BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik

Berdasarkan Undang-Undang No. 22 tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 25 tentang Kewenangan Pemerintah dan Kewenangan Provinsi sebagai daerah otonom, maka kewenangan otonom saat ini telah diserahkan kepada daerah. Kewenangan tersebut mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya.

Dalam meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Pemerintah Kabupaten Gresik sangat memerlukan peran lembaga keuangan yang diharapkan dapat memenuhi tujuan tersebut guna mencapai kesejahteraan masyarakat secara merata.

Bentuk lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi daerah Gresik yang sangat ideal adalah Lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di suatu wilayah kabupaten dengan basis masyarakat religius serta di lingkungan masyarakat dengan tingkat kegiatan transaksi ekonomi mikro yang cukup menonjol, seperti di Gresik tentunya sejalan dengan kebijakan Pemerintahan Dearah setempat terutama dalam kaitanya meningkatkan peran lembaga keuangan

untuk mendukung terciptanya upaya peningkatan dan pendayagunaan perekonomian di daerahnya.

Melihat kondisi dan tujuan tersebut diatas, beberapa investor yang selama ini banyak berkesimpung di berbagai bidang usaha, dan para tokoh masyarakat yang aktif dalam perkembangan Masyarakat Ekonomi Syariah dan Majelis Ekonomi Muhammadiyah Jawa Timur terinspirasi untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha mikro, khususnya yang berbasis syariah di lingkungannya, dengan berencana mendirikan BPR Syariah yang berdomisili di Gresik.

Serta untuk mewujudkan keinginan dan cita-cita tersebut, dibentuklah suatu tim pendirian BPR Syariah yang dikoordinir oleh team Pendirian BPR Syariah yang cukup berpengalaman sebagai pelakasana Bank Syariah. Sehubungan dengan hal-hal tersebut, tim pendiri BPR Syariah ini menggalang kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin Syariah, Bank BNI Syariah serta tim dari konsultan PT Rafa Prima Consulting dari Jakarta.

Kemudian dibentuklah BPRS Mandiri Mitra Sukses Gesik. BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik diresmikan pada tanggal 1 Juli 2008 yang beralamat di Jl. Panglima Sudirman No. 103 Gresik. BPRS ini didirikan dalam bentuk badan usaha Perseroan Terbatas (PT) dengan surat kelengkapan usaha sebagai berikut:

1) Akta Pendirian No 1 tanggal 3 Maret 2008 Notaris Wachid Hasyim, SH.
2) Persetujuan izin prinsip dari Bank Indonesia No: 10/67/DPbS/PIA/Sb.

3) Pemberian izin usaha dari Bank Indonesia No: 10/42/KEP.GBI/2008 tanggal 19 Juni 2008.
4) Pengesahan Badan Hukum Perseroan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No: AHU-17513.AH.01.01 tahun 2008.
5) Tanda Daftar Perusahaan No: 13.02.1.65.01010.
6) Nomor Pokok Wajib Pajak No: 02.713.798.3-612.000.

Kemudian pada awal tahun 2014 BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik berpindah di Jl. Kartini No. 7 Ruko Andalusia Square Blok A2 Gresik. Selanjutnya BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik terus berkembang dan membuka dua kantor cabang yaitu di Bojonegoro yang beralamat Jl. Diponegoro 1F Bojonegoro dan Tuban yang beralamat di Jl. Lukman hakim No. 35 Tuban. Seiring berjalannya waktu BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik membuka tiga Kantor Kas yaitu Kantor Kas Menganti yang beralamat di Perum Menganti Permai Blok A3 No. 1 (Belakang Toko Usaha Baru) Menganti-Gresik, Kantor Kas Sidayu yang beramat di Jl. Pahlawan No.4 Sidayu-Gresik, dan Kantor Kas PPS yang beralamat Jl. Raya Permata Suci 10A Pondok Permata Suci Gresik. Saat ini BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sedang mengembang lebih luas usaha bisnisnya yaitu dengan membuka enam Kantor Kas, yaitu Kantor Kas Balong Panggang beralamatkan Jl. Kedungsari No 6 Kedungpring - Balopanggang, Kantor Kas Kota beralamatkan Jl. Sindu Joyo Lumpur - Gresik, Kantor Kas Driyorejo beralamatkan Jl. Sentra Bisnis Driyorejo Blok 1 No. 19 Kota Baru Driyorejo, Kantor Kas Babat beralamatkan Jl. Raya Pasar Babat Komplek

Selatan S/N/5 Pasar Babat, Kantor Kas Palang beralamatkan Jl. Karang Agung Timur - Karang Agg Palang - Tuban, dan Kantor Kas Bawean beralamatkan Jl. Umar Mas'ud Sangkapura Bawean. Selain unit Kantor Kas untuk pelayanan BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik juga mencoba membuka outlet-outlet dipasar untuk lebih dekat dengan para pelaku usaha khususnya pengusaha mikro. Sampai saat ini outlet yang sudah beroprasi sebanyak 51 outlet yang beredar dipasar-pasar Gresik, Tuban, dan Bojonegoro.

2. Struktur Organisasi BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik

Struktur organisasi dalam BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik, sebagai berikut:

Dewan Pengawas Syariah	: Prof. Dr. H. Syafiq Mughni
	Raditya Sukmana, SE. M. Ph
Dewan Komisaris	: Indra Nur fauzi, SE
	Moch. Edy Prayitno
Direktur	: Samsun Ma'arif, SE
Manajer Marketing Colection	: Nur Cahyo S
Manajer Operasional	: Luki Hendra Hermawan
Manajer Funding	: Dewi J
Manajer SDM	: Vita Amelia
Kasie Mikro	: Vivin Irmayanti
Admin dan Legal	: Mohamad Najib
IT Suport	: Septyan Yogy

Customer Service : Nurul Fridayanti

Teller : Lenny

Penjelasan tugas dan fungsi pada struktur organisasi sebagai berikut:

1) Dewan Pengawas Syariah (DPS) berperan mengawasi jalannya Lembaga Keuangan Syariah sehari-hari agar selalu sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah, mengajukan usul-usul pengembangan Lembaga Keuangan Syariah kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN, melaporkan perkembangan produk dan operasional Lembaga Keuangan Syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran, dan merumuskan permasalahan yang memerlukan pembahasan DSN.
2) Komisaris bertugas untuk mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum yang baru yang diusulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
3) Direktur adalah orang yang berwenang merumuskan dan menetapkan suatu kebijakan dan program umum perusahaan atau organisasi sesuai dengan batas wewenang yang diberikan oleh suatu badan perngurus atau badan pemimpin yang serupa dangan (Dewan Komisaris), dan bertanggung jawab atas suatu kegiatan, departemen, atau organisasi tertentu termasuk dalam organisasi perusahaan.

4) Manajer *Marketing Colection* adalah orang yang mempunyai tanggung jawab atas memutuskan nasabah yang mempunyai potensi untuk diberikan pembiayaan.
5) Manajer *funding* merupakan orang yang mempunyai tanggung jawab untuk dana masuk, seperti tabungan dan deposito.
6) Manajer Operasional adalah orang yang mempunyai tanggung jawab untuk memastikan organisasi berjalan sebaik mungkin dalam memberikan pelayanan dan memenuhi harapan para pelanggan client dengan cara yang efektif dan efektif. Jadi, seorang manajer operasional harus mampu membuat perusahaan mendapatkan keuntungan yang tinggi dan dengan biaya yang relatif rendah.
7) Manajer Sumber Daya Manusia tugasnya merupakan mengatur dan membantu para manajer untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi, mengatur kesejahteraan, pengembangan, pengelolaan karier, kompensasi karyawan untuk mencapai hubungan ketanakerjaan yang baik.
8) Kasie Mikro adalah aparat pembiaayaan dan pemasaran yang berfungsi sebagai pelaksana kebijakan pembiayaan konsumen dan bertanggung jawab untuk mencapai pembiayaan yang sehat dan menguntungkan dengan meminimalkan resiko serta memasarkan produk-produk bank.
9) *IT Suport* tugasnya membantu dibidang apapun yang membutuhkan.
10) Administrasi dan Legal adalah orang yang mengatur, mengawasi dan melaksanakan kegiatan administrasi dan dokumentasi pemberian

pembiayaan serta melakukan kegiatan untuk mengamankan posisi bank dalam memberikan pembiayaan sesuai dengan hokum yang berlaku.

11) *Customer Servive* (CS) adalah pegawai/karyawan yang memberikan pelayanan kepada setiap nasabah/ tamu dengan baik dan islami serta memberikan informasi yang dibutuhkan secara jelas, baik secara langsung ataupun tidak langsung.
12) Teller adalah pegawai/karyawan yang yang membantu dan melayani nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank yang dilakukan dalam *counter teller*.
13) Petugas Lapangan Mikro adalah petugas/karyawan yang bertugas memasarkan produk dan meyakinkan nasabah di lapangan khususnya nasabah yang berada di pasar.

3. Visi dan Misi BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik

a. Visi

Menjadi Bank yang sehat, tumbuh berkembang dan dipercaya oleh masyarakat serta sebagai Bank yang *Rahmatan Lil'alamin*.

b. Misi

a) Memberikan kontribusi secara optimal dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi daerah.
b) Ikut berperan dalam mendorong pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

c) Menjalankan kegiatan usaha secara professional dan memperoleh laba secara optimal berdasarkan aturan syariah.

4. Produk-produk BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik

Di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik terdapat tiga macam produk antara lain:

b. Simpanan IB, di dalam produk Simpanan IB terdapat lima macam produk anatara alain:

1) Tabungan IB Mitra Dana, yaitu tabungan untuk media pembayaran kembali pembiayaan, pembayaran tagihan PLN dan telepon.

2) Tabungan IB Mitra Guna, yaitu tabungan untuk pendidikan, ibadah haji, umroh, wisata religi, qurban, dan aqiqah.

Persyaratan untuk tabungan umroh/haji:

a) Membayar DP umroh sebesar Rp 3.000.000,00, bias dicicil dengan pembiayaan… BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik tanpa margin

b) Mengisi formulir pendaftaran umroh

c) Menyerahkan foto coppy data diri: KTP/KK/PASPORT yang berlaku (bagi yang berangkat suami istri)

3) Tabungan IB Mitra Usaha, yaitu simpanan yang dpat digunakan untuk membantu bisnis/usaha.

Persyaratan pembukaan rekening tabungan IB Mitra Usaha:

a) Foto coppy KTP

b) Isi formulir pendaftaran menjadi anggota tabungan IB Mitra Usaha

c) Untuk pembukaan buku tabungan gratis

d) Setoran awal Rp 50.000,00 – Rp 500.000,00

4) Tabungan IB Mitra Investasi, yaitu simpanan yang sekaligus media investasi dengan bagi hasil hampir setara dengan deposito, untuk melakukan penyetoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu.

Persyaratan pembukaan rekening tabungan IB Mitra Investasi:

a) Foto coppy KTP
b) Isi formulir pendaftaran menjadi anggota tabungan IB Mitra Investasi
c) Untuk pembukaan buku tabungan gratis
d) Setoran awal ≥ Rp 500.000,00

5) Tabungan IB Mitra Usaha Mikro, yaitu simpanan yang dpat digunakan untuk membantu bisnis/usaha khususnya untuk pedagang pasar dan memperoleh bonus diakhir bulan.

Persyaratan pembukaan rekening tabungan IB Mitra Usaha Mikro:

a) Foto coppy KTP
b) Isi formulir pendaftaran menjadi anggota tabungan IB Mitra Usaha Mikro
c) Untuk pembukaan buku tabungan gratis
d) Setoran awal Rp 10.000,00 – Rp 50.000,00

c. Deposito IB Mitra, memiliki tiga macam jangka waktu yaitu berjangka 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Untuk setoran minimal Rp 1.000.000,00.

d. Pembiayaan IB, didalam produk Pembiayaan IB memiliki lima macam produk pembiayaan antara lain:

1) Murabahah Ekspress (dalam pasar)

Persyaratan pengajuan pembiayaan murabahah ekspress:

a) Nasabah tabungan pasar
b) Usia tabungan sudah 3 bulan
c) Saldo tabungan minimum Rp 300.000,00 (untuk plafon Rp 1.000.000,00)
d) Saldo tabungan minimum Rp 500.000,00 (untuk plafon diatas Rp 1.000.000,00)
e) Untuk pembiayaan murabahah ekspress plafon Rp 1.000.000,00 – Rp 3.000.000,00

2) Murabahah Palugada (konsumtif) / dalam pasar

Persyaratan murabahah palugada:

a) Harus nasabah tabungan atau nasabah dalam pasar
b) Foto coppy KTP suami istri
c) Foto coppy KSK
d) Foto coppy surat nikah
e) Harus mempunyai usaha dalam passer permanen

3) Pembiayaan Reguler Umum untuk pengussaha dan pribadi (karyawan dan pegawai)

4) Murabahah Roda Dua (kepemilikian R2)

Persyaratan pembiayaan murabahah roda dua (R2):

a) Foto coppy KTP suami istri

b) Surat nikah

c) Nasabah tabungan harian (minimal 6 bulan)

d) Saldo tabungan minimal Rp 500.000,00

e) Margin kompetitif

5) Pembiayaan Gadai Syariah

Persyaratan pembiayaan gadai syariah:

a) Foto coppy KTP

b) Pembukaan rekening tabungan IB Mitra Usaha Mikro

c) Pengisian formulir pendaftaran rekening tabungan

d) Setoran awal tabungan Rp 10.000,-

e) Jika sudah mempunyai rekening tabungan tidak perlu membuka rekening tabungan, karena fungsi dari rekening tabungan ini untuk *dropping* dana, untuk pembayaran *mark up* perbulannya, dan untuk pelunasan.

B. Gambaran Umum Responden

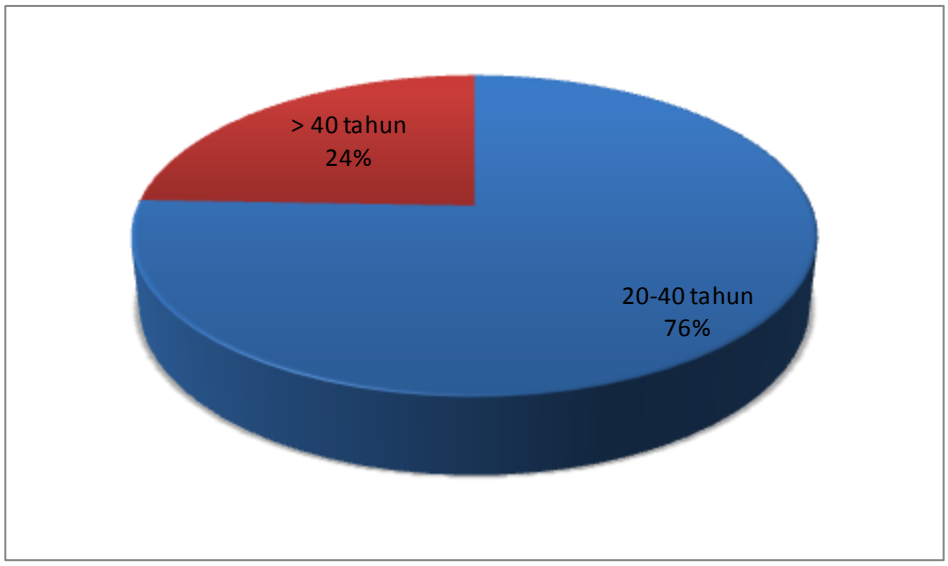
Dalam penelitian ini pihak yang menjadi responden adalah nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik cabang kantor pusat. Tekhnik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan tekhnik *probability sampling* dengan jenis *simple random sampling*. Teknik *probability sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel.

Dikatakan *simple* (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi tersebut.penggambaran mengenai responden yang meliputi umur, jenis kelamain, pendidikan terakhir, pekerjaan, dan berapakali responden melakukan pembiayaan murabahah di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik dapat dilihat melalui table yang disajikan sebagai berikut:

1. Umur Responden

Umur responden dapat dilihat dari pengelompokan responden sebagai berikut:

Gambar 4.1
Umur Responden



Sumber: Data Primer, 2017

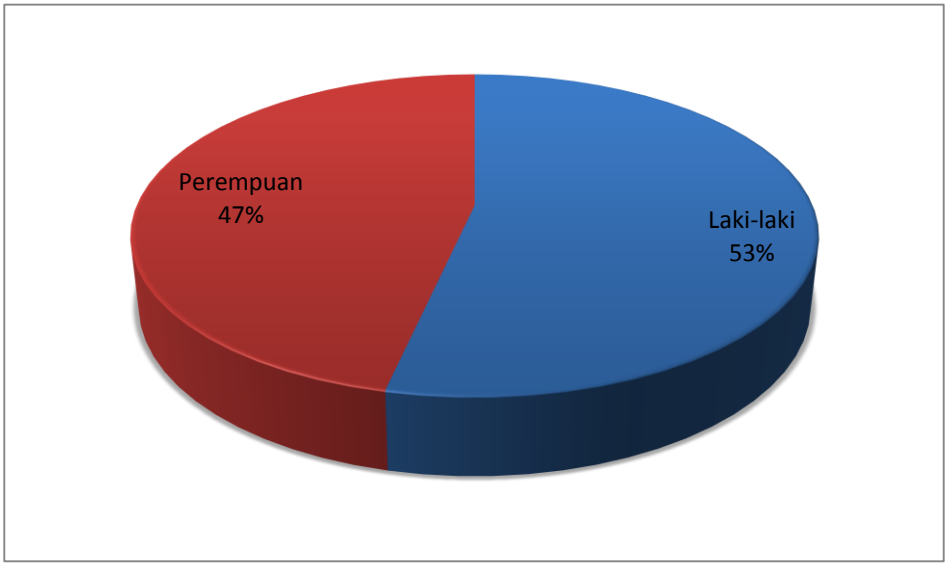
Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah responden terbanyak menurut umur yaitu umur 20-40 tahun dengan jumlah responden 65 atau dalam persentase sebesar 76%, sedangkan jumlah responden terkecil menurut umur yaitu umur >40 tahun dengan jumlah responden 21 atau dalam presentase 24%. Kesimpulannya bahwa nasabah yang memakai

produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sebagian besar berumur 20-40 tahun.

2. Jenis Kelamin Responden

Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 86. Berikut ini merupakan data responden yang telah menjawab kuisioner berdasarkan atas jenis kelamin.

Gambar 4.2
Jenis Kelamin Responden



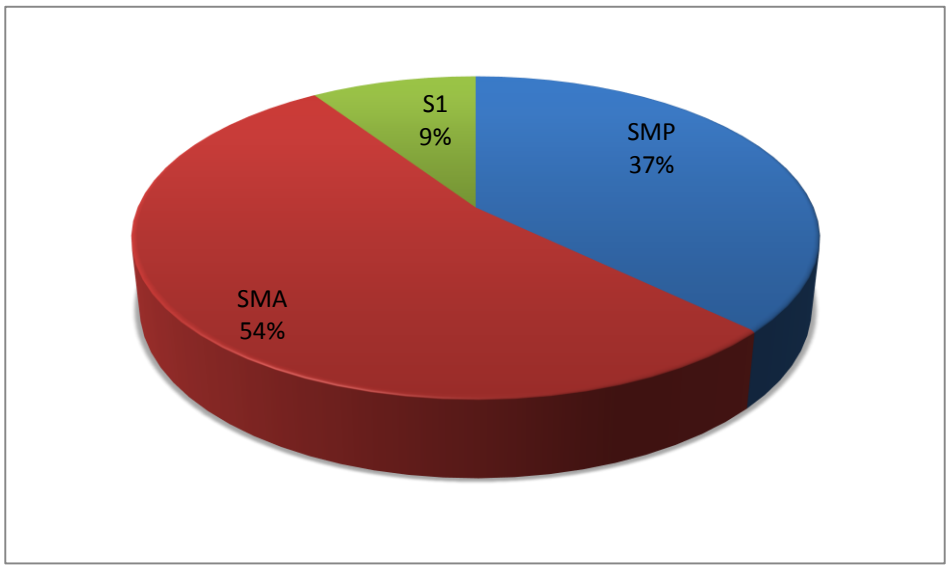
Sumber: Data Primer, 2017

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa responden jenis kelamin laki-laki sebanyak 46 dengan persentase sebesar 53% dan responden jenis kelamin perempuan sebanyak 40 dengan persentase 47%. Maka responden yang berjenis laki-laki lebih banyak dari pada jenis kelamin perempuan.

3. Tingkat Pendidikan Responden

Untuk tingkat pendidikan responden peneliti memisahkan kategori pendidikan sebagai berikut:

Gambar 4.3
Tingkat Pendidikan Responden



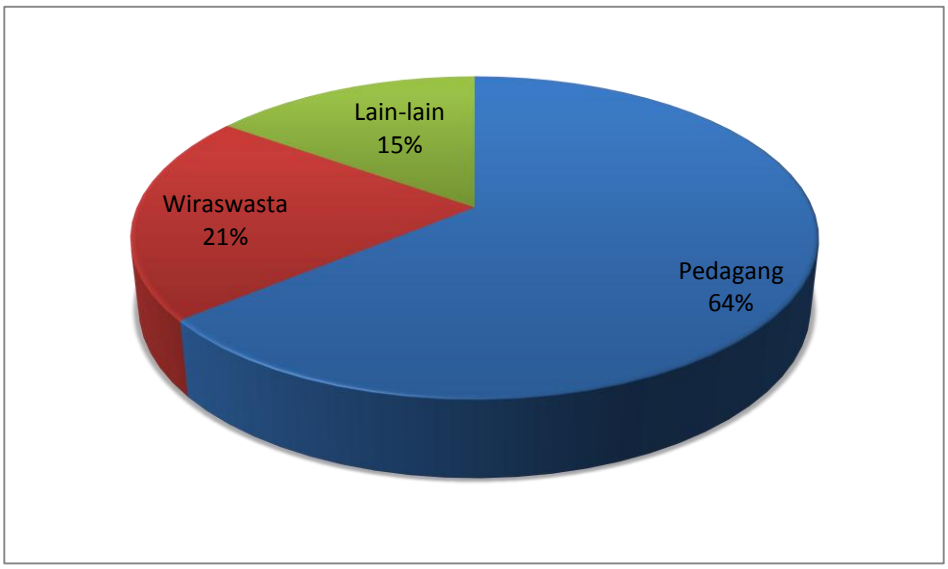
Sumber: Data Primer, 2017

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar dari responden berpendidikan SMA sebesar 46 orang atau dengan presentase 54%, sedangkan responden terkecil memiliki tingkat pendidikan S1 sebesar 8 orang atau presentase sebesar 9%. Dapat disimpulkan bahwa nasabah yang memakai produk pembiayaan murabahah pada BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sebagian besar memiliki tingkat pendidikan SMA.

4. Jenis Pekerjaan Responden

Jenis pekerjaan responden yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat dalam kategori sebagai berikut:

Gambar 4.4
Jenis Pekerjaan Responden



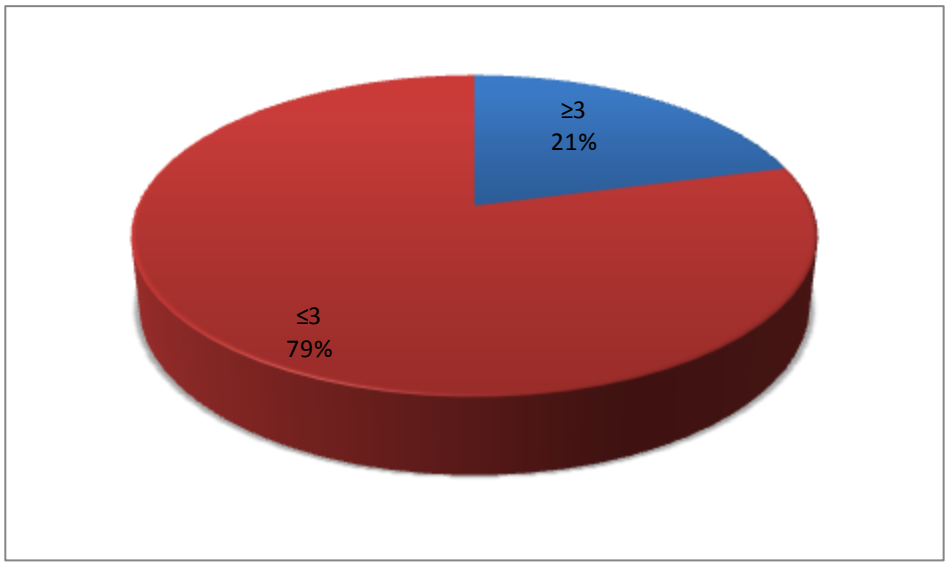
Sumber: Data Primer, 2017

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar dari responden memiliki pekerjaan pedagang yaitu sejumlah 55 orang atau dalam presentase 64%, sedangkan responden terkecil memiliki pekerjaan lain-lain dengan jumlah 13 orang atau besaran presentase 15%. Maka, sebagian besar latar belakang pendidikan responden yaitu pedagang di pasar.

5. Jumlah Responden Melakukan Pembiayaan Murabhah

Berapakali responden melakukan pembiayaan *murabahah* dapat dilihat dalam kategori sebagai berikut:

Gambar 4.5
Jumlah Responden Melakukan Pembiayaan Murabahah



Sumber: Data Primer, 2017

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik rata-rata menggunakan pembiayaan *murabahah* <3 kali.

C. Deskripsi Hasil Tanggapan Responden

Untuk menggambarkan tanggapan responden dan menguraikan secara rinci jawaban dari setiap responden maka data dikelompokkan dalam satu kategori skor dengan menggunakan rentang skala perhitungan skor tiap item pertanyaan sebagai berikut:[67]

$$RS = \frac{n\,(m-1)}{m}$$

Keterangan :

RS = Rentang skala

[67]Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*,(Bandung:Alfabeta,2001), hal. 89.

n = Jumlah sampel

m = Jumlah jawaban tiap item

a. Rentang skala untuk variabel promosi, tingkat margin, dan pelayanan (X1,X2,X3)

$$RS = \frac{86\ (4-1)}{4}$$

$$= 64,5$$

Skor terendah = 1 x 86 = 86

Skor tertinggi = 5 x 86 = 430

Untuk membuat rentang skalanya karena 86 merupakan nilai terendah maka 86 ditambah dengan RS sampai hasil tertinggi maka hasilnya seperti berikut:

1) 86 – 150.5 = Sangat tidak baik
2) 150,6 – 215 = Tidak baik
3) 216 – 279,5 = Cukup
4) 279,6 – 344 = Baik
5) 345 – 408,5 = Sangat baik

b. Rentang skala untuk variabel keputusan mengambil pembiayaan murabahah (Y)

$$RS = \frac{86\ (5-1)}{5}$$

$$= 68.8$$

Skor terendah = 1 x 86 = 86

Skor tertinggi = 5 x 86 = 430

Untuk membuat rentang skalanya karena 86 merupakan nilai terendah maka 86 ditambah dengan RS sampai hasil tertinggi maka hasilnya seperti berikut:

1) 86 – 154,8 = Sangat tidak baik
2) 154,9 – 223,6 = Tidak baik
3) 223,7 – 294,4 = Cukup
4) 294,5 – 363, 2 = Baik
5) 363,3 – 430 = Sangat baik

1. Deskripsi variabel promosi (X1)

Dalam mendiskripsikan variabel bukti fisik maka dapat dilihat pada hasil tanggapan responden terhadap masing-masing pernyataan atau indikator yang digunakan untuk mengukur promosi.

Adapun hasil jawaban dari responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1
Tanggapan Responden Tentang Variabel Promosi

No.	Pertanyaan	Jawaban					Total Nilai	Rata-rata Skor
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)		
1.	Iklan yang disampaikan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik menarik, tidak berlebihan, mudah dimengerti, dan	0 (0)	0 (0)	1 (3)	72 (288)	13 (65)	356	4,1

	informasi tentang produk maupun perusahaan sudah lengkap.							
2.	Pemberian hadiah dan bonus oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sering dilakukan.	0 (0)	4 (8)	12 (36)	55 (220)	15 (75)	339	3,9
3.	BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sering melakukan program-program social yang melibatkan masyarakat. Contoh: bantuan social terkena musibah bencana alam.	0 (0)	0 (0)	1 (3)	69 (276)	16 (80)	359	4,2
4.	BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik telah menjadi seponsor yang baik dalam sebuah event.	0 (0)	0 (0)	6 (18)	70 (280)	10 (50)	348	4
5.	BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik dalam mempromosikan menggunakan karyawan mengunjungi anda langsung.	0 (0)	0 (0)	1 (3)	79 (316)	6 (30)	349	4,1
Jumlah Nilai Skor							**1.751**	**20,3**
Rata-rata Total Skor							**350,2**	**4.06**

Sumber: data primer, 2017

Berdasarkan data diatas mengenai tanggapan responden tentang variabel promosi (X1) diperoleh rata-rata total skor sebesar 350,2. Hal ini termasuk dalam kategori sangat baik.Sehingga dapat disimpulkan bahwa promosi yang diinformasikan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik adalah sangat baik.

2. Deskripsi variabel tingkat margin (X2)

Dalam mendiskripsikan variabel bukti fisik maka dapat dilihat pada hasil tanggapan responden terhadap masing-masing pernyataan atau indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat margin.

Adapun hasil jawaban dari responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.2
Tanggapan Responden Tantang Variabel Tingkat Margin

No.	Pertanyaan	Jawaban					Total Nilai	Rata-rata Skor
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)		
1.	Penetapan tingkat margin melalui musyawarah anatara nasabah dan lembaga.	0 (0)	0 (0)	0 (0)	79 (316)	7 (35)	351	4,1
2.	Besar tingkat margin yang diberikan disesuaikan dengan penghasilan atau paendapatan nasabah.	0 (0)	0 (0)	0 (0)	81 (324)	5 (25)	349	4,1
3.	Tingkat margin yang diberikan BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik lebih ringan dibandingkan dengan bank konvemsional.	0 (0)	0 (0)	1 (3)	79 (316)	6 (30)	349	4,1
4.	Tingkat margin yang diberikan sudah sesuai dengan aturan islam.	0 (0)	0 (0)	4 (12)	75 (300)	7 (35)	347	4
5.	Penentuan tingkat margin di sepakati anatara kedua belah pihak nasabah dan	0 (0)	0 (0)	0 (0)	74 (269)	12 (60)	329	3,8

	lembaga.							
Jumlah Nilai Skor							**1.725**	**20,1**
Rata-rata Total Skor							**345**	**4,02**

Sumber: data primer, 2017

Berdasarkan data diatas mengenai tanggapan responden tentang variabel tingkat margin (X2) diperoleh rata-rata total skor sebesar 345. Hal ini termasuk dalam kategori sangat baik.Sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat margin yang diberikan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik adalah sangat sesuai.

3. Deskripsi Variabel Pelayanan (X3)

Dalam mendiskripsikan variabel bukti fisik maka dapat dilihat pada hasil tanggapan responden terhadap masing-masing pernyataan atau indikator yang digunakan untuk mengukur pelayanan.

Adapun hasil jawaban dari responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.3
Tanggapan Respon Tentang Variabel Pelayanan

No.	**Pertanyaan**	**Jawaban**					**Total Nilai**	**Rata-rata Skor**
		STS (1)	**TS (2)**	**KS (3)**	**S (4)**	**SS (5)**		
1	KARYAWAN bprs Mandiri mItra Sukses gresik beretik baik, sopan dan ramah dalam melayani anda.	0 (0)	0 (0)	0 (0)	67 (268)	19 95)	363	4,2
2.	Karyawan BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik melayani anda sesuai dengan peraturan yang ada dan tidak	0 (0)	0 (0)	0 (0)	74 (296)	12 (60)	356	4,1

	membeda-bedakan anatara nasabah satu dengan yang lain dan melayani sesuai dengan urutan antrian.							
3.	Kerapian dan ketelitian karyawan BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik dalam melayani anda.	0 (0)	0 (0)	1 (3)	78 (312)	7 35)	350	4.1
4.	Karyawan BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik melayani anda dengan cepat dan tanggap.	0 (0)	0 (0)	0 (0)	81 (324)	5 (25)	349	4.1
5.	Karyawan BPRS Mandiri MItra Sukses Gresik berpakaian rapid an sesuai dengan ketentuan syariah.	0 (0)	0 (0)	0 (0)	74 (296)	12 (60)	356	4,1
Jumlah Nilai Skor							**1.774**	**20,6**
Rata-rata total Skor							**354,8**	**4,12**

Sumber: data primer, 2017

Berdasarkan data diatas mengenai tanggapan responden tentang variabel pelayanan (X3) diperoleh rata-rata total skor sebesar 354,8. Hal ini termasuk dalam kategori sangat baik.Sehingga dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang diberikan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik adalah sangat baik.

4. Deskripsi Variabel Keputusan Mengambil Pembiayaan Murabahah (Y)

Dalam mendiskripsikan variabel bukti fisik maka dapat dilihat pada hasil tanggapan responden terhadap masing-masing pernyataan atau

indikator yang digunakan untuk mengukur keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*.

Adapun hasil jawaban dari responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.4
Tanggapan Responden Tentang Variabel Keputusan Mengambil Pembiayaan Murabahah

No.	Pertanyaan	Jumlah					Total Nilai	Rata-rata Skor
		STS (1)	TS (2)	KS (3)	S (4)	SS (5)		
1.	Karyawan sudah menjelaskan mengenai pembiayaan *murabah* dan nasabah sudah memahaminya.	0 (0)	0 (0)	2 (6)	67 (268)	17 (85)	359	4,2
2.	Nasabah menganggap bahwa bertransaksi dengan BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik bias menjadi jalan bermuamalah sesuai syariat islam sehingga hal tersebut menjadi evaluasi alternative bagi nasabah.	0 (0)	0 (0)	1 (3)	72 (288)	13 (65)	356	4,1
3.	Nasabah memilih pembiayaan *murabahah* atas keinginannya sendiri dengan kebutuhannya.	0 (0)	0 (0)	0 (0)	76 (304)	10 (50)	354	4,1
4.	Transaksi yang sudah dijalankan sudah sesuai dengan prosedur dan perjanjian.	0 (0)	0 (0)	0 (0)	81 (324)	5 (25)	349	4,1
5.	Nasabah akan menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.	0 (0)	0 (0)	3 (9)	67 (268)	16 (80)	357	4,2
Jumlah Nilai Skor							**1.775**	**20,7**
Rata-rata Total Skor							**355**	**4,14**

Sumber: data primer, 2017

Berdasarkan data diatas mengenai tanggapan responden tentang variabel keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y) diperoleh rata-rata total skor sebesar 355. Hal ini termasuk dalam kategori sangat baik.Sehingga dapat disimpulkan bahwa keputusan nasabah mengambil pembiayaan *murabahah* pada BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik adalah sangat banyak.

D. Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuisioner. Dasar pengambilan keputusan digunakan adalah dengan melakukan uji signifikansi dengan SPSS lalu membandingkan hasil uji di bagian skor total setiap indikator sebagai r hitung dengan r tabel. Untuk sampel sebanyak 86 orang, nilai r tabel= 0,21. Uji ini dilakukan manakala pertanyaan lebih dari 1.

Pengambilan keputusan uji validitas yaitu:

a. Hasil r hitung > r table (0,21) = valid
b. Hasil r hitung < r table (0,21) = tidak valid

Pengujian selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas

Variabel		r hitung	r tabel	Keterangan
Promosi (X1)	Pertanyaan X1.1	0,445	0,21	Valid
	Pertanyaan X1.2	0,706	0,21	Valid
	Pertanyaan X1.3	0,564	0,21	Valid
	Pertanyaan X1.4	0,697	0,21	Valid
	Pertanyaan X1.5	0,328	0,21	Valid
Tingkat Margin (X2)	Pertanyaan X2.1	0,631	0,21	Valid
	Pertanyaan X2.2	0,306	0,21	Valid
	Pertanyaan X2.3	0,704	0,21	Valid
	Pertanyaan X2.4	0,621	0,21	Valid
	Pertanyaan X2.5	0,503	0,21	Valid
Pelayanan (X3)	Pertanyaan X3.1	0,675	0,21	Valid
	Pertanyaan X3.2	0,846	0,21	Valid
	Pertanyaan X3.3	0,760	0,21	Valid
	Pertanyaan X3.4	0,830	0,21	Valid
	Pertanyaan X3.5	0,738	0,21	Valid
Keputusan Mengambil Pembiayaan Murabahah (Y)	Pertanyaan Y.1	0,696	0,21	Valid
	Pertanyaan Y.2	0,435	0,21	Valid
	Pertanyaan Y.3	0,596	0,21	Valid
	Pertanyaan Y.4	0,384	0,21	Valid
	Pertanyaan Y.5	0,587	0,21	Valid

Sumber: pengolahan data menggunakan uji validitas

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah instrumen atau indikator yang digunakan dapat dipercaya atau handal sebagai alat ukur variabel.

Triton menyatakan: jika sekala dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterprestasikan sebagai berikut:[68]

a. Nilai *Alpha Cronbach's* 0,00 s.d 0,20 berarti kurang reliabel.
b. Nilai *Alpha Cronbach's* 0,21 s.d 0,40 berarti agak reliabel.
c. Nilai *Alpha Cronbach's* 0,41 s.d 0,60 berarti cukup reliabel.
d. Nilai *Alpha Cronbach's* 0,61 s.d 0,80 berarti reliabel.
e. Nilai *Alpha Cronbach's* 0,81 s.d 1,00 berarti sangat reliabel.

Hasil uji reliabilitas dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	*Cronbach's Alpha*	Keterangan
Promosi (X1)	0,438	Cukup Reliabilitas
Tingkat Margin (X2)	0,437	Cukup Reliabilitas
Pelayanan (X3)	0,805	Reliabilitas
Keputusan Mengambil Pembiayaan Murabahah (Y)	0,406	Cukup Reliabilitas

Sumber: pengolahan data menggunakan uji reliabilitas

Dari hasil uji reliabilitas diatas dapat diambil kesimpulan bahwa indikator yang digunakan oleh variabel promosi, tingkat margin, pelayanan

[68] Agus Eko Sujianto, 2009, *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0.* (Jakarta: PT. Prestasi Pustakarya), hal.97.

dan keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* dapat dipercaya atau handal untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data penelitian yang dilakukan memiliki distribusi yang normal atau tidak. Pengujian dilakukan dengan cara uji *kolmogrov smirnov* dimana ketika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka data tersebut berdistribusi normal. Sebaliknya, jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka data tersebut tidak berdistribusi normal. Berikut hasil uji normalitas yang didapat dari hasil perhitungan SPSS:

Table 4.7
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		**86**
Normal Parameters[a]	**Mean**	**.0000000**
	Std. Deviation	**.68864864**
Most Extreme Differences	**Absolute**	**.105**
	Positive	**.105**
	Negative	**-.099**
Kolmogorov-Smirnov Z		**.971**
Asymp. Sig. (2-tailed)		**.303**

a. Test distribution is Normal.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		**86**
Normal Parameters[a]	**Mean**	**.0000000**
	Std. Deviation	**.68864864**
Most Extreme Differences	**Absolute**	**.105**
	Positive	**.105**
	Negative	**-.099**
Kolmogorov-Smirnov Z		**.971**
Asymp. Sig. (2-tailed)		**.303**

Dari output diatas, diketahui bahwa nilai sifnifikansi sebesar 0,303 lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data yang diuji berdistribusi normal.

4. Uji Asumsi Klasik

a. Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas (tidak terjadi multikolinieritas). Deteksi multikolinieritas yang sering digunakan dalam SPSS yaitu dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *tolerance*. Jika angka t*olerance* di bawah 0,10 dan VIF

lebih dari 10 maka dikatakan terdapat gejala multikolinieritas. Berikut ini adalah hasil dari uji multikolinieritas:

Tabel 4.8
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	13.474	2.143		6.286	.000		
	x1	.510	.061	.661	8.415	.000	.907	1.102
	x2	.302	.095	250	3.170	.002	.903	1.107
	x3	.142	.067	.175	2.133	.036	.827	1.208

a. Dependent Variable: y

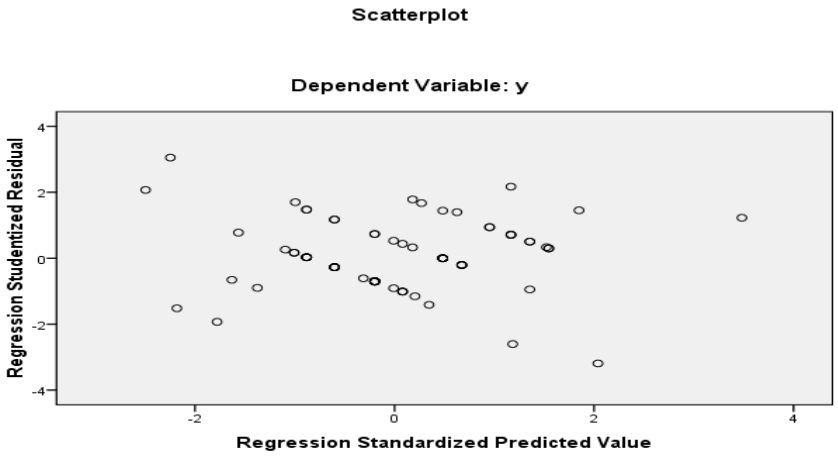
Dari output diatas dapat menunjukkan bahwa hasil uji multikolinieritas untuk variabel (X1) untuk nilai *tolerance* 0,907 dan nilai VIF sebesar 1,102, pada variabel (X2) untuk nilai *tolerance* sebesar 0,903 dan nilai VIF sebesar 1,107, dan pada variabel (X3) untuk nilai *tolerance* 0, 827 dana nilai VIF sebesar 1,208. Artinya bahwa data tersebut tidak terdapat gejala multikolinieritas karena nilai *tolerance* lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10.

b. Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas ini digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Deteksi ada tidaknya masalah heteroskedastisitas adalah dengan media grafik *scatterplot*. Apabila grafik membentuk pola khusus maka model penelitian itu terjadi

heteroskedastisitas. Tetapi jika tidak ada pola yang jelas dan titik-titik menyebar diatas dan dibawah pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas adalah sebagai berikut:

Gambar 4.6
Hasil Uji Heteroskedasitisitas



Dari hasil output gambar scatterplot, didapat titik menyebar di bawah serta di atas sumbu Y sehingga grafik tersebut tidak bisa dibaca dengan jelas dan hal ini berarti bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

5. Uji Regresi Linier Berganda

Pada penelitian ini teknis analisis data yaang digunakan adalah regresi linier berganda. Teknik analisis ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh antara promosi, tingkat margin, dan pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*. Berikut ini hasil dari uji regresi linier berganda:

Tabel 4.9
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13.474	2.143		6.286	.000
	x1	.510	.061	.661	8.415	.000
	x2	.302	.095	.250	3.170	.002
	x3	.142	.067	.175	2.133	.036

a. Dependent Variable: y

Persamaan regresinya sebagai berikut:

Y = a+b1X1+b2X2+b3X3

Y = 13,474+(0,510)X1+(-0,302)X2+(0,142)X3

Keterangan:

Y = keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*

A = konstata

b1,b2,b3 = koefisien regresi

X1 = promosi

X2 = tingkat margin

X3 = pelayanan

Persamaan regresi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

b. Variabel promosi (X1), data diatas menunjukan nilai Sig. sebesar 0,000, jadi 0,000 < 0,05 maka dari itu hipotesis diterima dan artinya variabel promosi (X1) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y). Nilai koefisien

(X1) 0, 510 yang artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan vaariabel (X1) mengalami kenaikan 1 maka keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* peningkat sebesar 0,510. Jadi, semakin banyak promosi yang dipubliskan maka nasabah juga akan mengambil pembiayaan *murabahah*.

c. Variabel tingkat margin (X2), data diatas menunjukan nilai Sig. sebesar 0,002, jadi 0,002 < 0,05 maka dari itu hipotesis diterima dan artinya variabel tinkat margin (X2) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y). Nilai koefisien (X2) 0, 302 yang artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan vaariabel (X2) mengalami kenaikan 1 maka keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* meningkat sebesar 0,302. Jadi, pemberian tingkat margin kepada nasabah sesuai dengan syariat islam dan nasabah memutuskan untuk mengambil pembiayaan *murabahah*.

d. Variabel pelayanan (X3), data diatas menunjukan nilai Sig. sebesar 0,036, jadi 0,036 < 0,05 maka dari itu hipotesis diterima dan artinya variabel pelayanan (X3) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y). Nilai koefisien (X3) 0,142 yang artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan vaariabel (X3) mengalami kenaikan 1 maka keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* peningkat sebesar 0,142. Jadi, semakin baik

nya pelayanan yang diberikan maka nasabah juga akan mengambil pembiayaan *murabahah*.

Tabel 4.10
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	47.515	3	15.838	32.219	.000[a]
	Residual	40.310	82	.492		
	Total	87.826	85			

a. Predictors: (Constant), x3, x1, x2

b. Dependent Variable: y

Berdasarkan hasil output diatas, didapatkan nilai Sig. F 0,000 maka 0,000 < 0,05 dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima, artinya variabel promosi, tingkat margin, dan pelayanan berpengaruh signifikan bersama-sama terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*.

6. Uji Hipotesis

a. Uji F

Uji F ini digunakan untuk membuktikan adanya pengaruh signifikan antara promosi, tingkat margin, dan pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* secara simultan.

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan program SPSS maka didapat hasil uji F sebagai berikut:

Tabel 4.11
Hasil Uji F

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	47.515	3	15.838	32.219	.000[a]
	Residual	40.310	82	.492		
	Total	87.826	85			

a. Predictors: (Constant), x3, x1, x2

b. Dependent Variable: y

Berdasarkan hasil uji F menunjukkan hasil perhitungan uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 32,219 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 < 0,05 . Sementara nilai F_{tabel} sebesar 2,72 (dari perhitngan df1= k (k adalah jumlah variabel bebas) = 3 (berarti kolom ke 3) dan df2 = n-k=86-3-1=82 (berarti baris ke 82). Ini berarti bahwa F_{hitung} (32,219) > F_{tabel} (2,72). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara promosi (X1), tingkat margin (X2), dan pelayanan (X3) secara simultan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* (Y) dan sebaliknya.

b. Uji t

Uji t ini digunakan untuk membuktikan adanya pengaruh yang signifikan baik antara promosi terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*, maupun tingkst msrgin terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*, dan ataupun pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* secara parsial.

Berdasarkan hasil pengolahan data program SPSS maka di dapat hasil uji t sebagai berikut:

Tabel 4.12
Hasil Uji t

Variabel	Hasil Uji t	t table	Sig.
Promosi (X1)	8,415	1,98932	0,000
Tingkat Margin (X2)	3,170	1,98932	0,002
Pelayanan (X3)	2,133	1,98932	0,036

Sumber: pengolahan data menggunakan uji t

Berdasarkan hasil uji t menunjukkan hasil uji t promosi, tingkat margin, dan pelayanan memperoleh nilai signifikansi lebih kecil (<) dari 0,05 dan $t_{hitung} > t_{tabel}$, sementara nilai t_{tabel} sebesar 1,98932 (dari perhitungan tingkat kepercayaan dibagi 2 : jumlah responden dikurangi jumlah variabel bebas dikurangi 1 = 0,05/2 : n-k-1 = 0,05/2 : 86-3-1 = 0,025 : 82) ini berarti bahwa:

a) t_{hitung} promosi (8,415) > t_{tabel} (1,98932) dan nilai signifikansi promosi (0,000) < 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima pada hipotesa 1 yang artinya bahwa promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*.

b) t_{hitung} tingkat margin (3,170) > t_{tabel} (1,98932) dan nilai signifikansi tingkat margin (0,002) < 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima pada hipotesa 2 yang artinya bahwa tingkat margin berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*.

c) t_{hitung} pelayanan (2,133) > t_{tabel} (1,98932) dan nilai signifikansi pelayanan (0,036) < 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_1 diterima pada hipotesa 3 yang artinya bahwa pelayanan

berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*.

Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa promosi, tingkat margin, dan pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* secara parsial diterima.

c. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui kemampuuan besarnya variabel independen dalam mempengaruhi variabel dependen. Besarnya koefisien determinasi dapat dilihat dari *r square* dan dinyatakan dalam presentase. Hasil koefisien determinasi antara promosi, tingkat margin, dan pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* dapat dilihat pada hasil uji berikut:

Tabel 4.13
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.736[a]	.541	.524	.701

a. Predictors: (Constant), x3, x1, x2

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi dapat diketahui bahwa besarnya nilai koefisien korelasi (R) (0, 736) dengan nilai koefisien determinasi (*R square)* sebesar 0,541 (54,1%). Koefisien determinasi ini menunjukkan bahwa 54,1% keputusan mengambil

pembiayaan *murabahah* dipengaruhi promosi, tingakat margin, dan pelayanan sedangkan sisanya sebesar 45,9 % keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian.