

**SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
NASABAH DI KECAMATAN PANGEAN DALAM MEMILIH  
PEMBIAYAAN MURABAHAH PNM MEKAAR SYARIAH  
CABANG PANGEAN**



**OLEH :**

**MIA RESTINA**  
**NPM.160314039**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM KUANTAN SINGINGI  
TELUK KUANTAN  
2022**

**LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH  
DI KECAMATAN PANGEAN DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PNM MEKAAR SYARIAH CABANG PANGEAN**

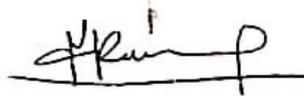
Disusun dan Diajukan Oleh :

**MIA RESTINA**  
NPM:160314039

Telah Diperiksa Dan Disetujui Oleh Komisi Pembimbing  
Untuk Diujikan Di Hadapan Dewan Sidang Ujian Skripsi

Teluk Kuantan, 04 Juli 2022

PEMBIMBING I



**H. FITRIANTO, S.Ag., M.Sh**  
NIDN. 2117027602

PEMBIMBING II



**REDIAN MULYADITA, SE., M.Ak**  
NIDN. 1011089301

Mengetahui,

Ketua Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ilmu Sosial  
Universitas Islam Kuantan Singingi



**MERI YULIANI, SE.Sy., ME.Sy**  
NIDN. 1004079103

**LEMBAR PENGESAHAN  
SKRIPSI**

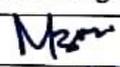
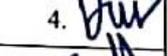
**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH  
DI KECAMATAN PANGEAN DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN  
MURABAHAN PNM MEKAAR SYARIAH CABANG PANGEAN**

Disusun dan Diajukan Oleh :

**MIA RESTINA  
NPM:160314039**

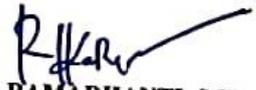
Telah Dipertahakan Dalam Sidang Ujian Skripsi  
Pada Tanggal 20 September 2022  
Dan Dinyatakan Memenuhi Syarat

Menyetujui,  
Dewan Sidang Ujian Skripsi

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Meri Yuliani, SE.Sy., ME.Sy	Ketua	1. 
2	H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh	Pembimbing 1	2. 
3	Redian Mulyadita, SE., M. Ak	Pembimbing 2 / Sekretaris	3. 
4	Dian Meliza, S.Hi., MA	Anggota 3	4. 
5	Alek Saputra, SE.Sy., ME.Sy	Anggota 4	5. 

Mengetahui ,

Dekan  
Fakultas Ilmu Sosial

  
**RIKA RAMADHANTI, S.IP., M.Si**  
NIDN. 1030058402

Ketua  
Prodi Perbankan Syariah

  
**MERI YULIANI, SE.Sy., ME.Sy**  
NIDN. 1004079103

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama	Mia Restina
NPM	160314039
Program Studi	Perbankan Syariah
Fakultas	Ilmu Sosial

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul

### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH DI KECAMATAN PANGAAN DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH PNM MELAKSANAKAN CABANG PANGAAN**

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka

Apabila dikemudian hari ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiat, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku

Teluk Kuantan, 04 Juli 2022

Yang membuat pernyataan,

  
METERAI TEMPEL  
4436438700297509  
**Mia Restina**

**NPM : 160314039**

## KATA PENGANTAR



*Assalamu 'alaikum Wr.Wb.*

Puji syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beserta salam penulis hadiahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Nabi junjungan alam yang telah berjuang untuk membina dan meningkatkan kualitas manusia menjadi insan sempurna dimuka bumi ini.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya sungguh tak terhingga terutama kepada :

1. Bapak Dr. H. Nopriadi, S.K.M., M.Kes selaku Rektor Universitas Islam Kuantan Singingi.
2. Ibu Rika Ramadhanti, S.IP., M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
3. Ibu Meri Yuliani, SE.Sy., ME.Sy selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
4. Bapak H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh selaku dosen pembimbing I bagi penulis yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak Redian Mulyadita, SE., M.Ak selaku pembimbing II bagi penulis yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak/ Ibu tim penguji yang telah memberikan kritik dan saran sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
7. Bapak/Ibu dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman dan keterampilannya selama penulis kuliah di Universitas Islam Kuantan Singingi.
8. Ayahanda dan ibunda tersayang yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik penulis selama ini, serta saudaraku dan keluarga besar yang telah mendoakan dan menyemangatkan dalam menghadapi setiap masalah dalam kehidupan ini.
9. Suami dan anakku yang telah memberikan support dalam situasi apapun, memberikan perhatian dan selalu menolong pada saat penulis dalam kesusahan.
10. Kakek dan nenek yang telah bersusah paya mendidik dan mengajarkan penulis sejak kecil sampai sekarang, serta Sahabat-sahabatku dan orang-orang terdekatku yang telah banyak memberikan dukungan dan motivasi demi kelancaran penyusunan skripsi ini.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berjasa yang tidak bisa dituliskan satu persatu dalam membantu kelancaran penyusunan skripsi ini, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan

saran sangat diharapkan demi perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini semoga dapat bermanfaat bagi semua pihak, Aamiin.

Teluk Kuantan, 04 Juli 2022

Mia Restina

NPM. 160314039

## **ABSTRAK**

### **FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH DI KECAMATAN PANGEAN DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH PNM MEKAAR SYARIAH CABANG PANGEAN**

**Mia Restina**

**H. Fitrianto, S.Ag.,M.Sh**

**Redian Mulyadita, SE.,M.Ak**

PNM didirikan oleh pemerintah melalui peraturan pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang kemudian disahkan oleh peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM kemudian dikukuhkan lewat SK Menteri Keuangan RI No 487/KMK.017/1999, tanggal 13 Oktober 1999, yang menunjuk PNM sebagai BUMN koordinator penyalur kredit program Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI). PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. PNM Mekaar Syariah ditujukan kepada perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor–faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan Murabahah PNM Mekaar syariah cabang pangean. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat khusus perempuan di kecamatan pangean yang berjumlah 70 orang. Dan 70 orang tersebut sekaligus menjadi sampelnya. Teknik pengambilan sampel dengan cara nonprobability sampling dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah angket. Data dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan menggunakan rumus SPSS.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, Pembiayaan Murabahah di PNM Mekaar syariah cabang pangean adalah dalam bentuk pinjaman modal usaha tanpa jaminan dengan pinjaman awal Rp3.000.000 dan maksimalnya Rp5.000.000 dengan syarat usahanya mengalami kemajuan dan angsurannya lancar serta pembayarannya setiap minggu sekali dengan cara diangsur selama 50 minggu. Sedangkan Faktor Budaya, Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Pribadi dan Psikologis secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan nasabah sebesar 127,309 dan Faktor budaya secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah sebesar 13,507, tingkat sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah sebesar 4,006, faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah sebesar 2,529, faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah sebesar 2,076, dan faktor Psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah sebesar 3,560.

**Kata kunci:** Faktor – faktor, Keputusan nasabah, Pembiayaan Murabahah

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	
KATA PENGANTAR .....	i
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Permasalahan.....	8
1.2.1 Identifikasi Masalah.....	8
1.2.2 Batasan Masalah .....	9
1.3 Rumusan Masalah .....	9
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	9
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	10
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Tinjauan Teori dan Konsep.....	11
2.1.1 Teori Pengambilan Keputusan .....	11
2.1.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.....	16
2.1.3 Pelayanan Nasabah.....	21
2.1.4 Lembaga Keuangan Syariah .....	22
2.1.5 Pengertian Pembiayaan .....	23

2.1.6 Pembiayaan Murabahah .....	23
2.1.7 Nasabah .....	29
2.1.8 PNM Mekar Syariah .....	29
2.2 Penelitian Relevan.....	41
2.3 Kerangka Pemikiran .....	44
2.4 Hipotesis Penelitian .....	47
2.5 Definisi Operasional.....	48

### BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian .....	50
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	50
3.3 Populasi dan Sampel	
3.3.1 Populasi.....	50
3.3.2 Sampel .....	51
3.4 Jenis dan Sumber Data	
3.4.1 Data Primer .....	51
3.4.2 Data Sekunder.....	51
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	51
3.5.1 Observasi .....	52
3.5.2 Wawancara .....	52
3.5.3 Kuisisioner .....	52
3.5.4 Studi Dokumentasi .....	53
3.6 Teknik Analisis Data.....	53
3.6.1 Uji Kualitas Data .....	53
3.6.2 Uji Asumsi Klasik .....	55
3.6.3 Analisis Regresi Linear Berganda .....	55
3.6.4 Uji Hipotesis .....	56

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	60
4.1.1 Luas Wilayah Kecamatan Pangean .....	60
4.1.2 Jumlah Penduduk .....	61
4.1.3 Sarana Pendidikan .....	62
4.1.4 Lembaga Pemerintahan .....	63
4.2 Penyajian dan Analisis Data.....	64

4.2.1 Sejarah PT.PNM Mekar Syariah cabang Pangean .....	64
4.2.2 Pembiayaan Murabahah PNM Mekar Syariah Pangean .....	67
4.2.3 Karakteristik Responden .....	87
4.2.4 Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis terhadap keputusan Nasabah.....	88
4.3 Hasil Uji Kualitas Data .....	88
4.3.1 Uji Validitas .....	88
4.3.2 Uji Reliabilitas .....	90
4.4 Hasil Uji Asumsi Klasik .....	91
4.4.1 Uji Normalitas .....	91
4.4.2 Uji Multikolinieritas .....	91
4.4.3 Uji Heterokedastisitas .....	92
4.5 Persamaan Regresi Linear Berganda .....	93
4.6 Uji Hipotesis.....	95
4.6.1 Uji Secara Silmutan (Uji F) .....	95
4.6.2 Uji Secara Parsial (Uji T) .....	97
4.7 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	98

## BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan .....	99
5.2 Saran.....	101

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penduduk Perempuan Dikecamatan Pangian dan jumlah Nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangian .....	5
Tabel 2.1 Defenisi Operasional .....	48
Tabel 2.2 Skor Skala Likert .....	49
Tabel 2.3 Interval Rata-rata Jawaban Responden .....	49
Tabel 4.1 Daftar Luas Wilayah Kecamatan Pangian Kabupaten Kuantan Singingi dan jumlah Desa.....	60
Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi.	61
Tabel 4.3 Jumlah Sarana Pendidikan Berdasarkan Desa dan Jenjang Pendidikan di Kecamatan Pangian Kab. Kuansing .....	62
Tabel 4.4 Stuktur Organisasi dan Tata Kerja Kantor Camat Pangean .....	63
Tabel 4.5 Demografi Responden .....	87
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Instrument .....	89
Tabel 4.7 Hasil Uji Reabilitas Instrument .....	90
Tabel 4.8 Hasil Multikolinieritas .....	92
Tabel 4.9 Hasil Uji Regresi Linier Berganda .....	94
Tabel 4.10 Uji Hipotesis secara Silmutan .....	96
Tabel 4.11 Koefisien Determinasi .....	98

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tahap-tahap Pengambilan Keputusan Nasabah.....	12
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran .....	46
Gambar 4.1 Grafik Numal P-P Plot .....	91
Gambar 4.2 Scatterplot .....	93

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Kuesioner

Lampiran 2 : Tabulasi Data

Lampiran 3 : Hasil Olah Data SPSS

Lampiran 4 : Surat Pernyataan Telah Melakukan Riset

Lampiran 5 : Kartu Bimbingan Skripsi

Lampiran 6 : foto-foto

Lampiran 7 : Biodata

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Manusia sebagai makhluk sosial memiliki arti bahwa tidak dapat hidup sendiri. Dengan demikian sudah menjadi Sunatullah bahwa manusia selain sebagai makhluk secara individu tetapi juga mempunyai dimensi sebagai makhluk sosial yang bermakna harus hidup berdampingan dengan individu lainnya. Begitu juga dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya untuk mencapai kesejahteraan, manusia harus saling membantu dan bekerja sama serta memberikan bantuan satu sama lain.

Al-Qur'an merupakan kebenaran *absolute* dan petunjuk untuk memenuhi kebutuhan hidup bagi umat Islam dan Sunnah Rasulullah SAW berfungsi menjelaskan kandungan Al-Qur'an tersebut (Saripudin, 2013:380). Al-Qur'an banyak ayat yang menegaskan manusia agar rajin bekerja, termasuk dalam melakukan kegiatan ekonomi seperti jual beli yang terdapat dalam surat Al- Baqarah ayat 275 yang artinya: "*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*".

Ayat di atas menegaskan tentang kebolehan kita dalam berusaha untuk memenuhi kebutuhan kehidupan, dengan cara melalui kegiatan jual beli yang dikenal dengan jual beli murabahah. Masyarakat untuk berusaha dalam usaha dagang jual beli untuk menghalalkan dalam mencari rezeki dan juga berusaha dalam mendapatkan pendapatan, islam membolehkan caranya melalui jual beli yang dikenal dengan murabahah. Untuk menjalankan usaha ekonomi lainnya masyarakat muslim berusaha menjalankan usaha ekonomi lainnya seperti berdagang, memerlukan modal

untuk menjalankan usahanya tersebut. Dalam usaha tersebut masyarakat muslim ada yang senang mendapatkan modal usaha dan ada yang susah mendapatkan modal usaha. Masyarakat yang kekurangan modal dalam berusaha dapat melakukan pembiayaan ataupun pinjaman modal usaha kepada lembaga keuangan mikro syariah. Lembaga-lembaga keuangan mikro yang menawarkan pinjaman modal terhadap masyarakat yang membutuhkan modal salah satunya adalah PT. Permodalan Nasional Madani (PNM). PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Persero merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang dibentuk oleh pemerintah dengan maksud dan tujuan untuk memberdayakan usaha mikro dan kecil.

PNM didirikan oleh pemerintah melalui peraturan pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang kemudian disahkan oleh peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM kemudian dikukuhkan lewat SK Menteri Keuangan RI No 487/KMK.017/1999, tanggal 13 Oktober 1999, yang menunjuk PNM sebagai BUMN koordinator penyalur kredit program Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI). (Mardiana 2019:1)

Mulai tahun 2015, PNM meluncurkan layanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha mikro melalui program Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (PNM Mekaar) Syariah. PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. PNM Mekaar Syariah ditujukan kepada perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro, melalui :

1. Meningkatkan manajemen keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga.
2. Pembiayaan modal bisnis tanpa anggunan.
3. Menanam budaya menabung.
4. Meningkatkan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis. (Dikutip dari <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, pada hari kamis, tanggal 01 Juli 2021 pukul 20:00 WIB)

Program Mekaar Syariah dilakukan melalui indoktrinasi bisnis sesuai dengan hukum islam, yaitu :

1. Pertemuan mingguan yang harus dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan doa, janji pelanggan, janji petugas akun sesuai dengan syariah, penunjukan bersama.
2. Pelanggan syariah Mekaar adalah mereka yang sudah memiliki bisnis karena mereka sudah memiliki pengalaman bisnis sebelumnya menurut hukum islam.
3. Pelanggan harus memiliki bisnis setelah diberikan pembiayaan
4. Dari penerima sedekah ke pemberi sedekah. (Dikutip dari <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, pada hari kamis, tanggal 01 Juli 2021 pukul 20:15 WIB)

PNM Mekaar Syariah pertama kali berada di Taluk kuantan, PNM Mekaar Syariah tersebut sudah menggunakan prinsip syari'ah dimana nasabah yang mengajukan pembiayaan pada PT PNM Mekaar syari'ah tersebut menawarkan tiga akad yaitu akad murabahah, wakalah, dan wadiah, dan PNM Mekaar syariah

membuka Cabang di Kecamatan Pangean yang menawarkan pinjaman modal dan produknya terhadap masyarakat kecamatan pangean . PNM Mekaar syariah yang berada di pangean memiliki dan menawarkan 3 produk yaitunya: pembiayaan berdasarkan akad murabahah, pembiayaan berdasarkan wakalah dan pembiayaan berdasarkan akad wadi'ah, tetapi dari 3 produk tersebut yang paling diminati oleh nasabah di kecamatan pangean adalah produk pembiayaan Murabahah. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Ir. Adiwarmen A. Karim 2014:113).

Adapun ketentuan – ketentuan pembiayaan Murabahah PNM Mekaar syariah Cabang Pangean, yaitu :

1. Perempuan umur 18 – 58 tahun .
2. Modal kerja untuk usaha dan buka usaha.
3. Membuat kelompok minimum 10 orang dilingkungan yang sama.
4. Hadir dan setor sendiri dalam pembayaran kolektif mingguan.
5. Boleh menggunakan KTP atau Resi atau Surat Keterangan Domisili dari RT.

PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean memiliki sistem pembiayaan secara berkelompok dan tidak secara individu, setiap kelompok terdiri dari 10 orang dan setiap orang wajib membayar angsuran meskipun jadwal pembayarannya berbeda dengan kontrak awal. Apabila ada salah satu anggota kelompok yang tidak bisa membayar maka pembayaran tetap dilakukan dengan sistem renteng, artinya tetap ditutupi oleh anggota kelompok tersebut. (Wawancara penulis dengan Ibu Dea Destira selaku karyawan PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean, pada hari Jum'at, tanggal 02 Juli 2021 pukul 15:00 WIB).

**Tabel 1.1**  
**Data Penduduk Perempuan di Kecamatan Pangean dan**  
**Jumlah Nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean**

No.	Nama Desa	Jumlah Penduduk	Jumlah Kelompok	Jumlah Anggota
1.	Pulau Tengah	293	1	10
2.	Pasar Baru Pangean	1952	-	-
3.	Koto Pangean	190	-	-
4.	Pulau Kumpai	633	-	-
5.	Pulau Deras	456	-	-
6.	Teluk Pauh	160	-	-
7.	Tanah Bekali	507	-	-
8.	Padang Tanggung	200	-	-
9.	Pauh Angit Hulu	557	2	20
10.	Rawang Binjai	235	1	10
11.	Pauh Angit	719	1	10
12.	Padang Kunyit	370	1	10
13.	Sungai Langsung	1303	-	-
14.	Pematang	586	-	-
15.	Sukaping	340	1	10
16.	Pulau Rengas	347	-	-
17.	Sako	1228	-	-
	<b>Total</b>	<b>9.885</b>	<b>7</b>	<b>70</b>

Sumber : Data Olahan, 2021

Berdasarkan tabel 1.1 di atas diketahui bahwa nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean hanya tersebar di 6 Desa saja atau 35,3% dari jumlah Desa di

Kecamatan Pangean yaitu 17 Desa. Sementara itu jumlah nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean hanya 70 orang atau 0,71% dari jumlah penduduk perempuan di Kecamatan Pangean yaitu 9.885 orang yang terdiri dari 7 kelompok dengan rincian di Desa Pauh Angit Hulu terdapat 2 kelompok dengan jumlah anggota 20 orang, sedangkan sisanya di Desa Pulau Tengah, Desa Rawang Binjai, Desa Pauh Angit, Desa Padang Kunyit, Desa Sukaping masing-masing Desa terdapat 1 kelompok dengan jumlah anggota 10 orang. Berdasarkan data tabel di atas bahwa minat masyarakat Kecamatan Pangean untuk menjadi nasabah di PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean masih tergolong rendah dengan jumlah hanya 70 orang atau 0,71% dari jumlah penduduk perempuan yang ada di kecamatan pangean yaitunya 9.885 orang.

Dari observasi awal yang dilakukan penulis dengan sistem wawancara ada 7 orang perwakilan nasabah PNM Mekaar Syariah diantaranya:

1. Ibu ela pandangan beliau memilih pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah ini adalah karena syarat dan jaminannya mudah dibandingkan di tempat yang lain.
2. Ibu yenrita mengenai pandangan mereka tentang pembiayaan di PT. PNM Mekaar Syariah cabang pangean mereka mengatakan pembiayaan untuk saat ini baik untuk mengajukan pembiayaan di PT. PNM mekaar Syariah cabang pangean sistemnya sangat mudah dan dengan adanya pembiayaan di PT. PNM Mekaar syariah cabang pangean ini membuat mereka dari tidak bisa membuka usaha sendiri kini mereka bisa membuka usaha sendiri

dengan bantuan dari PT. PNM Mekaar syariah cabang pangean. (Selaku ketua kelompok di desa Sukaping)

3. Ibu iis alasan beliau memilih pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah karena di PNM Mekaar syariah tidak terdapat unsur riba melainkan bagi hasil yang diterapkan pihak PNM Mekaar syariah di bandingkan dengan tempat-tempat lain seperti koperasi keliling,angsuran ringan dan cepat prosesnya. (Selaku ketua kelompok Nasabah di Pauh angit Hulu)
4. Ibu karlina alasan beliau memilih pinjaman pembiayaan Murabahah di PNM Mekaar syariah dibandingkan dengan tempat lain karena di PNM Mekaar syariah sangat jelas dan terstruktur di bandingkan di tempat lainnya contohnya koperasi keliling yang tidak jelas dan angsurannya mahal.
5. Ibu oyot pandangan beliau memilih pinjaman murabahah di PNM Mekaar syariah yaitu karena di PNM Mekaar syariah syarat untuk mengajukan pembiayaan itu mudah dan masyarakat mengerti di bandingkan dengan pembiayaan lain yang ada di kecamatan pangean contohnya BRI yang berada di pasar baru pangean dan koperasi-koperasi keliling lainnya. (Selaku ketua kelompok dari Desa Pulau tengah)
6. Ibu siska alasannya karena angsurannya murah hanya perminggu sesuai dengan pinjaman yang diajukan nasabah kepada pihak PNM Mekaar syariah,dan pinjaman pembiayaan di tempat lain angsurannya mahal,ada agunan dan juga syarat-syaratnya banyak.
7. Ibu ilal huda alasannya memilih pinjaman pembiayaan murabahah karena di PNM Mekaar syariah tentunya tidak pakai agunan dibandingkan di bank

kan harus pakai agunan, syarat-syaratnya banyak, dan proses pencairannya pun juga lambat, dan juga saya ikut-ikutan dan diajak sama teman untuk mengajukan pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah. (Selaku anggota nasabah)

Berdasarkan data pada tabel 1.1 diketahui jumlah penduduk perempuan di setiap Desa di Kecamatan Pangean jauh lebih banyak dibandingkan nasabah yang berminat pada pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean. Walaupun begitu tetap ada yang berminat, maka apa yang menyebabkan nasabah tersebut berminat pada pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean perlu diteliti lebih lanjut. Oleh karenanya fokus pada penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.

Berdasarkan Observasi diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah di Kecamatan Pangean Dalam Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean”**.

## **1.2 Permasalahan**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

- a. Walaupun jumlah penduduk perempuan disetiap desa di Kecamatan Pangean banyak namun peminat pada pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean masih sedikit seharusnya banyak.
- b. Pembayaran angsuran pada PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean yang tidak sesuai kontrak / perjanjian awal.

### **1.2.2 Batasan Masalah**

Mengingat banyaknya masalah mengenai PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean, maka diperlukan adanya pembatasan masalah. Hal ini dimaksudkan agar pembahasan ini tidak mengambang dan dapat mengenai sasaran. Maka penulis menitik beratkan pada faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah di Kecamatan Pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- a. Bagaimana pembiayaan murabahah kepada nasabah oleh PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean ?
- b. Seberapa besar pengaruh faktor budaya , tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan nasabah secara simultan dan parsial ?

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan oleh penulis diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini yaitu :

- a. Untuk mengetahui bagaimana pembiayaan murabahah kepada nasabah oleh PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.
- b. Untuk mengetahui besar pengaruh faktor budaya , tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan nasabah secara simultan dan parsial.

#### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

- a. Bagi penulis, penelitian ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
- b. Bagi PT PNM Mekaar Syariah, penelitian ini diharapkan dapat menjadikan sumbangan untuk PT PNM Mekaar Syariah agar bisa menarik Masyarakat dalam melakukan Pembiayaan di PT PNM Mekaar Syariah tersebut.
- c. Bagi akademik, penelitian ini dapat menjadi acuan, referensi dan perbandingan bagi penulis yang akan datang serta memotivasi mahasiswa untuk melakukan penulisan lebih lanjut, khusus bagi Program Studi Perbankan Syariah umumnya bagi mahasiswa Universitas Islam Kuantan Singingi.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 LANDASAN TEORI**

##### **2.1 Tinjauan Teori dan Konsep**

###### **2.1.1 Teori Pengambilan Keputusan**

###### **1. Pengertian Pengambilan Keputusan**

Keputusan merupakan hasil pemecahan dalam suatu masalah yang harus dihadapi dengan tegas. Dalam Kamus Besar Ilmu Pengetahuan pengambilan keputusan (*Decision Making*) didefinisikan sebagai pemilihan keputusan atau kebijakan yang didasarkan atas kriteria tertentu. Proses ini meliputi dua alternatif atau lebih karena seandainya hanya terdapat satu alternatif tidak akan ada satu keputusan yang akan diambil. (Dagun, 2006:185).

Husein (2003:83) berpendapat pengambilan keputusan adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Proses tersebut meliputi penganalisaan kebutuhan dan keinginan, pencarian informasi, penilaian dan seleksi terhadap alternatif yang ada, keputusan untuk memilih, dan perilaku setelah pemilihan.

###### **2. Tahap-tahap Pengambilan Keputusan**

Husein (2003:179) mengungkapkan proses pembelian dimulai jauh sebelum pembelian sesungguhnya dan berlanjut hingga waktu yang lama setelah pembelian. Berikut tahap-tahap pengambilan keputusan nasabah :

**Gambar 2.1**  
**Tahap-tahap pengambilan keputusan nasabah**



Sumber : Kotler (2008:179)

Gambar 2.1 diatas menjelaskan beberapa tahapan yang dilakukan oleh konsumen dalam pengambilan keputusan. Walaupun kenyataannya terdapat konsumen yang menghilangkan atau membolak-balikan tahapan dalam pengambilan sebagaimana yang tergambar pada gambar 2.1 diatas.

1) Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian dimulai dengan pengenalan kebutuhan merupakan pembeli menyadari suatu kebutuhan dan masalah. Kebutuhan dapat dipicu dengan rangsangan internal ketika salah satu kebutuhan normal seseorang (ekonomi) timbul pada saat tingkat yang cukup tinggi sehingga menjadi dorongan. Kebutuhan juga bisa dipicu oleh rangsangan eksternal ( iklan dan diskusi dengan teman). Pada tahap ini, pemasar harus meneliti konsumen untuk menemukan jenis kebutuhan atau masalah apa yang timbul, apa yang menyebabkannya, dan bagaimana masalah itu bisa mengarahkan konsumen pada produk tertentu ini (Husein, 2003:179-180).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam proses pengenalan kebutuhan proses pembelian dapat dipengaruhi oleh rangsangan internal dan rangsangan eksternal. Maka, pemasar harus meneliti untuk

mengetahui jenis kebutuhan konsumen agar mengarah pada produk yang dipasarkan.

## 2) Pencarian Informasi

Konsumen yang tertarik mungkin mencari informasi atau mungkin tidak. Jika dorongan konsumen itu kuat dan produk yang memuaskan ada di dekat konsumen itu, konsumen akan membelinya kemudian. Jika tidak, konsumen bisa menyimpan kebutuhan itu dalam ingatannya atau melakukan pencarian informasi yang berhubungan dengan kebutuhan (Husein, 2003:180).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa konsumen akan memutuskan untuk membeli suatu produk jika jenis produk yang ada dapat memenuhi kebutuhan.

## 3) Evaluasi Alternatif

Tahap proses keputusan pembeli dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek alternatif dalam sekelompok pilihan. (Husein, 2003:181). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk adalah berdasarkan sumber informasi yang didapat.

## 4) Keputusan Pembelian

Pada umumnya keputusan pembelian adalah membeli merek yang paling disukai atau keputusan pembeli tentang merek mana yang dibeli, tetapi ada dua faktor bisa berada antara niat pembeli (sikap orang lain) dan

keputusan pembelian (faktor situasi yang tidak diharapkan seperti harga, pendapatan, dan manfaat produk yang diharapkan ).

#### 5) Perilaku Pasca Pembelian

Pekerjaan pemasar tidak berakhir ketika produk telah dibeli. Setelah membeli produk, konsumen akan merasa puas dan tidak puas dan terlibat dalam perilaku pasca pembelian yaitu tahap proses keputusan pembeli dimana konsumen mengambil tindakan selanjutnya setelah pembelian, berdasarkan kepuasan dan ketidakpuasan. Jawabnya terletak pada hubungan antara ekspektasi konsumen dan kinerja anggapan produk. Jika produk tidak memenuhi ekspektasi, konsumen kecewa, jika produk memenuhi ekspektasi konsumen, konsumen puas, jika produk melebihi ekspektasi, konsumen sangat puas.

### 3. Faktor – Faktor Pengambilan Keputusan

Faktor - faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu :

1. Internal organisasi seperti : ketersediaan dana, SDM, kelengkapan peralatan, teknologi, dan sebagainya. Biasanya faktor ini berada di dalam suatu organisasi itu sendiri untuk terciptanya suatu keputusan dalam organisasi.
2. Eksternal seperti : keadaan sosial politik, ekonomi, hukum dan sebagainya.
3. Ketersediaan informasi yang diperlukan. Seberapa banyaknya informasi yang ada dan akurat informasi yang didapatkan untuk menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang tepat.

4. Kepribadian dan kecapan pengambilan keputusan. Dalam faktor ini dibutuhkan kebijaksanaan dan ketegasan dalam mengambil keputusan dengan tidak bersifat merugikan.
5. Hal – hal yang berwujud maupun yang tidak berwujud, yang emosional maupun yang rasional perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.
6. Setiap keputusan harus dapat dijadikan bahan untuk mencapai tujuan organisasi.
7. Setiap keputusan jangan berorientasi pada kepentingan pribadi, tetapi harus lebih mementingkan kepentingan.
8. Jarang sekali pilihan yang memuaskan, oleh karena itu buatlah alternatif tandingan.
9. Pengambilan keputusan merupakan tindakan mental dari tindakan ini harus diubah menjadi tindakan fisik.
10. Pengambilan keputusan yang efektif membutuhkan waktu yang cukup lama.
11. Diperlukan pengambilan keputusan yang praktis untuk mendapatkan hasil yang lebih baik. Keputusan sebaiknya tidak menyulitkan, keputusan yang baik seharusnya bersifat memudahkan dan menghasilkan dampak positif bagi sebuah organisasi.
12. Setiap keputusan hendaknya dilembagakan agar diketahui keputusan itu benar. Dengan kata lain keputusan sebaiknya dibuat atas persetujuan

bersama dengan melakukan perundingan dan disepakati bersama dengan berbagai perjanjian.

13. Setiap keputusan merupakan tindakan permulaan dari serangkaian kegiatan mata rantai berikutnya. ( Ardiprawiro, 2013 :2 )

Faktor lain yang mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu :

1. faktor internal meliputi : persepsi, sikap, gaya hidup dan kepribadian.
2. Faktor eksternal meliputi : budaya, social, referensi dan situasi. Faktor produk, faktor ekonomi, faktor psikologis dan faktor sosiologis yang pada umumnya menentukan perilaku seseorang.
3. Penilaian individu
4. Pribadi seseorang
5. Posisi kedudukan seseorang
6. Masalah
7. Situasi dan kondisi
8. Waktu
9. Emosional
10. Rasionalitas

### **2.1.2 Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen**

Menurut Titik Nurbiyati dan Mahmud Machfoedz (2005:57-59) faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah sebagai berikut :

1. Faktor Budaya

Faktor budaya berpengaruh paling besar berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Kebudayaan merupakan penentu yang paling mendasar pada

keinginan dan perilaku manusia. Perkembangan anak memerlukan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku melalui keluarga dan lembaga penentu lain. Di Negara maju seperti Amerika Serikat kemajuan teknologi merupakan refleksi masyarakat berteknologi sehingga hampir setiap orang memerlukan komputer sebagai ciri budaya.

## 2. Tingkat Sosial

Tingkat sosial ditunjukkan oleh sejumlah variabel seperti pekerjaan, pendapatan, kekayaan dan pendidikan. Tingkat sosial ditandai oleh beberapa ciri. Pertama, orang dalam setiap tingkat sosial cenderung berperilaku hampir serupa daripada mereka yang dari tingkat sosial yang berbeda. Kedua, orang yang dipandang sebagai warga masyarakat papan atas dan anggota masyarakat kelas bawah dari aspek posisi dalam tingkat sosial.

## 3. Faktor Sosial

Perilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, dan peranan dari status sosial.

## 4. Faktor Pribadi

Perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor pribadi meliputi pekerjaan dan gaya hidup.

## 5. Faktor Psikologis

Dalam melakukan pemilihan ketika seseorang membeli suatu produk dipengaruhi oleh faktor psikologis yang meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran serta kepercayaan dan sikap.

Menurut Suharno dan Sutarso (2014:6) menyatakan ada 4 faktor utama yang mempengaruhi dalam melakukan pembelian, yaitu :

1. faktor budaya

- ❖ budaya adalah kumpulan nilai dasar, persepsi, keinginan dan perilaku yang dipelajari oleh anggota masyarakat dari keluarga dan institusi lainnya.
- ❖ Sub budaya adalah pembagian budaya kelompok-kelompok berdasarkan horizontal yaitu berdasarkan kebangsaan, agama, ras dan kelompok daerah geografis
- ❖ Kelas sosial adalah pembagian kelompok masyarakat berdasarkan faktor horizontal yang relative permanen dan berjenjang dimana anggotanya berbagi nilai, minat dan perilaku yang sama kelompok-kelompok yang terbentuk dalam kelas sosial ini akan memiliki strata yang berbeda dan memiliki orientasi dan perilaku yang berbeda.

2. Faktor sosial

- ❖ kelompok merupakan dua atau lebih orang yang berinteraksi atas dasar kesamaan aktivitas untuk mencapai tujuan pribadi atau tujuan bersama.
- ❖ Keluarga merupakan kelompok sosial yang paling dominan dalam mempengaruhi perilaku konsumen khususnya pada masyarakat yang memiliki budaya kekeluargaan.
- ❖ Peran dan status, posisi seseorang dalam masing-masing kelompok atau dalam lingkungannya.

### 3. Faktor Pribadi

- ❖ Usia dan tahap dalam siklus
- ❖ Dan lain-lain

Menurut Philip Kotler (2008:166) ada 3 faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu :

#### 1. Faktor budaya

Kelas budaya, sub budaya dan sosial sangat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. Budaya adalah determinan dasar keinginan dan perilaku seseorang melalui keluarga dan institusi utama lainnya.

Setiap budaya terdiri dari beberapa sub budaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk anggota mereka. Sub budaya meliputi kebangsaan, agama, kelompok ras dan wilayah geografis.

Kelas sosial mempunyai beberapa karakteristik. Pertama, orang-orang yang berada dalam masing-masing kelas cenderung mempunyai kemiripan dalam cara berpakaian, pola bicara, dan preferensi rekresional dibandingkan orang dari kelas sosial yang berbeda.

#### 2. Faktor sosial

Selain faktor budaya, faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, peran dan status sosial mempengaruhi perilaku konsumen.

Kelompok referensi adalah semua kelompok yang mempunyai pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap orang tersebut. Kelompok referensi mempengaruhi anggota setidaknya dengan tiga cara. mereka

mempengaruhi sikap, gaya hidup dan konsep diri yang dapat mempengaruhi pilihan produk dan merek.

Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat dan anggota keluarga merepresentasikan kelompok referensi utama yang paling berpengaruh.

Peran dan status orang berpartisipasi dalam banyak kelompok keluarga, klub, organisasi, kelompok sering menjadi sumber informasi penting dan membantu mendefinisikan norma internal.

### 3. Faktor pribadi

seperti : usia, tahap dalam siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian diri dan nilai. Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi.

Usia dan tahap siklus hidup selera kita dalam makanan, pakaian, perabot, dan rekreasi sering berhubungan dengan usia kita. Konsumsi juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga dari jumlah, usia, serta jenis kelamin orang dalam rumah tangga pada suatu waktu tertentu. Pekerjaan dan keadaan ekonomi pekerjaan juga mempengaruhi pola konsumsi.

Kepribadian dan konsep diri setiap orang mempunyai karakteristik pribadi yang mempengaruhi perilaku konsumen yang dimaksudkan dengan kepribadian adalah sekumpulan sifat psikologis manusia yang menyebabkan respons yang relative konsisten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan.

Keputusan juga dipengaruhi oleh nilai inti, sistem kepercayaan yang mendasari sikap dan perilaku. Nilai inti lebih dalam daripada perilaku atau sikap dan menentukan pilihan dan keinginan seseorang pada tingkat dasar dalam jangka panjang.

### **2.1.3 Pelayanan Nasabah**

Pelayanan memegang peranan penting dalam dunia perbankan, tugas utama *customer service* memberi pelayanan dan membina hubungan dengan masyarakat dan nasabah. Pelayanan yang baik dapat mendorong konsumen/nasabah dalam mengambil keputusan membeli dan menggunakan produk tersebut.

Menurut Kasmir (2017:47) pelayanan adalah tindakan atau perbuatan seseorang atau suatu organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan, sesama karyawan, dan juga pimpinan. Sedangkan Kotler (2002:143) bahwa pelayanan atau service adalah setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik.

Menurut Kotler (2009:5) ada lima indikator yang perlu diperhatikan dalam memenuhi kualitas pelayanan dalam memuaskan nasabah yaitu berwujud (*tangible*), kehandalan (*reliability*), ketanggapan (*responsiveness*), jaminan (*assurance*), dan empati (*empathy*). Sedangkan Davis dan Heineke (2003:295) berpendapat kualitas layanan itu sendiri adalah suatu konsep yang sangat luas yang mencakup banyak dimensi diantaranya adalah:

- a. Keramahan karyawan pada saat melayani pelanggan,

- b. Kemudahan akses untuk mendapatkan layanan,
- c. Pengetahuan karyawan,
- d. Kecepatan pelayanan kepada pelanggan,
- e. Kenyamanan saat menunggu pelayanan.

#### **2.1.4 Lembaga Keuangan Syariah**

Lembaga keuangan sudah sangat dikenal oleh masyarakat Indonesia, karena kegiatan kredit sudah sangat biasa dilakukan oleh masyarakat Indonesia dalam setiap sendi kehidupan masyarakat. Definisi secara umum dari lembaga keuangan tersebut adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya (Kasmir, 2013:2).

Lembaga keuangan syariah adalah usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan, baik secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana terutama dengan jalan mengeluarkan kertas berharga dan menyalurkan dalam masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan dengan prinsip syariah (Sumitro,2005:71).

Sedangkan lembaga keuangan mikro (LKM) syariah adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha dengan menggunakan prinsip syariah. Dalam pengertian ini dikategorikan kedalamnya adalah Baitul Mal Wattamwil, Koperasi Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS).

#### **2.1.5 Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan adalah transaksi penyediaan dana atau barang serta fasilitas lainnya kepada mitra yang tidak bertentangan dengan syariah dan standar akuntansi perbankan syariah. (Menurut Adiwarmanto, A. Karim 2014:333)

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, yang dimaksud pembiayaan adalah sebagai berikut: “pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan hal itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Menurut Antonio (2011:160) pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Sedangkan, Pengertian pembiayaan menurut (Muhammad, 2002:17) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

## **2.1.6 Pembiayaan Murabahah**

### **1. Pengertian Pembiayaan Murabahah**

Menurut Veithzal Rivai, jual beli atau pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli,

setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya. (Veithzal Rivai 2008:145).

Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan Akad Murabahah, Undang-undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan Akad Murabahah adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati (Wangsawidjaja, 2012:200).

Landasan syariah terhadap murabahah adalah firman Allah:

**وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا**

“....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”.(QS Al-

Baqarah (2): 275)

Kemudian Rasulullah tegaskan:

- *Dari suhaib ar-Rumi radhiallahu'anhu bahwa Rasulullah Saw. Bersabda, tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah).*

- *Telah menceritakan kepada kami Ishaq telah menceritakan kepada kami Habban telah menceritakan kepada kami Hammam telah menceritakan kepada kami Qatadah dari Abu Al Khalil dari 'Abdullah bin Al Harits dari Hakim bin Hizam radhiallahu 'anhu bahwa Nabi Saw bersabda: “ Dua orang yang melakukan jual beli boleh melakukan khiyar (pilihan untuk melangsungkan atau membatalkan jual beli)*

*selama keduanya belum berpisah”. Hama berkata:”Aku dapatkan dalam catatanku (Beliau bersabda): “ Dia boleh memilih dengan kesempatan hingga tiga kali. Jika keduanya jujur dan menampakkan cacat degangannya maka keduanya diberkahi dalam jual belinya dan bila menyembunyikan cacat dan berdusta maka mungkin keduanya akan mendapatkan untung namun akan hilang keberkahan jual beli keduanya”. Hibban berkata:” Dan telah menceritakan kepada kami Hama telah menceritkannya kepada kami Abu At-Tayyah bahwa dia mendengar ‘Abdullah bin Al Harits menceritakan tentang hadist ini dari hakim bin Hizam radiallahu ‘anhu dari Nabi saw. ( HR. Bukhari, No. 1972)*

Fatwa DSN Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah Pertama :  
Ketentuan umum Murabahah dalam bank syariah : ( Prof. Dr. H. Abu Azam Al Hadi 2017:68)

1. bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
2. barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam
3. bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya
4. bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba

Kedua : Ketentuan Murabahah Kepada Nasabah

1. nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang kepada bank
2. jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

3. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
4. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut
5. Jika uang muka tersebut memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka.

## 2. Jenis Pembiayaan Murabahah

- 1) Murabahah tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang murabahah ini tidak terpengaruh atau terikat langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembeli.
- 2) Murabahah berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah ). Transaksi murabahah melalui pesanan ini adalah sah dalam fiqih islam antara lain dikatakan oleh imam Muhammad Ibnu-Hasan Al-Syaibani, Imam Syafi'I dan Imam Ja'far Al-Shiddiq. Dalam murabahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran *Hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika ijab kabul. Hal ini sekadar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. (Adiwarman A. Karim 2014:115)

## 3. Syarat Pembiayaan Murabahah

Menurut Ghofur (2008:66), dalam transaksi murabahah, terdapat syarat minimal yang harus disepakati, yaitu :

- 1) Bank menyediakan barang dan pembiayaan harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.
- 2) Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.
- 3) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (wakalah) untuk pembelian barang, maka akad murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- 5) Bank dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka atau urbunsaat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang oleh nasabah.
- 6) Bank dapat meminta nasabah untuk menjelaskan agunan tambahan selain barang yang dibiayai bank.
- 7) Kesepakatan margin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad.
- 8) Angsuran pembiayaan selama periode akad harus dilakukan secara proposional.

#### 4. Rukun Akad Murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi ada beberapa, yaitu:

- 1) Pelaku akad, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas

barang sesudah pembelian, serta penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dana akan membeli barang. Pembeli memahami kontrak yang telah disepakati bersama dan tidak ada unsur merugikan bagi pembeli.

- 2) Objek akad, yaitu mabi' (barang dagangan) dan tsaman (harga).
- 3) Sighat, yaitu ijab dan Qabul, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan dan kontrak harus bebas dari riba. (Al Hadi, Abu Azam 2017:55)

Sighat atau akad ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan Kabul dilakukan sebab ijab dan Kabul menunjukkan kerelaan. Pada dasarnya ijab Kabul dilakukan dengan lisan, tetapi kalau tidak mungkin, misalnya bisu atau lainnya, boleh ijab Kabul dengan surat-menyurat yang mengandung arti ijab dan kabul. (Dr. H. Hendi Suhendi 2007:70)

### **2.1.7 Nasabah**

Nasabah adalah seseorang yang ingin dilayani sesuai keinginan mereka dan nasabah juga ingin dipahami, dimengerti sifat-sifatnya oleh pegawai bank tersebut. Nasabah ingin dilayani dan dimengerti disebabkan karena perbedaan daerah, asal-usul, suku, agama, pengalaman, adat istiadat, perilaku dan selera budaya (Kasmir, 2017:74).

Secara umum nasabah dapat diartikan adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Berdasarkan pasal 1 angka 16,17 dan 18 UU Perbankan Tahun 1998 pengertian nasabah dapat dirincikan sebagai berikut :

- 1) Nasabah Penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.
- 2) Nasabah Debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

### **2.1.8 PNM Mekaar Syariah**

#### **1. Pengertian Mekaar Syariah**

PNM Mekaar Syariah merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku usaha ultra mikro.

Pada tahun 1997 terjadi krisis moneter yang melanda negara Indonesia hal ini membuat perekonomian Indonesia terpuruk, peristiwa ini membuat sadar pemerintah bahwa keberadaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dapat memperkuat ekonomi bangsa Indonesia di masa yang akan datang.

Pada tanggal 1 juni 1999 pemerintah melalui BUMN mendirikan PT. Permodalan Nasionla Madani ( Persero ) dengan tugas untuk memberdayakan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dengan harapan ekonomi bangsa Indonesia bisa pulih setelah terjadi krisis moneter. Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyediaan jasa pembiayaan dan jasa manajemen guna menunjang bagi pengusaha baru untuk mengembangkan usahanya baik sektor riel maupun jasa, sehingga keberadaan UMKMK dapat menambah lapangan pekerjaan. .

Pada tahun 2015 PT. Permodalan Nasional Madani ( Persero ) meluncurkan produk baru nya yaitu PNM Mekaar ( membina ekonomi keluarga Sejahtera ) yang dikhususkan bagi perempuan yang ingin memulai usaha maupun yang sudah memiliki usaha. Hingga saat ini sudah lebih 4 juta perempuan menjadi nasabah PNM Mekaar syariah.

Tugas utama PNM Mekaar Syariah adalah memberikan solusi pembiayaan pada usaha mikro, kecil, menengah, koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Dengan pengembangan modal lembaga keuangan alternatif maka pendekatan pembiayaan manajemen juga diberikan oleh PNM sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan pengaturan permodalan dalam operasinya, kebijakan PNM ini bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti modal lembaga venture, Bank umum atau syariah, koperasi simpan pinjam, BPRS, mampu lembaga keuangan mikro atau syariah lainnya di seluruh provinsi indonesia.

Pendiri dan pemberi nama PNM adalah mendiang presiden RI Ke- 3 yaitunya: Eyang B.J. Habibie. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah mendiversifikasi sumber pendanaannya melalui kerjasama dengan pihak ketiga yaitu : Perbankan Dan pasar modal. PNM Mekaar syariah berhasil memperoleh pendanaan dari pasar modal melalui penerbitan obligasi. (<https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses pada hari kamis, tanggal 01 Juli 2021 pukul 20:00 WIB).

PT Permodalan Nasional Madani akhirnya mempunyai Unit Usaha Syariah (UUS) setelah mengantongi izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan ( OJK ) Pada

bulan Agustus 2019 lalu. PNM Mekaar Syariah termasuk sebuah Market Place, usaha – usaha yang awalnya tidak tersentuh oleh bank karena dianggap tidak bankable, kini memiliki kesempatan untuk berkembang dengan adanya akses ke pemodal yang bisa mendanai pinjaman mikro melalui Mekaar Syariah.

## 2. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean

### a. Kepala Cabang

- 1) Penanggung jawab berjalannya operasional Kantor Cabang dan Unit Layanan.
- 2) Membuat kebijakan internal terkait dengan kebijakan disiplin dan kebijakan operasional perusahaan.
- 3) Mengambil keputusan persetujuan kredit dalam batasan wewenang Kepala Unit Layanan.
- 4) Mewakili Kantor Pusat dalam membangun kerjasama bisnis dengan pihak eksternal.
- 5) Memimpin rapat Departemen Bisnis, Remedial, Operasional, KCP.
- 6) (Kantor Cabang Pembantu), dan rapat umum lainnya.

### b. Wakil Kepala Cabang ( Bisnis dan Operasional )

- 1) Mewakili Kepala Cabang dalam hal berhalangan hadir pada suatu pertemuan maupun rapat internal atau eksternal Kantor Cabang.

- 2) Perpanjangan tangan dari Kepala Cabang untuk koordinasi kerja ke bagian Bisnis Komersial, Remedial, Supervisi, Supporting, SDM, dan KCP.
- 3) Bertanggung jawab atas kelancaran kinerja pada unit kerja operasional.
- 4) Membuat kebijakan dan strategi pengembangan mekanisme kerja pada unit kerja operasional.
- 5) Bertanggung jawab terhadap pencairan pinjaman.

c. Kepala Remedial

- 1) Bertanggung jawab untuk memeriksa legalitas peminjam dan aset yang disediakan oleh peminjam untuk jaminan pinjaman.
- 2) Menyiapkan persetujuan pinjaman dan dokumen legalitas lainnya untuk menjamin keabsahan pinjaman dari segi legalitas.

d. Kepala KCP (Kantor Cabang Pembantu)

- 1) Bertanggung jawab terhadap kelengkapan dan legalitas permohonan kredit.
- 2) Memeriksa kualitas calon debitur meliputi usaha, karakter, jaminan, dan status hukum.
- 3) Melakukan penilaian terhadap hubungan bisnis calon debitur dengan rekanannya.
- 4) Mewakili Kepala Cabang dalam keterkaitan permasalahan kredit dengan pihak hukum.

- 5) Mewakili Kepala Cabang dalam urusan dengan pihak Badan Pertahanan, Asuransi, Dinas Pertamanan, Notaris, Kejaksaan, Balai Lelang, dan Instansi Pemerintah lainnya.
  - 6) Melakukan penilaian dengan calon debitur.
  - 7) Menyelesaikan status hukum Kredit Bermasalah.
  - 8) Melaporkan kondisi pinjaman per periode ke Kantor Pusat dan Bank Indonesia.
  - 9) Maintenance ( pemeliharaan ) jaminan kredit berupa dokumen-dokumen asli milik debitur.
  - 10) Maintenance ( pemeliharaan ) dokumen-dokumen kredit terkait kredit berupa Perjanjian Kredit, Ofering Letter, dan dokumen lainnya terkait dengan pencairan kredit.
  - 11) Membuka fasilitas pinjaman untuk proses pencairan kredit.
- e. Divisi Pembiayaan ( Supervisi Cabang ) Melakukan audit biaya internal dan eksternal perusahaan serta melaporkan hasil audit kepada pimpinan.
- f. Cluster Coordinator Bertanggungjawab terhadap seluruh aktifitas operasional yang ada di dalam cluster. Menangani koordinasi antara cabang dan operasi lapangan dilevel regional.
- g. Account Officer
- 1) Membuat strategi mencari pasar baru.

- 2) Monitoring kondisi dan kualitas debitur.
- 3) Bertanggung jawab terhadap kualitas masing-masing debitur.
- 4) Monitoring masing-masing debitur dalam periode tertentu.
- 5) Menganalisa permohonan kredit dari calon debitur.
- 6) Ikut serta dalam Komite Kredit

#### h. Koordinator SDM

Bertanggung jawab untuk mengatur departemen sumber daya manusia dan fungsi - fungsi yang terkait dengannya seperti : merekrut, orientasi, wawancara, komunikasi karyawan, tunjangan, pelatihan, mengatur data karyawan, konseling karyawan, gaji dan lain - lain. Memastikan bermacam – macam aktifitas administrasi dan aktifitas internal berjalan dengan lancar dan efisien.

#### i. Kepala Unit Kredit Support Fungsinya :

1. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan dan legalitas permohonan kredit.
2. Melakukan cros cek terhadap kualitas calon debitur meliputi usaha, karakter, jaminan dan status hukum.
3. Melakukan penilaian terhadap hubungan bisnis calon debitur dengan rekanannya.

4. Mewakili Kepala Kantor dalam keterkaitan permasalahan kredit dengan pihak hukum.
5. Mewakili Kepala Kantor dalam urusan dengan pihak Badan Pertahanan, Asuransi, Dinas Pertamanan, Notaris, Kejaksaan, Balai Lelang dan Instansi Pemerintah lainnya.
6. Melakukan penilaian dengan calon debitur.
7. Menyelesaikan status hukum Kredit Bermasalah.
8. Melaporkan kondisi pinjaman per periode ke Kantor Pusat dan bank Indonesia.
9. Memaintenance jamina kredit berupa dokumen-dokumen asli milik debitur.
10. Memaintenance dokumen - dokumen kredit terkait kredit berupa Perjanjian Kredit, Ofering Letter, dan dokumen lainnya terkait dengan pencairan kredit.
11. Membuka fasilitas pinjaman untuk proses pencairan kredit.

j. Loan Admin ( Administrasi Pinjaman ) Fungsinya :

1. Melakukan pencairan pinjaman setelah mendapat persetujuan dari Kepala Group Operasional.
2. Melakukan Maintenance terhadap administrasi pinjaman.

3. Maintenance terhadap pembayaran pokok, bunga, tunggakan pinjaman.
4. Menghentikan bunga pinjaman debitur meninggal dan PHK.
5. Melakukan pelunasan pinjaman.
6. Membuat laporan perkembangan kredit bulanan.

k. Financial Control dan Manajemen Informasi Sistem Fungsinya :

1. Monitoring perkembangan budget dengan realisasi pada neraca dan laba rugi.
2. Membuat laporan ke Kantor Pusat dan Bank Indonesia.
3. Monitoring pertumbuhan kredit.
4. Monitoring pendapatan dan biaya.
5. Monitoring perkembangan kinerja keuangan perusahaan.

l. Unit Kontrol Harian fungsinya :

1. Memeriksa semua transaksi yang terjadi H+1.
2. Mengevaluasi dan mereview kebijakan internal yang dibuat.
3. Monitoring kinerja masing-masing unit kerja.

m. Unit Kepatuhan atau Risk Manajemen fungsinya :

1. Menilai risiko yang muncul dari setiap aktivitas operasional yang dijalankan.

2. Menilai risiko yang muncul dari kebijakan yang diambil.
3. Memitigasi risiko yang muncul dari setiap kredit yang dicairkan.
4. Memitigasi risiko yang muncul dari setiap prosedur kerja yang dijalankan.

n. Teller Fungsinya :

1. Menginput semua transaksi harian ke komputer.
2. Melayani penyetoran uang tunai dan pengambilan uang tunai setiap hari.
3. Meneliti dan bertanggung jawab atas keabsahan uang atau slip transaksi dan tanda tangan dari nasabah. (<https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses pada hari kamis, tanggal 01 Juli 2021 pukul 20:00 WIB).

3. Visi dan Misi PT Permodalan Nasional Madani (Persero)

1. Visi Adalah Menjadi lembaga pembiayaan termuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro,kecil,menengah dan koperasi (UMKMK) yang berdasarkan Good Corporate Governance (GCG).

2. Misi

Secara umum, Permodalan Nasional Madani (Persero) mengembangkan Misi sebagai berikut:

- a. meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha mikro, kecil, menengah, koperasi.

- b. meningkatkan akses pembiayaan usaha mikro,kecil, menengah,koperasi kepada lembaga keungan baik bank maupun non bank dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- c. meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan usaha mikro, kecil, menengah, koperasi.

Untuk mewujudkan visi, misi dan tujuan perusahaan, PNM mengembangkan budaya perusahaan yang memegang kuat komitmen pada:

- a. kualitas produk dan jasa
- b. perusahaan bersih, transparan dan profesional
- c. suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan kompetensi SDM

#### 4. Jenis akad pada PNM Mekaar Syariah

##### 1) Murabahah

Perjanjian jual-beli antara Mekaar syariah / pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar syariah dan nasabah.

Menurut istilah murabahah adalah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian dia mensyaratkan laba dalam jumlah

tertentu. Tujuan murabahah, pertama mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak meminta kepada pihak lain untuk membeli sebuah aset pemesanan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan. Kedua, mencari pembiayaan. ( Prof.Dr.H. Abu Azam Al Hadi 2017:76)

Beberapa ketentuan murabahah adalah :

- a. Jaminan
- b. Uang dalam murabahah KPP ( Kepada pemesanan Pembelian)
- c. Penundaan pembayaran oleh Debitor mampu

## 2) Wakalah

Pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Dalam hal ini Mekaar Syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkan.

Wakalah disebut juga al-wikalah berarti al-tafwid berarti penyerahan, mewakilkan, pendelegasian, pemberian mandat dan pemberian kuasa. Menurut yang berkembang dimasyarakat bahwa wakalah adalah penguasaan hak, pelimpahan kekuasaan dan pemberian mandat kepada orang yang dipercaya oleh orang yang mewakilkan dalam batas waktu tertentu untuk melakukan tindakan sesuai dengan kesepakatan yang dibenarkan oleh syariat islam. ( Prof.Dr.H. Abu Azam Al Hadi 2017:156)

## 3) Wadiah

Titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Mekaar Syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut.

Wadiah dalam kehidupan masyarakat sehari-hari disebut dengan penitipan barang, menurut bahasa wadiah berarti menempatkan sesuatu yang ditempatkan bukan pada pemiliknya untuk dipelihara. Menurut istilah wadiah adalah perjanjian seseorang untuk menitipkan barangnya kepada orang lain supaya dijaga sebagaimana yang menurut islam. Bila di kemudian hari ada kerusakan atau cacat pada barang yang titipkan bukan karena kelalaiannya, maka dia tidak harus menggantikannya, sebaliknya bila kerusakan barang tersebut disebabkan kelalaiannya, maka dia harus menggantinya. ( Prof.Dr.H. Abu Azam Al Hadi 2017:194)

#### 4. Syarat Mengajukan Pembiayaan Mekaar Syariah

- 1) Perempuan umur 18 – 58 tahun .
- 2) Modal kerja untuk usaha dan buka usaha.
- 3) Membuat kelompok minimum 10 orang dilingkungan yang sama.
- 4) Hadir dan setor sendiri dalam pembayaran kolektif mingguan.
- 5) Boleh menggunakan KTP atau Resi atau Surat Keterangan Domisili dari RT.

#### **2.2 Penelitian Terdahulu Yang Relevan**

Kajian-kajian karya tulis dalam bentuk skripsi yang membahas tentang pengetahuan dan minat masyarakat desa pauh angit Terhadap pembiayaan di PT.PNM Mekaar Syariah yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti terdahulu antara lain:

- a. Pertama, penelitian oleh Meri Narisman (2010) dengan judul “faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam pemilihan pembiayaan mudharabah pada BMT Al Ittihad Rumbai Pekanbaru”. Dalam penelitian ini terdapat tiga faktor yang dijadikan sebagai variabel independen dalam penelitian ini yaitu sikap nasabah, pelayanan nasabah dan sistem syariah. Sedangkan yang dijadikan variabel dependen adalah keputusan nasabah tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan pelayanan nasabah dan sistem syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah sedangkan sikap nasabah tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada subjek penelitian, penelitian ini dilaksanakan di BMT Al Ittihad Rumbai Pekanbaru. Selanjutnya variabel independen penelitian ini adalah sikap nasabah, pelayanan nasabah dan sistem syariah sedangkan variabel independen penelitian penulis adalah faktor budaya, tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis.

- b. Kedua, penelitian oleh Rahmatul Laili (2016) dengan judul “Analisis Faktor-Faktor keputusan Nasabah Dalam memilih Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS Central Syariah Utama Surakarta”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan nasabah BPRS Central Syariah Utama Surakarta dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah BPRS Central Syariah Utama Surakarta yang berjumlah 5.200 nasabah. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode non probability sampling.

Dan untuk menentukan ukuran sampel menggunakan rumus Slovin dan diperoleh sampel penelitian 45 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis faktor menghasilkan 3 faktor terbentuk yang mempengaruhi proses penentu keputusan nasabah memilih produk pembiayaan murabahah di BPRS Central Syariah Utama Surakarta (1) Faktor Pelayanan, (2) Faktor Margin, (3) Faktor Produk. Dan Faktor Margin adalah faktor yang dominan dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan murabahah dengan nilai eigen value sebesar 6,033 dengan begitu faktor tingkat margin dapat menerangkan data sebesar 50,279%.

Perbedaan dengan penelitian penulis terdapat pada subjek penelitian yaitu BPRS Central Syariah Utama Surakarta, sedangkan subjek penelitian penulis adalah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.

- c. Ketiga, penelitian oleh Tutik Khoirotun Naviah (2018) dengan judul “Pengaruh label syariah, lokasi, dan kebutuhan terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Unit Layanan Modal Mikro (ULAMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh label syariah, lokasi dan kebutuhan secara parsial dan secara simultan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan murabahah di unit layanan modal mikro (ULaMM) syariah Demak. Dari hasil penelitian ini secara parsial label syariah ( $X_1$ ) = 2,187 > = 1,991 dan sig 0,031 < 0,05 artinya berpengaruh positif dan signifikan dan kebutuhan = 2,187 > = 1,991 dan sig 0,031 < 0,05 juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap

keputusan nasabah. Sedangkan lokasi =  $-1.526 = 1,991$  dan  $\text{sig } 0,131 > 0,05$  artinya berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah. Secara simultan variabel label syariah, lokasi dan kebutuhan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah sebesar 29,4%, ini dapat dilihat dari hasil uji R Square-nya yaitu 0.294.

Perbedaan dengan penelitian penulis adalah fokus penelitian pada pengaruh label syaria'h, lokasi, dan kebutuhan, sedangkan penelitian penulis fokus pada faktor-faktor mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.

- d. Keempat, penelitian oleh Prinando Berutu dan Susianto (2019) dengan judul “Analisis faktor- faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan mudharabah pada Bank Sumut Syariah KCPSy Marelan Raya”. Didalam penelitian ini ada tiga faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan mudharabah yaitu faktor bagi hasil , faktor pendapatan, dan faktor pelayanan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor bagi hasil tidak berpengaruh signifikan sedangkan faktor pendapatan dan pelayanan berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan Nasabah.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada subjek penelitian , subjek penelitian ini adalah Bank Sumut Syariah KCPSy Marelan Raya sedangkan penulis meneliti di PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean. Selanjutnya produk yang diteliti pada penelitian ini adalah pembiayaan

mudharabah sedangkan penelitian penulis fokus pada pembiayaan murabahah.

### **3.3 Kerangka Pemikiran**

#### 1) Variabel Independen (Y) Keputusan Nasabah

Keputusan merupakan hasil pemecahan dalam suatu masalah yang harus dihadapi dengan tegas. (Dagun 2006:185)

Nasabah adalah seseorang yang ingin dilayani sesuai keinginan mereka dan nasabah juga ingin dipahami, demengerti sifat-sifatnya oleh pegawai atau karyawan tersebut. ( Kasmir 2017:74)

Keputusan nasabah adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya. (Husein 2003:83)

#### 2) Variabel Independen ( $X_1$ ) Faktor Budaya

Faktor budaya berpengaruh paling besar terhadap perilaku konsumen, kebudayaan merupakan penentu yang paling mendasar pada keinginan dan perilaku manusia. (Titik Nurbiyati dan Mahmud Machfoedz 2005:55)

#### 3) Variabel Independen ( $X_2$ ) Tingkat Sosial

Tingkat sosial ditunjukkan oleh sejumlah variabel seperti : pekerjaan, pendapatan, kekayaan dan pendidikan. (Titik Nubiyati dan Machfoedz 2005:56)

#### 4) Variabel Independen ( $X_3$ ) Faktor Sosial

Faktor sosial seperti :kelompok Referensi, keluarga, peran dan status sosial.(Philip Kotler 2013:6)

5) Variabel Independen ( $X_4$ ) Faktor Pribadi

Faktor pribadi seperti : usia, tahap dalam siklus dan lain-lain. (Suharno Dan Sutarso 2014:6)

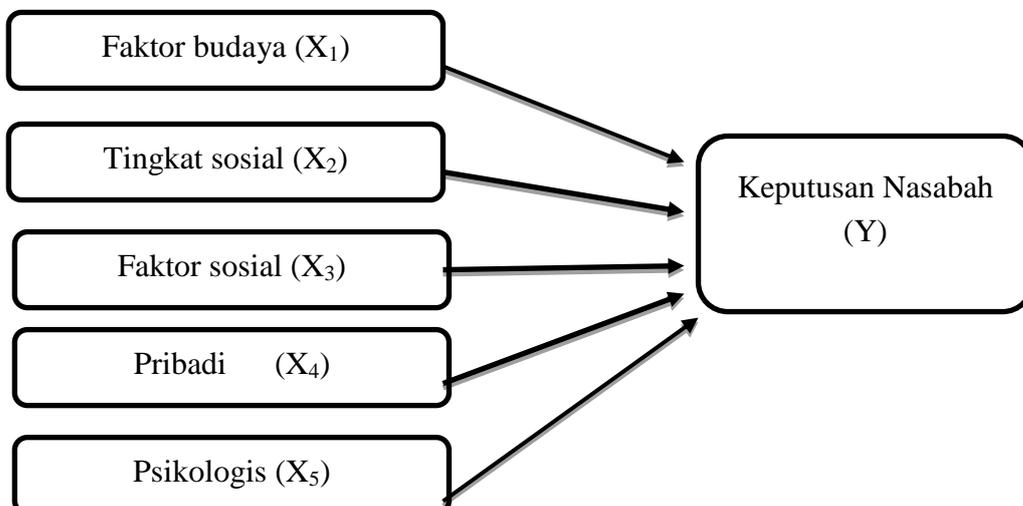
6) Variabel Independen ( $X_5$ ) Faktor Psikologis

Dalam melakukan pemilihan ketika seseorang membeli suatu produk dipengaruhi oleh faktor psikologis yang meliputi : motivasi, persepsi, pembelajaran dan kepercayaan serta sikap. (Titik Nurbiyati Dan Mahmud Machfoedz 2005:59)

Kerangka pikir digunakan untuk mengetahui dan menggambarkan konsep penelitian yang akan dilakukan. Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah cabang pangean yang digambarkan sebagai berikut :

**Gambar 2.2**

**Kerangka pemikiran**



*Sumber Skripsi (Risnawati,2012)*

### **3.4 Hipotesis Penelitian**

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang dibuat. Hipotesis merupakan pernyataan belum pasti tentang hubungan antara beberapa dua variabel atau lebih.

H<sub>1</sub> (X<sub>1</sub>) : Faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah cabang pangean.

H<sub>2</sub> (X<sub>2</sub>) : Tingkat Sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah cabang pangean.

H<sub>3</sub> (X<sub>3</sub>) : Faktor Sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah cabang pangean.

H<sub>4</sub> (X<sub>4</sub>) : Faktor Pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah cabang pangean.

H<sub>5</sub> (X<sub>5</sub>) : Faktor Psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah di kecamatan pangean dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah cabang pangean.

### 3.5 Defenisi Operasional

**Tabel 2.1**  
**Defenisi Operasional**

<b>Variabel</b>	<b>Sub Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala Pengukuran</b>
Perilaku Konsumen (X)	Budaya (X <sub>1</sub> )	1. Lingkungan 2. Kebiasaan	Likert
	Tingkat Sosial (X <sub>2</sub> )	1. Pendapatan 2. Kekayaan 3. Pendidikan	Likert
	Faktor Sosial (X <sub>3</sub> )	1. Kelompok referensi 2. Keluarga	Likert
	Faktor Pribadi (X <sub>4</sub> )	1. Pekerjaan 2. Kebutuhan	Likert
	Faktor Psikologis (X <sub>5</sub> )	1. Motivasi 2. Persepsi 3. Pembelajaran 4. Kepercayaan 5. Sikap	Likert
Keputusan Nasabah (Y)	Keputusan Nasabah (Y)	1. Pengenalan kebutuhan 2. Pencarian informasi 3. Evaluasi alternatif 4. Keputusan pembelian 5. Perilaku pasca pembelian (Titik Nurbiyati dan Machfoedz 2005:55-59)	Likert

Variabel penelitian ini diukur menggunakan skala likert dengan asumsi sebagai berikut:

**Tabel 2.2**  
**Skor Skala Likert**

No.	Jawaban	Skor
1	Sangat Setuju	5
2	Setuju	4
3	Cukup Setuju	3
4	Tidak Setuju	2
5	Sangat Tidak Setuju	1

Dalam mengukur penilaian per responden menjawab mengenai seluruh item pernyataan variabel yang telah diberi bobot, dengan menggunakan rumus penilaian interval kelas rata-rata sebagai berikut :

$$\text{Interval} = \frac{\text{nilai tertinggi}-\text{nilai terendah}}{\text{kelas}}$$

$$\text{Interval} = \frac{5-1}{5} = 0,8$$

**Tabel 2.3**  
**Interval Rata-Rata Jawaban Responden**

Interval Rata-Rata	Kategori
4,20 - 5,00	Sangat baik/sesuai
3,40 – 4,19	Baik/sesuai
2,60 – 3,39	Cukup
1,80 – 2,59	Tidak baik/sesuai
1,00 – 1,79	Sangat tidak baik/sesuai

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Rancangan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu penelitian yang menekankan analisisnya pada data-data numerical (angka) yang diolah dengan metoda statistika. Pada dasarnya, pendekatan kuantitatif dilakukan pada penelitian inferensial (dalam rangka pengujian hipotesis) dan menyandarkan kesimpulan hasilnya pada suatu probabilitas kesalahan penolakan hipotesis nihil. Dengan metoda kuantitatif akan diperoleh signifikansi perbedaan kelompok atau signifikansi hubungan antar variabel yang diteliti. Pada umumnya, penelitian kuantitatif merupakan penelitian sampel besar (Azwar, 2007:5).

Menurut Subana (2005: 25) penelitian kuantitatif dilihat dari segi tujuan, penelitian ini dipakai untuk menguji suatu teori, menyajikan suatu fakta atau mendeskripsikan statistik, dan untuk menunjukkan hubungan antar variabel dan adapula yang sifatnya mengembangkan konsep, mengembangkan pemahaman atau mendiskripsikan banyak hal.

#### **3.2 Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kuantan Singingi tepatnya di Kecamatan Pangean pada bulan Juli – September 2021.

#### **3.3 Populasi dan Sampel**

##### **3.3.1 Populasi**

Ghozali (2013:80) mengungkapkan populasi adalah wilayah generasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi penelitian ini adalah nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean yaitu sebanyak 70 orang.

### **3.3.2 Sampel**

Menurut Sugiyono (2015:81) Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang diambil oleh populasi tersebut. Apabila jumlah populasi kurang dari 100, maka sampel diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Sedangkan apabila jumlah responden lebih dari 100, maka pengambilan sampel 10% - 15% atau 20% -25% atau lebih (Arikunto, 2010:109). Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah sampel jenuh yang merupakan teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Karena jumlah populasi pada penelitian ini kurang dari 100 orang, maka sampel pada penelitian ini diambil semua yaitu 70 orang.

### **3.4 Sumber Data**

**3.4.1 Data primer** yaitu data yang diperoleh langsung dari data hasil olahan angket dan hasil wawancara dengan nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.

**3.4.2. Data sekunder** yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, dokumen serta literature-literature yang berhubungan dengan pembahasan penelitian.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Agar diperoleh data yang dapat diuji kebenarannya, relevan, dan lengkap maka dalam penelitian ini digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

**3.5.1 Observasi**, merupakan pengamatan secara langsung terhadap gejala yang tampak dan kondisi lingkungan pada objek penelitian, sehingga dapat gambaran secara jelas tentang lingkungan pada objek penelitian.

### **3.5.2 Wawancara**

Menurut Sugiyono (2012:231) wawancara adalah teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.

### **3.5.3 Kuesioner**

Kuesioner merupakan teknik pengumpul data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab (Sugiyono, 2018:230). Adapun isi kuesioner sebagai instrument penelitian yang akan diberikan kepada responden terdiri atas :

- a. Profil responden, meliputi nama, nama instansi, jenis kelamin, umur dan pendidikan terakhir.
- b. Daftar pertanyaan, meliputi pertanyaan mengenai indikator variabel penelitian. Tipe pertanyaan dalam angket dapat terbuka dan tertutup (Sugiyono, 2018:232).

Setiap responden diminta untuk memilih salah satu jawaban dalam kuesioner yang sesuai dengan persepsinya diantara alternatif jawaban yang telah disediakan. Pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dibuat dengan menggunakan skala likert. Skala likert merupakan metode yang mengukur sikap, pendapat, dan persepsi dengan menyatakan setuju atau ketidak setujuannya terhadap subyek, obyek atau

kejadian tertentu. Kuesioner dengan bentuk ini lebih menarik responden karena kemudahannya dalam memberi jawaban dan juga waktu yang digunakan untuk menjawab akan lebih singkat.

#### **3.5.4 Studi Dokumentasi**

Dokumentasi (*documentation*) merupakan suatu bentuk rekam jejak suatu peristiwa yang lampau. Dapat berbentuk dokumen, arsip-arsip, rekaman, dan gambar. Dokumentasi juga menjadi penunjang dan pelengkap dari penggunaan metode wawancara dan observasi. Menurut Sugiyono (2015:329) studi dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

#### **3.6 Teknik Analisis Data**

Statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku umum (Sugiyono, 2018:42). Analisis data dalam penelitian dilakukan dengan menggunakan program *IBM SPSS Statistics versi 22.0*

##### **3.6.1 Uji Kualitas Data**

Kegiatan pengolahan data dengan melakukan tabulasi terhadap kuesioner dengan memberikan dan menjumlahkan bobot jawaban pada masing-masing pertanyaan untuk masing-masing variabel. Keabsahan suatu hasil penelitian sangat ditentukan oleh alat pengukur variabel yang akan diteliti. Jika alat yang

digunakan dalam proses pengumpulan data tidak andal atau tidak dapat dipercaya, maka hasil penelitian yang diperoleh tidak akan mampu menggambarkan keadaan yang sebenarnya, oleh karena itu dalam penelitian ini diperlukan, uji validitas dan uji reliabilitas.

#### 1) Uji Validitas Data

Ghozali (2013:52-53) mendefinisikan uji validitas sebagai alat untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Pengujian dilakukan dengan cara melakukan korelasi *bivariate* antara masing-masing skor konstruk. Jika korelasi antara masing-masing skor indikator terhadap total skor konstruk memiliki nilai signifikan maka dapat dikatakan bahwa setiap pertanyaan tersebut adalah valid.

#### 2) Uji Reliabilitas

Uji realibilitas dilakukan setelah uji validitas dan hanya untuk pertanyaan-pertanyaan yang telah dianggap valid. Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuosioner yang merupakan indikator variabel atau konstruk. Cara yang digunakan untuk menguji reliabilitas kuesioner adalah dengan menggunakan rumus koefisien *Cronbach Alpha* ( $\alpha$ ). Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai ( $\alpha$ ) > 0,60 (Ghozali, 2013:47-48).

### 3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi berganda, maka diperlukan pengujian asumsi klasik yang meliputi pengujian normalitas data. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak (Ghozali,2013:160-165). Untuk menguji model regresi mempunyai distribusi normal atau tidak dapat dilihat dari penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik yang bersangkutan yaitu seperti : Bila data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normal. Bila data menyebar jauh dari garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normaliditas. Untuk memeriksa model regresi berdistribusi normal atau tidak dapat diperiksa melalui gambar *Normal P-P Plot of Regression Standarddized Residual*.

### 3.6.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara *linear* antara dua atau lebih variabel independen ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) dengan variabel dependen ( $Y$ ). Model regresi berganda bertujuan untuk memprediksi besar variabel dependen dengan menggunakan data variabel independen yang sudah diketahui besarnya (Santoso, 2012:163). Model ini digunakan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai pengaruh variabel bebas yaitu pelayanan dan sistem syariah terhadap variabel terikat yaitu keputusan nasabah . Analisis ini dilakukan dengan

menggunakan bantuan program komputer *Statistical Package for Social Science* (SPSS) versi 20.0 *for windows*. Adapun rumus yang digunakan adalah :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + \varepsilon$$

Dimana :

Y : Keputusan Nasabah

a : Konstanta

b : Koefisien Regresi

X<sub>1</sub> : Faktor Budaya

X<sub>2</sub> : Tingkat Sosial

X<sub>3</sub> : Faktor Sosial

X<sub>4</sub> : Faktor Pribadi

X<sub>5</sub> : Faktor Psikologi

ε : Nilai Residu

#### 3.6.4 Uji Hipotesis

Dalam penelitian ini pengujian hipotesis menggunakan analisis linear berganda untuk mengukur kekuatan hubungan antara beberapa variabel bebas dan untuk menunjukkan arah hubungan antara variabel terikat dengan variabel bebas. Analisis ini menggunakan tiga pengujian yaitu uji koefisien determinasi (R<sup>2</sup>), dan uji signifikan parameter individual (uji statistik t) akan dijelaskan sebagai berikut:

##### 1) Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) adalah untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai

koefisien determinasi adalah antara 0 (nol) dan 1 (satu). Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2013:97).

## 2) Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji Statistik t)

Uji t digunakan untuk menguji seberapa jauh pengaruh masing-masing variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini secara individual dalam menerangkan variabel terikat. Uji t dilakukan dengan membandingkan t hitung terhadap t tabel dengan kriteria penilaian sebagai berikut:

### a) Berdasarkan probabilitas

Jika nilai probabilitas signifikansi  $> 0,05$  artinya variabel bebas secara individual tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Jika nilai probabilitas signifikansi  $< 0,05$ , arti bahwa variabel bebas secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

### b) Membandingkan t hitung dengan t table

Jika t hitung  $< t$  tabel, artinya variabel bebas secara individual tidak berpengaruh terhadap variabel terikat. Jika t hitung  $> t$  tabel, artinya variabel bebas secara individual mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

Adapun hipotesis pada uji t penelitian ini adalah :

$H_1$  : Terdapat pengaruh pengaruh faktor budaya , tingkat

sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan nasabah secara parsial.

$H_0$  : Tidak terdapat pengaruh faktor budaya , tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan nasabah secara parsial.

### 3) Uji F

Menurut Sugiyono (2017:266) uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama variabel independen terhadap variabel dependen. Jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka variabel independen mempunyai hubungan yang signifikan terhadap variabel dependen.

Adapun hipotesis pada uji F penelitian ini adalah :

$H_1$  : Terdapat pengaruh faktor budaya , tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan nasabah secara simultan.

$H_0$  : Tidak terdapat pengaruh faktor budaya , tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan nasabah secara simultan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Deskripsi Objek Penelitian

##### 4.1.1 Luas Wilayah Kecamatan Pangean

Kecamatan Pangean merupakan salah satu Kecamatan yang berada di Kabupaten Kuantan Singingi yang mempunyai luas wilayah 149,82 km<sup>2</sup> atau sekitar 1,9 % dari keseluruhan luas Kabupaten Kuantan Singingi dengan jumlah penduduk 20.718 jiwa yang terdiri dari 17 Desa. Ibu kota Kecamatan Pangean adalah Pasar baru yang mempunyai jarak Ibu kota Kecamatan Pangean ke ibu kota Kabupaten Kuantan Singingi lebih kurang 31 km, Kecamatan Pangean mempunyai batas wilayah yaitu yang perbatasan sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Kuantan Hilir, Sebelah Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Benai, Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Benai, Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Logas Tanah Darat.

Untuk lebih jelasnya berikut daftar tabel luas wilayah Setiap Desa di Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi:

**Tabel 4.1**  
**Daftar Luas Wilayah Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi dan Jumlah Desa**

NO	DESA/ KELURAHAN	LUAS WILAYAH (KM)
1	Pasarbaru	6,6
2	Koto Pangean	3,80
3	Pauh Angit Hulu	6,75
4	Pauh Angit Hilir	6,75
5	Sukaping	11,80
6	Pulau Rengas	9,50

8	Rawang Binjai	6,10
9	Pulau Tengah	2,32
10	Pulau Kumpai	12,00
11	Pembatang	12,60
12	Tanah Bekali	12,20
13	Pulau Deras	7,40
14	Padang Kunyit	11,40
15	Padang Tanggung	11,00
16	Sako Pangean	6,6
17	Sungai Langsung	6,6
<b>JUMLAH</b>		<b>139,42</b>

*Sumber Data: Kantor Camat Pangean 2021*

#### 4.1.2 Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk Kecamatan Pangean pada saat ini 17.538 jiwa dengan komposisi penduduk yang heterogen secara kultural yang terdiri dari masyarakat lokal, adapun jumlah penduduk masyarakat Kecamatan Pangean selalu meningkat tiap tahunnya. Untuk lebih jelasnya jumlah penduduk Kecamatan Pangean bisa di lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.2**  
**Jumlah Penduduk Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi**

NO	DESA	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1	Pasarbaru	1.972	1.952	3.924
2	Koto Pangean	219	190	409
3	Pauh Angit Hulu	600	557	1.157
4	Pauh Angit	699	719	1.418
5	Sukaping	308	340	648
6	Pulau Rengas	367	347	714
7	Rawang Binjai	295	235	530
8	Pulau Tengah	289	293	582
9	Pulau Kumpai	646	633	1.279
10	Pembatang	534	586	1.121
11	Tanah Bekali	534	507	1.041
12	Pulau Deras	439	456	895
13	Padang Kunyit	309	370	679
14	Padang Tanggung	190	200	390
15	Sako Pangean	1.228	1.130	2.358
16	Sungai Langsung	1.450	1.303	2.753

17	Teluk Pauh	177	160	337
<b>JUMLAH</b>		<b>10.214</b>	<b>9.885</b>	<b>20.099</b>

*Sumber Data: Kantor Camat Pangean 2021*

#### 4.1.3 Sarana Pendidikan

Pendidikan sebagai prioritas utama dalam pembangunan dan perkembangan masyarakat, pendidikan perlu di tunjang oleh sarana dan prasarana yang memadai, pada umumnya sarana dan prasarana pendidikan yang berupa gedung-gedung sekolah yang ada di wilayah Kecamatan Pangean mulai dari tingkat TK hingga SLTA telah tersedia. Sarana dan prasarana tersebut di bangun oleh pemerintah, namun sebagian ada juga yang dikelola oleh pihak swasta yang ikut berpartisipasi dalam membangun sarana dan prasarana dalam rangka meningkatkan pendidikan di Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi. Dalam pembangunan sarana pendidikan ini tidak hanya dengan beberapa kali saja, namun hal itu dilaksanakan secara berkelanjutan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini jumlah sarana pendidikan yang ada di Kecamatan Panegan Kabupaten Kuantan Singingi:

**Tabel 4.3**  
**Jumlah Sarana Pendidikan Berdasarkan Desa dan Jenjang Pendidikan di Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi**

NO	DESA	JENJANG PENDIDIKAN							
		TK	SD	MI	SMP	MTS	SMA	SMK	MA
1	Pasar baru	4	3	1	1	2	-	-	1
2	Koto Pangean	1	1	-	-	-	1	1	-
3	Pauh Angit Hulu	1	1	-	1	-	-	-	-
4	Pauh Angit Hilir	1	1	-	-	-	-	-	-
5	Sukaping	1	1	-	-	-	-	-	-
6	Pulau Rengas	1	1	-	-	-	-	-	-
7	Rawang Binjai	1	1	-	-	-	-	-	-
8	Pulau Tengah	1	1	-	-	-	-	-	-
9	Pulau Kumpai	2	1	-	1	-	-	-	-

10	Pembatang	1	1	-	-	1	-	-	
11	Tanah Bekali	1	1	-	-	-	-	-	-
12	Pulau Deras	1	1	-	-	-	-	-	-
13	Padang Kunyit	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Padang Tanggung	1	-	-	-	-	-	-	-
15	Sako Pangean	1	1	-	1	-	-	-	-
16	Sungai Langsung	1	1	-	-	-	-	-	-
17	Teluk Pauh	1	1	-	1	-	-	-	-
<b>JUMLAH</b>		<b>20</b>	<b>17</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

*Sumber: Kantor Cabang Dinas Pendidikan Kecamatan Pangean 2021*

#### 4.1.4 Lembaga Pemerintahan

Kecamatan Pangean dipimpin oleh seorang camat yang dibantu oleh perangkat-perangkatnya dan kepala Desa yang semuanya bekerja sesuai dengan jabatan dan kewenangan yang telah di pangkunya. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada tabel dibawah ini tentang struktur organisasi Kecamatan Pangean.

**Tabel 4.4**

#### **Struktur Organisasi dan Tata Kerja Kantor Camat Pangean**

<b>NO</b>	<b>NAMA</b>	<b>JABATAN</b>
1	Mahviyen Trikon Putra, SE	Camat
2	Usman, SP	Sekcam
3	Teliur, Amd	Kasi Pemerintahan
4	Eddra Mandahris, S,sos	Kasi PMD
5	Susi Dwiyantri, SE	Pemegang Kas

*Sumber : Kantor Camat Pangean, 2021*

## 4.2 Penyajian dan Analisis Data

### 4.2.1 Sejarah PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean

Pada tahun 1997 terjadi krisis moneter yang melanda negara Indonesia hal ini membuat perekonomian Indonesia terpuruk, peristiwa ini membuat

sadar pemerintah bahwa keberadaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dapat memperkuat ekonomi bangsa Indonesia di masa yang akan datang.

Pada tanggal 1 juni 1999 pemerintah melalui BUMN mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani ( Persero ) dengan tugas untuk memberdayakan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dengan harapan ekonomi bangsa Indonesia bisa pulih setelah terjadi krisis moneter. Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui penyediaan jasa pembiayaan dan jasa manajemen guna menunjang bagi pengusaha baru untuk mengembangkan usahanya baik sektor riil maupun jasa, sehingga keberadaan UMKMK dapat menambah lapangan pekerjaan. .

Pada tahun 2015 PT. Permodalan Nasional Madani ( Persero ) meluncurkan produk baru nya yaitu PNM Mekaar ( membina ekonomi keluarga Sejahtera ) yang dikhususkan bagi perempuan yang ingin memulai usaha maupun yang sudah memiliki usaha. Hingga saat ini sudah lebih 4 juta perempuan menjadi nasabah PNM Mekaar syariah.

PT permodalan nasional madani (Persero), sebuah lembaga keuangan khususnya yang sahamnya 100% milik pemerintah didirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, Letter of Intent IMF Tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999. Dari modal dasar perseroan ini sebesar Rp. 1.2 triliun telah ditempatkan dan disetor sebesar 300 milyar.

Tugas utama PNM adalah memberikan solusi pembiayaan pada usaha mikro, kecil, menengah, koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Dengan pengembangan modal lembaga keuangan alternatif maka pendekatan pembiayaan manajemen juga diberikan oleh

PNM sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan pengaturan permodalan dalam operasinya, kebijakan PNM ini bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti modal lembaga venture, Bank umum atau syariah, koperasi simpan pinjam, BPRS, mampu lembaga keuangan mikro atau syariah lainnya di seluruh provinsi indonesia.

Fokus usaha yang perlu segera dikembangkan antara lain sektor agribisnis yang meliputi bidang pangan, perkebunan, perikanan, peternakan, kehutanan, industri rumah tangga yang berorientasi ekspor atau substitusi impor, padat karya dengan menghasilkan nilai tambah, disamping sektor jasa seperti pengembang, pariwisata dan tenaga kerja. Nilai tambah yang dimaksud menyangkut konsep dagang, pemanfaatan teknologi dan kualitas produk.

Sumber pembiayaan yang disalurkan PNM berasal dari modal pemerintah, dan kini dalam pengajakan untuk memperoleh pinjaman dalam dan luar negeri sumber pembiayaan yang berasal dari investor lokal dan luar negeri dapat dihimpun oleh PNM melalui pengelolaan dana investasi oleh unit usaha PNM Investasi Management. Sesuai SK Menteri Keuangan RI No. 487/KMK-017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, PNM telah menjadi salah satu BUMN Koordinator Penyaluran Kredit Program eks KLBI yang sebelumnya dilaksanakan oleh bank indonesia. Dengan dukungan pemerintah dan seluruh masyarakat indonesia, PT permodalan Nasional Madani (Persero) dikelola dengan prinsip-prinsip profesionalisme, transparansi, syariah dan good corporate governance siap melangkah memasuki era indonesia baru, menuju masyarakat mandani yang dicita-citakan.

PT. Permodalan Nasional Madani yang mana PT Permodalan Nasional Madani (persero ini) terbagi menjadi dua pembiayaan yaitu UlaMM (Unit layanan Modal Mikro) dan Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera). Pembiayaan UlaMM adalah untuk pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah, sedangkan pada pembiayaan Mekaar untuk para ibu-ibu atau keluarga sejahtera yang berada dibawah angka kemiskinan atau tidak mampu untuk membuka usaha karna tidak memiliki modal.

Sejak awal berdirinya, PNM telah merintis usaha pinjaman (kredit) modal kepada pelaku UMKM dengan mengemasnya dalam dua produk, yaitu Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) dan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Mekaar menysasar pelaku usaha yang belum terjamah akses perbankan, dengan cara melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat di berbagai daerah. Para calon nasabah tidak perlu harus memiliki usaha lebih dulu saat mengajukan kredit. Langkah ini diambil untk mendorong partisipasi masyarakat dalam sektor wirausaha. Terkait 2 produk andalan PNM (UlaMM dan Mekaar), memiliki perbedaan dalam penerapannya PNM “Khusus Mekaar, kami berikan bagi ibu-ibu yang rentan miskin.

#### **4.2.2 Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean**

Pembiayaan Murabahah di PNM Mekaar syariah adalah pembiayaan yang sering digunakan oleh pihak PNM Mekaar syariah cabang pangean kepada para nasabahnya. PNM Mekaar syariah merupakan pelayanan dengan nama resmi membina ekonomi keluarga sejahtera (Mekaar) yaitu pinjaman modal usaha awal kepada perempuan untuk membangun bisnis kecil secara berkelompok. Kelebihan utama pinjaman pembiayaan murabahah PNM Mekaar syariah cabang pangean

sendiri adalah tidak diperlukannya agunan pinjaman kepada nasabahnya. Artinya nasabah PNM Mekaar syariah cabang pangean nantinya tidak diwajibkan memberikan jaminan dalam bentuk sertifikat tanah atau rumah maupun BPKB kendaraan. Hal itu tentunya mempermudah calon pengguna PNM Mekaar syariah cabang pangean.

Syarat – syarat mengajukan pembiayaan di PNM Mekaar syariah Cabang pangean adalah :

1. Perempuan WNI yang berusia antara 18 – 58 tahun
2. Modal kerja untuk usaha dan buka usaha
3. Membuat kelompok minimal 10 orang dilingkungan yang sama
4. Hadir dan setor sendiri dalam pembayaran kolektif mingguan
5. Boleh menggunakan KTP atau Resi atau Surat Keterangan Domisili dari RT

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk di PNM Mekaar syariah cabang pangean yang diutamakan oleh pihak PNM Mekaar syariah.. Pembiayaan yang ada di PNM Mekaar Syariah Cabang pangean di peruntukan bagi masyarakat yang ingin membuka usaha tapi tidak mempunyai biaya atau masyarakat yang berada di bawah garis kemiskinan, mayoritas masyarakat yang mengajukan pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Cabang pangean ini khususnya para perempuan prasejahtera.

Sumber pembiayaan yang disalurkan PNM berasal dari modal pemerintah dan kini dalam pengajakan untuk memperoleh pinjaman dalam dan luar negeri, sumber pembiayaan yang berasal dari investor lokal dan luar negeri dapat dihimpun

oleh PNM melalui pengelolaan dana investasi oleh unit usaha PNM Investasi Management. Sumber dana yang ada di PNM Mekaar syariah cabang pangan berasal dari perbankan dan pasar modal.

Dalam pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah ada 3 akad yang digunakan yaitunya : akad murabahah, akad wakalah dan akad wadiah.

- a. Akad Murabahah adalah Perjanjian jual - beli antara Mekaar Syariah atau pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar Syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar Syariah dan nasabah. Dalam prakteknya akad murabahah yang digunakan dalam pembiayaan di PNM Mekaar syariah, dimana pihak PNM meminjamkan uang sebesar Rp. 2.000.000 kepada nasabah kemudian pinjaman tersebut diangsur selama 50 minggu dan setiap minggunya nasabah harus menyetorkan uang sebesar Rp. 50.000, jika ditotalkan maka pihak PNM mendapatkan uang sebesar Rp 2.500.000. adapun dalam akad murabahah ini yang menggunakannya adalah semua nasabah yang meminjam kepada pihak PNM Mekaar syariah cabang pangan yaitunya 70 orang.
- b. Akad wakalah adalah Pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Dalam hal ini Mekaar Syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkan. Penerapan akad wakalah pada pembiayaan modal usaha pihak PNM menyerahkan uang kepada nasabah untuk digunakan membeli barang sesuai dengan kebutuhan usahanya, namun

tidak semua nasabah menggunakan uang tersebut untuk modal usaha ada juga yang menggunakannya untuk biaya sekolah, memenuhi kebutuhan sehari-hari dan membeli keperluan lain di luar usaha. Seperti ibu Rosnela yang menggunakan uangnya untuk kebutuhan sehari – hari.

- c. Wadiah adalah Titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. PNM Mekaar Syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut. Dalam prakteknya akad wadiah digunakan untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bentuk simpanan, jika di kemudian hari nasabah tidak bisa membayar angsuran maka pihak PNM bisa mengambil tabungan nasabah untuk membayar angsurannya. Akad wadiah ini diperuntukkan wajib untuk semua nasabah yang akan meminjam di PNM Mekaar syariah Cabang Pangean.

Berikut kriteria yang wajib dipenuhi oleh nasabah PNM Mekaar syariah :

- a. layanan PNM Mekaar diperuntukkan kepada perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro
- b. pembiayaan PNM Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok dengan syarat kedisiplinan untuk mengikuti proses persiapan pembiayaan dan pertemuan kelompok mingguan
- c. satu kelompok minimal 10 orang nasabah
- d. setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua

e. pertemuan kelompok mingguan wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu, sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan dan pembinaan usaha.

➤ Masalah dan kendala yang ditemukan di lapangan terkait dengan Pembiayaan Murabahah di PNM Mekaar syariah cabang pangean adalah :

1. Terkait dengan jadwal pembayaran angsuran yang sering berubah-ubah atau tidak sesuai dengan kontak awal, bahkan pembayarannya dilakukan 2x seminggu sedangkan di dalam kontrak hanya 1x pembayaran dalam seminggu sehingga membuat para nasabah menjadi keberatan.
2. Dana yang digunakan oleh nasabah tidak sesuai dengan perjanjian awal contohnya : membeli perlengkapan rumah, penggunaan konsumtif, memperbaiki motor dan lain-lain. Sedangkan di PNM Mekaar syariah hanya diperuntukkan untuk modal usaha saja bukan keperluan yang ada di rumah tangga.
3. Apabila ada salah satu anggota kelompok yang tidak bisa membayar maka pembayarannya tetap dilakukan dengan sistem renteng artinya tetap dibayar dengan cara ditutupi oleh anggota kelompok tersebut.
4. Pendidikan karyawan PNM Mekaar Syariah kebanyakan tamatan SMA Sederajat dan tidak boleh yang tamatan S1, Oleh karena itu dari keterbelakangan pendidikan tersebut karyawan PNM Mekaar syariah sulit untuk menjelaskan kepada para nasabahnya tentang

pembiayaan murabahah dan mereka hanya tahu sedikit tentang pembiayaan tersebut.

5. Kedisiplinan karyawan PNM Mekaar syariah cabang pangean sangat tidak baik karena tidak tepat waktu saat perkumpulan kelompok dan pencairan dana.

Prosedur pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah cabang pangean adalah :

a. Menentukan nasabah

Dalam Pembiayaan murabahah dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah terlebih dahulu mencari nasabah yang ingin melakukan pinjaman modal usaha. Dalam melakukan perekrutan nasabah, pihak PNM Mekaar Syariah melakukan berbagai tahapan sebagai berikut :

- 1) Tahap pertama pihak PNM Mekaar syariah cabang pangean melakukan marketing dengan mendatangi desa – desa yang ada di kecamatan pangean dengan menawarkan produk modal usaha dengan sistem syariah.
- 2) Tahap selanjutnya nasabah yang berminat mengambil pinjaman dana modal usaha harus berjumlah minimal 10 orang dan dibentuk kelompok.
- 3) Untuk kategori nasabah pihak PNM Mekaar Syariah yaitu : perempuan berusia 18 sampai 58 tahun, dan memiliki KTP setempat.
- 4) Nasabah yang ingin mengambil pinjaman pembiayaan dana modal usaha harus meminta persetujuan suami atau saudaranya.

b. Pelatihan pembiayaan

Setelah semua persyaratan terpenuhi tahap selanjutnya yaitu : pelatihan pembiayaan oleh pihak PNM Mekaar syariah cabang pangean, tahap ini dilakukan sebanyak 3 kali tahapan.

c. Pencairan Dana

Setelah semua persyaratan dan proses pelatihan pembiayaan terlaksana para nasabah akan mendapatkan pinjaman uang untuk siklus awal sebesar Rp. 2.000.000 ( Dua Juta Rupiah ) dan bisa mengambil jumlah lebih besar untuk siklus kedua sebesar Rp. 3.000.000 ( Tiga Juta Rupiah ) sampai siklus akhir Rp. 5.000.000 ( Lima Juta Rupiah ).

Pada pinjaman siklus awal nasabah akan dikenakan uang potongan (UP) sebesar 5% atau Rp.100.000 dan tambahan uang jasa sebesar 25 % dari jumlah pinjaman jika di totalkan jumlah uang yang didapat nasabah sebesar Rp. 1.900.000 dan jumlah uang yang harus di angsur nasabah sebesar Rp. 2.500.000 selama 50 minggu, namun uang UP tersebut menjadi uang tabungan nasabah dan bisa diambil setelah angsuran selesai.

Pembiayaan Murabahah di PNM Mekaar syariah cabang pangean ini akan mendapat kelapangan angsuran pembayarannya dua minggu pertama dan dua minggu saat libur lebaran untuk membayar angsurannya.

**Berikut tabel pinjaman di PNM Mekaar syariah cabang pangean**

NO	PINJAMAN	MARGIN	JUMLAH ANGSURAN
1	Rp 2.000.000	Rp 500.000	Rp 2.500.000
2	Rp 3.000.000	Rp 750.000	Rp 3.750.000

3	Rp 4.000.000	Rp 1.000.000	Rp 5.000.000
4	Rp 5.000.000	Rp 1.250.000	Rp 6.250.000

Dari tabel diatas setiap pembiayaan di PNM Mekaar Syariah menggunakan sistem angsuran dengan jumlah angsuran sebanyak 50 minggu, hal ini bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam membayar pinjaman pembiayaan tersebut. Selain itu, dalam pelaksanaan angsuran PNM Mekaar Syariah menerapkan sistem Tanggung Renteng dimana jika ada satu nasabah yang tidak bisa membayar maka akan menjadi tanggungan kelompok. Di PNM Mekaar syariah ada 2 macam tabungan yang di sediakan oleh pihak PNM Mekaar syariah cabang pangean yaitu : tabungan wajib dan tabungan suka rela.

#### d. Nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean

Berikut wawancara penulis dengan nasabah PNM Mekaar syariah cabang pangean :

##### 1. Ibu oyot sebagai ketua kelompok desa Pulau tengah

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung bahwa Ibu oyot sebagai ketua kelompok, beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 dengan menggunakan akad murabahah namun bentuk pinjamanya hanya berupa uang. Alasan beliau mengambil pinjaman di PNM Mekaar Syariah untuk menambah modal uahanya yaitu warung sembako. Untuk pembayaran angsuran dilakukan selama 50 minggu setiap minggunya harus membayar 50.000 total uang yang harus dilunasi sebesar Rp 2.500.000.

##### 2. Ibu Karlina sebagai anggota kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung bahwa Ibu Karlina sebagai anggota kelompok beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 menggunakan akad murabahah dengan objek pinjaman berupa uang. alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena bunga nya yang kecil dan bisa diangsur setiap minggu. Alasan ibu Muna mengambil pinjaman uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya sekolah anak. Uang angsuran dilakukan selama 50 minggu dengan jumlah uang yang harus dibayar setiap minggu nya sebesar Rp 50.000. Selain itu ibu Karlina menabung di PNM Mekaar Syariah supaya ia bisa tetap mengangsur jika di kemudian hari ia tidak bisa membayar.

### 3. Ibu Muna sebagai anggota kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut ibu Muna PNM Mekaar Syariah meminjam uang sebesar Rp 3.000.000 tanpa melaksanakan akad murabahah dan wakalah. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya anak sekolah. Alasan lain karena bunga nya sedikit hanya Rp. 10 .000 (sepuluh ribu rupiah) dan bisa diangsur setiap minggu.

### 4. Ibu Elatri

sebagai anggota kelompok Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Parhanan sebagai anggota kelompok ia menuturkan bahwa PNM Mekaar Syariah memberikan pinjaman dana sebesar Rp. 2.000.000 untuk tambahan modal usahanya tetapi pelaksanaanya ia hanya diberikan uang bukan barang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk

mengembangkan usahanya yaitu ternak bebek selain itu untuk persyaratan pinjaman cukup mudah tanpa ada jaminan.

5. Ibu Yenrita

sebagai anggota kelompok Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Asnawati sebagai anggota kelompok beliau beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 namun tidak melaksanakan akad murabahah dan wakalah dengan objek pinjaman berupa uang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk menambah modal usahanya yaitu jualan tempe dipasar dan pinjaman tidak ada riba.

6. Ibu Wiwing sebagai anggota ketua kelompok desa Sukaping

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Wiwing sebagai anggota kelompok beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 3.000.000 dan harus mengembalikan sebesar Rp 3.750.000 menurut beliau uang jasa yang harus dibayar adalah bunga dari pinjaman tersebut. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya tambahan jualan soto

7. Ibu Iis Nadila

sebagai anggota kelompok Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Iis Nadila sebagai anggota kelompok ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran perminggunya sebesar Rp 50.000 . Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar

Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan ia mengatakan pinjaman di Mekaar Syariah tidak ada riba.

8. Ibu Siska sebagai anggota kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu siska sebagai anggota kelompok ia menuturkan bahwa beliau meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp 2.000.000 untuk pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran selama 50 minggu dan jumlah angsuran perminggunya sebesar Rp 50.000 dan beliau tidak diharuskan untuk membeli barang yang digunakan untuk usaha. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan pinjman Pnm Mekar Syariah dengan bunga yang kecil.

9. Ibu Ilal Huda sebagai anggota kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Ilal huda sebagai anggota kelompok beliau beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 tanpa harus membeli barang kebutuhan usaha terlebih dahulu dari uang pinjaman yang diberikan dan tidak melaksanakan akad murabahah dan Wakalah dengan objek pinjaman berupa uang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk modal uahnya jualan cilok dan sianya untuk biaya sekolah anaknya.

10. Ibu Kurbaini sebagai anggota kelompok

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Kurbaini sebagai anggota kelompok beliau beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 tanpa harus membeli barang kebutuhan usaha terlebih dahulu dari uang pinjaman yang diberikan dan tidak melaksanakan akad murabahah dan wakalah dengan objek

pinjaman berupa uang. Alasan beliau meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk modal usahanya yaitu jual jajanan anak-anak dan juga pinjam uang di PNM Mekaar Syariah tidak ada riba.

11. Ibu Kasmeli sebagai anggota Ketua kelompok Desa Pauh angit

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung Menurut Ibu Kasmeli sebagai anggota kelompok beliau beliau meminjam uang sebesar Rp 2.000.000 tanpa harus membeli barang kebutuhan usaha terlebih dahulu dari uang pinjaman yang diberikan dan tidak melaksanakan akad murabahah dan Wakalah dengan objek pinjaman berupa uang. beliau menuturkan alasannya meminjam uang di PNM Mekaar Syariah karena untuk modal usahanya yaitu jualan sabun cuci keliling dan menurut ibu siti saripah pinjaman di PNM Mekaar Syariah ringan bayar cicilanya dan bisa diangsur selama 50 minggu.

12. Ibu Darmi sebagai kelompok

pandangan beliau memilih meminjam di PNM Mekaar syariah ini adalah karena syarat dan jaminannya mudah dibandingkan di tempat yang lain.

13. Ibu Elsi Emelia sebagai kelompok

mereka mengatakan pembiayaan untuk saat ini baik untuk mengajukan pembiayaan di PT. PNM mekaar Syariah cabang pangean sistemnya sangat mudah dan dengan adanya pembiayaan di PT. PNM Mekaar syariah cabang pangean ini membuat mereka dari tidak bisa membuka usaha sendiri kini mereka bisa membuka usaha sendiri dengan bantuan dari PT. PNM Mekaar syariah cabang pangean.

14. Ibu iis sebagai anggota kelompok

alasan beliau memilih pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah karena di PNM Mekaar syariah tidak terdapat unsur riba melainkan bagi hasil yang diterapkan pihak PNM Mekaar syariah di bandingkan dengan tempat-tempat lain seperti koperasi keliling,angsuran ringan dan cepat prosesnya. (Selaku ketua kelompok Nasabah di Pauh angit Hulu)

15. Ibu marina

alasan beliau memilih pinjaman pembiayaan Murabahah di PNM Mekaar syariah dibandingkan dengan tempat lain karena di PNM Mekaar syariah sangat jelas dan terstruktur di bandingkan di tempat lainnya contohnya koperasi keliling yang tidak jelas dan angsurannya mahal.

16. Ibu Marina sebagai ketua kelompok desa padang kunyit

pandangan beliau memilih pinjaman murabahah di PNM Mekaar syariah yaitu karena di PNM Mekaar syariah syarat untuk mengajukan pembiayaan itu mudah dan masyarakat mengerti di bandingkan dengan pembiayaan lain yang ada di kecamatan pangean contohnya BRI yang berada di pasar baru pangean dan koperasi-koperasi keliling lainnya.

17. Ibu Roslaini sebagai anggota kelompok

Berdasarkan wawancara penulis ibu Roslaini meminjam uang sebesar Rp 3.000.000 kepada PNM Mekaar syariah cabang pangean. Alasannya karena angsurannya murah hanya perminggu sesuai dengan pinjaman yang diajukan nasabah kepada pihak PNM Mekaar syariah,dan pinjaman

pembiayaan di tempat lain angsurannya mahal,ada agunan dan juga syarat-syaratnya banyak.

18. Ibu Rosnela sebagai ketua kelompok desa pauh angit hulu

Berdasarkan wawancara penulis ibu rosnela meminjam uang kepada PNM Mekaar syariah cabang pangean sebesar Rp 3.000.000 dengan angsuran sebesar Rp 75.000. Alasannya memilih pinjaman pembiayaan murabahah karena di PNM Mekaar syariah tentunya tidak pakai agunan dibandingkan di bank kan harus pakai agunan,syarat-syaratnya banyak,dan proses pencairannya pun juga lambat, dan juga saya ikut-ikutan dan diajak sama teman untuk mengajukan pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah.

Kemudian wawancara juga dilakukan kepada 52 nasabah PNM Mekaar syariah cabang pangean yang menyatakan bahwa mereka meminjam Uang dengan nominal pinjaman yang berbeda-beda, alasan mereka meminjam adalah karena untuk usaha, kebutuhan sehari-hari, biaya sekolah anak dan keperluan lainnya.

#### Daftar nama nasabah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean

NO	NAMA	Jumlah Pinjaman
1	Elatri	Rp 2.000.000
2	Yenrita	Rp 2.000.000
3	Iis Nadila	Rp 2.000.000
4	Karlina	Rp 2.000.000
5	Oyot	Rp 2.000.000
6	Siska	Rp 2.000.000

7	Ilal Huda	Rp 2.000.000
8	Kurbaini	Rp 2.000.000
9	Kasmeli	Rp 2.000.000
10	Azlinda	Rp 2.000.000
11	Elsi Emelia	Rp 2.000.000
12	Sepriani	Rp 3.000.000
13	Muna	Rp 3.000.000
14	Misra Laila	Rp 3.000.000
15	Ine	Rp 3.000.000
16	Roslita	Rp 3.000.000
17	Wiwing	Rp 3.000.000
18	Witri	Rp 3.000.000
19	Yana	Rp 3.000.000
20	Marina	Rp 3.000.000
21	Mariana	Rp 3.000.000
22	Ise	Rp 3.000.000
23	Wike	Rp 3.000.000
24	Roslaini	Rp 3.000.000
25	Marsya	Rp 3.000.000
26	Mira Destira	Rp 3.000.000
27	Parila	Rp 3.000.000
28	Lamina	Rp 3.000.000
29	Lusi Kartika	Rp 3.000.000

30	Misrawati	Rp 3.000.000
31	Arduhasy	Rp 3.000.000
32	Rosnela	Rp 3.000.000
33	Nini	Rp 3.000.000
34	Sela Hesriani	Rp 3.000.000
35	Elra Destia	Rp 3.000.000
36	Elniga	Rp 3.000.000
37	Hasima	Rp 3.000.000
38	Halima	Rp 3.000.000
39	Saniati	Rp 3.000.000
40	Pahaiyana	Rp 3.000.000
41	Darmi	Rp 3.000.000
42	Eneng	Rp 3.000.000
43	Hayati	Rp 3.000.000
44	Parida	Rp 3.000.000
45	Rafika	Rp 3.000.000
46	Suri	Rp 4.000.000
47	Diana	Rp 4.000.000
48	Rita	Rp 4.000.000
49	Imung	Rp 4.000.000
50	Rosa	Rp 4.000.000
51	Dona	Rp 4.000.000
52	Santi	Rp 4.000.000

53	Jusnawati	Rp 4.000.000
54	Juriati	Rp 4.000.000
55	Eresmita	Rp 4.000.000
56	Ade Putri	Rp 5.000.000
57	Seha	Rp 5.000.000
58	Saripa	Rp 5.000.000
59	Sepriana	Rp 5.000.000
60	Ratna	Rp 5.000.000
61	Iyus	Rp 5.000.000
62	Winda	Rp 5.000.000
63	Iyul	Rp 5.000.000
64	Nurul	Rp 5.000.000
65	Eva	Rp 5.000.000
66	Sampai	Rp 5.000.000
67	Susi	Rp 5.000.000
68	Tati	Rp 5.000.000
69	Risa Laila	Rp 5.000.000
70	Jerni	Rp 5.000.000

Dari data diatas sebanyak 70 nasabah menggunakan akad di PNM Mekaar Syariah cabang pangean adalah akad wakalah, wadiah dan murabahah. Alasan mereka memilih akad tersebut karena akad tersebut merupakan akad perwakilan, akad titipan dan akad jual beli . Mereka memilih menggunakan 3 akad tersebut untuk melakukan pembayaran karena pembiayaan yang mereka lakukan dalam bentuk

kelompok. Setiap kelompok terdiri dari 10 orang sebelum melakukan pembiayaan tersebut mereka ada perjanjian terdahulu dari pihak PNM Mekaar syariah dengan kelompok pengelola modal, dari kelompok tersebut apabila dari kelompok mereka ada salah satu yang tidak bisa membayar angsuran setiap minggu karena ada urusan atau halangan. Maka pihak pertama boleh menitipkan bayaran atas angsuran tersebut kepada ketua kelompoknya. Apabila salah satu dari mereka tidak hadir dan tidak ada penjelasan maka bayaran atas angsuran tersebut di tanggung bersama oleh kelompok tersebut.

Tabungan wajib adalah tabungan yang berasal dari potongan setiap kali nasabah melakukan pencairan dana sedangkan tabungan suka rela adalah tabungan yang diisi oleh nasabah setiap kali angsuran apabila nasabah mempunyai uang lebih dari uang pembayaran angsuran. Setelah angsuran nasabah lunas dan tidak melanjutkan lagi maka uang potongan yang dinamakan tabungan wajib tersebut boleh diambil apabila semua hutang nasabah sudah lunas. Penyaluran pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah menggunakan akad murabahah dan akad wakalah dimana pihak PNM Mekaar syariah memberikan dana kepada nasabah untuk kemudian dibelikan barang sesuai dengan kebutuhan usaha nasabah dan pembayarannya dilakukan secara angsuran.

Penyaluran dana modal usaha PNM Mekaar Syariah menggunakan akad murabahah, wakalah dan wadiah yang semuanya terikat satu sama lain. Akad Wakalah dalam penyaluran dana modal usaha di PNM Mekaar Syariah pada praktiknya mewakilkan kepada nasabah untuk menggunakan uang pinjaman tersebut untuk membeli barang sesuai kebutuhan usaha nasabah. Setelah nasabah membeli barang

maka tahap selanjutnya nasabah harus menyetorkan barang yang telah dibeli kepada pihak PNM Mekaar Syariah yang kemudian dilaksanakannya akad Murabahah sebagai akad jual beli yang barang antara PNM Mekaar Syariah dengan nasabah kemudian nasabah membayar dengan sistem angsuran ditambah keuntungan yang disepakati bersama.

Akad wadiah yang digunakan PNM Mekaar Syariah berupa tabungan yang hanya diperuntukan kepada nasabah. Pada prakteknya nasabah yang sudah melakukan pinjaman bisa menabung di PNM Mekaar Syariah dengan minimal penyetoran uang sebesar Rp.10.000 (Sepuluh Ribu Rupiah) namun tabungan ini tidak diharuskan kepada setiap nasabah. Tujuan adanya tabungan ini untuk membantu nasabah jika dikemudian hari tidak bisa membayar angsuran bisa menggunakan uang tabungan tersebut.

Pada pelaksanaannya akad murabahah dan wakalah dipakai ketika pihak PNM Mekaar Syariah memberikan dana kepada nasabah tanpa harus membelikan barang sesuai kebutuhan usaha dari uang pinjaman yang diberikan. Kemudian untuk penetapan keuntungan PNM Mekaar Syariah mengharuskan nasabah membayar Uang Jasa Sebesar 25% dari total pinjaman oleh nasabah. Contohnya Ibu dewi meminjam uang kepada PNM Mekaar Syariah sebesar Rp.2.000.000 dengan jumlah angsuran Rp. 50.000 selama 50 minggu dari uang angsuran sebesar Rp. 50.000 sudah termasuk uang jasa Rp. 10.000 jika ditotalkan semuanya maka Ibu dewi harus membayar Rp. 2.500.000. Jika melihat hasil transaksi yang dilakukan ibu dewi, Maka akad murabahah yang digunakan PNM Mekaar syariah cabang pangean tidak sesuai dengan ketentuan dalam teori akad murabahah, yang mana di teori akad

murabahah disebutkan dari awal jumlah margin dan harga pokok sedangkan di PNM Mekaar syariah tidak disebutkan dari awal seperti disebutkan di brosur PNM Mekaar syariah.

Dari hasil pengamatan penulis bahwa uang yang diberikan kepada nasabah oleh pihak PNM Mekaar syariah cabang pangean tidak dipergunakan uangnya untuk membeli kebutuhan usaha melainkan untuk keperluan lain seperti : untuk memenuhi kebutuhan sekolah dan rumah tangga. Bagi nasabah yang menggunakan uang pinjaman untuk usaha akan merasa terbantu namun berbeda dengan nasabah yang menggunakan uang tersebut untuk keperluan lain, maka akan menjadi permasalahan baru yaitu akan memberatkan nasabah untuk membayar angsurannya.

Berikut aturan dan janji nasabah yang wajib diketahui adalah :

1. hadir tepat waktu
2. membayar angsuran mingguan sesuai kewajiban
3. menggunakan pembiayaan ini untuk usaha
4. hasil usahah untuk kesejahteraan keluarga
5. bertanggungjawab bersama bila ada nasabah yang tidak memenuhi kewajiban

kelebihan dan kekurangan pembiayaan Murabahah PNM Mekaar syariah cabang pangean.

Kelebihan :

- ✓ plafon pinjaman besar
- ✓ dapat digunakan sebagai modal awal
- ✓ mendapatkan pembinaan rutin

- ✓ menyediakan pinjaman syariah
- ✓ angsuran memakai sistem tanggung renteng

Kekurangan :

- ✓ hanya bisa diajukan oleh perempuan
- ✓ harus diajukan secara berkelompok

#### 4.2.3 Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang teliti meliputi jenis kelamin, umur, dan tingkat pendidikan. Ringkasan mengenai karakteristik responden dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai berikut.

Tabel 4.5  
Demografi Responden

Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
<b>Jenis Kelamin:</b>		
a. Laki-laki	0	0 %
b. Perempuan	70	100 %
<b>Jumlah</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>
<b>Umur :</b>		
a. <= 25 tahun	12	17,14%
b. 26-35 tahun	48	68,57%
c. 36-55 tahun	10	14,29 %
d. >=56 tahun	-	-
<b>Jumlah</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>
<b>Pendidikan Terakhir:</b>		
a. SD/Sederajat	7	10%
b. SMP/Sederajat	11	15,71%
c. SMA / Sederajat	49	70%
d. Diploma	-	-
e. Strata-1 (S1)	3	4,29%
f. Strata-2 (S2)	-	-
g. Strata-3 (S3)	-	-
<b>Jumlah</b>	<b>70</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Data Primer Olahan, 2022

Berdasarkan tabel 4.5 diketahui bahwa semua responden adalah perempuan. Jumlah responden perempuan sebanyak 70 responden (100%) dan responden laki-laki tidak ada.

Dilihat dari karakteristik umur, responden dalam penelitian ini didominasi oleh responden yang berusia 26-35 tahun, yaitu sebanyak 48 responden (68,57%), kemudian diikuti oleh responden yang berusia  $\leq 25$  tahun sebanyak 12 responden (17,14%) sedangkan responden yang berusia diantara 36-55 tahun sebanyak 10 responden (14,29%).

Dilihat dari tingkat pendidikan, responden dalam penelitian ini didominasi oleh responden dengan tingkat pendidikan SMA/Sederajat sebanyak 49 responden (70%), diikuti oleh tingkat pendidikan SMP/Sederajat sebanyak 11 responden (15,71%), kemudian diikuti oleh responden dengan latar belakang pendidikan SD/Sederajat sebanyak 7 responden (10%), selanjutnya responden dengan latar belakang pendidikan Strata-I sebanyak 3 responden (4,29%).

#### **4.2.4 Pengaruh Faktor Budaya , Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi Dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah**

Untuk mengetahui pengaruh faktor budaya , tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean, maka peneliti melakukan beberapa analisa atau pengujian menggunakan program *IBM SPSS Statistics* versi 20.0 sebagai berikut :

### **4.3 Hasil Uji Kualitas Data**

#### **4.3.1 Uji Validitas**

Suatu *instrument* dikatakan valid jika pernyataan pada *instrument* mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisisioner tersebut. Pada uji validitas, sampel yang digunakan sebanyak responden. Pengujian validitas dilakukan dengan membandingkan nilai korelasi  $r$  hitung dengan  $r$  tabel, dengan kriteria pengujian:

1. Jika  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel maka item-item pernyataan valid
2. Jika  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel maka item item pernyataan dinyatakan tidak valid.

Nilai  $r$  tabel diperoleh dengan persamaan  $N-2 = 70 - 2 = 68 = 0,235$ . Nilai  $r$  hitung dalam uji ini adalah kolom *item-Total Statistics (Corrected Item-Total Correlation)*. Dan diketahui nilai  $r$  hitung  $\geq 0,235$ . Artinya seluruh item-item variabel dinyatakan valid. Nilai uji validitas dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Validitas *Instrument***

Variabel	Pernyataan	$r$ hitung	$r$ table	Keputusan
Keputusan Nasabah (Y)	Y.1	0,795	0,235	Valid
	Y.2	0,868	0,235	Valid
	Y.3	0,828	0,235	Valid
	Y.4	0,740	0,235	Valid
	Y.5	0,680	0,235	Valid
Faktor Budaya (X <sub>1</sub> )	X1.1	0,847	0,235	Valid
	X1.2	0,878	0,235	Valid
Faktor Tingkat Sosial (X <sub>2</sub> )	X2.1	0,789	0,235	Valid
	X2.2	0,778	0,235	Valid
	X2.3	0,753	0,235	Valid
Faktor Sosial	X3.1	0,742	0,235	Valid

(X <sub>3</sub> )	X3.2	0,855	0,235	Valid
	X3.3	0,930	0,235	Valid
Faktor Pribadi (X <sub>4</sub> )	X4.1	0,760	0,235	Valid
	X4.2	0,560	0,235	Valid
Faktor Psikologis (X <sub>5</sub> )	X5.1	0,870	0,235	Valid
	X5.2	0,810	0,235	Valid
	X5.3	0,830	0,235	Valid
	X5.4	0,760	0,235	Valid
	X5.5	0,780	0,235	Valid

**Sumber : Data Olahan SPSS, 2022**

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat dilihat Jika  $r$  hitung  $\geq r$  tabel, maka item-item pernyataan dinyatakan valid. Nilai  $r$  tabel dapat dilihat pada tabel  $r$  dengan persamaan  $N-2 = 70 - 2 = 68 = 0,235$ . Dan dari tabel diatas diperoleh nilai  $r$  hitung seluruh pernyataan  $> r$  tabel (0,235). Artinya adalah alat ukur yang digunakan valid.

#### 4.3.2 Uji Reliabilitas

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat keandalan dari instrument pernyataan yang valid. Pengujian dilakukan dengan menggunakan *cronbach's alpha*. Batasan nilai dalam uji adalah 0,60. Jika nilai realibilitas kurang dari 0,60 maka nilainya kurang baik. Nilai realibilitas dalam uji ini dapat dilihat pada kolom *Reliability Statistics (cronbach's Alpha)*.

**Tabel 4.7**  
**Hasil Uji Reliabilitas *Instrument***

Variabel	Cronbach's Alpha	Nilai Kritis	Kesimpulan
Keputusan Nasabah	0,824	0,6	Reliabel

Faktor Budaya	0,819	0,6	Reliabel
Faktor Tingkat Sosial	0,660	0,6	Reliabel
Faktor Sosial	0,817	0,6	Reliabel
Faktor Pribadi	0,927	0,6	Reliabel
Faktor Psikologis	0,860	0,6	Reliabel

**Sumber : Data Olahan SPSS, 2022**

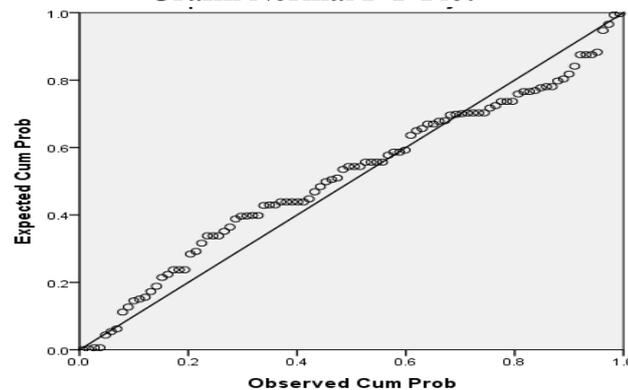
Berdasarkan Tabel 4.7 diketahui hasil pengujian nilai reliabilitas seluruh variabel berada diatas angka 060. Jika nilai reliabilitas kurang dari 0,6 maka alat ukur yang digunakan tidak reliable. Dari tabel diatas diperoleh nilai *Cronbach's Alpha* seluruh variabel  $> 0,6$ . Aritnya alat ukur yang digunakan reliabel/ dapat dipercaya.

#### **4.4 Hasil Uji Asumsi Klasik**

##### **4.4.1 Uji Normalitas**

Pengujian normalitas bertujuan untuk mengetahui pola distribusi dari suatu data hasil penelitian. Hal ini merupakan salah satu syarat untuk melakukan analisis regresi linier berganda. Uji normalitas dapat dilihat dari grafik *Normal p-p plot*.

**Gambar 4.1**  
**Grafik Normal P-P Plot**



**Sumber : Data Olahan SPSS, 2022**

Pada gambar Normal *PP Plot of Regression* dapat dilihat bahwa titik-titik

menyebar disekitar dan mengikuti garis diagonal. Dengan demikian maka dapat diartikan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

#### 4.4.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui apakah ada korelasi diantara variabel-variabel indepeden dalam model regresi. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengetahui ada tidaknya gejala multikolinieritas dalam model regresi adalah dengan melihat nilai *Tolerance* dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai *Tolerance*  $\leq 0,10$  atau sama dengan VIF  $\geq 10$  maka dapat dikatakan bahwa model regresi terdapat gejala multikolinieritas dan sebaliknya. Berikut ini adalah tabel hasil pengujian multikolinieritas.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Keputusan Nasabah	.461	2.167
Faktor Budaya	.731	1.367
Faktor Tingkat Sosial	.422	2.372
Faktor Pribadi	.543	2.341
Faktor Psikologis	.601	1.507
Faktor Budaya	.701	1.450

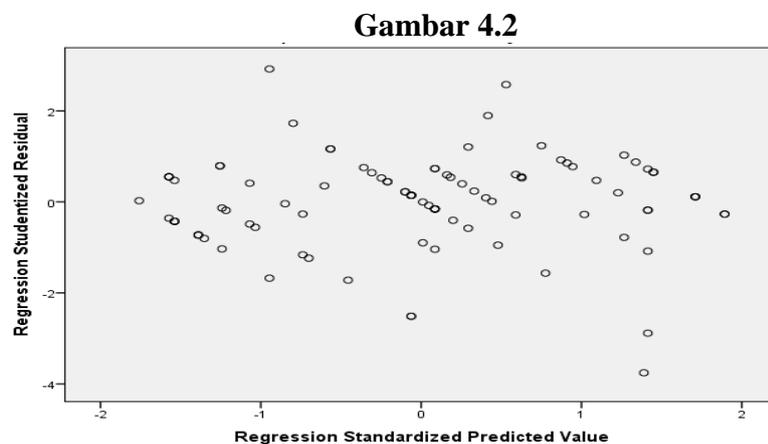
**Sumber : Data Olahan SPSS, 2022**

Berdasarkan tabel 4.8 diatas hasil dari uji multikolinieritas diatas menunjukkan bahwa semua variabel independen yaitu Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis memiliki nilai

$tolerance > 0,10$  dan nilai  $VIF < 10$ , yang artinya tidak ada gejala multikolinieritas dalam model regresi ini.

#### 4.4.3 Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan hasil penelitian ini telah membuktikan bahwa terdapat adanya tidak heterokedasitas, sehingga menunjukkan bahwa tidak adanya terjadinya perbedaan antara variasi dan residual keputusan nasabah yang diakibatkan oleh variabel penelitian yang mempengaruhinya.



Berdasarkan grafik diatas, terlihat bahwa titik-titik tidak membentuk pola tertentu dan menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi, dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak terdapat heteroskedasitas.

#### 4.5 Persamaan Regresi Linear Berganda

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor faktor tersebut dapat dilihat dengan menggunakan analisis regresi berganda, sehingga diperoleh persamaan sebagai berikut ini.

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.373	.929		1.479	.143
1 Faktor Budaya	1.148	.085	.913	13.507	.000
Faktor Tingkat Sosial	.337	.084	.215	4.006	.000
Faktor Sosial	.251	.099	.179	2.529	.013
Faktor Pribadi	.401	.076	.236	2.076	.041
Faktor Psikologis	.379	.081	.190	3.560	.000

**Sumber : Data Olahan SPSS, 2022**

Dari Tabel 4.9 maka dapat diketahui persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 1,373 + 1,148 X_1 + 0,337 X_2 + 0,251 X_3 + 0,401 X_4 + 0,379 X_5$$

Arti angka-angka dalam persamaan regresi diatas:

- Nilai konstanta (a) sebesar 1,373. Artinya adalah apabila variabel independen diasumsikan nol (0), maka keputusan nasabah sebesar 1,373.
- Nilai koefisien regresi variabel faktor budaya sebesar 1,148. Artinya adalah bahwa setiap peningkatan faktor budaya sebesar 1 satuan maka akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 1,148 dan sebaliknya dengan asumsi

variabel lain tetap.

- Nilai koefisien regresi variabel faktor tingkat sosial sebesar 0,337. Artinya adalah bahwa setiap peningkatan faktor tingkat sosial sebesar 1 satuan maka akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0,337 dan sebaliknya dengan asumsi variabel lain tetap.
- Nilai koefisien regresi variabel faktor sosial sebesar 0,251. Artinya adalah bahwa setiap peningkatan faktor sosial sebesar 1 satuan maka akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0,251 dan sebaliknya dengan asumsi variabel lain tetap.
- Nilai koefisien regresi variabel faktor pribadi sebesar 0,401. Artinya adalah bahwa setiap peningkatan faktor sosial sebesar 1 satuan maka akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0,401 dan sebaliknya dengan asumsi variabel lain tetap.
- Nilai koefisien regresi variabel faktor psikologis sebesar 0,379. Artinya adalah bahwa setiap peningkatan faktor sosial sebesar 1 satuan maka akan meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0,379 dan sebaliknya dengan asumsi variabel lain tetap.
- Standar error ( $e$ ) merupakan variabel acak dan mempunyai distribusi probabilitas yang mewakili semua faktor yang mempunyai pengaruh terhadap Y tetapi tidak dimasukkan dalam persamaan.

## **4.6 Uji Hipotesis**

### **.4.6.1 Uji Secara Simultan (Uji F)**

Uji F digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh signifikan variabel

bebas (X) secara simultan atau bersama-sama terhadap variabel terikat (Y).

Sebelum melakukan pengujian, maka hipotesis penelitian perlu dijabarkan menjadi hipotesis statistic ( $H_0$  = Hipotesis nol,  $H_a$  = Hipotesis alternatif), yaitu:

$H_0$  = Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah.

$H_a$  = Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah.

**Tabel 4.10**  
**Uji Hipotesis Secara Simultan**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	493.163	5	164.388	127.309	.000 <sup>b</sup>
1 Residual	118.795	65	1.291		
Total	611.958	70			

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

b. Predictors: (Constant), Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis

**Sumber : Data Olahan SPSS, 2022**

Diketahui F hitung sebesar 127,309 dengan signifikansi 0,000.  $F_{tabel}$  dapat diperoleh sebagai berikut:

$$F_{tabel} = n - k - 1 ; k$$

$$= 70 - 5 - 1 ; 5$$

$$= 64 ; 5$$

$$= 2,358$$

Keterangan    n : jumlah sampel

                  k : jumlah variabel bebas

                  1 : konstan

Dengan demikian diketahui  $F$  hitung (127,309) >  $F$  tabel (2,358) dengan Sig. (0,000) < 0,05. Artinya adalah bahwa variabel Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah.

#### 4.6.2 Uji Secara Parsial (Uji t)

Pengujian hipotesis secara parsial dilakukan untuk mengetahui pengaruh yang diberikan oleh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Diketahui nilai  $t$  tabel pada taraf signifikansi 5 % (2-tailed) dengan Persamaan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}t \text{ tabel} &= n - k - 1 : \alpha/2 \\ &= 70 - 5 - 1 : 0,05/2 \\ &= 64 : 0,025 \\ &= 1,998\end{aligned}$$

keterangan:  $n$  : jumlah sampel

$k$  : jumlah variabel bebas

1 : konstan

1. Faktor Budaya, Diketahui  $t$  hitung (13,507) >  $t$  tabel (1,998) atau Sig. (0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Semakin meningkat faktor budaya yang dimiliki, maka akan semakin mempengaruhi tingkat keputusan nasabah.
2. Faktor Tingkat Sosial, Diketahui  $t$  hitung (4,006) >  $t$  tabel (1,998) atau Sig. (0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor tingkat sosial berpengaruh signifikan

terhadap keputusan nasabah. Semakin baik faktor tingkat sosial yang dimiliki, maka akan semakin mempengaruhi tingkat keputusan nasabah.

3. Faktor Sosial, Diketahui  $t$  hitung (2,529) >  $t$  tabel (1,998) atau Sig. (0,041) < 0,05. Artinya variabel faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
4. Faktor Pribadi, Diketahui  $t$  hitung (2,076) >  $t$  tabel (1,998) atau Sig. (0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
5. Faktor Psikologis, Diketahui  $t$  hitung (3,560) >  $t$  tabel (1,998) atau Sig. (0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

#### 4.7 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Analisis determinasi dalam regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh variabel independen secara simultan atau bersama-sama terhadap variabel terikat.

**Tabel 4.11**  
**Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.806	.800	1.136

**Sumber : Data Olahan SPSS, 2022**

Berdasarkan Tabel 4.11 diketahui nilai koefisien determinasi sebesar 0,801. Artinya adalah bahwa persentase pengaruh variabel Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis terhadap Keputusan Nasabah adalah sebesar 80%. Sedangkan sisanya (100%-80%) yaitu 20 %

dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi ini.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan nasabah di Kecamatan Pangean dalam memilih pembiayaan Murabahah PNM mekar Syariah cabang Pangean. Berdasarkan pada data yang telah dikumpulkan terhadap permasalahan dengan menggunakan hipotesis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah cabang pangean diperuntukan bagi masyarakat yang ingin membuka usaha tapi tidak mempunyai biaya khususnya perempuan. Pembiayaan yang diberikan dalam bentuk pinjaman modal usaha dengan syarat yang mudah dan tanpa jaminan dengan angsuran selama 50 minggu. Sumber dana yang ada di PNM Mekaar syariah cabang pangean berasal dari perbankan dan pasar modal, Dalam pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah ada 3 akad yang digunakan yaitu : akad murabahah, wakalah dan wadiah. Prosedur pembiayaan murabahah di PNM Mekaar syariah cabang pangean adalah : menentukan nasabah, pelatihan pembiayaan, pencairan dana. Kemudian untuk menetapkan keuntungan PNM Mekaar syariah mengharuskan nasabah membayar uang jasa sebesar 25% dari total pinjaman nasabah. Dari uang jasa

tersebut akad murabahah yang digunakan PNM Mekaar syariah cabang pangean tidak sesuai dengan ketentuan dalam teori akad murabahah yang mana di teori akad murabahah disebutkan dari awal jumlah margin dan harga pokok sedangkan di PNM Mekaar syariah cabang pangean tidak disebutkan dari awal seperti disebutkan di dalam brosur PNM Mekaar syariah.

2. - Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Nasabah. Diketahui F hitung (127,309) > F tabel (2,358) dengan Sig. (0,000) < 0,05. Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis terhadap Keputusan Nasabah adalah sebesar 80%.

- Faktor Budaya secara Parsial, Diketahui t hitung (13,507) > t tabel (1,998) atau Sig. (0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Faktor Tingkat Sosial, Diketahui t hitung (4,006) > t tabel (1,998) atau Sig. (0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor tingkat sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Semakin baik faktor tingkat sosial yang miliki, maka akan semakin mempengaruhi tingkat keputusan nasabah, Faktor Sosial, Diketahui t hitung (2,529) > t tabel (1,998) atau Sig. (0,041) < 0,05. Artinya variabel faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah, Faktor Pribadi, Diketahui t hitung (2,076) > t tabel (1,998) atau Sig. (0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah, Faktor Psikologis, Diketahui t hitung (3,560) > t tabel (1,998) atau Sig.

(0,000) < 0,05. Artinya variabel faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

## **5.2 Saran**

Hal-hal yang dapat disarankan berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan adalah sebagai berikut:

1. PNM Mekar Syariah Cabang Pangean diharapkan dapat memperhatikan faktor budaya, faktor tingkat sosial, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis masyarakat dalam melakukan promosi atau mempengaruhi masyarakat untuk memilih pembiayaan murabahah PNM Mekar Syariah.
2. PNM Mekar Syariah Cabang Pangean diharapkan dapat meningkatkan kuantitas promosi agar dapat mempengaruhi masyarakat untuk memilih pembiayaan murabahah PNM Mekar Syariah.
3. Untuk kedepannya semoga PNM Mekar Syariah Cabang Pangean lebih banyak lagi mensosialisasikan permodalannya di masyarakat khususnya di Kecamatan Pangean.
4. Untuk kedepannya diharapkan PNM Mekar Syariah Cabang Pangean untuk dapat lebih banyak lagi memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang kurang biaya.
5. Semoga tetap baik dan istiqomah dalam melayani masyarakat yang mengajukan pembiayaan di PNM Mekar Syariah Cabang Pangean tersebut.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- AL-Qur'an dan Terjemahan, 2015. Departemen Agama RI. Bandung: CV. Darus Sunnah.
- Antonio, Muhammad Syafii, 2011. *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek*. Jakarta. Gema Insani Press.
- Anjani, dkk, 2016. *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah dan Murabahah Terhadap Profitabilitas BPRS di Indonesia Periode 2012-2015*. Seminar Nasional dan *The 3rd Call For Syariah Paper (SANCALL) 2016*.
- Al Hadi, Abu Azam. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Depok : Rajawali Pers. 2017.
- Arikunto, 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ardiprawiro, S.E, 2013. *Teori organisasi Umum 2: Bab 3 Pengambilan Keputusan Dalam Organisasi*.
- Ascarya, 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Azwar, 2007. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Dagun, 2006. *Kamus besar ilmu pengetahuan*. Jakarta: Lembaga Pengkajian Kebudayaan Nusantara.
- Davis dan Heineke , 2003. *Managing Services*. New York : Mc Graw Hill.
- Ghofur, 2008. *Penerapan Prinsip Syariah Dalam Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ghozali, 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 21*. Edisi.7. Semarang: Badan penerbit Universitas Diponegoro.
- Husein, Umar, 2003. *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Imam Mustofa, 2016. *Fiqih muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.

- Ir. Adiwirman A. Karim, 2014. *Bank Islam: Analisis dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014.
- Kasmir, 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Kasmir, 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo
- Kotler, Philip, 2008. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*. Jakarta: Indeks
- Kotler, Philip, 2002. *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium*. Jakarta: PT. Prehalindo.
- Kotler, Philip, 2009. *Manajemen Pemasaran 1. Edisi ketiga belas*. Jakarta: Erlangga.
- Mustofa, Imam. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta : Rajawali Pers, 2016.
- Muhammad, 2002. *Kebijakan Moneter dan Fiskal dalam Islam*. Jakarta: Salemba Empat.
- Muhammad, 2008. *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta : UII Press.
- Prof. Dr. H. Abu Azam Al Hadi, 2017. *Fikih muamalah Kontemporer*. Depok: Rajawali Pers, 2017
- Suharno, Sutarmo, 2017. *Manajemen Pemasaran*. Bandung : ALFABETA.
- Saripudin, 2013. "Sistem Tanggung Renteng dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Iqtishadia*, Vol. 6, No. 2, September 2013, hlm. 380.
- Subana, Sudrajat, 2005. *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta,
- Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono, 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.

Sumitro, 2005. *Asas-asas Perbankan Islam & Lembaga-lembaga Terkait*. Jakarta:

PT. Raja Grafindo Persada.

Suhendi, Hendi, Haji. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2007.

Wangawidjaja, 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.

Wirosa, 2005. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Grafindo.

Sumber Internet :

<https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses pada hari kamis, tanggal 01 Juli 2021 pukul 20:00 WIB

Sumber Skripsi :

Narisman, Meri, 2010. *Faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam pemilihan pembiayaan mudharabah pada BMT Al Ittihad Rumbai Pekanbaru*. Pekanbaru : Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

Mardiana, 2019. *Faktor-faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Memilih Pembiayaan Di PT Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Cabang Kota Bengkulu*. Bengkulu : Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Khasanah, Nurul, 2019. *Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah terhadap pilihan pembiayaan murabahah di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur*. Lampung Timur : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro.

Sumber Jurnal :

Aviza, Dwiratih, Chitra 2014. *Faktor-Faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah mitra dalam memilih menggunakan produk pembiayaan murabahah di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok*. Jakarta : Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Laili, Rahmatul 2016. *Analisis faktor-faktor keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan murabahah di BPRS Central syariah Utama Surakarta*. Surakarta : Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas IAIN Surakarta.

Perundang-Undangan :

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan

## **KUESIONER**

Judul Penelitian : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Di Kecamatan Pangean Dalam Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean

### **I. Identitas Responden**

- a. Nama Responden : .....
- b. Umur : .....Tahun
- c. Jenis Kelamin : Perempuan

d. Pendidikan terakhir : .....

e. Pekerjaan : .....

Pilihlah salah satu jawaban dari beberapa pernyataan dalam kuesioner ini dengan kriteria jawaban sebagai berikut :

No.	Jawaban	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Cukup Setuju (CS)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

## II. Perilaku Konsumen

a. Budaya

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Pengaruh Lingkungan Sekitar.					
2.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Kebiasaan Masyarakat Dalam Memilih Pembiayaan Syariah.					

b. Tingkat Sosial

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Pendapatan Saya Kurang Mencukupi.					
2.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Situasi Ekonomi Keluarga.					
3.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Pengaruh Pendidikan Saya.					

c. Faktor Sosial

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Ajakan Dari Tetangga.					
2.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Keinginan Keluarga.					
3.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Status Sosial Saya dalam Masyarakat.					

d. Faktor Pribadi

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	C S	TS	STS
1.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Dapat Membantu Pekerjaan Saya.					
2.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Kebutuhan Hidup.					

e. Faktor Psikologis

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	C S	TS	STS
1.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Motivasi Dalam Diri Saya.					
2.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Menurut Saya Pembiayaan Ini Sangat Membantu.					
3.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Telah Mempelajarinya.					
4.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Pembiayaan Ini Dapat Dipercaya.					
5.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Sikap Pribadi.					

### III. Keputusan Nasabah

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Karena Kebutuhan.					
2.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Setelah Mencari Informasi.					
3.	Saya Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Setelah Membandingkan Dengan Produk Pembiayaan Lainnya.					
4.	Saya Yakin Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.					
5.	Saya Akan Kembali Memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean Dimasa Akan Datang.					

## TABULASI DATA

### Faktor Budaya (X1)

NO	X1.1	X1.2	TOTAL
1	4	4	8
2	4	5	9
3	5	5	10
4	4	5	9
5	5	5	10
6	5	5	10
7	4	5	9
8	4	4	8
9	5	4	9
10	4	4	8
11	4	5	9
12	4	5	9
13	4	4	8
14	5	5	10
15	4	4	8
16	5	4	9
17	4	4	8
18	5	5	10
19	5	4	9
20	5	4	9
21	5	5	10
22	4	4	8
23	5	5	10
24	5	5	10
25	4	5	9
26	4	5	9
27	4	4	8
28	4	4	8
29	4	4	8
30	4	5	9
31	4	4	8
32	4	5	9
33	4	5	9
34	4	5	9
35	4	5	9
36	4	5	9
37	4	5	9

38	4	5	9
39	4	5	9
40	4	5	9
41	4	5	9
42	4	5	9
43	4	5	9
44	4	5	9
45	4	5	9
46	4	5	9
47	4	5	9
48	4	5	9
49	4	5	9
50	4	5	9
51	5	4	9
52	4	5	9
53	4	4	8
54	5	5	10
55	4	5	9
56	4	5	9
57	4	5	9
58	4	5	9
59	4	5	9
60	5	5	10
61	5	5	10
62	5	5	10
63	4	5	9
64	4	5	9
65	4	5	9
66	4	4	8
67	5	5	10
68	4	5	9
69	5	5	10
70	4	5	9

**Faktor Tingkat Sosial (X2)**

<b>NO</b>	<b>X2.1</b>	<b>X2.2</b>	<b>X2.3</b>	<b>TOTAL</b>
1	5	5	5	15
2	5	5	5	15
3	4	4	4	12
4	5	4	4	13
5	4	4	5	13
6	5	4	4	13
7	5	4	4	13
8	5	4	4	13
9	5	4	4	13
10	5	4	4	13
11	5	4	4	13
12	5	4	4	13
13	5	5	5	15
14	5	5	4	14
15	5	5	4	14
16	5	4	4	13
17	5	4	4	13
18	5	5	4	14
19	5	4	4	13
20	5	4	4	13
21	5	4	4	13
22	5	4	4	13
23	4	4	4	12
24	5	4	4	13
25	5	4	4	13
26	5	4	4	13
27	5	4	3	12
28	5	4	4	13
29	5	4	3	12
30	5	4	4	13
31	4	4	4	12
32	5	4	4	13
33	5	4	4	13
34	5	4	4	13
35	5	4	4	13
36	5	5	4	14
37	5	5	4	14
38	5	5	3	13
39	5	4	4	13

40	5	5	4	14
41	5	4	4	13
42	5	5	4	14
43	5	4	4	13
44	5	4	4	13
45	5	5	4	14
46	5	5	4	14
47	5	5	4	14
48	5	4	3	12
49	5	4	4	13
50	5	4	4	13
51	4	4	4	12
52	4	5	4	13
53	5	5	4	14
54	5	4	4	13
55	5	4	4	13
56	5	5	4	14
57	5	4	4	13
58	5	4	4	13
59	5	4	4	13
60	4	4	3	11
61	4	4	4	12
62	4	4	4	12
63	4	4	4	12
64	4	4	4	12
65	5	4	4	13
66	5	4	4	13
67	4	4	4	12
68	5	4	4	13
69	4	4	4	12
70	5	4	4	13

**Faktor Sosial (X3)**

<b>NO</b>	<b>X3.1</b>	<b>X3.2</b>	<b>X3.3</b>	<b>TOTAL</b>
1	4	4	4	12
2	4	4	4	12
3	4	4	4	12
4	5	5	4	14
5	5	5	4	14
6	5	5	4	14
7	5	4	5	14
8	5	4	5	14
9	5	5	4	14
10	5	5	4	14
11	5	5	4	14
12	5	5	5	15
13	5	5	5	15
14	3	3	3	9
15	4	3	3	10
16	5	5	5	15
17	5	4	3	12
18	5	4	4	13
19	5	5	5	15
20	4	4	4	12
21	4	4	4	12
22	5	5	5	15
23	5	5	4	14
24	5	5	4	14
25	5	5	5	15
26	5	5	5	15
27	4	4	4	12
28	4	4	4	12
29	4	4	4	12
30	4	4	4	12
31	5	5	5	15
32	5	5	4	14
33	5	5	4	14
34	5	5	4	14
35	5	4	5	14
36	5	5	5	15
37	5	5	5	15
38	4	4	4	12
39	4	4	4	12

40	5	5	5	15
41	5	5	5	15
42	5	5	5	15
43	5	5	4	14
44	5	5	5	15
45	5	5	4	14
46	5	5	4	14
47	5	5	4	14
48	5	5	5	15
49	5	5	4	14
50	5	5	4	14
51	5	5	4	14
52	5	5	5	15
53	5	5	4	14
54	5	5	4	14
55	5	5	5	15
56	5	5	5	15
57	5	4	5	14
58	5	5	5	15
59	5	4	5	14
60	5	4	5	14
61	5	5	5	15
62	5	4	5	14
63	5	5	4	14
64	5	4	5	14
65	5	4	4	13
66	5	5	4	14
67	5	4	4	13
68	5	5	4	14
69	5	4	4	13
70	5	4	4	13

**Faktor Pribadi (X4)**

<b>NO</b>	<b>X4.1</b>	<b>X4.2</b>	<b>TOTAL</b>
1	4	4	8
2	5	4	9
3	5	5	10
4	5	4	9
5	5	4	9
6	4	4	8
7	5	4	9
8	5	4	9
9	5	4	9
10	4	4	8
11	5	4	9
12	4	4	8
13	5	4	9
14	5	4	9
15	5	4	9
16	5	5	10
17	4	4	8
18	5	4	9
19	4	4	8
20	5	4	9
21	5	5	10
22	5	5	10
23	4	4	8
24	4	4	8
25	5	4	9
26	5	5	10
27	4	4	8
28	5	5	10
29	5	5	10
30	5	5	10
31	4	4	8
32	5	5	10
33	4	4	8
34	4	4	8
35	5	5	10
36	5	5	10
37	5	4	9
38	4	4	8

39	5	5	10
40	4	4	8
41	4	4	8
42	4	4	8
43	5	4	9
44	4	4	8
45	5	4	9
46	5	4	9
47	4	4	8
48	5	4	9
49	4	4	8
50	5	4	9
51	5	4	9
52	5	4	9
53	4	4	8
54	4	4	8
55	5	4	9
56	5	5	10
57	5	4	9
58	5	5	10
59	4	4	8
60	5	5	10
61	5	4	9
62	5	5	10
63	5	5	10
64	4	4	8
65	4	4	8
66	5	5	10
67	5	5	10
68	4	4	8
69	5	5	10
70	5	4	9

**Faktor Psikologis (X5)**

<b>NO</b>	<b>X5.1</b>	<b>X5.2</b>	<b>X5.3</b>	<b>X5.4</b>	<b>X5.5</b>	<b>TOTAL</b>
1	5	5	5	5	5	15
2	5	5	4	5	4	14
3	5	5	4	4	4	14
4	4	5	5	4	4	14
5	5	5	4	4	4	14
6	5	5	4	4	4	14
7	5	5	4	5	4	14
8	5	5	4	4	4	14
9	5	5	4	4	4	14
10	5	5	4	4	4	14
11	5	5	4	5	4	14
12	5	5	4	4	4	14
13	5	5	4	5	4	14
14	5	5	4	4	4	14
15	5	5	4	4	4	14
16	5	5	4	4	4	14
17	5	5	4	4	4	14
18	5	5	5	4	4	15
19	5	5	4	4	4	14
20	4	5	4	4	4	13
21	4	5	4	4	4	13
22	5	5	4	5	4	14
23	5	5	4	4	4	14
24	5	5	5	4	4	15
25	5	5	5	4	4	15
26	5	5	5	5	5	15
27	5	5	4	4	4	14
28	5	5	4	4	4	14
29	5	5	4	4	4	14
30	5	5	4	4	4	14
31	5	5	4	4	4	14
32	5	5	4	5	4	14
33	4	5	4	4	4	13
34	4	5	4	4	4	13
35	5	5	4	4	4	14
36	5	5	4	4	4	14
37	5	5	4	4	4	14
38	5	5	4	4	4	14
39	5	5	4	4	4	14

40	5	5	4	4	4	14
41	5	5	4	4	4	14
42	5	5	4	4	4	14
43	5	5	4	5	4	14
44	4	5	4	4	4	13
45	5	5	4	4	4	14
46	4	5	4	5	4	13
47	5	5	4	4	4	14
48	4	5	4	4	4	13
49	5	5	4	4	4	14
50	4	5	4	4	4	13
51	5	5	4	4	4	14
52	5	5	4	4	4	14
53	5	5	4	4	4	14
54	5	5	4	4	4	14
55	4	5	4	4	4	13
56	5	5	4	4	4	14
57	4	5	4	4	4	13
58	5	5	4	4	4	14
59	5	5	4	4	4	14
60	5	5	4	5	4	14
61	5	5	4	4	4	14
62	4	5	4	4	4	13
63	5	5	4	4	4	14
64	5	5	4	4	4	14
65	5	5	5	5	5	15
66	4	5	5	5	4	14
67	5	5	5	5	5	15
68	5	5	4	5	4	14
69	5	5	5	4	4	15
70	5	5	5	5	5	15

**Keputusan Nasabah (Y)**

<b>NO</b>	<b>Y.1</b>	<b>Y.2</b>	<b>Y.3</b>	<b>Y.4</b>	<b>Y.5</b>	<b>TOTAL</b>
1	4	4	4	4	5	12
2	4	4	5	5	5	13
3	5	5	5	5	5	15
4	4	4	4	4	5	12
5	4	4	4	4	5	12
6	4	4	4	4	5	12
7	4	4	4	4	4	12
8	4	4	4	4	5	12
9	5	5	5	5	5	15
10	4	4	4	4	5	12
11	4	4	4	4	4	12
12	5	4	4	4	5	13
13	4	4	4	4	5	12
14	4	4	4	4	5	12
15	5	4	4	4	5	13
16	4	4	4	4	5	12
17	5	4	4	4	5	13
18	5	4	4	4	5	13
19	4	4	4	4	5	12
20	5	4	4	4	5	13
21	4	4	5	4	5	13
22	5	4	4	4	5	13
23	4	4	5	4	5	13
24	5	4	4	4	4	13
25	4	4	4	4	5	12
26	4	4	5	5	4	13
27	4	4	4	4	5	12
28	4	4	4	4	4	12
29	4	4	4	4	5	12
30	4	4	4	5	5	12
31	4	4	4	4	5	12
32	4	4	4	4	5	12
33	4	4	4	4	4	12
34	4	4	4	4	4	12
35	4	4	4	4	5	12
36	4	4	4	5	5	12
37	4	4	4	4	5	12
38	4	4	5	4	5	13
39	4	4	5	4	5	13

40	5	4	4	4	5	13
41	4	5	5	4	5	14
42	4	4	5	4	5	13
43	4	5	4	4	5	13
44	4	4	4	4	5	12
45	4	5	4	5	5	13
46	4	4	4	4	5	12
47	5	4	4	4	5	13
48	5	4	4	5	5	13
49	4	4	4	5	5	12
50	5	5	5	5	5	15
51	4	4	4	4	5	12
52	4	4	4	5	5	12
53	4	5	5	4	5	14
54	4	4	4	4	5	12
55	5	5	5	4	4	15
56	4	5	4	4	4	13
57	4	4	5	4	5	13
58	5	5	5	5	5	15
59	4	4	4	4	5	12
60	5	5	4	5	5	14
61	5	5	5	4	5	15
62	5	5	4	5	5	14
63	4	4	4	4	5	12
64	4	4	4	4	5	12
65	4	4	4	4	5	12
66	5	5	5	5	5	15
67	4	5	4	5	5	13
68	4	5	5	4	4	14
69	4	4	4	4	4	12
70	5	5	5	4	4	15

## HASIL OLAH DATA SPSS

### Uji Validitas

#### Faktor Budaya

		X1.1	X1.2	Faktor Budaya
X1.1	Pearson Correlation	1	.368*	.847**
	Sig. (2-tailed)		.029	.000
	N	70	70	70
X1.2	Pearson Correlation	.368*	1	.878**
	Sig. (2-tailed)	.029		.002
	N	70	70	70
Faktor Budaya	Pearson Correlation	.791**	.512**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	
	N	70	70	70

#### Faktor Tingkat Sosial

		X2.1	X2.2	X2.3	Faktor Tingkat Sosial
X2.1	Pearson Correlation	.450	.668*	.468*	.789**
	Sig. (2-tailed)	.022	.000	.018	.002
	N	70	70	70	70
X2.2	Pearson Correlation	.368*	.340	.620	.778**
	Sig. (2-tailed)	.029	.022	.018	.004
	N	70	70	70	70
X2.3	Pearson Correlation	.052	.066	.541	.753**
	Sig. (2-tailed)	.022	.018	.001	.013
	N	70	70	70	70
Faktor Tingkat Sosial	Pearson Correlation	.781**	.561**	.567**	.630**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.003	.018
	N	70	70	70	70

Faktor Sosial

		X3.1	X3.2	X3.3	Faktor Sosial
X3.1	Pearson Correlation	.550	.518*	.768*	.742**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.001
	N	70	70	70	70
X3.2	Pearson Correlation	.415*	.540	.810	.855**
	Sig. (2-tailed)	.019	.000	.001	.012
	N	70	70	70	70
X3.3	Pearson Correlation	.062	.0418	.781	.930**
	Sig. (2-tailed)	.032	.000	.021	.031
	N	70	70	70	70
Faktor Sosial	Pearson Correlation	.651**	.812**	.678**	.750**
	Sig. (2-tailed)	.004	.006	.000	.003
	N	70	70	70	70

Faktor Pribadi

		X4.1	X4.2	Faktor Pribadi
X4.1	Pearson Correlation	.890	.368*	.760**
	Sig. (2-tailed)	.019	.001	.002
	N	70	70	70
X4.2	Pearson Correlation	.450*	.526**	.560**
	Sig. (2-tailed)	.029	.008	.002
	N	70	70	70
Faktor Pribadi	Pearson Correlation	.791**	.512**	.883**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.004
	N	70	70	70

Faktor Psikologis

		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	Faktor Psikologis
X5.1	Pearson Correlation	1	.838**	1.000**	.302	.238	.870**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.077	.168	.000
	N	70	70	70	70	70	70
X5.2	Pearson Correlation	.838**	1	.838**	.302	.238	.810**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.077	.168	.000
	N	70	70	70	70	70	70
X5.3	Pearson Correlation	1.000**	.838**	1	.302	.238	.830**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.077	.168	.000
	N	70	70	70	70	70	70
X5.4	Pearson Correlation	.302	.302	.302	1	.033	.760**
	Sig. (2-tailed)	.077	.077	.077		.852	.004
	N	70	70	70	70	70	70
X5.5	Pearson Correlation	.238	.238	.238	.033	1	.780**
	Sig. (2-tailed)	.168	.168	.168	.852		.005
	N	70	70	70	70	70	70
Faktor Psikologis	Pearson Correlation	.849**	.849**	.849**	.471**	.467**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.004	.005	
	N	70	70	70	70	70	70

## Keputusan Nasabah

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Keputusan Nasabah
Y5.1	Pearson Correlation	1.000**	.368*	1	.447**	.349*	.795*
	Sig. (2-tailed)	.000	.029	.029	.007	.040	.013
	N	70	70	70	70	70	70
Y5.2	Pearson Correlation	.447**	.236	.447**	.000	.856**	.868**
	Sig. (2-tailed)	.007	.173	.007		.000	.000
	N	70	70	70	70	70	70
Y5.3	Pearson Correlation	.349*	.230	.349*	.856**	.000	.828**
	Sig. (2-tailed)	.040	.183	.040	.000		.000
	N	70	70	70	70	70	70
Y5.4	Pearson Correlation	1.000**	.838**	1.000**	.302	.238	.740**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.077	.168	.000
	N	70	70	70	70	70	70
Y5.5	Pearson Correlation	-.067	.063	-.067	.147	.109	.680**
	Sig. (2-tailed)	.702	.718	.702	.401	.531	.702
	N	70	70	70	70	70	70
Keputusan Nasabah	Pearson Correlation	.849**	.849**	.849**	.471**	.467**	.890**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.004	.005	.001
	N	70	70	70	70	70	70

## Uji Reliabilitas

Faktor Budaya

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.819	2

Faktor Tingkat Sosial

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.660	3

Faktor Sosial

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.817	3

Faktor Pribadi

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.927	2

Faktor Psikologis

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	5

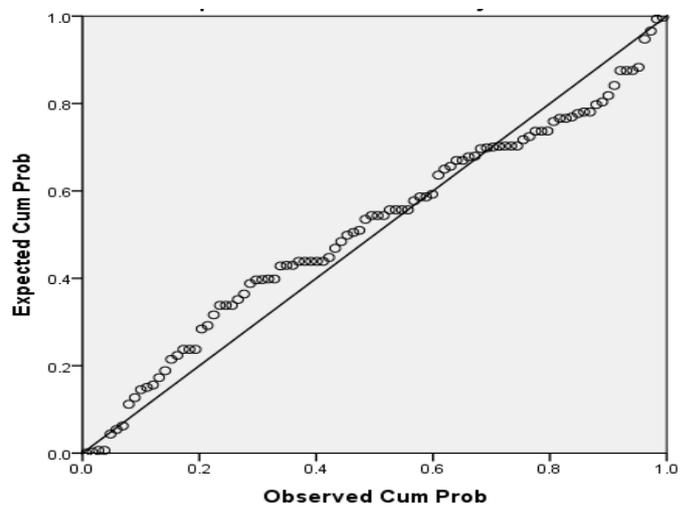
Keputusan Nasabah

**Reliability Statistics**

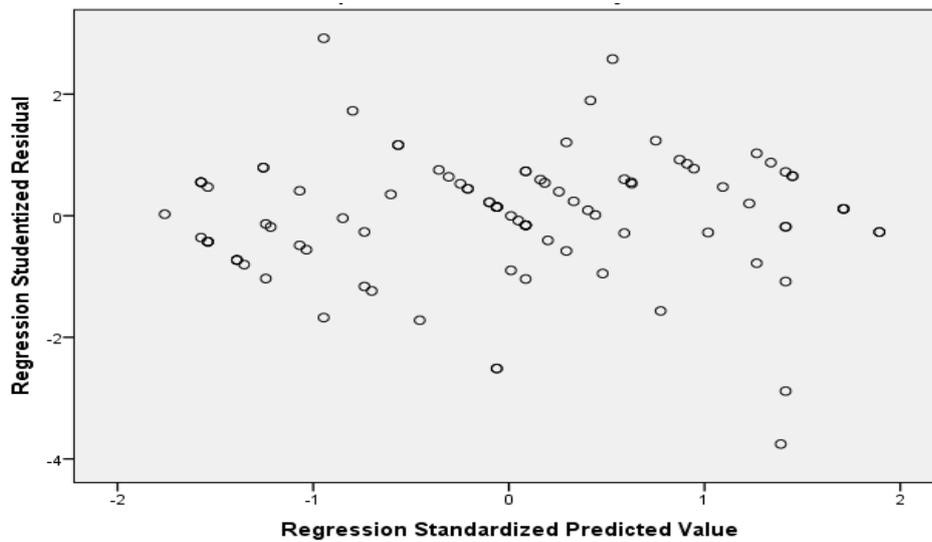
Cronbach's Alpha	N of Items
.824	5

**Uji Asumsi Klasik**

**Uji Normalitas**



**Uji Heterokedastisitas**



## Uji Multikolinieritas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.373	.929		1.479	.143	.461	2.167
Faktor Budaya	1.148	.085	.913	13.507	.000	.731	1.367
Faktor Tingkat Sosial	.337	.084	.215	4.006	.000	.422	2.372
Faktor Sosial	.251	.099	.179	2.529	.013	.543	2.341
Faktor Pribadi	.401	.076	.236	2.076	.041	.601	1.507
Faktor Psikologis	.379	.081	.190	3.560	.000	.701	1.450

## Uji Hipotesis Dan Persamaan Regresi Linear Berganda

### Regresi Linear Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.373	.929		1.479	.143
Faktor Budaya	1.148	.085	.913	13.507	.000
Faktor Tingkat Sosial	.337	.084	.215	4.006	.000
Faktor Sosial	.251	.099	.179	2.529	.013
Faktor Pribadi	.401	.076	.236	2.076	.041
Faktor Psikologis	.379	.081	.190	3.560	.000

### Uji t (Parsial)

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	1.373	.929		1.479	.143
Faktor Budaya	1.148	.085	.913	13.507	.000
1 Faktor Tingkat Sosial	.337	.084	.215	4.006	.000
Faktor Sosial	.251	.099	.179	2.529	.013
Faktor Pribadi	.401	.076	.236	2.076	.041
Faktor Psikologis	.379	.081	.190	3.560	.000

### Uji F (Simultan)

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	493.163	5	164.388	127.309	.000 <sup>b</sup>
1 Residual	118.795	65	1.291		
Total	611.958	70			

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

b. Predictors: (Constant), Faktor Budaya, Faktor Tingkat Sosial, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis

### Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.806	.800	1.136





PEMERINTAH KABUPATEN KUANTAN SINGINGI  
KECAMATAN PANGEAN  
Jl. Jend. Sudirman No. 01 Telp .....  
PANGEAN

Pangean, 12 Januari 2022

Nomor : 070/Pgn-Trb/23  
Lampiran : -  
Hal : Izin Penelitian

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial  
Universitas Islam Kuantan Singingi  
di-  
Tempat.

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi Nomor : 480/FIS/UNIKS/XI/2021 Tanggal 30 November 2021 Tentang Permohonan Pelaksanaan Riset, maka Camat Pangean Kabupaten Kuantan Singingi dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : MIA RESTINA  
NPM : 160314039  
Fakultas : Ilmu Sosial UNIKS  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Jenjang : S1  
Semester : XI ( Sebelas )  
Judul Penelitian : Faktor – faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah di Kecamatan Pangean dalam memilih Pembiayaan Murabahah PNM Mekaar Syariah Cabang Pangean.  
Lokasi Penelitian : Kantor Camat Pangean

Dengan ketentuan yang bersangkutan :

1. Dalam pelaksanaan kegiatan Riset tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungannya dengan kegiatan Riset / Pra Riset dan pengumpulan data ini.
2. Hasil Riset /Pra riset dan pengumpulan data harus dilaporkan kepada Camat Pangean Kabupaten Kuantan Singingi.

Demikian disampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

CAMAT PANGEAN



MAHYEN TRIKON PUTRA, SE  
Rembina Tk. I  
NIP. 19771003 200012 1002

### KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : MIA RESTINA

NPM : 160314039

Pembimbing 1 : H.Fitrianto, S.Ag., M.Sh

Pembimbing 2 : Redian Mulyadita SE., M.Ak

Judul skripsi : Faktor-Faktor yang mempengaruhi keputusan Nasabah Di Kecamatan Pangean dalam memilih pembiayaan Murabahah PNM Mekaar syariah Cabang Pangean.

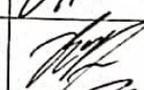
NO	Tgl/Bln/Thn	Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing I
1	20/11/2021	Ameyrest	FR
2	7/2/2022	Bab I, 2, 3, IV	FR
3	2/6/2022	Bab. IV. V.	FR
4	20/6/22	Bab IV 221. <sup>murabahah</sup> di PNM.	FR
5	27/6/22	Bab IV <sup>murabahah</sup> PNM.	FR
6	30/6/22	Bab V & Referensi	FR
7	6/7/2022	Acc	FR
8			
9			
10			

Mengetahui,  
Ketua program studi perbankan syariah

MERI YULIANI, SE.Sy., ME.Sy  
NIDN. 1004079103

### KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : MIA RESTINA  
 NPM : 160314039  
 Pembimbing 1 : H.Fitrianto, S.Ag., M.Sh  
 Pembimbing 2 : Redian Mulyadita SE., M.Ak  
 Judul skripsi : Faktor-Faktor yang mempengaruhi keputusan Nasabah Di Kecamatan Pangean dalam memilih pembiayaan Murabahah PNM Mekaar syariah Cabang Pangean.

NO	Tgl/Bln/Thn	Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing II
1	06/01/2022	Kusoner Penelitian GRC	
2	20/7uni/2022	Indikator dan Kusoner	
3	27/7uni/2022	Interprestasi hasil penelitian	
4	30/7uni/2022	ACC PB II	
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Mengetahui,  
 Ketua program studi perbankan syariah

**MERI YULIANI, SE.Sy., ME.Sy**  
 NIDN. 1004079103

Foto - Foto











## BIODATA

### Identitas Diri

Nama : MIA RESTINA  
Tempat, Tanggal Lahir : Pulau Tengah, 17 Mei 1998  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat Rumah : Pulau Tengah  
Telepon Rumah dan HP : 082388026936



### Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal : - TK Mardha Tillah Tahun 2003-2004  
- SDN 013 Pulau Tengah Tahun 2005-2010  
- SMPN 1 Pangean Tahun 2011-2013  
- SMAN 1 Pangean 2014-2016

### Riwayat Prestasi

Prestasi Akademik : - Juara 2 Kelas XI SMA  
- Juara 2 Kelas XII SMA

### Pengalaman

Organisasi : - Pernah Menjadi Anggota KPPS Pemilihan Gubernur Riau Tahun 2018  
- Pernah Menjadi Anggota PPS Pemilihan Bupati Dan Wakil Bupati Kuantan Singingi Tahun 2020

Kerja : -

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya

Teluk Kuantan, 04 Juli 2022

Penulis