMPIRAN

Tabel IV.1
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,27077808
Most Extreme Differences	Absolute	,130
	Positive	,130
	Negative	-,066
Test Statistic		,130
Asymp. Sig. (2-tailed)		,184 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Tabel IV.2
Hasil Uji Regresi Sederhana
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2,373	,164		14,468	,000
leverage_model_strategy	1,229E-7	,000	,953	17,302	,000

a. Dependent Variable: market_share

$$\leq R^2 \leq 1.$$

Tabel IV. 3
Hasil Uji Analisis Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,953 ^a	,909	,906	,275

a. Predictors: (Constant), leverage_model_strategy

b. Dependent Variable: market_share

Tabel IV. 4
Hasil Uji Parsial
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,373	,164		14,468	,000
leverage_model_strategy	1,229E-7	,000	,953	17,302	,000

a. Dependent Variable: market_share

