

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (“Bank Muamalat Indonesia”) memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi’us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia.

#### **B. Deskripsi Responden**

Responden dalam penelitian ini adalah anggota pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri yang berjumlah 100 anggota.

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4.1 Karakteristik Responden Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri berdasarkan Jenis Kelamin**

JenisKelamin	Jumlah	Persentase %
Laki-laki	38	38,2%
Perempuan	62	61,8%
Total	100	100%

*Sumber : Data primer penelitian yang diolah, 2020*

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diambil kesimpulan bahwa anggota pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri mayoritas adalah perempuan sebanyak 62 responden.

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

**Tabel 4.2 Karakteristik Responden Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri berdasarkan Usia**

No.	Usia	Jumlah	Persentase %
1	17-20 Tahun	14	14,27 %
2	21-25 Tahun	62	61,8 %
3	26-30 Tahun	18	17,6 %
4	>30 Tahun	6	6,33 %
Jumlah		100	100%

*Sumber : Data primer penelitian yang diolah, 2020*

Berdasarkan tabel 4.2 dapat disimpulkan bahwa mayoritas anggota pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri berusia 21-25 tahun.

### 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

**Tabel 4.3 Karakteristik Responden Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri berdasarkan Pendapatan**

No.	Pendapatan	Jumlah	Persentase %
1	Rp 500.000-Rp 1.000.000	40	40,2%
2	Rp 1.000.000-Rp 1.500.000	23	23,5 %
3	Rp 1.500.000-Rp 2.000.000	26	25,5 %
4	> Rp 2.000.000	11	10,8 %
Jumlah		100	100%

*Sumber : Data primer penelitian yang diolah, 2020*

Berdasarkan keterangan tabel 4.3 dapat disimpulkan mayoritas responden pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri memiliki pendapatan Rp. 500.000 - Rp 1.000.000 dengan jumlah 40 responden.

### 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah

**Tabel 4.4 Karakteristik Responden Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri berdasarkan Lama Menjadi Nasabah**

No.	Lama Menjadi Nasabah	Jumlah	Persentase %
1	<1 Tahun	47	41,7 %
2	1-2 Tahun	36	36,3 %
3	2-3Tahun	9	8,8 %
4	>3 Tahun	8	7,8 %
Jumlah		100	100%

*Sumber : Data primer penelitian yang diolah, 2020*

Berdasarkan data tabel 4.4 dapat disimpulkan bahwa mayoritas anggota pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor

Cabang Pembantu Kediri sebanyak 47 responden yang menjadi nasabah kurang dari 5 Tahun.

### C. Deskripsi Variabel

Dalam penelitian ini terdiri dari 5 variabel bebas yaitu Kualitas Pelayanan ( $X_1$ ), Strategi Promosi ( $X_2$ ), Tingkat Margin ( $X_3$ ), Tingkat Pengetahuan ( $X_4$ ), dan Pendapatan Nasabah ( $X_5$ ), sedangkan variabel terikat yaitu Permintaan Pembiayaan ( $Y$ ) pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri. Berdasarkan hasil penelitian 6 variabel yang diajukan, dapat diketahui 100 orang/nasabah sebagai responden.

Berikut hasil yang diperoleh dari jawaban responden pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri:

#### 1. Kualitas Pelayanan ( $X_1$ )

**Tabel 4.5 Data Deskripsi Variabel Kualitas Pelayanan ( $X_1$ )**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

ITEM	SKOR JAWABAN									
	SS		S		KS		TS		STS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X1.1.1	72	72%	29	29%	0	0%	0	0%	0	0%
X1.1.2	66	66%	32	32%	3	3%	0	0%	0	0%
X1.2.1	59	59%	41	41%	1	1%	0	0%	0	0%
X1.2.2	56	56%	39	39%	6	6%	0	0%	0	0%
X1.3.1	51	51%	30	30%	14	14%	4	4%	2	2%
X1.3.2	53	53%	41	41%	7	7%	0	0%	0	0%
X1.4.1	57	57%	40	40%	4	4%	0	0%	0	0%
X1.4.2	47	47%	51	51%	3	3%	0	0%	0	0%

Tabel 4.5 (Lanjutan)

ITEM	SKOR JAWABAN									
	SS		S		KS		TS		STS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X1.5.1	59	59%	38	38%	4	4%	0	0%	0	0%
X1.5.2	57	57%	41	41%	3	3%	0	0%	0	0%
X1.6.1	64	64%	36	36%	1	1%	0	0%	0	0%
X1.6.2	65	65%	33	33%	2	2%	1	1%	0	0%
X1.7.1	54	54%	44	44%	3	3%	0	0%	0	0%
X1.7.2	53	53%	41	41%	5	5%	2	2%	0	0%
X1.8.1	56	56%	37	37%	8	8%	0	0%	0	0%
X1.8.2	58	58%	39	39%	4	4%	0	0%	0	0%
X1.9.1	60	60%	37	37%	4	4%	0	0%	0	0%
X1.9.2	62	62%	35	35%	3	3%	1	1%	0	0%
X1.10.1	62	62%	36	36%	3	3%	0	0%	0	0%
X1.10.2	59	59%	38	38%	3	3%	1	1%	0	0%
Rata-rata skor	59%		38%		4%		0%		0%	

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui item pada indikiator Kualitas Pelayanan ( $X_1$ ) bahwa rata-rata responden yang memilih Sangat Setuju (SS) sebanyak 59%, kategori Setuju (S) sebanyak 38%, kategori Kurang Setuju (KS) sebanyak 4%, kategori Tidak Setuju (TS) sebanyak 0%, dan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 0%. Hal ini mengindikasikan bahwa dari segi kualitas pelayanan bank sudah cukup memuaskan, meskipun masih ada responden yang memberi jawaban tidak setuju.

2. Strategi Promosi ( $X_2$ )

**Tabel 4.6 Data Deskripsi Variabel Strategi Promosi ( $X_2$ ) Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

ITEM	SKOR JAWABAN									
	SS		S		KS		TS		STS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X2.1.1	57	57%	40	40%	3	3%	1	1%	0	0%
X2.1.2	57	57%	37	37%	6	6%	1	1%	0	0%
X2.2.1	54	54%	44	44%	2	2%	1	1%	0	0%
X2.2.2	56	56%	40	40%	4	4%	0	0%	1	1%
X2.3.1	54	54%	40	40%	6	6%	0	0%	1	1%
X2.3.2	59	59%	34	34%	6	6%	1	1%	1	1%
Rata-Rata skor	56%		39%		5%		0%		0%	

Item pada tabel 4.6 indikator Strategi Promosi ( $X_2$ ) bahwa rata-rata responden yang memilih Sangat Setuju (SS) sebanyak 56 %, kategori Setuju (S) sebanyak 39%, kategori Kurang Setuju (KS) sebanyak 5%, kategori Tidak Setuju (TS) sebanyak 1%, dan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 1%. Hal ini mengindikasikan bahwa dari strategi promosi bank sudah cukup memuaskan, meskipun masih ada responden yang memberi jawaban tidak setuju.

3. Tingkat Margin ( $X_3$ )

**Tabel 4.7 Data Deskripsi Variabel Tingkat Margin ( $X_3$ ) Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

ITEM	SKOR JAWABAN									
	SS		S		KS		TS		STS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X3.1.1	54	54%	40	40%	6	6%	0	0%	1	1%
X3.1.2	56	56%	39	39%	6	6%	0	0%	0	0%
X3.2.1	61	61%	34	34%	5	5%	1	1%	0	0%
X3.2.2	56	56%	42	42%	3	3%	0	0%	0	0%
X3.3.1	60	60%	36	36%	5	5%	0	0%	0	0%
X3.3.2	60	60%	37	37%	3	3%	1	1%	0	0%
X3.4.1	59	59%	38	38%	3	3%	0	0%	1	1%
X3.4.2	59	59%	39	39%	3	3%	0	0%	0	0%
X3.5.1	54	54%	41	41%	5	5%	1	1%	0	0%
X3.5.2	60	60%	35	35%	6	6%	0	0%	0	0%
X3.6.1	60	60%	36	36%	4	4%	1	1%	0	0%
X3.6.2	57	57%	39	39%	4	4%	1	1%	0	0%
Rata-rata skor	58%		38%		4%		0%		0%	

Item pada indikator Tingkat Margin ( $X_3$ ) bahwa rata-rata responden yang memilih Sangat Setuju (SS) sebanyak 58%, kategori Setuju (S) sebanyak 38%, kategori Kurang Setuju (KS) sebanyak 4%, kategori Tidak Setuju (TS) sebanyak 0%, dan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 0%. Hal ini mengindikasikan bahwa dari segi pelayanan pada tingkat margin bank sudah cukup sesuai dengan kebutuhan konsumen dan memuaskan, meskipun masih ada responden yang memberi jawaban tidak setuju.

4. Tingkat Pengetahuan ( $X_4$ )

**Tabel 4.8 Data Deskripsi Variabel ( $X_4$ ) Bank Muamalat  
Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

ITEM	SKOR JAWABAN									
	SS		S		KS		TS		STS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X4.1.1	55	55%	37	37%	7	7%	2	2%	0	0%
X4.1.2	57	57%	37	37%	6	6%	1	1%	0	0%
X4.2.1	56	56%	41	41%	3	3%	1	1%	0	0%
X4.2.2	58	58%	38	38%	5	5%	0	0%	0	0%
X4.3.1	53	53%	40	40%	7	7%	1	1%	0	0%
X4.3.2	51	51%	43	43%	6	6%	1	1%	0	0%
Rata-rata skor	55%		39%		6%		0%		0%	

Item pada tabel 4.8 indikiator Tingkat Pengetahuan ( $X_4$ ) bahwa rata-rata responden yang memilih Sangat Setuju (SS) sebanyak 55%, kategori Setuju (S) sebanyak 39%, kategori Kurang Setuju (KS) sebanyak 6%, kategori Tidak Setuju (TS) sebanyak 0%, dan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 0%. Hal ini mengindikasikan bahwa dari tingkat pengetahuan nasabah sudah cukup sesuai dengan informasi yang didapatkan mengenai produk bank, meskipun masih ada responden yang memberi jawaban tidak setuju.



5. Pendapatan Nasabah ( $X_5$ )

**Tabel 4.9 Data Deskripsi Variabel Pendapatan Nasabah ( $X_5$ )  
Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

ITEM	SKOR JAWABAN									
	SS		S		KS		TS		STS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
X5.1.1	55	55%	41	41%	4	4%	1	1%	0	0%
X5.1.2	57	57%	37	37%	6	6%	1	1%	0	0%
X5.1.3	53	53%	44	44%	4	4%	0	0%	0	0%
X5.2.1	55	55%	42	42%	3	3%	1	1%	0	0%
X5.2.2	49	49%	48	48%	3	3%	1	1%	0	0%
X5.2.3	54	54%	42	42%	4	4%	0	0%	1	1%
Rata-rata skor	54%		42%		4%		0%		0%	

Item pada indikiator Pendapatan Nasabah ( $X_5$ ) bahwa responden yang memilih Sangat Setuju (SS) sebanyak 54%, kategori Setuju (S) sebanyak 42%, kategori Kurang Setuju (KS) sebanyak 4%, kategori Tidak Setuju (TS) sebanyak 0%, dan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 0%. Hal ini mengindikasikan bahwa dari pendapatan nasabah dapat berpengaruh pada kuantitas permintaan pembiayaan dapat dilihat dari responden yang memilih jawaban sangat setuju, meskipun masih ada responden yang memberi jawaban tidak setuju.

## 6. Permintaan Pembiayaan Murabahah (Y)

**Tabel 4.10 Data Deskripsi Variabel Permintaan Pembiayaan Murabahah (Y) Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

ITEM	SKOR JAWABAN									
	SS		S		KS		TS		STS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Y.1.1	56	56%	39	39%	6	6%	0	0%	0	0%
Y.1.2	56	56%	40	40%	5	5%	0	0%	0	0%
Y.2.1	48	48%	48	48%	4	4%	1	1%	0	0%
Y.2.2	55	55%	40	40%	5	5%	1	1%	0	0%
Y.3.1	50	50%	45	45%	6	6%	0	0%	0	0%
Y.3.2	46	46%	47	47%	8	8%	0	0%	0	0%
Y.4.1	46	46%	50	50%	4	4%	1	1%	0	0%
Y.4.2	48	48%	48	48%	5	5%	0	0%	0	0%
Y.5.1	56	56%	40	40%	4	4%	1	1%	0	0%
Y.5.2	51	51%	46	46%	4	4%	0	0%	0	0%
Y.6.1	54	54%	42	42%	5	5%	0	0%	0	0%
Y.6.2	49	49%	47	47%	5	5%	0	0%	0	0%
Rata-rata skor	51%		44%		5%		0%		0%	

Item pada indikiator Permintaan Pembiayaan Murabahah (Y) bahwa responden yang memilih Sangat Setuju (SS) sebanyak 51%, kategori Setuju (S) sebanyak 44%, kategori Kurang Setuju (KS) sebanyak 5%, kategori Tidak Setuju (TS) sebanyak 0%, dan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 0%. Hal ini mengindikasikan bahwa permintaan pembiayaan murabahah memiliki ketertarikan dibanding pembiayaan lain dilihat dari responden yang memilih jawaban sangat setuju dengan pernyataan yang tersedia, meskipun

masih ada responden yang memberi jawaban tidak setuju dan sangat tidak setuju.

Dapat disimpulkan bahwa responden yang memilih kategori Sangat Setuju (SS) sebanyak 55,4%, kategori Setuju (S) sebanyak 39,5%, kategori Kurang Setuju (KS) sebanyak 4,5%, kategori Tidak Setuju (TS) sebanyak 0,5%, dan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) sebanyak 0,1%.

#### D. Hasil Analisis Data

##### 1. Uji Validitas

Berikut hasil uji validitas penelitian yang dilakukan pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri:

**Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

Variabel	Item	Rhitung	R tabel	Keterangan
Kualitas Pelayanan (X <sub>1</sub> )	X1.1.1	0,552	0,1966	Valid
	X1.1.2	0,639	0,1966	Valid
	X1.2.1	0,742	0,1966	Valid
	X1.2.2	0,736	0,1966	Valid
	X1.3.1	0,75	0,1966	Valid
	X1.3.2	0,759	0,1966	Valid
	X1.4.1	0,773	0,1966	Valid
	X1.4.2	0,731	0,1966	Valid
	X1.5.1	0,768	0,1966	Valid
	X1.5.2	0,682	0,1966	Valid
	X1.6.1	0,646	0,1966	Valid
	X1.6.2	0,716	0,1966	Valid

Tabel 4.11 (Lanjutan)

Variabel	Item	Rhitung	Rtabel	Keterangan
	X1.7.1	0,781	0,1966	Valid
	X1.7.2	0,841	0,1966	Valid
	X1.8.1	0,742	0,1966	Valid
	X1.8.2	0,697	0,1966	Valid
	X1.9.1	0,816	0,1966	Valid
	X1.9.2	0,792	0,1966	Valid
	X1.10.1	0,773	0,1966	Valid
	X1.10.2	0,8	0,1966	Valid
Strategi Promosi (X <sub>2</sub> )	X2.1.1	0,88	0,1966	Valid
	X2.1.2	0,859	0,1966	Valid
	X2.2.1	0,86	0,1966	Valid
	X2.2.2	0,921	0,1966	Valid
	X2.3.1	0,733	0,1966	Valid
Tingkat <i>margin</i> (X <sub>3</sub> )	X3.1.1	0,731	0,1966	Valid
	X3.1.2	0,504	0,1966	Valid
	X3.2.1	0,651	0,1966	Valid
	X3.2.2	0,614	0,1966	Valid
	X3.3.1	0,606	0,1966	Valid
	X3.3.2	0,732	0,1966	Valid
	X3.4.1	0,656	0,1966	Valid
	X3.4.2	0,656	0,1966	Valid
	X3.5.1	0,7	0,1966	Valid
	X3.5.2	0,678	0,1966	Valid
	X3.6.1	0,791	0,1966	Valid
X3.6.2	0,691	0,1966	Valid	
Tingkat Pengetahuan (X <sub>4</sub> )	X4.1.1	0,866	0,1966	Valid
	X4.1.2	0,837	0,1966	Valid
	X4.2.1	0,869	0,1966	Valid
	X4.2.2	0,849	0,1966	Valid
	X4.3.1	0,902	0,1966	Valid
	X4.3.2	0,88	0,1966	Valid
Pendapatan Nasabah (X <sub>5</sub> )	X5.1.1	0,88	0,1966	Valid
	X5.1.2	0,885	0,1966	Valid
	X5.1.3	0,865	0,1966	Valid
	X5.2.1	0,873	0,1966	Valid
	X5.2.2	0,824	0,1966	Valid
	X5.2.3	0,887	0,1966	Valid
Permintaan Pembiayaan	Y.1.1	0,83	0,1966	Valid
	Y.1.2	0,8	0,1966	Valid

Tabel 4.11 (Lanjutan)

Variabel	Item	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Murabahah(Y)	Y.2.1	0,828	0,1966	Valid
	Y.2.2	0,791	0,1966	Valid
	Y.3.1	0,867	0,1966	Valid
	Y.3.2	0,833	0,1966	Valid
	Y.4.1	0,815	0,1966	Valid
	Y.4.2	0,771	0,1966	Valid
	Y.5.1	0,843	0,1966	Valid
	Y.5.2	0,745	0,1966	Valid
	Y.6.1	0,802	0,1966	Valid
	Y.6.2	0,845	0,1966	Valid

Sumber : Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan keterangan tabel 4.12, maka dapat disimpulkan bahwa seluruh pertanyaan adalah valid karena nilai  $r_{hitung}$  pada *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dibandingkan dengan  $r_{tabel}$  yaitu 0,1966.

## 2. Uji Reliabilitas

Berikut hasil dari uji reliabilitas dari instrumen yang dilakukan pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri:

**Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Kualitas Pelayanan ( $X_1$ )	0,961	Sangat Reliabel
Strategi Promosi ( $X_2$ )	0,959	Sangat Reliabel
Tingkat Margin ( $X_3$ )	0,940	Sangat Reliabel
Tingkat Pengetahuan ( $X_4$ )	0,954	Sangat Reliabel
Pendapatan nasabah ( $X_5$ )	0,955	Sangat Reliabel
Permintaan Pembiayaan Murabahah(Y)	0,962	Sangat Reliabel

Sumber : Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.12 bahwa indikator yang digunakan oleh variabel kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat pengetahuan, pendapatan nasabah, dan permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas Residual

**Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas Residual**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.83986968
Most Extreme Differences	Absolute	.129
	Positive	.091
	Negative	-.129
Kolmogorov-Smirnov Z		1.292
Asymp. Sig. (2-tailed)		.071

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

*Sumber : Data Primer yang diolah, 2020*

Berdasarkan tabel 4.13 di atas “*One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*” menunjukkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) (0,071)  $\geq$  0,05. Hal tersebut menunjukkan bahwa data berdistribusi normal.

## b. Uji Multikolinieritas

Berikut hasil uji multikolinieritas masing-masing variabel:

**Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinieritas**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

Variabel	VIF	Keterangan
Kualitas Pelayanan (X <sub>1</sub> )	1,740	Tidak terjadi gejala multikolinieritas
Strategi Promosi (X <sub>2</sub> )	1,596	Tidak terjadi gejala multikolinieritas
Tingkat Margin (X <sub>3</sub> )	2,277	Tidak terjadi gejala multikolinieritas
Tingkat Pengetahuan (X <sub>4</sub> )	1,766	Tidak terjadi gejala multikolinieritas
Pendapatan nasabah (X <sub>5</sub> )	1,762	Tidak terjadi gejala multikolinieritas

*Sumber : Data Primer yang diolah, 2020*

Berdasarkan tabel 4.14 dapat dilihat hasil VIF menunjukkan semua variabel bebas memiliki nilai  $VIF \leq 10$  artinya tidak ada multikolinieritas antara variabel bebas.

## c. Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 4.15 Hasil Uji Heteroskedastisitas**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

Variabel	Sig.	Keterangan
Kualitas Pelayanan (X <sub>1</sub> )	0,303	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas
Strategi Promosi (X <sub>2</sub> )	0,454	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas
Tingkat Margin (X <sub>3</sub> )	0,371	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas
Tingkat Pengetahuan (X <sub>4</sub> )	0,119	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas
Pendapatan nasabah (X <sub>5</sub> )	0,088	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas

*Sumber : Data Primer yang diolah, 2020*

Berdasarkan hasil Uji Heteroskedastisitas dengan menggunakan Metode Uji Gletser pada tabel 4.15, menunjukkan bahwa data telah lolos uji heteroskedastisitas dan tidak terjadi heteroskedastisitas, maka model regresi ini layak digunakan untuk menguji permintaan pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri berdasarkan pada 5 variabel tersebut.

d. Uji Autokorelasi

Penelitian ini menggunakan uji *run-test* dengan aplikasi SPSS versi 17. Dengan pengambilan keputusan jika nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* > 0,05 maka tidak terjadi autokorelasi.

**Tabel 4.16 Hasil Uji Autokorelasi**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

Runs Test	
	Unstandardized Resi dual
Test Value <sup>a</sup>	.56469
Cases < Test Value	50
Cases >= Test Value	50
Total Cases	100
Number of Runs	57
Z	1.206
Asymp. Sig. (2-tailed)	.228

a. Median



Berdasarkan tabel 4.16 dapat dikatakan bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar  $0,228 > 0,05$ . Maka dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi. Dengan demikian masalah autokorelasi terpenuhi melalui uji *run-test* sehingga analisis regresi linier dapat dilanjutkan.

#### 4. Uji Regresi Linier Berganda

Berikut uji regresi linier berganda:

**Tabel 4.17 Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

Variabel X	Nilai b
<i>Constant</i>	-5,110
Kualitas Pelayanan	0,147
Strategi Promosi	0,342
Tingkat Margin	0,288
Tingkat Pengetahuan	0,319
Pendapatan Nasabah	0,488

*Sumber : Data Primer yang diolah, 2020*

Dari hasil tersebut apabila ditulis dalam bentuk *standardized* dari persamaan regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = -5,110 + 0,147 X_1 + 0,342X_2 + 0,288X_3 + 0,319 X_4 + 0,488X_5$$

Dimana:

Y = Permintaan Pembiayaan Murabahah

X<sub>1</sub> = Kualitas Pelayanan

X<sub>2</sub> = Strategi Promosi

X<sub>3</sub> = Tingkat Margin

X<sub>4</sub> = Tingkat Pengetahuan

$X_5$  = Pendapatan Nasabah

Dari Persamaan regresi linear berganda di atas dapat diinterpretasikan sebagian berikut:

- a. Nilai konstan sebesar -5,110 menunjukkan bahwa jika Kualitas Pelayanan, Strategi Promosi, Tingkat Margin, Tingkat Pengetahuan dan pendapatan Nasabah bernilai konstan maka permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri sebesar -5,110.
- b. Koefisien regresi berganda  $X_1$  (Kualitas Pelayanan) bernilai 0,147 yang menyatakan bahwa jika kualitas pelayanan meningkat satu satuan maka permintaan pembiayaan murabahah meningkat sebesar 0,147.
- c. Koefisien regresi berganda  $X_2$  (Strategi Promosi) bernilai 0,342 yang menyatakan bahwa jika strategi promosi meningkat satu satuan maka permintaan pembiayaan murabahah meningkat sebesar 0,342.
- d. Koefisien regresi berganda  $X_3$  (Tingkat Margin) bernilai 0,288 yang menyatakan bahwa jika tingkat *margin* meningkat satu satuan maka permintaan pembiayaan murabahah meningkat sebesar sebesar 0,288.
- e. Koefisien regresi berganda  $X_4$  (Tingkat Pengetahuan) bernilai 0,319 menyatakan bahwa jika tingkat pengetahuan meningkat satu satuan maka permintaan pembiayaan murabahah meningkat sebesar sebesar 0,319.

- f. Koefisien regresi berganda  $X_5$  (Pendapatan Nasabah) bernilai 0,488 menyatakan bahwa jika pendapatan nasabah meningkat satu satuan maka permintaan pembiayaan murabahah meningkat sebesar 0,488.

## 5. Uji Hipotesis

### a. Uji Parsial (Uji Statistik t)

Uji-t digunakan untuk mengetahui suatu hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen yang secara parsial. Pada t tabel dengan signifikan ( $\alpha$ ) = 5% maka  $df_{n-k} = df_{100-5} = 95$ , maka t tabel sebesar 1,985. Berikut hasil Uji t:

**Tabel 4.18 Hasil Uji-t**

### **Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-5.110	3.358		-1.522	.131
	Kualitas Pelayanan	.147	.043	.224	3.451	.001
	Strategi Promosi	.342	.110	.193	3.109	.002
	Tingkat margin	.288	.082	.261	3.512	.001
	Tingkat Pengetahuan	.319	.113	.185	2.836	.006
	Pendapatan nasabah	.488	.122	.262	4.004	.000

a. Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan *Murabahah*

Dari tabel 4.18 dapat diketahui bahwa:

1) Variabel Kualitas Pelayanan

$H_0$  : Tidak ada pengaruh kualitas pelayanan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

$H_1$  : Ada pengaruh kualitas pelayanan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

Karena  $t_{hitung} = 3,451 \geq 1,985 = t_{tabel}$  dan nilai sig.  $0,001 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Dengan kata lain Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan *murahahah* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

2) Variabel Strategi Promosi

$H_0$  : Tidak ada pengaruh strategi promosi terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

$H_1$  : Ada pengaruh strategi promosi terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

Karena  $t_{hitung} = 3,109 \geq 1,985 = t_{tabel}$  dan nilai sig.  $0,001 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Dengan kata lain Strategi Promosi berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan *murahahah* pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

### 3) Variabel Tingkat Margin

$H_0$  : Tidak ada pengaruh tingkat margin terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

$H_1$  : Ada pengaruh tingkat margin terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

Karena  $t_{hitung} = 3,512 \geq 1,985 = t_{tabel}$  dan nilai sig. 0,001 < 0,05 maka  $H_0$  ditolak. Dengan kata lain Tingkat Margin berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

### 4) Variabel Tingkat Pengetahuan

$H_0$  : Tidak ada pengaruh tingkat pengetahuan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

$H_1$  : Ada pengaruh tingkat pengetahuan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

Karena  $t_{hitung} = 2,836 \geq 1,985 = t_{tabel}$  dan nilai sig. 0,001 < 0,05 maka  $H_0$  ditolak. Dengan kata lain Tingkat Pengetahuan berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

5) Variabel Pendapatan Nasabah

$H_0$  : Tidak ada pengaruh pendapatan nasabah terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

$H_1$  : Ada pengaruh pendapatan nasabah terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

Karena  $t_{hitung} = 4,004 \geq 1,985 = t_{tabel}$  dan nilai sig.  $0,001 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Dengan kata lain Pendapatan Nasabah berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

b. Uji Simultan (Uji Statistik F)

Uji simultan atau uji F adalah uji statistik yang digunakan untuk menilai apakah uji regresi yang dilakukan mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak, dimana jika nilai  $f_{hitung} > f_{tabel}$  maka uji regresi dikatakan signifikan. Atau jika nilai sig.  $< 0,05$ , maka secara simultan atau bersama-sama pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen adalah signifikan. Pada  $F_{tabel}$  diketahui  $df_1 = k - 1$  atau  $6 - 1 = 5$  dan  $df_2 = n - k$  atau  $100 - 6 = 94$  dengan  $\alpha = 5\%$  diperoleh  $F_{tabel}$  sebesar 2,31.

Berikut hasil uji f:

**Tabel 4.19 Hasil Uji F Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2708.219	5	541.644	63.769	.000 <sup>a</sup>
	Residual	798.421	94	8.494		
	Total	3506.640	99			

a. Predictors: (Constant), pendapatan Nasabah , Strategi Promosi, Kualitas pelayanan, Tingkat Pengetahuan, Tingkat Margin

b. Dependent Variable: Permintaan Pembiayaan murabahah

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diuraikan sebagai berikut:

$H_0$  : Tidak ada pengaruh secara simultan antara kualitas pelayanan ( $X_1$ ), strategi promosi ( $X_2$ ), tingkat margin ( $X_3$ ), tingkat pengetahuan ( $X_4$ ), pendapatan anggota ( $X_5$ ), terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Kediri (Y)

$H_1$  : Ada pengaruh secara simultan antara kualitas pelayanan ( $X_1$ ), strategi promosi ( $X_2$ ), tingkat margin ( $X_3$ ), tingkat pengetahuan ( $X_4$ ), pendapatan anggota ( $X_5$ ), terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Kediri (Y).

Karena  $F_{hitung} = 63,769 \geq 2,31 = F_{tabel}$  dan nilai sig.  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak. Dengan kata lain kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat pengetahuan, pendapatan anggota secara simultan atau bersama-sama memiliki terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

Hal ini menunjukkan bahwa hipotesa 6 ( $H_6$ ) yang berbunyi secara silmutan “kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat pengetahuan, pendapatan anggota, terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Kediri.”, dapat diterima.

#### 6. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 4.20 Hasil Uji Koefisien Determinasi**

**Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri**

$R^2$
0,772

*Sumber : Data Primer yang diolah, 2020*

Dari hasil analisis diperoleh nilai  $R^2$  sebesar 0,772 hal ini berarti variabel permintaan pemb dipengaruhi oleh variabel kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat pengetahuan, dan pendapatan nasabah sebesar 77,2% sisanya 22,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam model.



### **E. Profil Bank Muamalat Indonesia**

Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut semakin

menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai Bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga

Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infakdan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence”.<sup>1</sup>

## 1. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

### a. Visi

Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional.

### b. Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.<sup>2</sup>

## 2. Struktur Kepengurusan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri

- a. Branch manager : Alan Januar Ahmed
- b. BDM : Lina Fredyana
- c. BOM : Moch. Hasan Bisri

---

<sup>1</sup> <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat> diakses pada 28 September 2020

<sup>2</sup> <https://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi> diakses pada 28 September 2020

- d. SBM (Sub Branch Manager) :
- 1) Andi Setiadi
  - 2) Basuki Widodo
  - 3) Novitasari
- e. RM Funding :
- 1) Arum Puspita Sari
  - 2) Nurimansyah Setivia
  - 3) Prasetyo Rinie BU
- f. RM Landing :
- 1) Aluan Mahmud
  - 2) Fahd Ibnu
- g. Branch Collector :
- 1) Danny Prasetyo
  - 2) Bambang
- h. Teller :
- 1) Anggi
  - 2) Nestia Nera
- i. Back Office :
- 1) Wahyu Hananto
- j. Office Boy :
- 1) Agung

- 2) Jupri
- 3) Joko
- 4) Slamet

k. Driver :

- 1) Totok
- 2) Angga
- 3) Hafid
- 4) Komar

l. Security :

- 1) Dodik
- 2) Suyoto
- 3) Sobiri
- 4) Sugiono

m. Customer Service :

- 1) Sitaesmi
- 2) Dora Ayuk

3. Produk-Produk Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.

a. Tabungan

1) Tabungan IB Hijrah Haji

- a) Bank umum syariah pertama di Indonesia yang dikelola secara profesional dan murni syariah.

- b) Salah satu Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH), yang terdaftar di SISKOHAT Kementerian Agama Republik Indonesia.
- c) Tabungan iB Hijrah Haji menawarkan solusi lengkap untuk perjalanan ibadah Anda.
- d) Bank yang berkomitmen memfasilitasi nasabah untuk berhijrah dan selalu menjadi lebih baik.

## 2) Tabungan IB Hijrah

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo Visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* lokal dan luar negeri.

## 3) Tabungan IB Hijrah Valas

Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.

## 4) Tabunganku

TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan.

## 5) Tabungan IB Hijrah Rencana

Rencana dan impian di masa depan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti

perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah/wisata, uang muka rumah/kendaraan, berkorban saat Idul Adha, perpanjangan STNK/pajak kendaraan, persiapan pensiun/hari tua, serta rencana atau impian lainnya.

6) Tabungan IB Hijrah Prima

Tabungan iB Hijrah Prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan iB Hijrah Prima dilengkapi dengan fasilitas Shar-E Debit Gold yang dapat digunakan di seluruh Jaringan Visa.

Tabungan iB Hijrah Prima dilengkapi dengan nisbah bagi hasil yang kompetitif dan fasilitas bebas biaya\* *realtime* transfer, bebas biaya SKN dan RTGS.

7) Tabungan IB Sempel

Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB adalah tabungan untuk siswa dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

b. Muamalat prioritas

1) Solusi Keuangan Syariah

a) Pengelolaan Keuangan

Menawarkan beragam produk simpanan dan pembiayaan syariah sesuai kebutuhan Nasabah:

(1) Tabungan iB Hijrah Muamalat Prima

(2) Tabungan iB Hijrah Muamalat Prima Berhadiah

(3) Tabungan iB Hijrah Muamalat Rencana

(4) Giro iB Hijrah Muamalat

(5) Deposito iB Hijrah Muamalat

(6) KPR iB Muamalat

(7) Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja

(8) Pembiayaan iB Multiguna

b) Pengelolaan Investasi dan Proteksi

Menawarkan beragam produk untuk menumbuhkembangkan aset Nasabah dan memberikan perlindungan yang menyeluruh:

(1) SUKUK

(2) Bancassurance

2) Layanan Personal dan Kenyamanan Akses

a) Kartu Shar-E Debit Prioritas

b) Electronic Channels

3) Layanan Istimewa dan Kenyamanan Akses

a) *Priority Lane*

b) *Priority Lot*

c) *Priority Bussines Lounge\**

d) *Priority Private Dealing Room\**

e) *Priority Meeting Room\**

f) *Safe Deposit Box\**



- g) *Ballroom\**
- 4) Program loyalti dan Presiasi
  - a) Gratis Biaya Airport lounge di Seluruh Indonesia
  - b) Gratis Biaya Transaksi Transfer
  - c) Diskon Perawatan Kesehatan
  - d) Diskon Khusus Paket Umroh
  - e) Bingkisan Eksklusif di Hari Istimewa Nasabah
  - f) *Event Eksklusif/Seminar Khusus*
- 5) Layanan dengan Cakupan Regional
  - a) Fasilitas Layanan Khusus di Bank Muamalat Cabang Kuala Lumpur, Malaysia
  - b) Fasilitas Diskon dan Bebas Biaya Transaksi di Arab Saudi
- c. Giro
  - 1) Giro iB Hijrah Attijary
 

Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*.
  - 2) Giro iB Hijrah Ultima
 

Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*.

d. Deposito

1) Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi Anda.

e. Kartu Shar-E Debit

1) Kartu Shar-E Debit Reguler GPN

Kartu Shar-E Debit Reguler GPN adalah kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam negeri.

2) Kartu Shar-E Debit *Classic*

Kartu Shar-E Debit *Classic* adalah kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar negeri.

3) Kartu Shar-E Debit *Gold*

Kartu Shar-E Debit *Gold* adalah kartu debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar negeri dengan limit yang lebih tinggi.

4) Kartu Shar-E Debit Ihram

Kartu Shar-E Debit IHRAM adalah kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar negeri dengan program khusus untuk transaksi di Arab Saudi.

#### 5) Kartu Shar-E Debit Prioritas

Kartu Shar-E Debit Prioritas adalah kartu ATM/Debit khusus nasabah prioritas yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar.

#### f. Pembiayaan

##### 1) KPR IB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (take-over) KPR dari bank lain dengan Dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau musyarakah mutanaqishah (kerjasama sewa).

##### 2) Pembiayaan IB Muamalat Pensiun

**iB Muamalat Pensiun** merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan anak dan umroh. Termasuk take over pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau ijarah multijasa.

### 3) Pembiayaan IB Muamalat Multiguna

**iB Muamalat Multiguna** merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan perlengkapan rumah. Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau ijarah Multijasa (sewa jasa).

#### g. Investasi

##### 1) Sukuk Ritel

Sukuk Negara Ritel (Sukuk Ritel) adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh Pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia, sebagai instrumen investasi yang aman, mudah, terjangkau, dan menguntungkan. Ditawarkan dalam mata uang Rupiah, tanpa warkat (*scriptless*), dan dapat diperjualbelikan pada pasar sekunder setelah masa *holding period* selesai.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> <https://www.bankmuamalat.co.id/giro-consumer/giro-ib-hijrah-ultima> diakses pada 28 September 2020