

**PENGARUH RELIGIUSITAS, PENGETAHUAN, DAN BAGI HASIL
TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MELAKUKAN PEMBIAYAAN DI
BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG PALEMBANG**



Oleh :

TENI JULISTIN

NIM : 1656300258

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Raden Fatah
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S. E)**

**PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PALEMBANG
2020**

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN IZIN PENJILIDAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN

HALAMAN PENGESAHAN

NOTA DINAS

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

“Segala puji bagi Allah dalam setiap keadaan”

“boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu. Allah Maha Mengetahui, sedangkan kamu tidak mengetahui.” (Q.S.Al-Baqarah: 216).

Kupersembahkan Kepada:

- ✧ Allah SWT
- ✧ Muhammad SAW
- ✧ Ayahku (Acuan) dan Ibuku (Aisyah) Tercinta
- ✧ Adikku Fariz dan Aflika Tersayang
- ✧ Pembimbing 1 Bapak Rusdi dan Pembimbing 2 Bapak Iqbal Terbaik
- ✧ Sahabatku dan Teman Dekatku Terkasih
- ✧ Rektor dan Dekan Terhormat
- ✧ Dosen-dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang dengan variabel independen religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil dan variabel dependen keputusan nasabah.

Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah 1460 nasabah sedangkan nasabah yang dijadikan responden dalam pengambilan sampel adalah 94 responden. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *puposive sampling*. Teknik analisis data yang dilakukan adalah analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah, pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah, bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dan nilai r square sebesar 0,662 atau 62,2% sedangkan sisanya 33,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Kata kunci : Religiusitas, Pengetahuan, Bagi Hasil dan Keputusan Nasabah

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – INDONESIA

A. Huruf Konsonan

ا	=	ʾ	ز	=	z	ق	=	q
ب	=	b	س	=	s	ك	=	k
ت	=	t	ش	=	sy	ل	=	l
ث	=	ts	ص	=	sh	م	=	m
ج	=	j	ض	=	dh	ن	=	n
ح	=	h	ط	=	th	و	=	w
خ	=	kh	ظ	=	zh	ه	=	h
د	=	d	ع	=	ʿ	ء	=	ʾ
ذ	=	dz	غ	=	gh	ي	=	y
ر	=	r	ف	=	f			

B. Ta` Marbûthah

1. Ta` marbûthah sukun ditulis contoh h **بِعِبَادَةِ** ditulis *bi ʿibâdah*.

2. Ta` marbûthah sambung ditulis t contoh **بِعِبَادَةِ رَبِّهِ** ditulis *bi ʿibâdatrabbih*.

C. Huruf Vokal

1. Vokal Tunggal

- a. Fathah (---) = a
- b. Kasrah (---) = i
- c. Dhammah (---) = u

2. Vokal Rangkap

- a. (اِي) = ay
- b. (ي--) = îy
- c. (او) = aw
- d. (و--) = ûw

3. Vokal Panjang

- a. (ا---) = a>
- b. (ي---) = i>
- c. (و---) = u>

D. Kata Sandang

Penulisan *al qamariyyah* dan *al syamsiyyah* menggunakan *al-*:

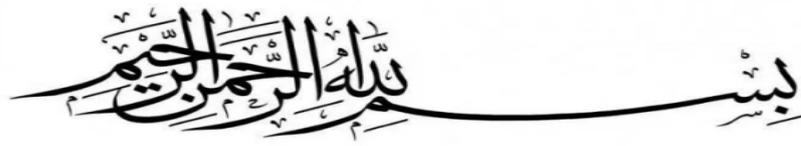
- 1. *Al qamarîyah* contohnya: ”الحمد“ ditulis *al-ĥamd*
- 2. *Al syamsîyah* contohnya: ”النمل“ ditulis *al-naml*

E. Daftar Singkatan

H	=	Hijriyah
		M = Masehi
hal.	=	halaman
Swt.	=	<i>subhânahu wa ta'âlâ</i>
saw.	=	<i>sall Allâh 'alaih wa sallam</i>
QS	=	al-Qur`ân Surat
HR	=	Hadis Riwayat
terj.	=	terjemah

F. Lain-Lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (seperti kata ijmak, nas, dll), tidak mengikuti pedoman transliterasi ini dan ditulis sebagaimana dalam kamus tersebut.



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang”**. penulisan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.

Penulis menyadari bahwa penulisan sebuah skripsi bukanlah pekerjaan yang mudah akan tetapi merupakan sebuah pekerjaan yang menuntut keseriusan, kejelian fikiran dan waktu yang banyak serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis bermaksud untuk mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Nyayu Khodijah S.Ag., M.S.I selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang.
2. Bapak Dr. Heri Junaidi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.
3. Ibu Dr. Titin Hartini, S.E., M.S.I selaku Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah UIN Raden Fatah Palembang.
4. Bapak Muhammad Rusdi, S.E., M.Sc selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Muhammad Iqbal S.H., M.E selaku Dosen Pembimbing II yang telah

meluangkan waktu memberikan motivasi, ilmu, arahan dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

5. Ibu Dr. Qodariah Barkah, M.H.I selaku Dosen Penasehat Akademik
6. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang
7. Seluruh Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang yang telah membantu penulis dalam mengurus segala kebutuhan administrasi dan lain-lain.
8. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang selaku perusahaan tempat penulis melakukan penelitian beserta Staff, Seluruh Karyawan dan Nasabah yang telah berkenan membantu selama proses penelitian.
9. Kedua Orang Tua tercinta, Ayahku Acuan dan Ibuku Aisyah yang senantiasa Mendo'akan tiada henti, kasih sayang dan dukungan baik dari segi moral dan materil.
10. Adikku Daffa Alfarizqi dan Aflika Putri Acsyah. Nenekku Parini dan Saudah serta keluarga yang senantiasa memberikan do'a, dukungan dan semangat.
11. Sahabat seperjuangan dan Teman dekatku Arbian Saputra, Teni Aprawasi, Suci Indah, Sefirata, Yulianda, Aruma, Sitimay, dan Trinovita yang telah membersamai, menyemangati, dan menjadi pendengar yang baik semoga kebersamaan dan persahabatan kita sampai ke Jannah-Nya Aamiin.
12. Semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa baik dalam pengungkapan, penyajian dan pemilihan kata-kata maupun pembahasan materi skripsi ini masih jauh dari

kata sempurna. Akhir kata dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun bagi pembaca umumnya.

Palembang, Juli 2020

Penulis,

Teni Julistin

1656200258

DAFTAR ISI

COVER.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN IZIN PENJILIDAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
NOTA DINAS.....	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB - INDONESIA.....	ix
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Masalah.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI DAN TELAAH PUSTAKA.....	13
A. Landasan Teori.....	19
1. <i>Signaling Theory</i> 19	
2. Nilai Perusahaan 20	
3. <i>Dividend Payout Ratio</i> 23	

4. <i>Net Profit Margin</i>	24
5. <i>Sales Growth</i>	25
B..Penelitian Terdahulu.....	26
C. Pengembangan Hipotesis.....	33
D. Kerangka Pemikiran.....	40
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	42
A. Ruang Lingkup Penelitian.....	42
B..Jenis Penelitian dan Sumber Data.....	42
C. Teknik Pengumpulan Data.....	43
D. Populasi dan Sampel Penelitian.....	44
E..Variabel Penelitian.....	45
F..Definisi Operasional Variabel.....	46
G. Teknik Analisis Data.....	48
1.. Pengujian Asumsi Klasik.....	48
2.. Analisis Jalur (<i>Path Analysis</i>).....	53
3.. Prosedur Analisis Jalur Variabel Mediasi atau Intervening (Versi Baron <i>and</i> Kenny).....	60
4.. Perhitungan Pengaruh.....	64
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	66
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	66
B..Karakteristik Sampel Penelitian.....	66
C. Hasil Penelitian.....	67
1.. Analisis Deskriptif.....	67
2.. Uji Asumsi Klasik.....	68
3.. Analisis Jalur (<i>Path Analysis</i>).....	75
4.. Hasil Analisis Variabel Intervening atau Mediasi (Versi Baron <i>and</i> Kenny dengan Strategi <i>Casual Step</i>).....	82
5.. Perhitungan Pengaruh.....	85
D. Ringkasan Penelitian.....	88
E..Pembahasan.....	90
BAB V PENUTUP.....	99

A. Simpulan.....	99
B. Keterbatasan Penelitian.....	100
C. Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA.....	102
LAMPIRAN.....	107

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rata-Rata Nilai <i>Net Profit Margin</i> , <i>Sales Growth</i> , <i>Dividend Payout Ratio</i> dan Harga Pasar Saham.....	7
Tabel 1.2 <i>Research Gap</i> Pengaruh <i>Net Profit Margin</i> Terhadap <i>Dividend Payout Ratio</i>	8
Tabel 1.3 <i>Research Gap</i> Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Dividend Payout Ratio</i>	9
Tabel 1.4 <i>Research Gap</i> Pengaruh <i>Net Profit Margin</i> Terhadap Nilai Perusahaan.....	10
Tabel 1.5 <i>Research Gap</i> Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap Nilai Perusahaan.....	11
Tabel 1.6 <i>Research Gap</i> Pengaruh <i>Dividend Payout Ratio</i> Terhadap Nilai Perusahaan.....	12
Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	26
Tabel 3.1 Kriteria Sampel.....	44
Tabel 3.2 Perusahaan Manufaktur yang Sesuai Kriteria Sampel.....	45
Tabel 3.3 Definisi Operasional Variabel.....	47
Tabel 4.1 Analisis Deskriptif Variabel <i>Net Profit Margin</i> , <i>Sales Growth</i> , <i>Dividend Payout Ratio</i> dan Nilai Perusahaan.....	67
Tabel 4.2 Uji Normalitas dengan Jarque Bera Test.....	68
Tabel 4.3 Hasil Perhitungan Jarque Bera.....	70

Tabel 4.4 Hasil Uji Linieritas dengan <i>Langrange Multiplier</i>	71
Tabel 4.5 Hasil Uji Multikolinieritas dengan <i>Tolerance</i> dan VIF.....	72
Tabel 4.6 Hasil Uji Autokorelasi dengan Durbin-Watson.....	73
Tabel 4.7 Hasil Uji Heterokedastisitas dengan Uji White.....	74
Tabel 4.8 Hasil Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>).....	75
Tabel 4.9 ANOVA dengan Nilai F dan Sig.....	76
Tabel 4.10 Pengaruh <i>Net Profit Margin</i> dan <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Dividend Payout Ratio</i>	77
Tabel 4.11 Hasil Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>).....	78
Tabel 4.12 ANOVA dengan Nilai F dan Sig.....	79
Tabel 4.13 Pengaruh <i>Net Profit Margin</i> , <i>Sales Growth</i> dan <i>Dividend Payout Ratio</i> Terhadap Nilai Perusahaan.....	80
Tabel 4.14 Ringkasan Hasil Penelitian.....	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran.....	40
Gambar 3.1 Skema Hubungan Variabel.....	51
Gambar 4.1 Skema Persamaan Substruktural I.....	75
Gambar 4.2 Skema Persamaan Substruktural II.....	78
Gambar 4.3 Skema Hasil Analisis dengan <i>Casual Step</i>.....	82
Gambar 4.4 Skema Hasil Analisis dengan <i>Casual Step</i>.....	84

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ide pendirian bank syariah di negara-negara Islam tidak terlepas dari kontroversi seputar praktik bunga yang dilakukan pada bank-bank konvensional yang beredar di negara-negara Islam sendiri. Para ekonom Muslim telah mencurahkan perhatian besar guna menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga dalam transaksi perbankan dan keuangan yang lebih sesuai dengan etika Islam. Oleh karena itu, mekanisme perbankan bebas bunga yang biasa disebut bank syariah didirikan.¹

Bank Syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak bank yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam².

Salah satu produk perbankan syariah adalah pembiayaan atau *financing*. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan imbalan atau bagi hasil³.

¹ Amir Machmud, Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia* (Bandung: Erlangga, 2019), hlm 4

² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafik, 2007), hlm 01

³ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Press, 2008), hlm 96

Tabel 1.1
Pertumbuhan Pembiayaan Perbankan Syariah⁴

Tahun	Pertumbuhan pembiayaan
2014	8,3%
2015	11,6%
2016	16,4%
2017	15,2%
2018	12,1%

Berdasarkan tabel di atas bahwa Perkembangan perbankan syariah di sepanjang tahun 2018 dipengaruhi oleh pertumbuhan ekonomi Indonesia di tengah dinamika yang terjadi di perekonomian global. Seperti halnya industri perbankan yang mampu membukukan pertumbuhan *double digit* atas kredit yang diberikan, pembiayaan perbankan syariah juga mampu tumbuh *double digit* meskipun lebih rendah dari tahun lalu⁵.

BNI Syariah merupakan salah satu Bank Umum Syariah terkemuka di Indonesia dengan total aset mencapai Rp 41,05 triliun per Desember 2018. Industri perbankan syariah di Indonesia terdiri dari 14 Bank Umum Syariah (BUS) dan 20 Unit Usaha Syariah (UUS). Posisi penting BNI Syariah di industri perbankan syariah diperkuat oleh jaringan terbanyak ketiga di Indonesia setelah Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat⁶.

⁴ www.OJK.go.id

⁵ Laporan Tahunan BNI Syariah 2018

⁶ www.OJK.go.id

Tabel 1.2
Statistik Individual Perbankan Syariah⁷

Perbankan Syariah	Kantor Cabang	Kantor Cabang Pembantu	Kantor Kas
Bank Syariah Mandiri	130	423	53
Bank Muamalat Indonesia	83	152	57
Bank BNI Syariah	68	190	17
Bank BRI Syariah	52	206	12
Bank Aceh Syariah	26	88	27
Bank Mega Syariah	25	34	7
Bank Jabar Banten Syariah	9	55	1
BPD NTB Syariah	13	22	4
BCA Syariah	11	12	16
BTPN Syariah	24	2	-
Bank Syariah Bukopin	12	7	4
Bank Dubai Syariah	15	3	-
Bank Victoria Syariah	9	5	-
Maybank Syariah Indonesia	1	-	-

Berdasarkan tabel diatas Bank BNI Syariah saat ini telah didukung oleh jaringan yang cukup luas di seluruh Indonesia yaitu 68 Kantor Cabang, 190 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 8 Kantor Fungsional dan 1500 Outlet.

Pertumbuhan kinerja positif yang dialami BNI Syariah tahun 2018, laba bersih bersih yang mencapai Rp 416,08 Miliar atau naik 35,67 persen di banding tahun 2017. Menurut Direktur Utama BNI Syariah, Abdullah Firman Wibowo, kenaikan laba tersebut salah satunya disokong oleh ekspansi Pembiayaan. Dari sisi penyaluran dana, BNI Syariah telah menyalurkan Pembiayaan sebesar Rp 28,30 Triliun atau naik 19,93 persen.

Komposisi Pembiayaan tahun 2018 disumbang oleh segmen Konsumer sebesar Rp 13,92 Triliun (49,17%) diikuti segmen Komersial Rp 7,00 Triliun

⁷ www.OJK.go.id

(24,74%), segmen Kecil dan Menengah sebesar Rp 5,97 Triliun (21,09%), segmen Mikro Rp 1,08 Triliun (3,82%). dalam menyalurkan Pembiayaan BNI Syariah terus menjaga kualitas pembiayaan, dimana pada tahun 2018 berhasil menjaga rasio *Non Performin Financing* (NPF) dibawah 3% yaitu sebesar 2,93%.

8

Salah satu Kantor Cabang BNI Syariah yang berdiri di kota Palembang yaitu BNI Syariah Kantor Cabang Palembang JL. Jendral Sudirman KM. 3,5 Kelurahan 20 Ilir, Kecamatan Ilir Timur I, 20 Ilir D. III, Kec, Ilir Tim. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30126.

Tabel 1.3
Data Jumlah Nasabah yang Melakukan Pembiayaan
di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang
Periode 2015-2019⁹

Tahun	Jumlah Nasabah
2015	143
2017	183
2018	331
2019	616
Total	1460

Salah satu performa BNI Syariah juga dapat dilihat dari tabel data jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang diatas dari tahun 2015 sampai tahun 2019 yang mengalami peningkatan yang cukup signifikan.

Menurut Shafranske dalam Eko Oktapiya Hadinata bahwa Religiusitas adalah kepatuhan seseorang terhadap praktik-praktik keagamaannya dan

⁸ www.bnisyariah.co.id (diakses tanggal 28 Oktober 2019)

⁹ Arsip Data Jumlah Nasabah yang Melakukan Pembiayaan diBank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang, yang di ambil pada Kamis, 12 Desember 2019

keyakinannya¹⁰. Potensi berkembangnya perbankan syariah di Indonesia memang relatif besar. Penduduk yang beragama Islam di Indonesia adalah mayoritas dengan dukungan kebijakan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga adalah riba. Namun perkembangan perbankan syariah saat ini masih jauh dari harapan. Pasar yang besar, jika melihat penduduk muslim yang merupakan sar didunia, tak menjamin laju perkembangan perbankan syariah cepat¹¹

Bagi Hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*).¹²

Tabel 1.4
Kinerja Bank BNI Tahun 2018¹³

NI Konvensional	BNI Syariah
Pinjaman yang di Berikan Rp. 512.778 Miliar	Pembiayaan Rp 28.299 Miliar

Berdasarkan data Kinerja Bank BNI Tahun 2018 diatas dapat dilihat bahwa Pembiayaan BNI Syariah masih sangat jauh di bandingkan Pinjaman yang diberikan oleh BNI Konvensional padahal bank Syariah menggunakan prinsip Bagi Hasil yang lebih aman dengan resiko yang kecil sehingga sangat menguntungkan nasabah.

¹⁰ Eko Oktapiya Hadinata, *Religiusitas dan Adversity Qoutient*, (Ciputat : Ypung Progressive Muslim, 2015), hlm 61

¹¹ Infobanknews.com (diakses pada tanggal 02 November 2019)

¹² Muhammad Antonio Syafe'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta:Gema Insani, 2001), hlm 90

¹³ Laporan Tahunan BNI dan BNI Syariah

Pengetahuan merupakan segala sesuatu yang ada dalam pikiran seseorang setelah dilakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu.¹⁴ Perkembangan dan potensi perbankan syariah di Indonesia juga tidak diikuti dengan penyiapan SDM yang memadai terutama yang memiliki latar belakang Pengetahuan yang mendalam baik tentang Syaiah Islam maupun Perbankan Syariah. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa saat ini sebagian besar SDM yang bekerja di industri perbankan syariah tidak memiliki pengalaman akademis di bidang *Islamic Banking*. Permasalahan lain yang tak kalah pelik adalah pola pikir para praktisi perbankan syariah yang terlalu *profit oriented* dan melupakan tujuan utama bahwa dikembangkannya perbankan syariah adalah bagian dari syiar dan dakwah agama islam. Sehingga timbul pemikiran di masyarakat bahwa label syariah hanya digunakan oleh kaum kapitalis untuk mengeruk keuntungan lebih dari masyarakat yang mayoritas beragama islam.¹⁵

Pentingnya religiuisitas bagi nasabah karena agama yang di anut memuat berbagai bentuk ajaran positif dalam mendorong manusia untuk melakukan sebuah tindakan melakukan berbagai aktivitas termasuk kegiatan berekonomi.¹⁶ sebagian besar nasabah memilih pembiayaan di bank syariah karena dari sisi keagamaan lebih baik dibanding konvensional hal tersebut karena bank syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan bagi hasil¹⁷

¹⁴ Muhammad Nasir, Mukhlis dan Muskarina, *Pengetahuan masyarakat umum dan masyarakat santri terhadap Bank Syariah* (Journal Pf Economic Management & Business, 2016 Vol 17 No 1)

¹⁵ www.kompasiana.com (diakses tanggal 02 November 2019)

¹⁶ Dedi Iskanto, *Analisis Peranan Religiuitas Terhadap Kepercayaan Kepada Perbankan Syariah di Indonesia* (Meqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam 2017 Vol 2 No 2)

¹⁷ Anggita Rastari, S.M, Pengaruh Religiuitas, Bagi Hasil dan Kemudahan Akses Terhadap Keputusan Masyarakat Mengambil Pembiayaan di Koperasi Syariah MSI (Seminar Inovasi Manajemen, Bisnis dan Akuntansi I Agustus, 2019)

Pentingnya Bagi hasil bagi nasabah karena susunan sistem perbankan syariah berjalan berdasarkan prinsip bagi hasil agar terjadinya situasi yang saling menguntungkan antara nasabah dan bank syariah, serta mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan antara manusia dan menghindari kegiatan spekulatif dalam kegiatan bertransaksi¹⁸

Pengetahuan juga berperan penting bagi nasabah, menurut Yudi Harjo Susilo dalam Kompasiana (2017) keberhasilan bank syariah untuk menarik nasabah adalah tergantung dari program edukasi syariah di masyarakat. Pengetahuan masyarakat tentang produk bank syariah akan memberikan motivasi yang membangkitkan kesadaran bahwa syariah penting dilaksanakan di seluruh aspek kehidupan termasuk dalam menggunakan jasa perbankan.¹⁹

Tabel 1.5
Research gap
Religiusitas terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan²⁰

Pengaruh Religiusitas terhadap Keputusan Nasabah	Hasil Penelitian	Peneliti
	Terdapat pengaruh positif dan signifikan	Betti Aprilinasari (Tahun 2018)
	Berpengaruh negatif dan tidak signifikan	Faridhah Nur Azizah (Tahun 2017)

Tabel 1.6
Research gap
Pengetahuan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan²¹

Pengaruh Pengetahuan terhadap Keputusan Nasabah	Hasil Penelitian	Peneliti
	Terdapat pengaruh positif dan signifikan	Saidah Mushofah Rohmah (Tahun 2016)
	Tidak berpengaruh	Weri Filia Putri

¹⁸ Dedi Iskamto, *Analisis Peranan Religiusitas Terhadap Kepercayaan Kepada Perbankan Syariah di Indonesia* (Meqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam 2017 Vol 2 No 2)

¹⁹ www.kompasiana.com (diakses tanggal 16 April 2020)

²⁰ Dikumpulkan dari berbagai sumber.

²¹ Dikumpulkan dari berbagai sumber.

	signifikan secara parsial	(Tahun 2019)
--	---------------------------	--------------

Tabel 1.7
Research gap
Bagi Hasil terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan²²

	Hasil Penelitian	Peneliti
Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah	Terdapat pengaruh positif dan signifikan	Zayyinatul Khusnah (Tahun 2016)
	Tidak ada pengaruh signifikan secara parsial	Anggita Rastari (Tahun 2019)

Berdasarkan uraian dan *research gap* diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.**

²² Dikumpulkan dari berbagai sumber.

B. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah diatas, dan beberapa penelitian terdahulu. Maka dapat diajukan beberapa pertanyaan penelitian (*research question*), diantaranya :

1. Apakah Religiusitas berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang?
2. Apakah Pengetahuan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang?
3. Apakah Bagi Hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang?
4. Apakah Religiusitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan permasalahan yang ada, maka penelitian ini mempunyai tujuan yang diharapkan. Tujuan yang ingin dicapai penulis dari penelitian ini, dengan berdasarkan masalah-masalah yang tercantum dalam identifikasi masalah adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah Religiusitas berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.
2. Untuk mengetahui apakah Pengetahuan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.
3. Untuk mengetahui apakah Bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.
4. Untuk mengetahui apakah Religiusitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan dari penelitian ini, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Secara Akademis
 - a. Sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa
 - b. Menambah ilmu pengetahuan ekonomi khususnya pembiayaan di Bank Syariah

2. Secara Praktis

- a. Bagi pihak perbankan, dapat dijadikan informasi bagi manajemen bank khususnya dalam menarik minat
- b. Bagi penulis, hasil dari penelitian ini memberikan motivasi dan pengetahuan lebih dalam mengenai pengaruh religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil terhadap keputusan masyarakat tidak melakukan pembiayaan di Bank Syariah

E. Sistematika Penulisan

Untuk kejelasan dan ketetapan arah pembahasan dalam skripsi ini, penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab pendahuluan berisi latar belakang masalah yang merupakan landasan pemikiran secara garis besar, baik secara teoritis dan atau fakta serta pengamatan yang menimbulkan minat dan penting untuk dilakukan penelitian. Perumusan masalah adalah pernyataan tentang keadaan, fenomena, dan atau konsep yang memerlukan pemecahan dan atau memerlukan jawaban melalui suatu penelitian dan pemikiran mendalam dengan menggunakan ilmu pengetahuan dan alat-alat yang relevan. Tujuan penelitian dan kegunaan penelitian bagi pihak-pihak yang terkait. Sistematika penulisan merupakan bagian yang mencakup uraian ringkas dan materi yang dibahas setiap bab.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Bab tinjauan pustaka terdiri dari landasan teori mengenai teori yang melandasi penelitian ini dan menjadi acuan teori dalam analisis penelitian.

Penelitian terdahulu, kerangka pemikiran yang merupakan permasalahan yang akan diteliti dan pengembangan hipotesis adalah dugaan sementara yang disimpulkan dari landasan teori dan penelitian terdahulu, serta merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang diteliti.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab metode penelitian berisi variabel penelitian dan definisi operasional penelitian yaitu tentang deskripsi variabel-variabel dalam penelitian yang didefinisikan secara jelas, penentuan sampel, jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, metode pengumpulan data, dan metode analisis merupakan deskripsi tentang jenis atau model analisis dan mekanisme alat analisis yang digunakan dalam penelitian.

BAB IV : HASIL DAN ANALISIS

Bab hasil dan analisis berisi deskripsi objek penelitian, analisis data yang dikaitkan dengan analisis statistik deskriptif dan analisis model jalur dan interpretasi hasil sesuai dengan teknik analisis yang digunakan, termasuk di dalamnya dasar pembenaran dan perbandingan dengan penelitian terdahulu.

BAB V : PENUTUP

Bab penutup berisi simpulan yang merupakan penyajian secara singkat apa yang telah diperoleh dari pembahasan interpretasi hasil, keterbatasan penelitian yang menguraikan tentang kelemahan dan kekurangan yang ditemukan setelah dilakukan analisis dan interpretasi hasil dan saran bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN TELAAH PUSTAKA

A. Religiusitas

1. Pengertian Religiusitas

Menurut Hernandez dalam Eko Oktapiya Hadinata religiusitas adalah sebagai keyakinan dan praktik yang terkait dengan suatu ikatan keagamaan atau kepada Tuhan. Senada dengan Shafranske dalam Eko Oktapiya Hadinata bahwa religiusitas berarti kepatuhan seseorang terhadap praktik-praktik keagamaan dan keyakinannya. Menurut Koenig dalam Eko Oktapiya Hadinata religiusitas merupakan salah satu bagian kesehatan secara sosial dan mampu meningkatkan stabilitas kejiwaan²³.

Menurut Jabrohim dalam Jalaludin Religiusitas adalah inti kualitas hidup manusia, dan harus dimaknakan sebagai rasa rindu, rasa ingin bersatu rasa ingin berada dengan sesuatu yang abstrak.²⁴

Berdasarkan definisi dari para ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa religiusitas merupakan suatu keterikatan terhadap keyakinan seseorang terhadap agama yang dianutnya.

2. Faktor - faktor yang Mempengaruhi Religiusitas

Beberapa faktor yang mempengaruhi religiusitas sudah banyak dikaji oleh para ahli. Menurut Thoules dalam Eko Oktapiya Hadinata faktor-faktor yang mempengaruhi meliputi faktor sosial, faktor

²³ Eko Oktapiya Hadinata 2015 *Religiusitas dan Adversity Quotient* (Ciputat : Young Progressive Muslim, 2015), hlm 42

²⁴ Jalaludin ,*Psikologi Agama* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2016), hlm 293

pengalaman, faktor kebutuhan, dan faktor intelektual. Kemudian menurut Najjar dalam Eko Oktapiya Hadinata bahwa keagamaan tidak terlepas dari pengaruh faktor pertumbuhan, keadaan psikis, sosial, ekonomi, dan lingkungan.

Menurut Mazida dalam Eko Oktapiya Hadinata bahwa faktor yang melatar belakangi terjadinya religiusitas adalah bertemunya antara tradisi keagamaan dengan perubahan sosial yang terjadi.

Menurut Arifn dalam Eko Oktapiya Hadinata religiusitas ditentukan oleh faktor internal dan faktor eksternal. faktor internal meliputi faktor hereditas, tingkat usia, kepribadian, dan kondisi kejiwaan. Sedangkan faktor eksternal meliputi lingkungan keluarga, lingkungan institusional dan lingkungan masyarakat²⁵.

Ajaran agama Islam yang masih menjadii pertentangan sampai saat ini adalah dalam hal penggunaan riba yang banyak digunakan oleh perbankan di Indonesia. Sistem riba yang sekarang ini adalah termasuk kedalam jenis riba na'siah, yaitu tambahan yang dikenakan untuk transaksi pinjaman uang yang diperhitungkan. Dari pokok pinjaman tanpa mempertimbangkan pemafaatan/hasil pokok tersebut berdasarkan tempo waktu dan diperhitungkan secara pasti dimuka berdasarkan presentase. Firman Allah SWT, dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275-276 yang berbunyi :

²⁵ Eko Oktapiya Hadinata , *Religiusitas dan Adversity Quotient* (Ciputat : *Young Progressive Muslim*, 2015), hlm 61

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ
 بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ
 رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
 خَالِدُونَ (٢٧٥) يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ (٢٧٦)

275. Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena (tekanan) penyakit gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapatkan peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya, dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa yang mengulangi (mengambil riba), maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

276. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan bergelimang dosa.

Berdasarkan ayat tersebut telah ditetapkan bahwa penggunaan riba dalam perbankan haram hukumnya. Bank syariah juga menerapkan nilai-nilai ajaran Islam yang lainnya seperti penggunaan sistem jual beli, sistem bagi hasil, menjalankan kegiatan perekonomian yang dihalalkan oleh agama, dan menumbuhkembangkan zakat. Keberadaan bank syariah saat ini mencoba untuk memenuhi kebutuhan umat muslim di Indonesia dalam menjalankan kegiatan ekonominya. Seseorang yang memiliki *religious commitment* yang tinggi, ia akan menjalankan kegiatan perekonomiannya salah satunya adalah dengan menyimpan atau meminjam dana disuatu tempat yang aman dan menguntungkan sekaligus dengan jalan yang halal, dalam hal ini bank saat ini berusaha untuk menggunakan prinsip kehalalan tersebut adalah bank syariah.

3. Indikator Religiusitas²⁶

Menurut Glock dan Stark dalam M.A Subandi, ada lima indikator dari religiusitas yaitu :

- 1) Keyakinan yaitu tingkatan sejauh mana seseorang menerima hal-hal yang dogmatik dalam agamanya.
- 2) Praktik Agama yaitu tingkatan sejauh mana seseorang mengerjakan kewajiban-kewajiban ritual dalam agamanya.
- 3) Pengalaman yaitu perasaan-perasaan atau pengalaman-pengalaman keagamaan yang pernah dialami atau dirasakan.
- 4) Pengetahuan yaitu seberapa jauh seseorang mengetahui tentang ajaran-ajaran agamanya, terutama yang ada didalam kitab suci maupun yang lainnya.
- 5) Konsekuensi yaitu dimensi yang mengukur sejauh mana perilaku seseorang dimotivasi oleh ajaran agamanya didalam kehidupan sosial.

B. Pengetahuan

1. Pengertian Pengetahuan

²⁶ M.A Subandi *Psikologi Agama dan Kesehatan Mental* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar), hlm 87

Pengetahuan merupakan segala sesuatu yang ada dalam pikiran seseorang setelah dilakukan pengindraan terhadap suatu objek tertentu. Pengindraan ini terjadi melalui pancaindra manusia yakni penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.²⁷ Menurut Schiffman dan Khanuk (2004), secara umum pengetahuan dapat diartikan sebagai informasi yang tersimpan dalam ingatan. Himpunan bagian dari informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen didalam pasar disebut pengetahuan konsumen. Pengetahuan konsumen merupakan semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terikat dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan fungsinya sebagai konsumen, sehingga pengetahuan konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian. Menurut Notoatmojo (2010) pengetahuan yang cukup di dalam kognitif mempunyai 6 tingkatan, yaitu :

1) Tahu (*know*)

Tahu diartikan sebagai mengingat suatu materi yang telah dipelajari sebelumnya. Termasuk dalam pengetahuan tingkat ini adalah mengingat kembali (*recall*) sesuatu yang spesifik dari seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang terpelajari merupakan tingkat pengetahuan yang paling rendah. Kata kerja untuk mengukur bahwa orang tahu apa yang dipelajari antara lain: menyebutkan, mengidentifikasi, mengatakan dan sebagainya.

²⁷ Muhammad Nasir, Mukhlis dan Muskarina “*Pengetahuan Masyarakat Umum dan Masyarakat Santri terhadap Bank Syariah*” (Journal Of Economic Management & Business. Vol 17 No 1, 2016)

2) Memahami (*comprehension*)

Diartikan sebagai suatu kemampuan menjelaskan dan menyebutkan secara benar tentang objek yang diketahui dan dapat menginterpretasikan materi tersebut secara benar orang yang telah paham terhadap objek atau materi harus dapat menjelaskan, menyebutkan contoh, menyimpulkan, meramalkan dan sebagainya terhadap objek yang dipelajari.

3) Aplikasi (*application*)

Diartikan sebagai kemampuan untuk menggunakan materi yang telah dipelajari pada situasi atau kondisi real (sebenarnya). aplikasi disini dapat diartikan aplikasi atau hukum-hukum rumus, metode, prinsip dan sebagainya dalam konteks atau situasi lain.

4) Analisis (*analysis*)

Adalah suatu kemampuan untuk menjelaskan suatu materi atau suatu objek dalam komponen. Tetapi masih didalam suatu atau struktur organisasi tersebut dan masih ada kaitannya satu sama lain. Kemampuan analisis ini dapat dilihat dari pengguna kata-kata kerja dapat menjabarkan ini (membuat bagan), membedakan memisahkan, mengelompokkan dan sebagainya.

5) Sintesis (*synthesis*)

Menunjukkan kepada suatu kemampuan untuk meletakkan atau menghubungkan bagian-bagian didalam suatu bentuk keseluruhan yang

baru. Dengan kata lain sintesis adalah suatu kemampuan untuk menyusun formulasi baru dari formulasi-formulasi yang ada misalnya dapat menyusun, merencanakan, menyesuaikan dan sebagainya terhadap suatu teori atau rumusan-rumusan yang telah ada.

6) Evaluasi (evaluasi)

Adalah hal yang berkaitan dengan kemampuan untuk melakukan justifikasi atau penilaian terhadap suatu materi atau objek. Penilaian-penilaian ini berdasarkan suatu kriteria ditentukan sendiri atau menggunakan kriteria-kriteria yang telah ada²⁸.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengetahuan adalah informasi yang diketahui atau disadari oleh seseorang.

2. Pengetahuan Produk

Pengetahuan produk adalah sekumpulan berbagai macam informasi mengenai produk, meliputi kategori produk, merek, terminolog produk, atribut, fitur produk, harga dan kepercayaan mengenai produk²⁹.

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan. Setiap produk yang ditawarkan pasti memiliki

²⁸ Notoadmodjo, *Metodologi Penelitian Kesehatan*. (Jakarta : Rineka Cipta, 2010), hlm.128

²⁹Donny Herdianto 2016 *Creative Selling Everyday* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo,2016), hlm 88

suatu manfaat dan nilai, konsumen dalam membuat pilihan pembelian berdasarkan persepsi mereka terhadap produk ataupun jasa.³⁰

Menurut Wang dan Hwang dalam Rifqi Suprpto dan Maya Susanti bahwa selama proses pembelian, tingkat pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen tentang sebuah produk tidak hanya akan mempengaruhi perilaku mereka dalam mencari informasi tentang produk tersebut, namun juga mempengaruhi perlakuan mereka terhadap informasi itu sendiri, pengambilan keputusan mereka, dan lebih jauh lagi, keinginan membeli mereka. Wang dan Hwang menyimpulkan bahwa konsumen dengan tingkat *product knowledge* yang tinggi akan mengevaluasi sebuah produk berdasarkan kualitasnya karena mereka percaya dengan tingkat pengetahuan yang dimilikinya. Karenanya, sangat mungkin mereka akan lebih menyadari akan nilai dari sebuah produk dan selanjutnya naik pada tahap keinginan untuk membeli.³¹

3. Indikator Pengetahuan Produk.³²

1) Pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk

Seorang konsumen atau pelanggan akan melihat suatu produk berdasarkan kepada karakteristik atau ciri atau atribut produk tersebut.

2) Pengetahuan tentang manfaat produk

³⁰Donny Herdianto *Creative Selling Everyday* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo,2016), hlm 88

³¹ Rifqi Suprpto dan Maya Susanti, Pengaruh Pengetahuan Produk dan Kepercayaan terhadap Sikap Lotalitas Peserta BPJS Kesehatan DIY (Buletin Bisnis dan Manajemen, 2016 Vol 02, No 01)

³²Peter J Paul dan Jerry C Olson, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. (Jakarta: Erlangga,1999), hlm 86

Konsumen seringkali berpikir mengenai manfaat yang ia rasakan jika mengkonsumsi atau membeli suatu produk, bukan mengenai atributnya. Jadi pengetahuan tentang manfaat produk adalah sangat penting.

3) Pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk bagi konsumen.

Jika suatu produk akan memberikan kepuasan kepada konsumen jika produk tersebut telah digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen

C. Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Secara syariah prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini, bank Islam akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* ‘pengelola’, sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* ‘penyandang dana’. antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak.

Disisi lain, dengan pengusaha/peminjam dana, bank Islam akan bertindak sebagai *shahibul maal* (penyandang dana, baik yang berasal dari tabungan/deposito/giro maupun dana bank sendiri berupa modal pemegang saham). sementara itu, pengusaha /peminjam akan berfungsi

sebagai mudharib (pengelola) karena melakukan usaha dengan cara memutar dana dan mengelola dana bank³³

Sebagai alternatif sistem bunga dalam konvensional, ekonomi Islam menawarkan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*) ketika pemilik modal (*surplus spending unit*) bekerja sama dengan pengusaha (*deficit spending unit*) untuk melakukan kegiatan usaha . apabila usaha menghasilkan, keuntungan dibagi berdua, dan apabila kegiatan usaha menderita kerugian, kerugian di tanggung bersama. Sistem bagi hasil menjamin adanya keadilan dan tidak ada pihak yang tereksplorasi (didzalimi). sistem bagi hasil dapat berbentuk musyarakah atau mudharabah dengan berbagai variasinya.

Pelanggaran riba dalam Islam adalah suatu penolakan terhadap timbulnya risiko finansial tambahan yang ditetapkan dalam transaksi uang atau modal maupun jual beli yang dibebankan kepada satu pihak saja sedangkan pihak yang lain dijamin keuntungannya. Hal ini mengindikasikan perbankan Syariah menganut sistem bagi hasil dalam proses kegiatannya dan mengharamkan bunga karena mengandung unsur riba.³⁴

Sehingga dapat disimpulkan bahwa bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana.

³³ Muhammad Syafei'I Antonio , *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani 2001)

³⁴ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisa Cet. Ke-1, 2004)

Tabel 2.1
Perbedaan antara Bunga dan Bagi Hasil³⁵

Bunga	Bagi Hasil
1. Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi usaha akan selalu menghasilkan keuntungan.	Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil disepakati pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
2. Besarnya persentase didasarkan pada jumlah dana/modal yang dipinjamkan.	Besarnya rasio bagi hasil didasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
3. Bunga dapat mengembang/variabel dan besarnya naik turun sesuai dengan naik turunnya bunga patokan atau kondisi ekonomi.	Rasio bagi hasil tetap tidak berubah selama akad masih berlaku, kecuali diubah atas kesepakatan bersama.
4. Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah usaha yang dijalankan peminjam untung atau rugi.	Bagi hasil bergantung pada keuntungan usaha yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama.
5. Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun keuntungan naik berlipat ganda.	Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan keuntungan.
6. Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama.	Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil

1) Faktor Langsung

- a. *Investment rate* merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment rate* sebesar 80 persen, hal ini berarti 20 persen dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.
- b. Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan

³⁵ Antonio, 2001

menggunakan salah satu metode rata-rata saldo minimum bulanan dan rata-rata saldo harian. investment rate dikalikan dengan jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan, akan menghasilkan jumlah dana aktual yang digunakan.

c. Nisbah (*profit sharing ratio*)

salah satu ciri al-mudharabah adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian, nisbah antara satu bank dan bank lainnya dapat berbeda, nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank, misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. nisbah juga dapat berbeda antara satu account dan account lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

2) Faktor Tidak Langsung

a. Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya mudharabah

a) bank dan nasabah melakukan share dalam pendapatan dan biaya (*profit and sharing*). pendapat yang “dibagi hasilkan” merupakan pendapatan yang diterima dan dikurangi biaya-biaya.

b) jika semua biaya ditanggung bank, hal ini disebut *revenue sharing*.

b. Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting) Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas

yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

3. Indikator Bagi Hasil³⁶

1) Persentase

Nisbah keuntungan harus didasarkan dalam bentuk persentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Nisbah keuntungan itu misalnya 50:50%, 70:30%, 60:40% atau 55:45%. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal.

2) Bagi Untung dan Bagi Rugi

Dalam kontrak ini, *return* dan *timing cash flow* kita tergantung kepada kinerja riilnya. Bila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula. Bila laba bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah laba di tentukan dalam bentuk persentase, bukan dalam bentuk nominal rupiah tertentu.

3) Jaminan

Ketentuan pembagian kerugian bila kerugian yang terjadi hanya murni diakibatkan oleh resiko bisnis (*business risk*), bukan karena resiko karakter buruk mudharib (*character risk*). Bila kerugian terjadi karena karakter buruk, misalnya karena mudharib lalai dan atau melanggar persyaratan–persyaratan kontrak pembiayaan, maka

³⁶ Adiwarmam Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), Hlm 206

shahibul maal tidak perlu menanggung kerugian seperti itu. Jika mudharib melakukan keteledoran, kelalaian, kecerobohan dalam merawat dan menjaga dana, yaitu melakukan pelanggaran, kesalahan, dan kelewatan dalam perilakunya yang tidak termasuk dalam bisnis pembiayaan yang disepakati, atau ia keluar dari ketentuan yang disepakati, mudharib tersebut harus menanggung kerugian pembiayaan sebesar bagian kelalaiannya sebagai sanksi dan tanggung jawabnya.

4) Menentukan Besarnya Nisbah Keuntungan

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar-menawar antara shahibul maal dengan mudharib. Dengan demikian, angka nisbah ini bervariasi, bisa 50:50, 60:40, 70:30, 80:20, bahkan 99:1. Namun para ahli fiqih sepakat bahwa nisbah 100:0 tidak diperbolehkan. Dalam prakteknya di perbankan modern, tawar menawar nisbah hanya terjadi pada deposan dengan jumlah besar karena memiliki daya tawar yang relative tinggi (*special nisbah*). Sedangkan untuk deposan kecil tawar menawar tidak terjadi. Bank syariah hanya mencantumkan nisbah yang ditawarkan, setelah itu deposan boleh setuju atau tidak. Bila tidak setuju, nasabah dipersilakan mencari bank syariah lain yang menawarkan nisbah yang lebih menarik.

D. Pengambilan Keputusan

1. Definisi Keputusan

Keputusan adalah proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi. Rekomendasi itulah yang selanjutnya dipakai dan digunakan sebagai pedoman basis dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, begitu besarnya pengaruh yang akan terjadi jika seandainya rekomendasi yang dihasilkan tersebut terdapat kekeliruan atau adanya kesalahan-kesalahan yang tersembunyi karena faktor ketidak hati-hatian dalam melakukan pengkajian masalah³⁷.

Inti dari pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya.³⁸

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa keputusan pada dasarnya merupakan suatu proses pengambilan tindakan terhadap ketertarikan seseorang pada suatu pilihan atau alternatif suatu objek .

³⁷ Irham Fahmi , *Teori dan Praktik Pengambilan Keputusan Kualitatif dan Kuantitatif* (Jakarta :PT Raja Grafindo Persada ,2016), hlm 2

³⁸ Peter J Paul dan Jerry C Olson, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1999), Hlm 162

2. Tahap-tahap Pengambilan Keputusan

Guna memudahkan pengambilan keputusan maka perlu dibuat tahap-tahap yang bisa mendorong kepada terciptanya keputusan yang diinginkan.

Adapun tahap-tahap tersebut adalah :

- a. Mendefinisikan masalah tersebut secara jelas dan gamblang, atau mudah untuk dimengerti.
- b. Membuat daftar masalah yang akan dimunculkan, dan menyusunnya secara prioritas dengan maksud agar adanya sistematika yang lebih terarah dan terkendali .
- c. Melakukan identifikasi dari setiap masalah tersebut dengan tujuan untuk lebih memberikan gambaran secara lebih tajam dan terarah secara spesifik.
- d. Memetakan setiap masalah tersebut berdasarkan kelompoknya masing-masing yang kemudian selanjutnya dibarengi dengan menggunakan model atau alat uji yang akan dipakai.
- e. Memastikan kembali bahwa alat uji yang dipergunakan tersebut telah sesuai dengan prinsip-prinsip dan kaidah-kaidah yang berlaku pada umumnya.

Disisi lain Simon dalam Irham Fahmi mengatakan, pengambilan keputusan berlangsung melalui empat tahap yaitu:

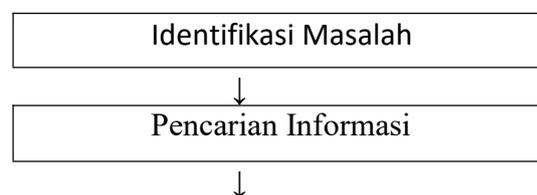
- a. *Intelligence* adalah proses pengumpulan informasi yang bertujuan mengidentifikasi permasalahan.

- b. *Design* adalah tahap perancangan solusi terhadap masalah. Biasanya tahap ini dikaji berbagai macam alternatif pemecahan masalah.
- c. *Choice* adalah tahap mengkaji kelebihan dan kekurangan dari berbagai macam alternatif yang ada dan memilih yang terbaik
- d. *Implementation* adalah tahap pengambilan keputusan dan melaksanakannya.³⁹

3. Proses Pengambilan Keputusan

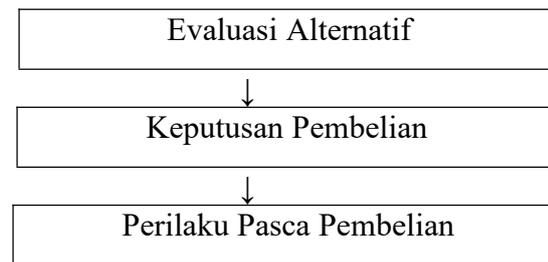
Lahirnya suatu keputusan tidak serta merta berlangsung secara sederhana begitu, sebab sebuah keputusan itu selalu saja lahir berdasarkan dari proses yang memakan waktu, tenaga dan pikiran hingga akhirnya terjadinya suatu pengkristalan dan lahirlah keputusan tersebut. Saat pengambilan keputusan adalah saat dimana kita sepenuhnya memilih kendali dalam bertindak sedangkan saat kejadian tak pasti adalah saat dimana sesuatu diluar diri kitalah yang menentukan apa yang akan terjadi artinya kendali diluar kemampuan kita. Selanjutnya dianggap penting adalah pertanggung jawaban dari keputusan itu sendiri kepada pihak yang berkepentingan.

Bagan 2.1
Gambar Proses Pengambilan Keputusan⁴⁰



³⁹ Irham Fahmi, *Teori dan Praktik Pengambilan Keputusan Kualitatif dan Kuantitatif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), hlm 2

⁴⁰ Kotler dan Armstrong, *Prinsip-prinsip Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2000), Hlm 177



4. Indikator pengambilan Keputusan⁴¹

a. Identifikasi masalah

Pengenalan merupakan tahap pertama dari proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen mengenali suatu masalah atau kebutuhan. Pembeli merasakan perbedaan nyata antara keadaan nyata dengan yang diinginkan. Pada tahap ini pemasar harus meneliti konsumen untuk menemukan jenis kebutuhan atau masalah apa yang akan muncul, apa yang memunculkan mereka, dan bagaimana, dengan adanya masalah tersebut, konsumen termotivasi untuk memilih produk tertentu.

b. Pencarian informasi

Konsumen yang telah tertarik mungkin akan mencari lebih banyak informasi. Apabila didorong konsumen begitu kuat dan produk yang memuaskan berada dalam jangkauan, walaupun konsumen mempunyai dorongan yang kuat, konsumen mungkin akan menyimpan kebutuhannya dalam ingatan dan melakukan pencarian informasi. Pencarian informasi merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen telah tertarik untuk mencari

⁴¹ Kotler dan Armstrong, *Prinsip-prinsip Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2000), Hlm 178

lebih banyak informasi. Konsumen dapat memperoleh informasi dan sumber dari manapun, misalnya sumber pribadi, sumber komersial sumber public, sumber pengalaman.

c. Evaluasi berbagai alternatif

Pemasar perlu mengetahui evaluasi berbagai alternative, yaitu suatu tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek-merek alternatif dalam satu susunan pilihan. Konsumen mengevaluasi alternative pembelian tergantung pada konsumen individu dan situasi pembelian tertentu. Pemasar harus mempelajari pembeli untuk mengetahui bagaimana mereka mengevaluasi alternative merek. Jika mereka tahu bahwa proses evaluasi sedang berjalan, pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk mempengaruhi keputusan pembelian.

d. Keputusan pembelian

Keputusan pembelian merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian sampai konsumen benar-benar membeli produk. Biasanya keputusan pembelian ini dilakukan terhadap merek yang paling disukai. Ada dua faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian yakni sikap orang lain dan situasi yang diharapkan.

e. Perilaku pasca pembelian

Tugas pemasar tidak berakhir ketika produknya sudah dibeli konsumen. Setelah konsumen membeli produk, dan bisa merasakan puas atau tidak, dan akan terlibat dalam perilaku pasca pembelian yang menarik bagi pemasar. Perilaku pasca pembelian merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen mengambil tindakan lebih lanjut setelah membeli berdasarkan kepuasan dan ketidakpuasan yang mereka rasakan. Hubungan antara harapan konsumen dengan kinerja yang dirasakan dari produk merupakan faktor yang menentukan apakah pembeli puas atau tidak. Jika produk gagal memenuhi harapan, maka konsumen akan kecewa, jika harapan terpenuhi maka konsumen puas, jika harapan terlampaui maka konsumen sangat puas.

E. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan imbalan atau bagi hasil⁴²

⁴² Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta :Rajawali Press, 2008), hlm 96

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu memberikan fasilitas yakni pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak defisit unit⁴³.

2. Produk Pembiayaan Bank BNI Syariah⁴⁴

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, produk pembiayaan bank BNI syariah yaitu :

a. Produk Pembiayaan BNI Syariah Pribadi

1. BNI Syariah Multiguna

Multiguna iB Hasanah Fasilitas Pembiayaan Konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai. Akad yang digunakan dalam produk ini menggunakan akad Murabahah atau Ijarah. Ada beberapa keunggulan dalam hal keuntungan untuk menggunakan produk ini diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Minimal pembiayaan Rp. 50 Juta dan maksimum Rp. 2 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun.

⁴³ Adiwarmanto A.Karim, *BANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan* Edisi Ketiga (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm 160

⁴⁴ Hariantocanecity.blogspot.com The Real Economics (diakses pada tanggal 27 Desember 2019)

- 4) Uang muka ringan.
- 5) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 6) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

2. BNI Syariah Otomotif

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini adapun keunggulan dalam hal penggunaan produk Oto iB Hasanah adalah sebagai berikut:

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Minimal pembiayaan Rp. 50 Juta dan maksimum Rp. 1 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- 4) Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerja sama uang muka tidak diwajibkan
- 5) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 6) Pembayaran angsuran melalui rekening debet secara otomatis atau dapat dilakukan diseluruh Kantor Caban BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

3. BNI Syariah Kepemilikan emas

Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad murabahah. Adapun keunggulan dalam hal menggunakan produk ini adalah:

- 1) Objek pembiayaan berupa logam mulia yang bersertifikat PT Antam.
- 2) Maksimum pembiayaan Rp 150 Juta
- 3) Jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.
- 4) Biaya administrasi ringan sesuai ketentuan yang berlaku.
- 5) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.

4. BNI Syariah Jamninan Pembiayaan Cash

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah. Adapun keunggulan dalam hal menggunakan produk ini adalah:

- 1) Memberi kemudahan kepada nasabah yang mempunyai Simpanan Rupiah ataupun Valas USD untuk memperoleh pembiayaan dengan cara cepat.
- 2) Maksimum pembiayaan sebesar 95% (untuk simpanan Rupiah) dan 60% (untuk simpanan Valas USD) dari jumlah nominal Deposito/Tabungan/Giro atas nama yang dijamin.

- 3) Maksimal jangka waktu selama 12 bulan (untuk simpanan Rupiah) dan 3 bulan untuk simpanan Valas USD).
- 4) Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

5. Fleksi IB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh)

Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah. Dengan menggunakan produk pembiayaan ini akan memberikan beberapa keuntungan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Dapat membiayai perjalanan ibadah umroh orang tua/mertua, suami/istri dan anak-anak.
- 3) Maksimum pembiayaan Rp. 200 juta.
- 4) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun atau 5 tahun untuk nasabah payroll BNI atau BNI Syariah.
- 5) Uang muka ringan.
- 6) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 7) Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

6. Hasanah Card

Ib hasanah card merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah, yaitu dengan sistem perhitungan biaya bersifat tetap, adil, transparan dan kompetitif tanpa perhitungan bunga.

Ib hasanah card adalah kartu yang berbasis syariah yang berfungsi seperti kartu pembiayaan sehingga diterima di seluruh tempat berdanda MasterCard dan semua ATM yang bertanda CIRRUS di seluruh dunia dan memiliki 3 jenis kartu yaitu classic, gold dan platinum. Ib hasanah salah satu kredit yang menggunakan akad syariah, yang diterbitkan oleh BNI Syariah. Berikut ketentuan fatwanya:

- 1) Akad Kafalah yaitu BNI Syariah adalah penjamin bagi pemegang iB hasanah card timbul dari transaksi antara pemegang iB hasanah card dengan Merchant dan penarikan tunai.
- 2) Akad Qardh yaitu BNI Syariah adalah pemberi pinjaman kepada pemegang iB hasanah card atas seluruh transaksi penarikan tunai dengan menggunakan kartu dan transaksi pinjaman dana.
- 3) Akad Ijarah yaitu BNI Syariah adalah penyedia jasa sistem pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang iB hasanah card.

4) Batasan Penggunaan iB hasanah card tidak digunakan untuk transaksi yang tidak sesuai dengan Syariah dan juga tidak mendorong pengeluaran yang berlebihan. Pemegang iB hasanah card harus memiliki kemampuan financial untuk melunasi pada waktunya.

7. BNI Syariah KPR Syariah (Griya IB Hasanah)

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah serta rumah yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan.

b. Produk Pembiayaan Mikro

1. Rahn Mikro

Adalah pembiayaan yang dimulai dari Rp. 500 ribu hingga 50 juta dengan jangka waktu pembiayaan berkisar antara 3,6,9,12 bulan (tidak dapat diperpanjang). Rahn mikro bertujuan untuk modal usaha/produktif, biaya pendidikan, kesehatan dan keperluan lainnya

2. Mikro 3 IB Hasanah

Adalah pembiayaan yang mulai dari > Rp. 50 juta hingga Rp. 500 juta, dengan jangka waktu 6 bulan hingga 60 bulan. Dan produk pembiayaan ini bertujuan untuk pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif, dan pembelian barang lainnya.

3. Mikro 2 IB Hasanah

Adalah pembiayaan yang dimulai dari Rp. 5 juta hingga 50 juta dengan jangka waktu 6 bulan hingga 36 bulan. Mikro 2 iB hasanah ini bertujuan untuk pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif, dan pembelian barang lainnya.

c. Usaha Kecil dan Menengah

1. BNI Syariah Wirausaha (Wirausaha IB Hasanah)

Adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

2. BNI Syariah Valas (Valas IB Hasanah)

Adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing. Jenis valuta yang dapat diberikan adalah US\$ (*United State Dollar*), Singapura Dollar, Euro Dollar dan valuta asing lainnya.

3. BNI Syariah Kopkar/Kopeg (Kopkar/Kopeg IB Hasanah)

Adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/ Koperasi Pegawai (Kopeg).

4. BNI Syariah Dealer IB Hasanah

Adalah pola kerjasama pemasaran dealer dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak. Hal tersebut membutuhkan tenaga yang cukup besar dalam hal penyaluran, pemantauan, atau penyelesaian pembiayaannya.

5. BNI Syariah Tunas Usaha (Tunas Usaha IB Hasanah)

Adalah pembiayaan modal kerja atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.

6. BNI Syariah Usaha Kecil (Usaha Kecil IB Hasanah)

Adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip syariah.

7. BNI Syariah Linkage (Linkage IB Hasanah)

Adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (BMT, BPRS, KJKS,dll) untuk diteruskan ke *end user* (pengusaha mikro, kecil dan menengah syariah).

d. Korporasi

1. BNI Syariah Usaha Besar (Usaha Besar IB Hasanah)

Adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar yang berdasarkan dengan prinsip syariah.

2. BNI Syariah Ekspor (Ekspor IB Hasanah)

Adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada eksportir (perusahaan ekspor), baik dalam rupiah maupun valuta asing untuk keperluan modal kerja dalam rangka pengadaan barang-barang yang akan diekspor (sebelum barang dikapalkan/*preshipment*). dan untuk keperluan pembiayaan proyek investasi dalam rangka produksi barang ekspor.

3. BNI Syariah Onshore (Onshore IB Hasanah)

Adalah pembiayaan yang diberikan unit operasional dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing untuk membiayai usaha yang dikategorikan ekspor (penghasil devisa)

4. BNI Syariah Sindikasi (Sindikasi IB Hasanah)

Adalah pembiayaan yang diberikan yang diberikan oleh dua atau lebih Lembaga Keuangan untuk membiayai suatu proyek/usaha dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh Agen yang sama pula.

F. Penelitian Terdahulu

Berikut ringkasan penelitian terdahulu yang diteliti dengan variabel-variabel yang terdapat pada penelitian saat ini, yaitu sebagai berikut :

Tabel 2.2
Ringkasan Penelitian Terdahulu⁴⁵

No	Peneliti	Judul	Hasil
1.	Betti Aprilinasari (2018)	Pengaruh Religiusitas, Kebudayaan, Keluarga terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di KPSS BMT Nurul Barokah Sambi Boyolali	Hasil penelitian ini adalah religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
2.	Yoiz Shofwa (2016)	Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas terhadap Keputusan Nasabah Produk Simpanan pada BSM Cabang Purwokerto	Hasil penelitian ini adalah religiusitas berpengaruh terhadap keputusan nasabah
3.	Faridhah Nur Azizah (2017)	Pengaruh Religiusitas, Pemahaman Produk dan Pelayanan terhadap Keputusan Pembiayaan di KSU Ja'far Medika Syariah	Hasil penelitian adalah religiusitas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah.
4.	Saidah Mushofa Rohmah (2016)	Pengaruh Pengetahuan, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Buana Muluk Sukoharjo	Hasil penelitian ini adalah pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
5.	Astik Tarokotillah (2017)	Pengaruh Pengetahuan, Kelompok Acuan, Motivasi, dan Lokasi Bank terhadap Keputusan Masyarakat Muslim Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah di Kota Surakarta	Hasil penelitian adalah pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat.
6.	Novita Fatminingsih	Pengaruh Pengetahuan Nasabah dan Kualitas	Hasil penelitian ini adalah pengetahuan nasabah

⁴⁵ Dikumpulkan dari berbagai sumber.

	(2018)	Produk terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan di BMT Surya Abadi Ponogoro	berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan.
7.	Weri Filia Putri 2019	Pengaruh Pengetahuan Nasabah terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Makmur Cibadak	Hasil penelitian adalah Pengetahuan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
8.	Zayinnatul Khusna 2016	Pengaruh Sistem Bagi Hasil terhadap Keputusan UMKM Mengambil Pembiayaan Mudharabah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMWBUS Cabang Utama	Hasil penelitian ini adalah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan.
9.	Atanasius Hardian Permana Yogiarto (2015)	Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah (studi kasus pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan	Hasil penelitian adalah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
10.	Anggita Rastari (2019)	Pengaruh Religiusitas, Bagi Hasil dan Kemudahan Akses terhadap Keputusan Masyarakat Melakukan Pembiayaan di Koperasi Syariah MSI	Hasil penelitian adalah bagi hasil tidak ada pengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan masyarakat.

G. Kerangka Pemikiran

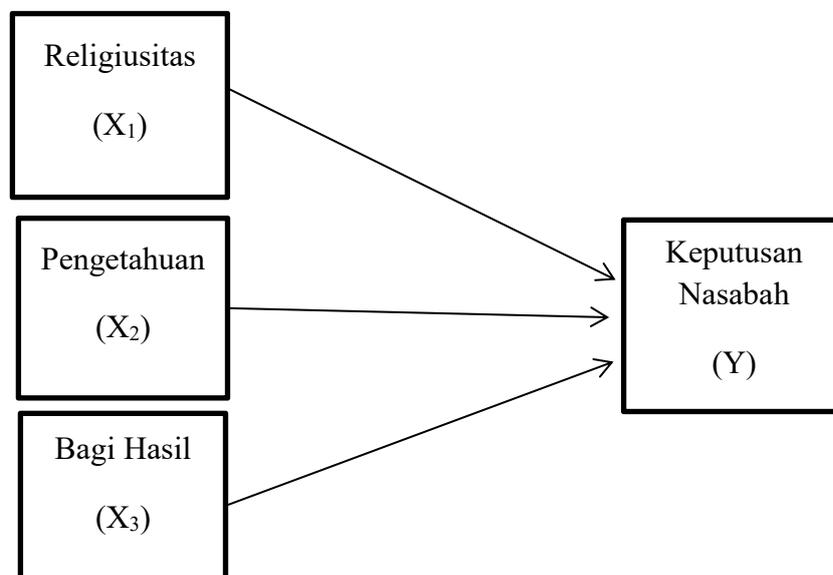
Dalam penelitian ini terdapat dua variabel, yaitu variabel independen dan variabel dependen. Variabel dependen adalah Religiusitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil sedangkan variabel dependen adalah Keputusan Nasabah. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk membuktikan adanya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Untuk

melakukan analisis ini diperlukan adanya alat ukur yang merupakan indikator-indikator dari variabel tersebut.

Kerangka pemikiran menggambarkan hubungan dari variabel independen dalam hal ini adalah Religiusitas (X_1), Pengetahuan (X_2), Bagi Hasil (X_3) terhadap variabel dependen yaitu Keputusan Nasabah (Y). Berikut akan diuraikan kerangka pemikiran mengenai pengaruh religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang, yaitu :

Gambar 2.1

Skema Kerangka Penelitian



H. Pengembangan Hipotesis

Hipotesis dapat didefinisikan sebagai jawaban sementara yang kebenarannya masih harus diuji, atau rangkuman kesimpulan teoritis yang

diperoleh dari tinjauan pustaka. Hipotesis juga merupakan proporsi yang akan diuji keberlakuannya atau merupakan suatu jawaban sementara atas pernyataan penelitian.⁴⁶

Penelitian ini bermaksud memperoleh gambaran objektif tentang Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan, dan Bagi Hasil terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Berdasarkan tinjauan pustaka dan kerangka teori maka hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut :

1. Pengaruh Religiusitas terhadap Keputusan nasabah

Pengaruh religiusitas terhadap keputusan nasabah yang diteliti oleh Betti Aprilinasari (2018) yang berjudul “Pengaruh Religiusitas, Kebudayaan, Keluarga terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di KPSS BMT Nurul Barokah Sambi Boyolali” Hasil penelitian ini adalah religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Dibuktikan dari hasil pengujian $t_{hitung} = 2,290$ dan $t_{tabel} = 1,992$. maka $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan signifikansi 0,025.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Yoiz Shofwa (2016) yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas terhadap Keputusan Nasabah Produk Simpanan pada BSM Cabang Purwokerto” Hasil penelitian ini adalah religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Dibuktikan dari hasil pengujian $t_{hitung} = 3,090$ dan $t_{tabel} = 1,6449$ maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikansi 0,000. Hal ini karena sedikit banyak calon

⁴⁶ Nanang Hartono, *Metode Penelitian Kuantitatif Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder* (Jakarta : Rajawali Pers, 2011), hlm 61

nasabah Produk Simpanan pada BSM Cabang Purwokerto telah mengetahui bahwa riba tidak diperbolehkan oleh agama yang dianutnya.

Shafranske dalam Eko Oktapiya Hadinata bahwa religiusitas berarti kepatuhan seseorang terhadap praktik-praktik keagamaan dan keyakinannya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di atas maka hipotesis yang akan di uji adalah:

H₁ :Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara religiusitas terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan.

2. Pengaruh Pengetahuan terhadap Keputusan Nasabah

Pengaruh pengetahuan terhadap keputusan nasabah yang diteliti oleh Saidah Mushofa Rohmah (2016) yang berjudul "Pengaruh Pengetahuan, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah pada Anggota BMT Buana Muluk Sukoharjo" Hasil penelitian ini adalah pengetahuan berpengaruh terhadap positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Dibuktikan dengan hasil pengujian nilai t_{hitung} 3,3743 dan t_{tabel} 1.990 maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan signifikansi 0,000 .

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Astik Tarokotillah (2017) yang berjudul "Pengaruh Pengetahuan, Kelompok Acuan, Motivasi, dan Lokasi Bank terhadap Keputusan Masyarakat Muslim Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah di Kota Surakarta" Hasil penelitian adalah pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan masyarakat. Dibuktikan dengan hasil pengujian t_{hitung} 2.256 dan t_{tabel} 1.661 maka $t_{hitung} > t_{tabel}$. dengan signifikansi 0,013 .

Wang dan Hwang (2001) menyatakan bahwa konsumen dengan tingkat *product knowledge* yang tinggi akan mengevaluasi sebuah produk berdasarkan kualitasnya karena mereka percaya dengan tingkat pengetahuan yang dimilikinya. Karenanya, sangat mungkin mereka akan lebih menyadari akan nilai dari sebuah produk dan selanjutnya naik pada tahap keinginan untuk membeli.

Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis yang akan di uji yaitu:

H₂ :Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pengetahuan nasabah terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan

3. Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah

Pengaruh bagi hasil terhadap keputusan nasabah yang diteliti oleh Zayinnatul Khusna (2016) yang berjudul “Pengaruh Sistem Bagi Hasil terhadap Keputusan UMKM Mengambil Pembiayaan Mudharabah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMWBUS Cabang Utama” Hasil penelitian ini adalah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan. Dibuktikan dengan hasil pengujian t_{hitung} 5,948 dan t_{tabel} 1.6525 maka $t_{hitung} > t_{tabel}$. Dengan signifikansi 0,000 .

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Atanasius Hardian Permana Yogiarto (2015) yang berjudul “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah (studi kasus pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan)” Hasil penelitian adalah bagi hasil berpengaruh positif dan

signifikan terhadap keputusan nasabah. Dibuktikan dengan hasil pengujian t_{hitung} 8,304 dan t_{tabel} 1.984 maka $t_{hitung} > t_{tabel}$. dengan signifikansi 0,000 .

Muhammad (2004) menjelaskan pelarangan riba dalam Islam adalah suatu penolakan terhadap timbulnya risiko finansial tambahan yang ditetapkan dalam transaksi uang atau modal maupun jual beli yang dibebankan kepada satu pihak saja sedangkan pihak yang lain dijamin keuntungannya. Hal ini mengindikasikan perbankan Syariah menganut sistem bagi hasil dalam proses kegiatannya dan mengharamkan bunga karena mengandung unsur riba.

Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis yang akan di uji yaitu:

H_3 :Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara bagi hasil terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan

4. Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah

H_4 : Terdapat pengaruh secara simultan antara religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian tentang Pengaruh Religiuisitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang yang berlokasi di Jl. Jendral Sudirman KM. 3,5, Kelurahan 20 Ilir, Kecamatan Ilir Timur I, 20 Ilir D. III Tim. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30126 .

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif, karena data yang akan diperoleh berupa angka. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menggunakan analisis data yang berbentuk angka atau numerik.⁴⁷ pada penelitian ini data kuantitatif diperoleh dari pengisian kuisioner sebagai instrumen penelitian.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari penelitian secara langsung. Data primer merupakan data yang diperoleh dari

⁴⁷ Suryani dan Hendrayandi, *Metode Riset Kuantitatif: Teori dan Aplikasi pada penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*, (Jakarta : Pranedamedia Group, 2015), Hlm 109,

responden melalui kuisioner atau data hasil wawancara penelitian narasumber.⁴⁸ data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari penyebaran daftar pertanyaan berupa kuisioner kepada nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat tidak secara langsung dari objek penelitian. Peneliti mendapatkan data yang sudah jadi yang dikumpulkan oleh pihak lain dengan berbagai cara atau metode baik secara komersial maupun non komersial. data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku, jurnal ilmiah penelitian terdahulu, artikel dan data-data yang berhubungan dengan penelitian.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk ditarik kesimpulannya⁴⁹. dalam penelitian ini populasinya adalah nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang dari 2015 sampai tahun 2019 yang berjumlah 1460 (data terbaru per 12 November 2019).⁵⁰

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012) Hlm 8

⁴⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kombinasi Mixed Methods*, (Bandung: Alfabeta, 2015), Hlm 119.

⁵⁰ Arsip Data Jumlah Nasabah yang Melakukan Pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang, yang diambil pada Kamis, 12 Desember 2019.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karkteristik yang dimiliki populasi tersebut. Sampel yang akan diambil dalam penelitian ini sesuai metode yang berlaku sehingga betul-betul *representatif* (mewakili). berdasarkan populasi yang sudah diketahui dalam penelitian ini sebesar 1460 maka rumus yang digunakan untuk menentukan jumlah sampel yakni menggunakan rumus Slovin :⁵¹

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan :

n = jumlah/besarnya sampel yang diambil

N = jumlah populasi

e = tingkat kesalahan (eror)

Pengambilan sampel yang ditolerir yaitu (0,1)

Jika diketahui populasi BNI Syariah Kantor Cabang Palembang 1460 nasabah, maka jumlah nasabah sampel dapat dihitung sebagai berikut :

$$n = \frac{1460}{1 + 1460(0,1)^2}$$

$$n = 93,589$$

dari perhitungan rumus diatas, besar sampel 93,589 dan dibulatkan sebanyak 94 responden.

⁵¹ Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Selamba Empat, 2011), Hlm 123

E. Variabel - Variabel Penelitian

Adapun variabel yang dianalisa dalam penelitian ini terdiri dari satu variabel dependen dan tiga variabel independen. Penjelasan tentang variabel tersebut sebagai berikut :

1. Variabel Independen (Bebas) adalah variabel yang mempengaruhi timbulnya variabel dependen⁵². Dalam penelitian ini variabel independent yang dimaksud yaitu Religiusitas (X_1), Pengetahuan (X_2) dan Bagi Hasil (X_3).
2. Variabel Dependen (Terikat) adalah variabel yang dipengaruhi⁵³. Dalam penelitian ini variabel dependent yaitu Keputusan Nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah.

F. Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional adalah suatu definisi yang dinyatakan dalam kriteria atau operasi yang dapat diuji secara khusus.

Tabel 3.1
Definisi Operasional dan Indikator

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Religiusitas (X_1)	Religiusitas adalah keyakinan nasabah terhadap agama yang	1. Keyakinan. 2. Praktik Agama 3. Pengalaman

⁵² Muhamad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Rajawali Pers, 2008), Hlm 69

⁵³ Muhamad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Rajawali Pers, 2008), Hlm 69

	dianutnya.	<ol style="list-style-type: none"> 4. Pengetahuan 5. Konsekuensi
Pengetahuan (X_2)	Pengetahuan adalah informasi yang diketahui oleh nasabah tentang produk yang ada di BNI Syariah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk 2. Pengetahuan tentang manfaat produk 3. Pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk bagi konsumen
Bagi Hasil (X_3)	Bagi Hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana (Bank) dan pengelola dana (Nasabah).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persentase 2. Bagi untung dan bagi rugi 3. Jaminan 4. Menentukan nisbah keuntungan
Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan (Y)	Keputusan nasabah adalah suatu proses pengambilan tindakan terhadap ketertarikan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifikasi masalah 2. Pencarian informasi 3. Evaluasi berbagai alternatif 4. Keputusan pembelian 5. Perilaku pasca pembelian

G. Tehnik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini menggunakan teknik Kuisoner (Daftar Pertanyaan). teknik ini merupakan bentuk alat pengumpulan data dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan. Diharapkan dengan menyebarkan daftar pertanyaan

kepada setiap responden, peneliti dapat menghimpun data yang relevan dengan tujuan penelitian dan memiliki tingkat reabilitas serta validitas yang tinggi.⁵⁴

Dalam penelitian ini jenis pengakuan yang digunakan yaitu *skala likert*. Skala likert menurut Kinnear dalam Muhamad (2008:154), skala likert ini berhubungan dengan pernyataan tentang sikap seseorang terhadap sesuatu, misalnya setuju-tidak setuju, senang -tidak senang, baik-tidak baik.⁵⁵

Tabel 3.2
Skala Likert⁵⁶

Kriteria	Skor
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Netral (N)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

H. Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas item merupakan uji instrumen data untuk mengetahui seberapa cermat suatu item dalam mengukur apa yang ingin diukur.⁵⁷ uji validitas digunakan untuk menguji apakah data kuisioner yang digunakan

⁵⁴ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Rajawali Pers, 2008), Hlm 150-151

⁵⁵ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Rajawali Pers, 2008), Hlm 154

⁵⁶ Dikumpulkan dari berbagai sumber.

⁵⁷ Duwi Priyatno, *Spss 2 Pengolahan Data Terpraktis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2005), Hlm 52

dalam penelitian valid atau tidak valid. Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan *software SPSS version 20*, dan menggunakan *metode corrected item total* dengan taraf signifikan 5%. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka item dikatakan valid, jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka item dinyatakan tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuisioner. Maksudnya apakah alat ukur tersebut akan mendapatkan pengukuran yang tetap konsisten jika pengukuran diulang kembali. Metode yang sering digunakan dalam penelitian untuk mengukur skala rentangan (seperti skala likert 1-5) adalah *Cronbach Alpha*. Uji reliabilitas merupakan kelanjutan dari uji validitas, dimana item yang masuk pengujian adalah item yang valid saja. Untuk menentukan apakah instrumen reliabel atau tidak menggunakan batasan 0,6 menurut Sekaram, reliabilitas kurang 0,6 adalah kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan diatas 0,8 adalah baik.⁵⁸

I. Tehnik Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dimaksudkan untuk menguji apakah nilai residual yang telah distandarisasi pada model regresi berdistribusi

⁵⁸ Duwi Priyatno, *Spss 2 Pengolahan Data Terpraktis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2005), Hlm 64

normal atau tidak. Nilai residual dikatakan berdistribusi normal jika nilai residual terstandarisasi tersebut sebagian besar mendekati nilai rata-ratanya. Nilai residual terstandarisasi yang berdistribusi normal jika digambarkan dengan bentuk kurva akan membentuk gambar lonceng (*bell-shaped curve*) yang kedua sisinya melebar sampai tidak terhingga.

Salah satu metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu *one sample kolmogrov smirnov* yang merupakan uji normalitas menggunakan fungsi distribusi kumulatif, nilai dinyatakan berdistribusi normalitas jika $K \text{ hitung} < K \text{ tabel}$ dan nilai $\text{Sig} > \alpha$ ⁵⁹. Data dikatakan normal jika nilai signifikan $> 0,05$ sebaliknya jika nilai signifikan $\leq 0,05$ maka dinyatakan tidak normal.

b. Uji Multikolinieritas

Dalam uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi yang terbentuk ada korelasi yang tinggi atau sempurna di antara variabel bebas atau tidak.

Uji multikolinieritas dapat dengan melihat TOL (*Tolerance*) dan *Variance Inflation Factor* (VIF) dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Jika nilai VIF tidak lebih dari 10, maka model dinyatakan tidak terdapat gejala multikolinier⁶⁰.

⁵⁹ Suliyanto, *Ekonometrika Terapan: Teori & Aplikasi dengan SPSS*, (Yogyakarta: Cv Andi Offset, 2011), Hlm 75

⁶⁰ Suliyanto, *Ekonometrika Terapan: Teori & Aplikasi dengan SPSS*, (Yogyakarta: Cv Andi Offset, 2011), Hlm 80

c. Uji Heteroskedasitas

Uji heteroskedasitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dan residual serta pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residual pengamatan tersebut tetap maka disebut homoskedastisitas, sedangkan jika berbeda maka disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik tidak terjadi heteroskedastisitas.⁶¹

Untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas dapat melihat hasil grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat dengan residualnya, dengan analisis sebagai berikut:

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur maka terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, berarti bahwa titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 dan Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Linieritas

Salah satu variabel dari analisis regresi adalah linieritas. Hal ini dimaksudkan apakah garis regresi antara X dan Y membentuk garis linier atau tidak. Uji ini ditentukan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebas sebagai prediktor mempunyai

⁶¹ Imam Ghazali, Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. (Semarang: Badan Penerbit, UNDIP, 2001), Hlm 69

hubungan linier atau tidak dengan variabel terikat. Apabila tidak linier maka analisis regresi tidak bisa dilanjutkan.⁶²

Keputusan dalam uji linieritas adalah jika nilai probabilitas $>0,05$ maka hubungan antara variabel X dengan Y adalah linier. Sedangkan jika nilai probabilitas $<0,05$ maka hubungan antara variabel X dengan Y adalah tidak linier.

J. Analisis Regresi Linier Berganda

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda, yaitu pengujian statistik yang digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel dependen dengan jumlah variabel independen lebih dari satu.⁶³ pada penelitian ini model regresi yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Keputusan Nasabah

X₁ = Religiusitas

X₂ = Pengetahuan

X₃ = Bagi Hasil

a = Nilai konstanta, perpotongan garis pada sumbu X

b₁b₂b₃ = Koefisien garis variabel X

e = *error*/ variabel pengganggu

⁶² Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, (Semarang: Badan Penerbit, UNDIP, 2005), Hlm 109

⁶³ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, (Semarang: Badan Penerbit, UNDIP, 2005), Hlm 121

K. Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini ada tiga, yaitu uji t (parsial), uji F (simultan), dan Koefisien Determinasi (R^2).

1. Uji t (parsial)

Pengujian secara parsial (uji t) merupakan suatu langkah pengujian untuk mengetahui uji signifikan variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat⁶⁴.

Dalam penelitian ini uji t (parsial) digunakan untuk menguji apakah setiap variabel independen yaitu Religiusitas (X_1), Pengetahuan (X_2), dan Bagi Hasil (X_3) mempunyai pengaruh positif atau signifikan terhadap dependen yaitu Keputusan Nasabah (Y) secara parsial.

Kaidah pengambilan keputusan dalam uji t dengan menggunakan SPSS dengan taraf signifikan yang ditetapkan adalah:

- a. Jika nilai signifikan $<0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, atau variabel bebas dapat menjelaskan variabel terikat atau ada pengaruh antara variabel yang diuji.
- b. Jika nilai signifikan $>0,05$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, atau variabel bebas tidak dapat menjelaskan variabel terikat atau tidak ada pengaruh antara variabel yang diuji.

⁶⁴ Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Selamba Empat, 2011),Hlm 138

2. Uji F (simultan)

Uji F (simultan) dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen mempunyai pengaruh yang sama terhadap variabel independen.⁶⁵

Dalam penelitian ini uji F (simultan) digunakan untuk melihat apakah variabel independen yaitu, Religiusitas (X_1), Pengetahuan (X_2), dan Bagi Hasil (X_3) mempunyai pengaruh positif atau signifikan terhadap dependen yaitu Keputusan Nasabah (Y).

Kriteria pengambilan keputusan dalam uji F dengan menggunakan SPSS adalah:

- a. Jika nilai signifikan $<0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, atau variabel bebas dari regresi linier mampu menjelaskan variabel terikat.
- b. Jika nilai signifikan $>0,05$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, atau variabel bebas dari regresi linier mampu menjelaskan variabel terikat.

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) merupakan ukuran yang dapat dipergunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Bila koefisien determinasi $R^2 = 0$, berarti variabel bebas tidak mempunyai pengaruh sama sekali ($=0\%$) terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika koefisien determinasi $R^2 = 1$, berarti

⁶⁵ Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Selamba Empat, 2011),Hlm 138

terikat 100% dipengaruhi oleh variabel bebas. Karena itu letak R^2 berada dalam selang (*interval*) 0 dan 1, secara aljabar dinyatakan $0 \leq R^2 \leq 1$.

Besarnya koefisien determinasi secara parsial variabel bebas terhadap variabel terikat dapat diketahui dari skor R^2 atau adjusted R square. Nilai adjusted R square yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat amat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel-variabel bebas memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel-variabel terikat.⁶⁶

⁶⁶ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, (Semarang: Badan Penerbit, UNDIP, 2005), Hlm 160

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang N0.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS), semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah..

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun

2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan pada *spin off* tahun 2009. rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. BNI Syariah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan⁶⁷.

BNI Syariah cabang Palembang sebagai salah satu unit bisnis, BNI Syariah cabang Palembang didirikan pada tanggal 15 Agustus 2002, dengan didirikan kantor cabang BNI Syariah di Palembang ini karena BNI melihat besarnya peluang untuk membuka bisnis syariah. Disamping itu juga karena adanya segmen pasar tertentu yang bisa digarap, kemudian adanya faktor bawaan mayoritas penduduk Palembang⁶⁸.

⁶⁷ www.bnisyariah.co.id (diakses tanggal 02 Maret 2020)

⁶⁸ Wawancara dengan salah satu karyawan PT.Bank BNI Syariah (Persero) Tbk. Kantor Cabang Palembang

B. Visi dan Misi BNI Syariah ⁶⁹

Visi

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

Misi

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat yang optimal bagi investor.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

C. Analisis Profil Responden

Pada penelitian ini ditekankan untuk mengetahui pengaruh religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

1. Tingkat Pengembalian Kuisioner

Penelitian ini menggunakan kuisioner sebagai alat ukur dalam variabel penelitian dan kuisioner diberikan kepada nasabah yang

⁶⁹ www.bnisyariah.co.id (diakses tanggal 02 Maret 2020)

melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang sebagai responden dalam penelitian ini.

Adapun kuisoner yang disebar dalam penelitian ini adalah berjumlah 96 kuisoner sesuai dengan jumlah sampel yang sebelumnya telah ditentukan dalam penelitian ini. Adapun tingkat pengembalian kuisoner tersebut disajikan dalam tabel dibawah ini.

Tabel 4.1
Tingkat Pengembalian Kuisoner⁷⁰

Keterangan	Jumlah	Persentase
Kuisoner yang disebar	96 Kuisoner	100%
Kuisoner yang tidak kembali	0 Kuisoner	0%
Kuisoner yang kembali tetapi tidak dapat diolah	0 Kuisoner	0%
Kuisoner yang kembali dan dapat diolah	96 Kuisoner	100%

Berdasarkan tabel tingkat pengembalian kuisoner diatas diketahui kuisoner yang kembali kepada peneliti yakni sesuai dengan jumlah kuisoner yang disebar kepada responden, yaitu berjumlah 96 kuisoner dengan persentase 100%.

2. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Profil responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut:

⁷⁰ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

Tabel 4.2
Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin⁷¹

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Laki-laki	78	81%
Perempuan	18	19%
Total	96	100%

Berdasarkan tabel jenis responden diatas menjelaskan bahwa jenis kelamin yang terbesar dalam penelitian ini adalah laki-laki yaitu sebanyak 78 orang atau 81%, sedangkan perempuan sebanyak 18 orang atau 19% dan dapat disimpulkan bahwa rata-rata nasabah yang melakukan pembiayaan adalah laki-laki.

3. Profil Responden Berdasarkan Umur

Profil responden berdasarkan umur dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 4.3
Profil Responden berdasarkan Umur⁷²

Umur	Frekuensi	Presentase
>20 tahun	0	0%
21-30 tahun	29	30%
31-40 tahun	42	44%
41-50 tahun	16	19%
<50 tahun	9	9%
Total	96	100%

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa umur responden kurang dari 20 tahun adalah 0 atau 0%, 21-30 tahun adalah 29 orang atau 30%, yang terbanyak dalam penelitian adalah 31-40 tahun yaitu 42 orang atau 44% , 41-50 tahun adalah 16 orang atau 17%, lebih dari 50 tahun adalah 9 orang atau 9%, dan dapat disimpulkan bahwa mayoritas yang melakukan pembiayaan dalam penelitian ini memiliki umur 31-40 tahun.

⁷¹ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

⁷² Data Primer yang diolah peneliti. 2020

4. Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan

Profil responden berdasarkan pekerjaan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4
Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan⁷³

Pekerjaan	Frekuensi	Presentase
PNS	7	7%
Wiraswasta	16	17%
Peg. Swasta	70	73%
TNI/POLRI	0	0%
Mahasiswa	0	0%
Lain-lain	3	3%
Total	96	100%

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa pekerjaan responden PNS adalah 7 orang atau 7%, wiraswasta 16 orang atau 17%, yang terbanyak dalam penelitian ini adalah pegawai swasta yaitu 70 orang atau 73%, TNO/POLRI adalah 0 atau 0%, Mahasiswa adalah 0 atau 0%, lain-lain adalah 3 orang atau 3%, dan dapat disimpulkan bahwa mayoritas yang melakukan pembiayaan adalah pegawai swasta.

5. Profil Responden Berdasarkan Berapa Kali Melakukan Pembiayaan

Profil responden berdasarkan berapa kali melakukan pembiayaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

⁷³ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

Tabel 4.5
Profil Responden Berdasarkan Berapa Kali Melakukan
Pembiayaan⁷⁴

Sudah Melakukan Pembiayaan	Frekuensi	Presentase
1	64	67%
2	20	21%
>3	12	13%
Total	96	100%

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa responden yang terbanyak melakukan pembiayaan adalah 1 kali sebanyak 64 Orang atau 67%, 2 kali adalah 20 orang atau 21 %, dan lebih dari 3 kali adalah 12 orang atau 13%, dan dapat dsimpulkan bahwa mayoritas responden sudah melakukan pembiayaan adalah 1 kali.

D. Uji Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Validitas dilakukan uji signifikansi dengan cara membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} . *Degree of freedom* (df) = n-2 dalam hal ini n yaitu jumlah sampel, dan pada kasus penelitian ini besarnya dapat dihitung 96-2 atau df = 94 dengan alpha 0,05 dan diperoleh r_{tabel} sebesar 0,2006, jika r_{hitung} (pada kolom *corrected item - total correlation*) lebih besar dari r_{tabel} dan nilai positif, maka pertanyaan dinyatakan valid.

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Religiusitas (X₁)⁷⁵

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected Item Total Correlation	r_{tabel}	Keterangan
	1	0,351	0,2006	Valid

⁷⁴ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

⁷⁵ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

Religiusitas (X ₁)	2	0,807	0,2006	Valid
	3	0,786	0,2006	Valid
	4	0,408	0,2006	Valid
	5	0,790	0,2006	Valid

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa seluruh item pernyataan untuk variabel religiusitas memiliki hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka dapat dinyatakan butir-butir pertanyaan tersebut valid.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Pengetahuan (X₂)⁷⁶

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected Item Total Correlation	r _{tabel}	Keterangan
Pengetahuan (X ₂)	1	0,797	0,2006	Valid
	2	0,884	0,2006	Valid
	3	0.836	0,2006	Valid

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa seluruh item pernyataan untuk variabel pengetahuan memiliki hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka dapat dinyatakan butir-butir pertanyaan tersebut valid.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Bagi Hasil (X₃)⁷⁷

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected Item Total Correlation	r _{tabel}	Keterangan
Bagi Hasil (X ₃)	1	0,818	0,2006	Valid
	2	0,805	0,2006	Valid
	3	0.803	0,2006	Valid

⁷⁶Data Primer yang diolah peneliti. 2020

⁷⁷Data Primer yang diolah peneliti. 2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa seluruh item pernyataan untuk variabel bagi hasil memiliki hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka dapat dinyatakan butir-butir pertanyaan tersebut valid.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Keputusan Nasabah (Y)⁷⁸

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected Item Total Correlation	r_{tabel}	Keterangan
Keputusan Nasabah (Y)	1	0,644	0,2006	Valid
	2	0,748	0,2006	Valid
	3	0,789	0,2006	Valid
	4	0,768	0,2006	Valid
	5	0,618	0,2006	Valid

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa seluruh item pernyataan untuk variabel bagi hasil memiliki hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka dapat dinyatakan butir-butir pertanyaan tersebut valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas instrumen dapat dilihat dari besarnya nilai *cronbach alpha* dan instrumen untuk mengukur masing-masing variabel dapat dikatakan reliabel apabila *cronbach alpha* $> 0,60$.

Tabel 4.10
Hasil Uji Reabilitas Instrumen⁷⁹

Variabel	N Of Items	Cronbach's Alpha	Keterangan
Religiusitas (X ₁)	5 Petanyaan	0,652	Reliabel
Pengetahuan (X ₂)	3 Pertanyaan	0,803	Reliabel
Bagi Hasil (X ₃)	3 Pertanyaan	0,735	Reliabel
Keputusan Nasabah (Y)	5 Pertanyaan	0,750	Reliabel

⁷⁸ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

⁷⁹ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

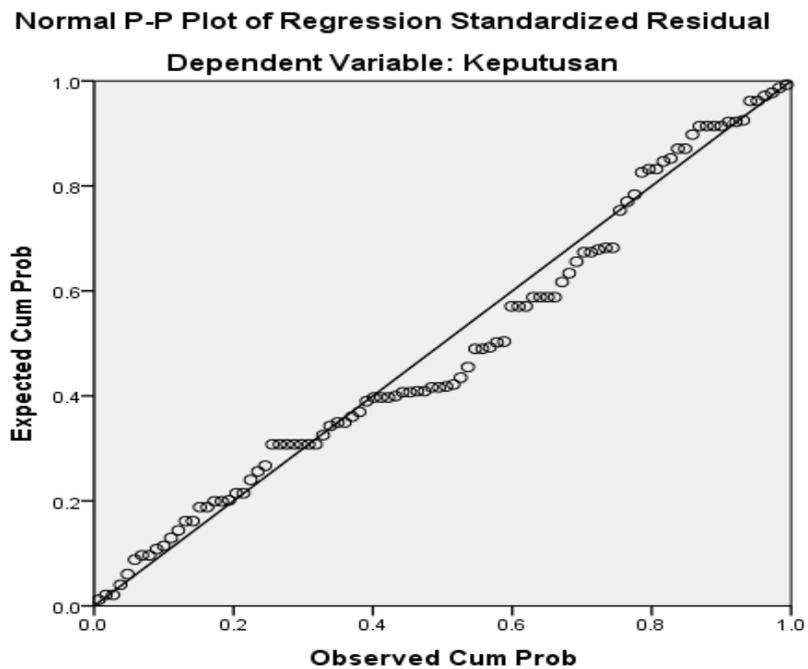
Berdasarkan dari tabel di atas menunjukkan bahwa variabel religiusitas, pengetahuan, bagi hasil dan keputusan nasabah mempunyai *cronbach alpha* > 0,60, sehingga semua variabel dapat dikatakan reliabel.

E. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah semua variabel penelitian yang meliputi variabel dependent dan variabel independent berdistribusi normal atau tidak. Cara pengujian normalitas menggunakan grafik normal P-P plot yakni melihat penyebaran datanya mengikuti garis lurus, pengujian normalitas juga menggunakan teknik analisis *Kolmogorov-Smirnov* dengan nilai $\text{sig} > 0,05$. berikut adalah hasil uji normalitas

Gambar 4.1
Uji Normalitas⁸⁰



Berdasarkan gambar diatas dapat disimpulkan bahwa data bersifat normal. Karena data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal menunjukkan pola distribusi normal.

⁸⁰ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

Tabel 4.11
Hasil Uji Normalitas⁸¹
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		96
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1.44609414
Most Extreme Differences	Absolute	.100
	Positive	.100
	Negative	-.055
Kolmogorov-Smirnov Z		.983
Asymp. Sig. (2-tailed)		.289

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui hasil *kolmogrov smirnov* menunjukkan nilai yang signifikan yaitu 0,289 yang berarti lebih besar dari 0,05 ($0,289 > 0,05$). dan dapat disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal dan model regresi memnuhi asumsi normalitas.

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antar variabel bebas dalam penelitian ini, model regresi yang baik adalah tidak terjadi korelasi antar variabel bebas.

⁸¹ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

Uji multikolonieritas dapat dilihat pada nilai tolerance dan VIF. Apabila nilai toleransi diatas 0,10 dan nilai VIF < 10 maka tidak terjadi multikolonieritas. Berikut adalah hasil uji multikolonieritas

Tabel 4.12
Hasil Uji Multikolinieritas⁸²

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	2.843	2.859		.994	.323		
Religiusitas	.355	.126	.237	2.823	.006	.868	1.153
Pengetahuan	.424	.145	.329	2.924	.004	.481	2.079
Bagi Hasil	.327	.148	.252	2.207	.030	.467	2.140

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil pengujian multikolinieritas nilai Tolerance > 0,10 dan VIF < 10 maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

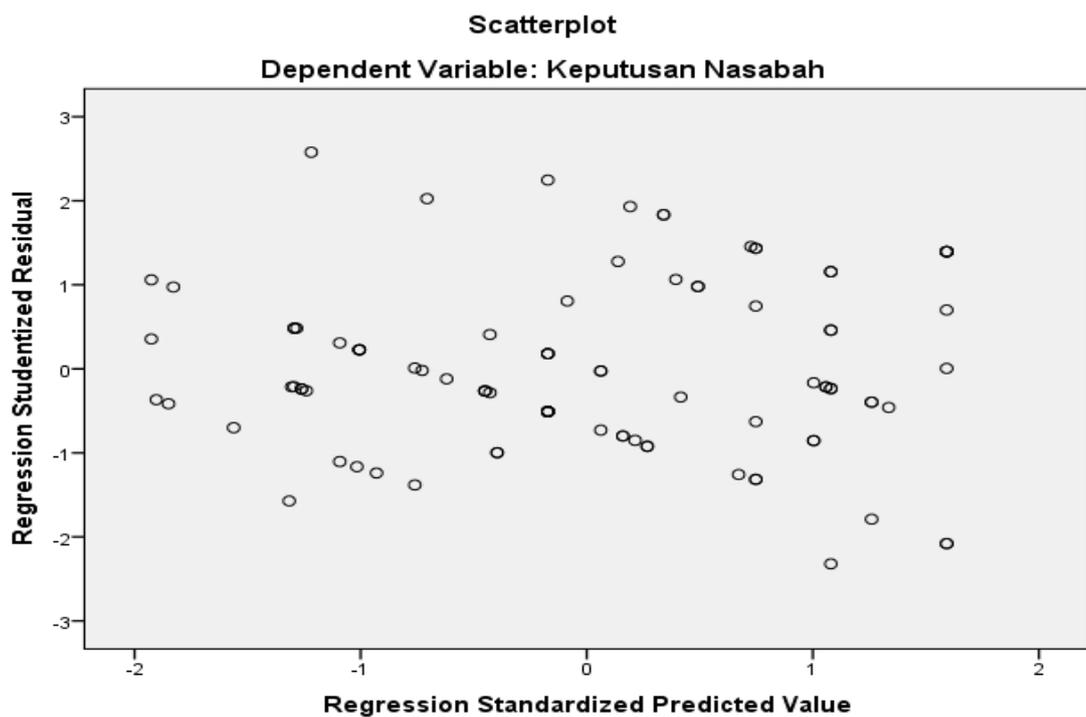
3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedasitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dan residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah

⁸² Data Primer yang diolah peneliti. 2020

tidak terjadi gejala heteroskedastisitas yaitu titik-titik data menyebar diatas dan dibawah atau sekitar angka 0.

Gambar 4.2
Hasil Uji Heteroskedastisitas⁸³



Berdasarkan grafik *scatterplot* di atas dapat diketahui bahwa titik-titik data menyebar secara acak diatas dan dibawah atau sekitar angka 0. maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

4. Uji Linieritas

Uji linieritas bertujuan untuk menguji apakah variabel bebas dan variabel terikat mempunyai hubungan linier atau tidak. Pengujian dengan SPSS yaitu menggunakan *Tes For Liniertity* pada taraf signifikansi 0,05

⁸³ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

dan dua variabel dikatakan *Linierity* apabila nilai Sig *Deviation from Linierity* > 0.05 .

Tabel 4.13
Hasil Uji Linieritas⁸⁴

	Sig.
Religiusitas*Keputusan Nasabah <i>Linierity</i>	0,000
<i>Deviation from Linierity</i>	0,608
Pengetahuan*Keputusan Nasabah <i>Linierity</i>	0,000
<i>Deviation from Linierity</i>	0,370
Bagi Hasil*Keputusan Nasabah <i>Linierity</i>	0,000
<i>Deviation from Linierity</i>	0,009

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai nilai Sig *Deviation from Linierity* > 0.05 . Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang linier antara variabel bebas dan variabel terikat.

⁸⁴ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

5. Analisis Linier Berganda

Berikut ini adalah hasil regresi linier berganda:

Tabel 4.14
Hasil Linier Berganda⁸⁵

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.843	2.859		.994	.323
Religiusitas	.355	.126	.237	2.823	.006
Pengetahuan	.424	.145	.329	2.924	.004
Bagi Hasil	.327	.148	.252	2.207	.030

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa hasil analisis regresi linier berganda diperoleh koefisien untuk variabel religiusitas sebesar 0,355 untuk variabel pengetahuan sebesar 0,424 dan untuk variabel bagi hasil sebesar 0,327 dengan konstanta sebesar 2.843 sehingga model persamaan regresi yaitu sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 2.843 + 0,355X_1 + 0,424X_2 + 0,327X_3 + e$$

⁸⁵ Data Primer, 2020

Dimana: .

Y= Variabel terikat (keputusan nasabah melakukan pembiayaan)

X₁= Variabel bebas (religiusitas)

X₂= Variabel bebas (pengetahuan)

X₃= Variabel bebas (bagi hasil)

Persamaan dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Konstanta bernilai positif sebesar 2.843 menyatakan bahwa jika variabel religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil dianggap konstan, maka keputusan nasabah melakukan pembiayaan sebesar 2.843.
- b. Koefisien regresi variabel religiusitas (x₁) bernilai positif sebesar 0,355. hal ini berarti bahwa, jika religiusitas ditingkatkan satu satuan dengan catatan variabel pengetahuan dan bagi hasil dianggap konstan, maka akan meningkatkan nilai keputusan nasabah melakukan pembiayaan sebesar 0,355.
- c. Koefisien regresi variabel pengetahuan (x₂) bernilai positif sebesar 0,424. hal ini berarti bahwa, jika pengetahuan ditingkatkan satu satuan dengan catatan variabel religiusitas dan bagi hasil dianggap konstan, maka akan meningkatkan nilai keputusan nasabah sebesar 0,424.

- d. Koefisien variabel bagi hasil (x_3) bernilai positif sebesar 0,327. hal ini berarti bahwa jika bagi hasil ditingkatkan satu kesatuan dengan variabel religiusitas dan pengetahuan dianggap konstan, maka akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0,327.

F. Uji Hipotesis

1. Uji t (parsial)

Uji t parsial bertujuan untuk melihat signifikansi variabel independen mempengaruhi variabel dependen yang dilakukan secara parsial atau individu, pengujian ini dilakukan dengan menggunakan signifikansi 0,05 ($\alpha=5\%$) hasil uji t dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4.15
Hasil Uji t (parsial)⁸⁶

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.843	2.859		.994	.323
Religiusitas	.355	.126	.237	2.823	.006
Pengetahuan	.424	.145	.329	2.924	.004
Bagi Hasil	.327	.148	.252	2.207	.030

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

⁸⁶ Data Primer, 2020

T_{tabel} dengan ketentuan $\alpha=0,05$ $df-2 = 96-2 = 92$ sehingga diperoleh $t_{\text{tabel}} 1,987$. jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima sebaliknya $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Berikut adalah pengaruh masing-masing variabel:

a. Variabel religiusitas terhadap keputusan nasabah

Dari tabel *coefficients* diperoleh nilai $t_{\text{hitung}} = 2,823$ yang artinya $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}} (2,823 > 1,987)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya secara parsial religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.

b. Variabel pengetahuan terhadap keputusan nasabah.

Dari tabel *coefficients* diperoleh nilai $t_{\text{hitung}} = 2,924$ yang artinya $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}} (2,924 > 1,987)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya secara parsial pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.

c. Variabel bagi hasil terhadap keputusan nasabah

Dari tabel *coefficients* diperoleh nilai $t_{\text{hitung}} = 2,027$ yang artinya $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}} (2,027 > 1,987)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya secara parsial bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.

2. Uji F (simultan)

Uji f bertujuan untuk menguji apakah religusitas, pengetahuan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Caranya dengan membandingkan f_{hitung} dengan f_{tabel} , jika $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima dan sebaliknya jika $f_{hitung} < f_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. dan perlu diketahui pada penelitian ini jumlah sampel (n) adalah 96 orang dan variabel keseluruhan berjumlah 4 sehingga diperoleh:

$$df \text{ (pembilang) } k-1 \rightarrow 4-1 = 3$$

$$df \text{ (penyebut) } n-k \rightarrow 96-4 = 92$$

Sesuai dengan ketentuan diatas (3:92) diperoleh nilai f_{tabel} 2,70 hasil uji f dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.16
Hasil Uji F (simultan)⁸⁷

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	155.170	3	51.723	23.953	.000 ^b
1 Residual	198.663	92	2.159		
Total	353.833	95			

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

b. Predictors: (Constant), Bagi Hasil, Religiusitas, Pengetahuan

⁸⁷ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat nilai f_{hitung} s 23,953 > f_{tabel} 2,70 maka maka H_0 di tolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh serentak variabel-variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y), hasil uji R^2 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.17
Uji Koefisien Determinasi (R^2)⁸⁸

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.662 ^a	.439	.420	1.469

a. Predictors: (Constant), Bagi Hasil, Religiusitas, Pengetahuan

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa variabel independen (religiustas, pengetahuan dan bagi hasil) dapat mempengaruhi variabel dependen (keputusan nasabah) sebesar 0,662 atau 66,2% sedangkan sisanya 33,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

⁸⁸ Data Primer yang diolah peneliti. 2020

G. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan dari perhitungan data hasil penelitian, maka secara keseluruhan pembahasan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Religiusitas terhadap Keputusan Nasabah.

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan hasil uji t yang menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,823 > 1,987$) dengan tingkat signifikansi $0,006 < 0,05$. maka hipotesis menyatakan secara parsial religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Artinya semakin tinggi religiusitas nasabah maka semakin meningkat keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

Menurut Shafranske dalam Eko Oktapiya Hadinata bahwa Religiusitas adalah kepatuhan seseorang terhadap praktik-praktik keagamaannya dan keyakinannya. Ajaran agama Islam yang masih menjadi pertentangan saat ini adalah dalam hal penggunaan riba yang banyak digunakan oleh perbankan di Indonesia. Keberadaan bank syariah saat ini mencoba untuk memenuhi kebutuhan umat muslim di Indonesia dalam menjalankan kegiatan ekonominya. Seseorang yang memiliki *religious commitment* yang tinggi, ia akan menjalankan kegiatan ekonominya ditempat yang aman dan menguntungkan sekaligus dengan jalan yang halal. Dalam hal ini bank yang

saat ini berusaha untuk menggunakan prinsip kehalalan tersebut adalah bank syariah⁸⁹.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang diteliti oleh Betti Aprilinasari (2018) yang juga menunjukkan hasil bahwa Religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan di KSPPS BMT Nurul Barokah Sambu Boyolali. Hal tersebut karena calon anggota pembiayaan sedikit banyak telah mengetahui bahwa riba tidak diperbolehkan oleh agama yang dianutnya sehingga mereka melakukan pengambilan keputusan pembiayaan untuk menghindari riba.

2. Pengaruh Pengetahuan terhadap Keputusan nasabah.

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan hasil uji t yang menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,924 > 1,987$) dengan tingkat signifikansi $0,004 < 0,05$. maka hipotesis menyatakan secara parsial pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Artinya semakin tinggi pengetahuan yang dimiliki oleh nasabah tentang pembiayaan maka akan semakin meningkat keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

Wang dan Hwang dalam Rifqi Suprpto dan Maya Susanti (2016) menyatakan bahwa selama proses pembelian, tingkat pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen tentang sebuah produk tidak hanya akan

⁸⁹ Eko Oktapiya Hadinata, *Religiusitas dan Adversity Qoutient*, (Ciputat : Young Progressive Muslim, 2015), hlm 61

mempengaruhi perilaku mereka dalam mencari informasi tentang produk tersebut, namun juga mempengaruhi perlakuan mereka terhadap informasi itu sendiri, pengambilan keputusan mereka, dan lebih jauh lagi, keinginan membeli mereka. Wang dan Hwang menyimpulkan bahwa dengan tingkat *product knowledge* yang tinggi akan mengevaluasi sebuah produk berdasarkan kualitasnya, karena mereka percaya dengan tingkat pengetahuan yang dimilikinya sehingga akan mempengaruhi keputusan untuk membeli⁹⁰.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang diteliti oleh Saidah Mushofa Rohmah (2016) yang juga menunjukkan hasil bahwa pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Hal ini berarti pengetahuan tentang produk BMT Buana Mulur Sukoharjo merupakan faktor penting dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan, karena setiap konsumen akan mencari pengetahuan maupun informasi terlebih dahulu mengenai Pembiayaan Murabahah pada BMT Buana Mulur Sukoharjo tersebut.

3. Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan hasil uji t yang menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,207 > 1,987$) dengan tingkat signifikansi $0,030 < 0,05$. maka hipotesis menyatakan secara parsial bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Artinya pengaruh antara bagi hasil

⁹⁰ Rifqi Suprpto dan Maya Susanti, Pengaruh Pengetahuan Produk dan Kepercayaan terhadap Sikap Loyalitas Peserta BPJS Kesehatan DIY (Buletin Bisnis dan Manajemen, 2016 Vol 02, No 01)

dengan keputusan nasabah melakukan pembiayaan karena nasabah sudah percaya dan berpendapat bahwa produk pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang sudah sesuai dengan prinsip syariah.

Pelanggaran riba dalam Islam adalah suatu penolakan terhadap timbulnya risiko finansial tambahan yang ditetapkan dalam transaksi uang atau modal maupun jual beli yang dibebankan kepada satu pihak saja sedangkan pihak yang lain dijamin keuntungannya. Hal ini mengindikasikan perbankan Syariah menganut sistem bagi hasil sesuai dengan prinsip syariah dalam proses kegiatannya dan mengharamkan bunga karena mengandung unsur riba

Hal ini sejalan dengan penelitian yang diteliti oleh Atanasius Herdian Permana Yogiarto (2015) yang juga menunjukkan hasil bahwa bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Sistem bagi hasil merupakan sistem yang menuntungkan kedua belah

pihak karena apabila mengalami keuntungan maupun kerugian sudah menjadi kesepakatan bersama. Oleh karena itu bagi hasil berpengaruh dengan keputusan nasabah mengambil pembiayaan di bank Muamalat Pekalongan.

4. Pengaruh Religiusitas, Pengetahuan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah.

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan, hasil uji f yang menunjukkan nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($23,9532 > 2,70$) dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$ maka hipotesis menyatakan bahwa secara simultan religiusitas,

pengetahuan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

Artinya jika nasabah memiliki tingkat religiusitas, dan pengetahuan yang tinggi secara bersamaan serta diiringi oleh tingkat bagi hasil yang kompetitif maka akan semakin mempengaruhi keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan analisis data yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat ditarik peneliti adalah sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh antara religiusitas terhadap keputusan nasabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Hal ini ditunjukkan oleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,823 > 1,987$) dengan signifikansi $0,006 < 0,05$ maka secara parsial religiusitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat religiusitas seseorang, maka semakin meningkat keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.
2. Terdapat pengaruh antara pengetahuan terhadap keputusan nasabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Hal ini ditunjukkan oleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,924 > 1,987$) dengan signifikansi $0,004 < 0,05$ maka secara parsial pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi pengetahuan yang dimiliki oleh nasabah tentang pembiayaan maka akan semakin meningkat keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

3. Terdapat pengaruh antara bagi hasil terhadap keputusan nasabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Hal ini ditunjukkan oleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,924 > 1,987$) dengan signifikansi $0,030 < 0,05$ maka secara parsial bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi bagi hasil yang diterima nasabah maka akan semakin meningkat keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang
4. Secara simultan atau keseluruhan variabel religiusitas, pengetahuan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Hal ini ditunjukkan oleh $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($23,953 > 2,70$) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jika nasabah memiliki tingkat religiusitas, dan pengetahuan yang tinggi secara bersamaan serta diiringi oleh tingkat bagi hasil yang kompetitif maka akan semakin mempengaruhi keputusan nasabah melakukan pembiayaan di BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Dimana variabel yang berpengaruh terhadap keputusan nasabah adalah religiuistas, pengetahuan, dan bagi hasil maka dapat dipertimbangkan

oleh PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang untuk meningkatkan pemahaman atau informasi kepada calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan sehingga nasabah memahami secara utuh tentang pembiayaan dibank syariah bukan saja karna berlabel syariah melainkan juga karena sistem ini dipastikan akan membawa rahmat dan keadilan bagi ekonomi individu, masyarakat dan negara.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Pada hasil R^2 menunjukkan selain variabel yang dilakukan oleh peneliti, masih ada variabel-variabel lain yang berpengaruh dalam penelitian ini. Diharapkan penelitian selanjutnya agar menambahkan variabel baru yang berpengaruh pada keputusan nasabah.

LAMPIRAN