**BAB IV**

**HASIL PENELITIAN**

1. **Deskripsi Singkat Obyek Penelitian**
2. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada tanggal 24 Rabius Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai bank syari’ah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Bank Muamalat dalam setiap tahunnya terus mengalami yang namanya perkembangan sehingga hampir setiap kota diseluruh Indonesia berdiri kantor cabang Bank Muamalat.[[1]](#footnote-1)

Bank Muamalat KCP Tulungagung berdiri pada tanggal 1 Mei 2010. Yang berkantor di Jl. Supriyadi No. 43 Tamanan Tulungagung,   
Tlp. (0355) 328500 fax (0355) 328070. Factor yang menentukan perlunya Bank Muamalat berdiri di Tulungagung pertama karena mayoritas penduduknya adalah beragama muslim, dimana banyak pondok pesantren berdiri, organisasi-organisasi keislaman, lembaga-lembaga pendidikan islam. Factor yang kedua adalah potensi daerahnya yang cukup besar, dimana banyak usaha kecil dan menengahnya berkembang pesat di daerah ini, seperti usaha konveksi, kerajinan marmer, peternakan dan masih banyak lagi usaha kecil lainnya. Tidak hanya itu dari segi sumberdaya alamnya Tulungagung cukup bagus karena kabupaten ini berbatasan langsung dengan laut selatan yang mana potensi ikan lautnya juga cukup besar selain itu juga lahan pertaniannya juga sangat subur untuk ditanami berbagai jenis tanaman.

1. Visi dan Misi Bank Muamalat KCP Tulungagung

Setiap perbankan baik itu konvensional maupun perbankan syari’ah pasti mempunyai visi dan misi. Visi dan misi Bank Muamalat baik Muamalat pusat mempunyai visi dan misi yang sama.

1. Visi : menjadi bank syari’ah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar nasional.
2. Misi : menjadi *RULE MODEL* Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi, investasi yang inovatif untuk memaksimumkan nilai bagi stakeholder.
3. Produk-Produk Bank Muamalat KCP Tulungagung

Dalam menawarkan produknya ke masyarakat, Bank Muamalat KCP Tulungagung pasti menggunakan prinsip-prinsip syariah. Prinsip utama Bank Muamalat sebagai bank syariah adalah pada tata cara/ketentuan pemberian imbalan yang dilakukan dengan system bagi hasil. Dengan demikian, realisasi imbalan yang diterima nasabah akan berbeda-beda setiap bulannya tergantung dari pendapatan hasil investasi yang dilakukan bank pada bulan yang bersangkutan.

Berikut adalah macam-macam produk yang ada di Bank Muamalat KCP Tulungagung:

* 1. Produk Penghimpunan Dana

1. Tabungan Muamalat / Tabungan Reguler

Merupakan sarana investasi murni sesuai syariah yaitu menggunakan prinsip bagi hasil/mudharabah. Yang mana dalam produk tabungan ini nasabah akan mendapatkan fasilitas yang memudahkan nasabah seperti mendapatkan ATM yang mempermudah nasabah untuk tarik tunai diseluruh ATM seluruh Indonesia.

1. Tabungan TabunganKu

Produk tabungan ini adalah sebuah produk tabungan biasa tidak ada fasilitas ATM, biasanya konsumennya adalah para pelajar/siswa.

1. Tabungan Haji Arafah

Tabungan haji arafah ini yaitu diperuntukkan bagi seseorang yang ingin menunaikan ibadah haji yang terencana sesuai dengan jangka waktu yang dikehendaki bisa dengan talangan maksudnya jika nasabah ingin segera naik haji tetapi nasabah belum ada dana yang cukup maka dari pihak bank bisa memberikan talangan dan nasabah dapat mengangsurnya. Dengan tunai maksudnya nasabah bisa daftar haji dengan biaya tunai melalui Bank Muamalat. Yang terakhir dengan regular yaitu nasabah yang berencana naik haji dengan biaya tabungan yang diangsur melalui Bank Muamalat dan ketika angsurannya sudah cukup untuk biaya naik haji maka nasabah bisa berangkat.

1. Deposito Mudharabah

Produk deposito mudharabah adalah sebuah pilihan investasi berbasis murni syariah. Dengan pilihan jangka waktu yang menarik yaitu 1, 3, 6 hingga 12 bulan. Bagi hasil yang ditawarkan pun sangat kompetitif pada setiap bulannya. Dan dijamin diinvestasikan untuk pembiayaan produktif yang hahal.

1. Deposito Fulinves

Deposito fulinves adalah sebuah produk dari Bank Muamalat yang berakad mudharabah (bagi hasil). Deposito ini selain menguntungkan tapi mempunyai fasilitas lain seperti mendapatkan asuransi jiwa.

1. Giro Wadiah

Merupakan produk murni syariah yang menggunakan akad wadiah (titipan), tetapi nasabah akan mendapatkan bonus dari dana yang dititipkan di Bank Muamalat sebanyak kebijakan dari pihak bank.

1. DPLK (Dana Pensiunan Lembaga Keuangan Syariah)

Merupakan produk yang diberikan bagi nasabah yang ingin mempunyai tabungan di hari tua setelah pension. Produk ini berprinsip seperti asuransi dengan angsuran minimal 50 ribu.

* 1. Produk Pembiayaan (Modal Usaha)

1. Mudharabah

Produk pembiayaan yang diperuntukkan untuk usaha yang besarnya ditentukan harus di atas 500 juta. Jadi hanya untuk usaha yang berskala besar, dengan akad mudharabah (bagi hasil) yang besarnya akan ditentukan oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank dengan pengusaha.

1. Musyarakah

Demikian halnya dengan musyarakah, produk pembiayaan ini diperuntukkan hanua untuk usaha yang berskala besar. Yaitu dimana pihak bank dan nasabah pembiayaan saling bekerja sama dalam hal permodalan dengan prosentase tertentu sesuai dengan kesepakatan berbagi hasil dengan nisbah sesuai kesepakatan pada akad. Pada pembiayaan musyarakah ini Bank Muamalat menerapkan prinsip revenue sharing sebagai perhitungan bagi hasil usaha pembiayaan. Pada system ini jika nasabah pengelola mengalami kerugian, maka Bank Muamalat tidak akan mendapatkan penghasilan bagi hasil karena pendapatan bagi hasil yang diterima bank diperoleh dari prosentase pendapatan dari usaha yang didanai.

1. Pembiayaan Perumahan Syariah

Pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah yang ingin membeli, membangun atau merenovasi rumah yang mana besar biayanya harus minimal 100 juta. Nasabah akan mendapatkan dana atau bentuk rumah atau bahan untuk merenovasi rumah sesuai dengan yang diinginkan tersebut di depan dan melunasinya dengan cara diangsur atau dibayar tunai sesuai dengan kesepakatan sebelumnya.

Keunggulan produk dari Bank Muamalat adalah:

1. Produk Bank Muamalat lebih mampu menjangkau semua kalangan masyarakat.
2. Mudah transaksi. Maksudnya jaringan dari Bank Muamalat sudah sangat luas, meskipun tidak semua kabupaten ditempati kantor Bank Muamalat tetapi Bank Muamalat bekerja sama dengan kantor pos seluruh Indonesia, sehingga memudahkan nasabah yang berada di daerah-daerah, tidak hanya itu Bank Muamalat juga bekerja sama dengan bank lain untuk memudahkan transaksi seperti nasabah dapat mengambil dana secara tunai melalui ATM di seluruh Indonesia.
3. Berdasarkan prinsip syariah. Maksudnya dalam menjalankan operasional baik itu dari segi produk, perhitungan keuangan berdasarkan atas prinsip-prinsip syariah. Yang mana diawasi oleh para ulama dan para cendekiawan muslim agar tetap sesuai dengan prinsip syariah di bawah naungan MUI yang disebut dengan dewan pengawas syariah (DPS).
4. Struktur Organisasi dan Job Description Bank Muamalat KCP Tulungagung

Gambar 4.1   
Struktur Organisasi dan Job Description Bank Muamalat   
KCP Tulungagung

**Sub Branch Manager**

RM. Andi Setiadi

**Operational**

**Marketing**

**Office Boy**

Rudi Hartoyo

**Landing**

Agung

**Funding**

P. Rinie BU, Ari Sulistyo

**Security**

Ardianto, Sugeng

**Driver**

Romli

**Teller**

Siti Romdiyah

**Customer Service**

Dora Ayu Kusprilia

Job Description:[[2]](#footnote-2)

1. Sub Branch Manager : General Office Responbility
2. Funding : Account Holder Maintance.
3. Landing : Credit Maintance.
4. Customer Service : Account Maintance, Service, Complaint Handling.
5. Sistem Pelayanan Bank Muamalat KCP Tulungagung

Standar dalam pelayanan yang digunakan Bank Muamalat KCP Tulungagung yang harus dilakukan oleh pegawainya antara lain:[[3]](#footnote-3)

1. Perfect, maksudnya penampilan yang sempurna, berpakaian secara syariah, rapi, sopan dan menarik.
2. Fast, cepat dalam melayani, cepat dalam memahami dan mengerti apa yang diinginkan oleh nasabah atau calon nasabah.
3. Kind, dalam melayani nasabah harus bersikap sebaik mungkin dan seramah mungkin. Nasabah harus dianggap sebagai saudara.

Bank Muamalat dalam system pelayanannya mempunyai ciri atau karakteristik tersendiri yang membedakannya dengan system pelayanan dari bank lain. Karakteristik tersebut adalah SALAM (Senyum Amanah Luwes Antusias Melayani).

1. Senyum, harus tersenyum ketika melayani nasabah, dari nasabah tiba sampai nasabah menyelesaikan urusannya. Sehingga nasabah akan merasa senang ketika meninggalkan bank.
2. Amanah, harus menjaga dan menjalankan amanah yang diberikan oleh nasabah dengan sungguh-sungguh dan sepenuh hati.
3. Luwes, dalam melayani haruslah bisa membuat nasabah merasa nyaman dan mengerti apa yang diinginkan oleh nasabah.
4. Antusias, mempunyai semangat kerja yang tinggi, tidak malas dan bersungguh-sungguh dalam melayani nasabah.
5. Melayani, dalam membantu nasabah harus cepat, tepat, cermat dan teliti sehingga nasabah akan merasa puas dan otomatis jika nasabah puas maka akan tercipta loyalitas di dalam diri nasabah tersebut kepada bank.
6. Sistem Promosi Bank Muamalat KCP Tulungagung

Dalam melakukan pemasaran khususnya promosi ke masyarakat, Bank Muamalat KCP Tulungagung yang berkewajiban untuk melakukan pemasaran adalah seluruh pihak sumber daya manusianya, tidak hanya bagian marketing saja. Sehingga semua sumber daya manusianya harus mengetahui dengan detail mengenai cara pemasaran apa saja yang dilakukan oleh Bank Muamalat KCP Tulungagung.

Bank Muamalat KCP Tulungagung melakukan promosi seperti:

1. Menyebar brosur, selebaran dan spanduk. Di dalam brosur Bank Muamalat berisi tentang sejumlah kata, gambar, atau foto dalam tata warna yang dapat memberi informasi dan menghibur masyarakat agar lebih mengenal Bank Muamalat KCP Tulungagung.
2. Memasang iklan di Koran local setempat, *on air* di radio. Dengan melakukan on air di radio, memudahkan masyarakat yang tinggal   
   di pedesaan untuk lebih mengenal Bank Muamalat KCP Tulungagung.
3. On the spot atau sosialisasi terjun langsung ke masyarakat. Misalnya adalah dengan cara pergi ke masjid, atau ke pondokn pesantren menemui tokoh agama dan memberikan sosialisasi mengenai produk-produk dari Bank Muamalat KCP Tulungagung. Atau mengundang masyarakat ke kantor untuk diberikan sosialisasi tentang apa saja yang ada di Bank Muamalat KCP Tulungagung. Selain itu, pihak Bank Muamalat KCP Tulungagung juga *goes to campus* dengan maksud untuk memberikan pengetahuan, dan mengajak para pelajar/mahasiswa untuk bergabung dengan Bank Muamalat KCP Tulungagung. Serta menjelaskan akad-akad yang ada dalam Bank Muamalat KCP Tulungagung. Dan membuka pintu yang selebar-lebarnya kepada yang ingin mengetahui dan bekerjasama dengan Bank Muamalat KCP Tulungagung.
4. **Penyajian Data Hasil Penelitian**

Pada bagian ini dijelaskan mengenai distribusi jawaban responden terhadap variabel-variabel dalam penelitian ini yaitu *bargaining power* (X1), kegiatan usaha nasabah(X2) dan penentuan nisbah pembiayaan mudharabah (Y). Paparan data ini untuk menguraikan kecenderungan jawaban responden dari tiap-tiap variabel, baik mengenai *bargaining power* dan kegiatan usaha nasabahmaupun penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah.

* + - 1. *Bargaining Power* Nasabah

Instrumen yang dipakai untuk mengukur *bargaining power* terdiri dari 10 pertanyaan, yang masing-masing item mempunyai lima alternatif jawaban dengan rentang skor 1-5. Skor harapan terendah adalah 10 sedangkan total skor harapan tertinggi adalah 50. Berdasarkan total skor harapan tersebut dapat ditentukan interval skor masing-masing jenjang yang menggambarkan *bargaining power* nasabah yang terdiri dari empat tingkatan yaitu mampu melaksanakan dengan sangat baik, baik, cukup dan kurang.

Data *bargaining power* nasabah yang dikumpulkan dari responden sebanyak 50 secara kuantitatif menunjukkan bahwa skor minimum yang didapat adalah 10 dan skor total maksimumnya adalah 50. Rentang jumlah skor maksimum yang mungkin diperoleh adalah 50-10= 40. Interval kelas sebanyak empat, maka lebar kelas intervalnya adalah 40 : 4 = 10.

Tabel 4.1 Deskripsi *Bargaining Power* Nasabah

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Kriteria** | **Interval** | **Jumlah** | **Prosentase %** |
| 1. | Sangat baik | 41 -50 | 0 | 0% |
| 2. | Baik | 31 –40 | 43 | 86% |
| 3. | Cukup | 21-30 | 7 | 14% |
| 4 | Kurang | 10-20 | 0 | 0% |
|  | Total |  | 50 | 100% |

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2014

Gambar 4.2

Grafik *Bargaining Power* Nasabah

Berdasarkan data pada tabel 4.1 dan grafik 4.1 di atas menunjukkan bahwa tingkatan *bargaining power* nasabah dapat diperoleh 43 responden atau 86 % memperoleh kriteria dengan baik dan 7 responden atau 14 % responden memperoleh kriteria dengan cukup. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden dengan *bargaining power* nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung memperoleh kriteria baik.

* + - 1. Kegiatan Usaha Nasabah

Instrumen yang dipakai untuk mengukur kegiatan usaha nasabah terdiri dari 10 pertanyaan, yang masing-masing item mempunyai lima alternatif jawaban dengan rentang skor 1-5. Skor harapan terendah adalah 10 sedangkan total skor harapan tertinggi adalah 50. Berdasarkan total skor harapan tersebut dapat ditentukan interval skor masing-masing jenjang yang menggambarkan kegiatan usaha nasabah yang terdiri dari empat tingkatan yaitu mampu melaksanakan dengan sangat baik, baik, cukup dan kurang.

Data kegiatan usaha nasabahyang dikumpulkan dari responden sebanyak 50 secara kuantitatif menunjukkan bahwa skor minimum yang didapat adalah 10 dan skor total maksimumnya adalah 50. Rentang jumlah skor maksimum yang mungkin diperoleh adalah 50-10= 40. Interval kelas sebanyak empat, maka lebar kelas intervalnya adalah 40 : 4 = 10.

Tabel 4.2 Deskripsi Kegiatan Usaha Nasabah

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Kriteria** | **Interval** | **Jumlah** | **Prosentase %** |
| 1. | Sangat baik | 41 -50 | 0 | 0% |
| 2. | Baik | 31 –40 | 41 | 82% |
| 3. | Cukup | 21-30 | 9 | 18% |
| 4 | Kurang | 10-20 | 0 | 0% |
|  | Total |  | 50 | 100 |

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2014

Gambar 4.3  
Grafik Kegiatan Usaha Nasabah

Data dari tabel 4.2 dan grafik 4.3 di atas menunjukkan bahwa 41 atau 82% responden dalam kegiatan usaha nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung dengan kriteria baik, sedangkan sebanyak 9 atau 18% responden kegiatan usaha nasabahdengan kriteria baik. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kegiatan usaha nasabahdengan kriteria baik.

* + - 1. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah

Instrumen yang dipakai untuk mengukur penentuan nisbah pembiayaan mudharabah terdiri dari 10 pertanyaan, yang masing-masing item mempunyai lima alternatif jawaban dengan rentang skor 1-5. Skor harapan terendah adalah 10 sedangkan total skor harapan tertinggi adalah 50. Berdasarkan total skor harapan tersebut dapat ditentukan interval skor masing-masing jenjang yang menggambarkan penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah yang terdiri dari empat tingkatan yaitu mampu melaksanakan dengan sangat baik, baik, cukup dan kurang.

Data penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah yang dikumpulkan dari responden sebanyak 50 secara kuantitatif menunjukkan bahwa skor minimum yang didapat adalah 10 dan skor total maksimumnya adalah 50. Rentang jumlah skor maksimum yang mungkin diperoleh adalah 50-10= 40. Interval kelas sebanyak empat, maka lebar kelas intervalnya adalah 40 : 4 = 10.

Tabel 4.3 Deskripsi Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Kriteria** | **Interval** | **Jumlah** | **Prosentase %** |
| 1. | Sangat baik | 41 -50 | 0 | 0% |
| 2. | Baik | 31 –40 | 42 | 84% |
| 3. | Cukup | 21-30 | 8 | 16% |
| 4 | Kurang | 10-20 | 0 | 0% |
|  | Total |  | 50 | 100 |

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2014

Gambar 4.4  
Grafik Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah

Data dari tabel 4.3 dan grafik 4.4 di atas menunjukkan bahwa   
42 atau 84% responden dalam penentuan nisbah pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung dengan kriteria baik, sedangkan sebanyak 8 atau 16% responden penentuan nisbah pembiayaan mudharabah dengan kriteria baik. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembelajaran penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah dengan kriteria baik.

**B. Analisis Data dan Uji Hipotesis**

* + - 1. Uji Prasyarat
         1. Uji Validitas

Sebelum angket dibagikan keresponden, maka angket perlu di uji kepada 20 responden yang sekaligus menjadi sampel dalam penelitian ini.

Tabel 4.4   
Uji Validitas

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Variabel** | **Item Pertanyaan** | **Harga Koefisien R** | **Simpulan** |
| *Bargaining Power* Nasabah | X1 | 0.789 | Valid |
| X2 | 0.460 | Valid |
| X3 | 0.792 | Valid |
| X4 | 0.789 | Valid |
| X5 | 0.460 | Valid |
| X6 | 0.792 | Valid |
| X7 | 0.789 | Valid |
| X8 | 0.460 | Valid |
| X9 | 0.792 | Valid |
| X10 | 0.789 | Valid |
| Kegiatan Usaha Nasabah | X1 | 0.675 | Valid |
| X2 | 0.656 | Valid |
| X3 | 0.662 | Valid |
| X4 | 0.647 | Valid |
| X5 | 0.651 | Valid |
| X6 | 0.662 | Valid |
| X7 | 0.675 | Valid |
| X8 | 0.608 | Valid |
| X9 | 0.662 | Valid |
| X10 | 0.675 | Valid |
| Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah | X1 | 0.621 | Valid |
| X2 | 0.621 | Valid |
| X3 | 0.801 | Valid |
| X4 | 0.473 | Valid |
| X5 | 0.473 | Valid |
| X6 | 0.621 | Valid |
| X7 | 0.801 | Valid |
| X8 | 0.484 | Valid |
| X9 | 0.801 | Valid |
| X10 | 0.801 | Valid |

Setiap item dikatakan valid apabila r > 0,444. Dari 30 item soal semua item menunjukkan yang valid. Untuk variabel *bargaining power* ada 10 item, variabel kegiatan usaha nasabahada 10 item dan penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah ada 10 item. Semua soal valid untuk selanjutnya item soal yang valid diuji reliabilitas.

* + - * 1. Uji Reliabilitas

Tabel 4.5   
Tabel Uji Reliabilitas

**Reliability Statistics**

*Bargaining Power* Nasabah

|  |  |
| --- | --- |
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .881 | 10 |

**Reliability Statistics**

Kegiatan Usaha Nasabah

|  |  |
| --- | --- |
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .837 | 10 |

**Reliability Statistics**

Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah

|  |  |
| --- | --- |
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .848 | 10 |

Berdasarkan hasil analisis di atas menunjukkan bahwa harga koefisien alfa hitung untuk variable *bargaining power* 0,881 > 0,444. untuk variabel kegiatan usaha nasabah0,837 > 0,444 dan untuk variabel penentuan nisbah pembiayaan mudharabah 0,848 > 0,444. Maka dapat disimpulkan bahwa angket ini reliable. Dengan demikian semua pertanyaan yang valid dapat digunakan untuk mengumpulkan data yang diperlukan.

* + - * 1. Uji Normalitas

Uji normalitas ini dimaksudkan untuk mengetahui normal tidaknya data yang diperoleh. Salah satu cara untuk mengecek kenormalitasan adalah dengan plot probabilitas normal. Dengan plot ini masing-masing nilai pengamatan dipasangkan dengan nilai harapan pada distribusi normal. Suatu data dikatakan berdistribusi normal jika garis data riil mengikuti garis diagonal. Berikut ini hasil uji normalitas melalui normal probaility plots yang menunjukkan data berdistribusi normal, karena bentuk kura normal dan titik-titik mengikuti garis diagonal:

Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas



1. Uji Multikolieritas

Uji asumsi dasar ini diterapkan untuk analisis regresi yang terdiri atas dua atau lebih variabel dimana akan diukur tingkat asosiasi (keeratan) hubungan atau pengaruh antar variabel melalui besaran koefisien korelasi (r). Dikatakan multikolieritas jika koefisien korelasi antar variabel bebas (X) lebih besar dari 0.05. dikatakan tidak terjadi multikolinieritas jika koefisien korelasi antar variabel bebas lebih kecil atau sama dengan 0.05. Penelitian ini menunjukkan koefisien korelasi antar variabel yaitu 1.875 > dari 0.05 berarti terjadi multikolieritas. Berikut hasil uji multikolieritas:

Tabel 4.6 Uji Multikolieritas

****

1. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SREID menyebar dibawah maupun di atas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur.

Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang. Dalam penelitian ini ternyata pada scatterplot titik-titiknya tidak mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang di atas sumbu Y, maka variabel bebas bargaining power nasabah dan kegiatan usaha, tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut ini gambar Heteroskedastisitas yaitu:

Gambar 4.6 Uji Heteroskedastisitas



1. Analisa Data
   1. Analisis Determinasi (R2)

Sebelum dilakukan pengujian hipotesis terlebih dahulu dilakukan analisis korelasi yang diperoleh dari output regresi. Berdasarkan tabel 4.7 Model Summary sebagai berikut:

Tabel 4.7 Hasil Koefisien Diterminasi

**Model Summary**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .821(a) | .673 | .659 | 2.48721 |

*a Predictors: (Constant), kegiatan usaha nasabah, bargaining power*

Berdasarkan tabel 4.7 di atas, menunjukkan output hubungan antara variabel b*argaining power* nasabah dan variabel kegiatan usaha nasabah diperoleh nilai R2 (R Square) sebesar 0,673 atau sama dengan 67.3%. (Rumus untuk menghitung Koefisiensi Determinasi ialah r² x 100 %). Angka tersebut mempunyai arti bahwa hubungan antara b*argaining power* nasabah dengan kegiatan usaha nasabah menunjukkan hubungan yang substansial atau kuat yaitu 67.3%, sedangkan sisanya 32.7% harus dijelaskan oleh faktor-faktor penyebab lainnya yang berasal dari luar regresi.

* 1. Uji t

Adapun hipotesis yang diuji adalah hipotesis nol (H0) dan hipotesis alternative (Ha). Hipotesis nol menyatakan tidak ada pengaruh yang signifikan *bargaining power* terhadap penentuan nisbah pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung, tidak Ada pengaruh yang signifikan kegiatan usaha nasabahterhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Mmuamalat Indonesia KCP Tulungagung

Sedangkan hipotesis alternative (Ha) menyatakan Ada pengaruh yang signifikan *bargaining power* terhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung, Ada pengaruh yang signifikan kegiatan usaha nasabahterhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung. Karena perhitungan dengan menggunakan program SPSS, maka uji hipotesis dilakukan dengan membandingkan signifikansi yang diperoleh dengan taraf probabilitas 0,05 dengan cara pengambilan keputusan sebagai berikut:

1) Jika signifikansi > 0,05 maka H0 diterima

2) Jika signifikansi < 0,05 maka Ha diterima

Pengujian hipotesis Uji t digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh *bargaining power*, dan kegiatan usaha nasabah terhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah   
di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung. secara parsial. Uji t dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat, signifikan atau tidak, dalam penelitian ini menggunakan perbandingan thitung dan ttabel dengan taraf signifikan 5% dan N 50, sedangan tabel distribusi t dicapai pada α = 5% : 2 = 2,5% (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan (df) n-k-1 = 50– 2 – 1 = 47   
(n jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen). Hasil diperoleh dari t tabel adalah 2,012. Dalam pengujian ini menggunakan bantuan program SPSS 16.0 for Windows untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.8 sebagai berikut:

Tabel 4.8

****

Berdasarkan tabel 4.8 *Coefficients* di atas, untuk pengujian hipotesis pertama dengan menggunakan uji t. Pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan cara membandingkan antara hasil dari t hitung dengan t tabel. Dari tabel *Coefficients* di atas diperoleh nilai t hitung   
= 3.739. Sementara itu, untuk t tabel dengan taraf signifikakansi   
0,05 diperoleh nilai t tabel = 2.012. Perbandingan antara keduanya menghasilkan: t hitung > t tabel (3.739> 2.012). Nilai signifikansi t untuk variabel *bargaining power* nasabah adalah 0.000 dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas 0,05 (0,001 < 0,05). Dengan demikian, pengujian menunjukkan Ho ditolak Ha diterima. Oleh karena itu, dapat disimpulkan dari hasil tersebut yang memperlihatkan bahwa Ada pengaruh yang signifikan *bargaining power* terhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Mmuamalat Indonesia KCP Tulungagung.

Berdasarkan tabel 4.8 *Coefficients* di atas pula, untuk pengujian hipotesis kedua dengan menggunakan uji t. Pengujian hipotesis kedua dilakukan dengan cara membandingkan antara hasil dari t hitung dengan t tabel. Dari tabel *Coefficients* di atas diperoleh nilai t hitung = 4.095. Sementara itu, untuk t tabel dengan taraf signifikakansi 0,05, diperoleh nilai t tabel = 2.012. Perbandingan antara keduanya menghasilkan: t hitung > t tabel ( 4.095>2.012) Nilai signifikansi t untuk variabel kegiatan usaha nasabah adalah 0.000 dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas 0,05 (0,000 < 0,05).

Dengan demikian, pengujian menunjukkan Ho ditolak Ha diterima. Oleh karena itu, dapat disimpulkan dari hasil tersebut yang memperlihatkan bahwa Ada pengaruh yang signifikan kegiatan usaha nasabahterhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung.

* 1. Uji F

Pengujian hipotesis ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya ada pengaruh yang signifikan antara *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah dan penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah   
di Bank Muamalat Iindonesia KCP Tulungagung, secara simultan dengan menggunakan uji F. Dalam pengujian ini menggunakan bantuan program SPSS 16.0 for Windows.

Untuk pengujian hipotesis ketiga, dilakukan dengan uji F yaitu pengujian yang dilakukan secara bersama-sama (*simultan*) antara pengaruh semua variabel terhadap variabel terikat. Dalam hal ini adalah pengaruh yang signifikan antara *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah dan penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung, dengan menggunakan perbandingan Fhitung dan Ftabel dengan taraf signifikansi 5% dan N 50, diperoleh Ftabel adalah 3.195 dengan menggunakan tingkat keyakinan 95%, α = 5%, df2 (jumlah variabel -1) atau 3-1 = 2, dan df 2 (n-k-1) atau 50-2-1 = 47 (n jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen). Hasil diperoleh dari F tabel adalah 3.195 Berdasarkan perhitungan dengan bantuan program SPSS for Windows versions 16.00 diperoleh hasil tabel 4.9 ANOVA sebagai berikut:

Tabel 4.9  
ANOVA(b)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Model |  | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 599.429 | 2 | 299.714 | 48.449 | .000(a) |
|  | Residual | 290.751 | 47 | 6.186 |  |  |
|  | Total | 890.180 | 49 |  |  |  |

* 1. Predictors: (Constant), kegiatan usaha nasabah, bargaining power
  2. Dependent Variable: penentuan nisbah pembiayaan mudharabah

Dari tabel di atas dengan hasil analisis data menggunakan perhitungan SPSS diperoleh F hitung sebesar 48.449. Hal ini menunjukkan Fhitung (48.449) > Ftabel (3.195) dan tingkat signifikansi 0,000 < 0,05. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai signifikansi uji serempak (uji F) diperoleh nilai 0,000, dengan demikian nilai signifikansi yang diperoleh lebih kecil daripada probabilitas α yang ditetapkan (0,000 < 0,05). Jadi H0 ditolak dan Ha diterima. Jadi dapatlah ditarik kesimpulan adanya Ada pengaruh yang signifikan antara *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah dan penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung dengan nilai signifikansi 0,000. Bila dilihat dari perbandingan antara nilai F hitung dengan F tabel, maka hasil pengujian menunjukkan pengaruh yang bersifat positif. Oleh karena itu, dapat disimpulkan dari hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa variabel *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah secara bersama-sama (*simultan*) berpengaruh terhadap penentuan nisbah pembiayaan mudharabah. Artinya, semakin baik *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah yang dimiliki oleh nasabah, maka penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung semakin naik.

* 1. Uji Persamaan Regresi

Berdasarkan pada tabel 4.10 hasil analisis regresi maka dapat diperoleh hasil persamaan regresi sebagai berikut:

Tabel 4.10 Analisis Persamaan Regresi

****

Y = a + b1X1 + b2X2  
Penentuan Nisbah Bagi Hasil (Y) = 1.654 + (0.410)X1 + (0,540)X2

Standar error persamaan regresi adalah 3.500 untuk beta = 0, standar error persamaan regresi variabel *bargaining power* nasabah adalah 0,110, dan standar error persamaan regresi variabel kegiatan usaha nasabah adalah 0.132. Nilai signifikansi t variabel bargaining power adalah 0,001, dan nilai signifikansi t variabel kegiatan usaha nasabah adalah 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi masing-masing variabel lebih besar daripada nilai probabilitas yang ditetapkan yaitu 0,05. Jadi dapat disimpulkan bahwa *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung.

Dari persamaan regresi di atas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta = 1.654. Hal ini menunjukkan apabila nilai bargaining power (X1) dan kegiatan usaha nasabah (X2) di obyek penelitian sama dengan nol, maka besarnya penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan muharabah (Y) sebesar 1.654.
2. Nilai koefisien b1 = 0.410. Hal ini menunjukkan apabila nilai bargaining power, mengalami kenaikan satu poin sementara kegiatan usaha nasabah tetap maka penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah naik sebesar 0.410.
3. Nilai koefisien b2 = (0,540). Hal ini menunjukkan apabila nilai bargaining power mengalami kenaikan satu poin sementara kegiatan usaha nasabah tetap maka penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah meningkat sebesar 0,540.
4. **Pembahasan** 
   1. Ada pengaruh yang signifikan *bargaining power* terhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung

Berdasarkan penghitungan diperoleh nilai t hitung > t tabel (3.739> 2.012). Nilai signifikansi t untuk variabel *bargaining power* adalah 0.000 dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas 0,05 (0,001 < 0,05). Dengan demikian, pengujian menunjukkan Ho ditolak Ha diterima. Oleh karena itu, dapat disimpulkan dari hasil tersebut yang memperlihatkan bahwa Ada pengaruh yang signifikan *bargaining power* terhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung.

Yang terjadi di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung sesuai dengan *konsep* yang berkaitan dengan kemampuan relatif dari pihak dalam situasi memberikan pengaruh satu sama lain. Jika kedua belah pihak pada kedudukan yang sama dalam debat, maka mereka akan memiliki daya tawar yang sama.[[4]](#footnote-4) Selain itu sesuai dengan pendapat Syamsul Iskandar yang mengungkapkan bahwa *Bargaining power* nasabah/calon nasabah lebih kuat, mereka semakin pintar memilih sehingga kalau tidak bisa memperoleh apa yang diinginkannya, dengan mudah mereka pindah ke bank lain*.*[[5]](#footnote-5)

Hubungan bank dengan nasabah dapat dituangkan dalam bentuk tertulis. Perjanjian tertulis antara bank dengan nasabah tersebut dituangkan dalam perjanjian baku. Perjanjian baku atau perjanjian standar adalah perjanjian yang isinya dibuat oleh salah satu pihak, dan pihak tersebut adalah pihak yang biasanya mempunyai *bargaining power* yang lebih kuat, dalam hal ini bank. Pihak lain dalam hal ini adalah nasabah, cukup memberikan persetujuannya dengan menandatangani atau tidak menandatangani perjanjian tersebut.

Nasabah saat ini memiliki kedudukan sebagai salah satu kekuatan kompetitif melalui daya tawarnya. Daya tawar nasabah menjadi sangat penting, karena merekalah yang memiliki kebutuhan dan keinginan. Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan itu, mereka jugalah yang yang mempunyai sarana pembelian (waktu dan uang), dalam menentukan pilihan dan mengambil keputusan. Dewasa ini, tuntutan masyarakat terhadap dunia perbankan semakin meningkat, dimana masyarakat tidak hanya memandang sebuah bank sebagai sarana untuk menyimpan uang yang lebih aman, namun lebih dari itu, mereka mengharapkan hasil investasi yang lebih tinggi, sehingga menciptakan suasana persaingan antar bank dalam penggalangan dana nasabah yang semakin ketat dan di sisi lain pemerintah membatasi bank dalam memberikan suku bunga produk simpanan tidak melebihi bunga perjanjian Bank Indonesia.

* 1. Ada pengaruh yang signifikan kegiatan usaha nasabah terhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung

Berdasarkan penghitungan diperoleh nilai t hitung = 4.095. Sementara itu, untuk t tabel dengan taraf signifikakansi 0,05, diperoleh nilai t tabel = 2.012. Perbandingan antara keduanya menghasilkan: t hitung > t tabel   
( 4.095>2.012) Nilai signifikansi t untuk variabel kegiatan usaha nasabah adalah 0.000 dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas 0,05 (0,000 < 0,05). Dengan demikian, pengujian menunjukkan Ho ditolak Ha diterima. Oleh karena itu, dapat disimpulkan dari hasil tersebut yang memperlihatkan bahwa Ada pengaruh yang signifikan kegiatan usaha nasabahterhadap penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah   
di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung.

Hal ini sesuai menurut menurut Sadono Sukuirno yaitu kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau asset yang kecil dan jumlah pekerja yang kecil. Jenis usaha kecil ini memang banyak definisinya dan sangat relative untuk masing - masing Negara. Misalnya Indonesia mendefinisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang mempunyai pekerja kurang dari 20 orang atau nilai aset yang kurang dari 5 orang dikatakan sebagai usaha kecil level mikro.[[6]](#footnote-6)

Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitias usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang.

* 1. Ada pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah terhadap penentuan nisbah   
     bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung.

Berdasarkan penghitungan menunjukkan Fhitung (48.449) > Ftabel (3.195) dan tingkat signifikansi 0,000 < 0,05. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai signifikansi uji serempak (uji F) diperoleh nilai 0,000, dengan demikian nilai signifikansi yang diperoleh lebih kecil daripada probabilitas α yang ditetapkan (0,000 < 0,05). Jadi H0 ditolak dan Ha diterima. Jadi dapatlah ditarik kesimpulan adanya ada pengaruh yang signifikan antara *bargaining power,* kegiatan usaha nasabah dan penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung. Selanjutnya juga dapat dilihat dari perolehan nilai R2 (R Square) sebesar 0,673 atau sama dengan 67.3%. (Rumus untuk menghitung Koefisiensi Determinasi ialah r² x 100 %). Angka tersebut mempunyai arti bahwa hubungan antara b*argaining power* nasabah dengan kegiatan usaha nasabah menunjukkan hubungan yang substansial atau kuat yaitu 67.3%, sedangkan sisanya 32.7% harus dijelaskan oleh faktor-faktor penyebab lainnya yang berasal dari luar regresi.

*The bargaining power of buyers* (Daya tawar menawar pembeli dalam hal ini nasabah) menjadi faktor penentu kekuatan nasabah yang mencakup volume transaksi nasabah, kemampuan melakukan integrasi balik, kepercayaan nasabah terhadap pelayanan BMI. Dalam hal ini, pelayanan BMI menggunakan sistem informasi manajemen, aplikasi bisnis, maupun yang lain. Nasabah bisa menjadi salah satu faktor yang bisa mengancam BMI karena nasabah bagaikan raja di dalam industri bank, banyak bank berlomba untuk bisa mendapatkan nasabah baru dan BMI harus bisa memberikan suatu fitur premium kepada para nasabah besar (menaruh uangnya dalam jumlah yang besar) sebagai upaya untuk menjaga mereka untuk tidak berpindah ke bank lain.

Nasabah saat ini memiliki kedudukan sebagai salah satu kekuatan kompetitif melalui daya tawarnya. Daya tawar nasabah menjadi sangat penting, karena merekalah yang memiliki kebutuhan dan keinginan. Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan itu, mereka jugalah yang yang mempunyai sarana pembelian (waktu dan uang), dalam menentukan pilihan dan mengambil keputusan. Dewasa ini, tuntutan masyarakat terhadap dunia perbankan semakin meningkat, dimana masyarakat tidak hanya memandang sebuah bank sebagai sarana untuk menyimpan uang yang lebih aman, namun lebih dari itu, mereka mengharapkan hasil investasi yang lebih tinggi, sehingga menciptakan suasana persaingan antar bank dalam penggalangan dana nasabah yang semakin ketat dan di sisi lain pemerintah membatasi bank dalam memberikan suku bunga produk simpanan tidak melebihi bunga perjanjian Bank Indonesia.

Hal ini sesuai dengan pernyataan bahwa Bank syariah menetapkan Nisbah bagi hasil terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Contracts* (NUC), yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*) seperti mudharabah.[[7]](#footnote-7)

Menurut KarimBagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar kecilnya perolehan kembali itu bergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik perbankan syariah.[[8]](#footnote-8)

Pola bagi hasil ini memungkinkan nasabah untuk mengawasi langsung kinerja Bank Muamalat indonesia KCP Tulungagung dengan memantau jumlah bagi hasil yang diperoleh. Jika jumlah keuntungan bank semakin besar maka semakin besar pula bagi hasil yang diterima nasabah, demikian juga sebaliknya. Jumlah bagi hasil yang kecil atau mengecil dalam waktu cukup lama menjadi patokan bahwa pengelolaan bank merosot. Keadaan itu merupakan peringatan dini yang transparan dan mudah bagi nasabah. Berbeda dari perbankan konvensional, nasabah tidak dapat menilai kinerja hanya berpatokan pada bunga yang diperoleh.

Sebagai salah satu lembaga keuangan, bank perlu menjaga kinerjanya agar dapat beroperasi secara baik. Terlebih lagi Bank muamalat Indonesia harus bersaing dengan Bank konvensional yang dominan dan telah berkembang pesat di Indonesia. Persaingan yang semakin tajam ini harus diikuti dengan manajemen yang baik untuk bisa bertahan di industri perbankan. Salah satu hal yang harus diperhatikan oleh bank untuk bisa terus bartahan hidup adalah kinerja (kondisi keuangan) bank.

1. <http://bankmuamalat.com>, akses tanggal 29 Maret 2014 [↑](#footnote-ref-1)
2. P. Rinie BU (Funding KCP Bank Muamalat Tulungagung), Selasa, 25 April 2014 [↑](#footnote-ref-2)
3. Dora Ayu Kusprilia (Customer Service KCP Bank Muamalat Tulungagung), Selasa 25 April 2014 [↑](#footnote-ref-3)
4. Ma’ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah,* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), 175 [↑](#footnote-ref-4)
5. Syamsu Iskandar, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: In Media, 2013), 4 [↑](#footnote-ref-5)
6. Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), 365 [↑](#footnote-ref-6)
7. <http://asdarmunandar.blogspot.com/2012/04/menetapkan-marjin-keuntungan-dan-nisbah.html>, diakses 8 April 2014 [↑](#footnote-ref-7)
8. Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta: PT Remaja Rosdakarya, 2006), 34 [↑](#footnote-ref-8)