

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Lembaga

1. Profil 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 BPRS disuatu wilayah kabupaten dengan basis masyarakat religious serta di lingkungan masyarakat dengan tingkat kegiatan transaksi ekonomi mikro yang cukup menonjol, seperti di Gresik, tentunya sejalan dengan kebijakan Pemerintah Daerah setempat terutama dalam kaitannya meningkatkan peran lembaga keuangan untuk mendukung terciptanya upaya

peningkatan dan pendayagunaan perekonomian didaerahnya. Melihat kondisinya dan tujuan tersebut diatas, beberapa investor yang selama ini banyak berkecimpung di berbagai bidang usaha, dan para tokoh masyarakat yang aktif dalam pengembangan Masyarakat Ekonomi Syariah dan Majelis Ekonomi Muhammadiyah Jawa Timur terinspirasi untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha mikro, khususnya yang berbasis syariah di lingkungannya, dengan berencanan mendirikan BPR Syariah yang berdomisili di Gresik. Dan untuk mewujudkan keinginan dan cita-cita tersebut dibentuklah suatu tim pendirian BPR Syariah yang dikoordinir oleh team Pendirian BPR syariah yang cukup berpengalaman sebagai pelaksana Bank Syariah. Sehubungan dengan hal tersebut, tim pendiri BPR Syariah ini menggalang kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri, Bukopin Syariah serta tim dari konsultan PT. Rafa Prima Consulting dari Jakarta.

2. Visi

Menjadi Bank yang sehat, tumbuh berkembang dan dipercaya oleh masyarakat serta sebagai bank yang Rahamatan lil'Alamin.

3. Misi

Untuk mewujudkan visi tersebut BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik mendiskripsikan kedalam misi sebagai berikut:

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

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

4. Struktur Pengurus

a. Dewan Pengawas Syariah

- 1) Prof. Dr. H. Syafiq Mughni
- 2) Raditya Sukmana, SE. M. Ph

b. Komisaris

- 1) Indra Nur Fauzi
- 2) Moch. Edy Prayitno

c. Direktur

- 1) Samsun Ma'arif

d. Manajer Marketing Collection

- 1) Nur Cahyo S

e. Manajer Operasional

- 1) Luki Hendra Hermawan

f. Manajer Funding

- 1) Dewi J

g. SDM

- 1) Vita Amelia

h. Kasie Mikro

- 1) Vivin Irmayanti

i. Admin dan Legal

- 1) Mohamad Najib

j. IT Suport

- 1) Septyan Yogy

k. Customer Service

- 1) Nurul Fridayanti

I. Teller

1) Lenny

Penjelasan tugas dan fungsi pada struktur organisasi sebagai berikut:

- a) Komisaris merupakan mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum yang baru yang diusulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
- b) Direktur Utama, Direktur Utama adalah orang yang berwenang merumuskan dan menetapkan suatu kebijakan dan program umum perusahaan atau organisasi sesuai dengan batas wewenang yang diberikan oleh suatu badan pengurus atau badan pemimpin yang serupa dengan “dewan komisaris” dan direktur utama merupakan anggota dari direksi.
- c) Direktur adalah orang yang bertanggung jawab atas suatu kegiatan, departemen, atau organisasi tertentu termasuk dalam organisasi perusahaan. Apabila di suatu perusahaan telah ada direktur utama maka seorang direktur adalah anggota dari direksi.
- d) Manajer Marketing Collection adalah orang yang mempunyai tanggung jawab atas memutuskan nasabah yang mempunyai potensi untuk diberikan pembiayaan.
- e) Manajer funding merupakan orang yang mempunyai tanggung jawab untuk dana masuk, seperti tabungan dan deposito.
- f) 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.

- g) 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 ketenakerjaan yang baik.
- h) Kasie Mikro adalah aparat pembiayaan 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.
- i) IT Suport tugasnya membantu dibidang apapun yang membutuhkan.
- j) 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.
- k) 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.

- l) Teller adalah pegawai/karyawan yang membantu dan melayani nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank yang dilakukan dalam counter teller.
- m) Petugas Lapangan Mikro adalah petugas/karyawan yang bertugas memasarkan produk dan meyakinkan nasabah di lapangan khususnya nasabah yang berada di pasar.

5. Produk-produk BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik

a. Simpanan IB

- 1) Tabungan iB Mitra Dana
- 2) Tabungan iB Mitra Guna
- 3) Tabungan iB Mitra Usaha
- 4) Tabungan iB Mitra Investara
- 5) Tabungan iB Mitra Mikro

b. Deposito IB MITRA

- 1) 3 bulan
- 2) 6 bulan
- 3) 12 bulan atau lebih.

c. Pembiayaan IB

- 1) Murabahah Ekspres (Dalam Pasar)
- 2) Murabahah Palugada (konsumtif)/dalam pasar.

- 3) Pembiayaan Reguler umum untuk pengusaha dan pribadi (karyawan dan pegawai)
- 4) Murabahah Roda 2 (kepemilikan R2)
- 5) Pembiayaan Gadai Syariah.

6. Status Hukum

BPR Syariah ini didirikan dalam bentuk badan usaha Perseroan Terbatas (PT) dengan nama PT. BPR Syarian Mandiri Mitra Sukses dengan kelengkapan usaha sebagai berikut:

- 1) Akta Pendirian No. 1 tanggal 3 Maret 2008 Notaris Wachid Hasyim, SH.
- 2) Persetujuan Ijin 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.

B. Karakteristik Responden

Sebelum peneliti melakukan analisis, terlebih dahulu peneliti akan memaparkan beberapa karakteristik mengenai responden. Responden pada penelitian ini yaitu anggota dari BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik. Untuk jumlah responden sendiri peneliti mengambil jumlah responden sebesar 99 pada tempat penelitian.

Berikut Responden dari BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik dan karektersitik responden yang terdiri dari jenis kelamin, usia, pendidikan, dan pekerjaan.

Tabel 4.1

Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-laki	37	37,4%
Perempuan	62	62,6%
Total	99	100%

Sumber: data primer, 2017

Untuk responden dari BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sebagian besar adalah perempuan. Dengan jumlah 62 anggota atau dengan prosentase 62,6% dan jumlah responden laki-laki sebanyak 37 anggota atau dengan prosentase 37,4%.

Tabel 4.2

Usia Responden

usia	Jumlah	Presentase
15 - 20 th	3	3,0%
20 – 40 th	51	51,5%
> 40 th	45	45,5%
Total	99	100%

Sumber: data primer, 2017

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa responden terbanyak menurut usia yaitu 20-40 tahun dengan jumlah 51 atau dalam presentase sebesar 51,5% sedangkan responden terkecil menurut umur yaitu 15-20 tahun dengan jumlah responden 3 atau dalam presentase 3%. Dapat disimpulkan bahwa nasabah yang

menggunakan jasa BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sebagian besar berumur 20-40 tahun.

Tabel 4.3

Tingkatan Pendidikan Responden

Tingkat Pendidikan	Jumlah	Presentase
SD	31	31,3%
SMP	40	40,4%
SMA/SMK	25	25,3%
S1	3	3,0%
S2	0	0%
S3	0	0%
Total	99	100%

Sumber: data primer, 2017

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar dari responden berpendidikan SMP sebesar 40 orang atau dengan presentase 40,4% sedangkan responden terkecil memiliki tingkat pendidikan lain-lain sebesar 3 orang atau presentase sebesar 3,0%. Dapat disimpulkan bahwa nasabah yang menggunakan jasa BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sebagian besar berpendidikan SMP.

Tabel 4.4

Jenis Pekerjaan Responden

Jenis Usaha	Jumlah	Prosentase
PNS	0	0%
Pegawai	2	2,0%
Wiraswasta	30	30,3%
Lain-lain	67	67,7%
Total	99	100%

Sumber: data primer, 2017

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar dari responden memiliki pekerjaan lain-lain yaitu sejumlah 67 orang atau

dalam presentase 67,7% yang dimaksud pekerjaan lain-lain ini adalah responden yang memiliki pekerjaan sebagai pedagang pasar. Sedangkan responden terkecil memiliki pekerjaan sebagai pelajar dengan jumlah 2 orang atau besaran presentase 2,0%. Dapat disimpulkan bahwa nasabah yang menggunakan jasa BPRS Mandiri Mitra Sukses Gesik sebagian besar memiliki pekerjaan sebagai pedagang pasar.

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:⁶³

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

m

Keterangan : RS = Rentang skala

n = Jumlah sampel

m = Jumlah jawaban tiap item

$$\text{Sehingga: } RS = \frac{99(5-1)}{5} = 79,2$$

5

$$\text{Skor terendah} = 1 \times 99 = 99$$

$$\text{Skor tertinggi} = 5 \times 99 = 495$$

⁶³Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung:Alfabeta,2001), hal. 89.

Untuk membuat rentang skalanya karena 99 merupakan nilai terendah maka 99 ditambah RS sampai dengan hasil tertinggi maka hasilnya:

1. 99 - 178,2 = Sangat tidak baik
2. 178,3 - 257,4 = Tidak baik
3. 257,5 – 336,6 = Cukup
4. 336,7 – 415,8 = Baik
5. 415,9 – 495 = Sangat baik

Dari rentang skala diatas maka dilanjutkan pada deskripsi setiap variabel penelitian untuk mengetahui kategori rentang skala di atas.

1. Deskripsi variabel pelayanan prima

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

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

Tabel 4.5
Tanggapan responden tentang variable pelayanan prima

No.	Pernyataan	Jawaban					Total nilai	Rata-rata skor
		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)		
1	BPRS Mandiri Mitra Sukses memiliki karyawan yang bersikap akrab dan penuh dengan senyum.	0 (0)	4 (8)	8 (24)	53 (212)	34 (170)	414	4,1
2	Saya lebih menyukai karyawan yang mampu menyapa dengan lembut dan berusaha menyebutkan nama anggota yang	0 (0)	1 (2)	9 (27)	61 (244)	28 (140)	413	4,1

	sudah dikenal.							
3	Saya berharap karyawan yang tenang, sopan, hormat serta tekun mendengarkan setiap pembicaraannya dengan anggotanya.	0 (0)	6 (12)	16 (48)	52 (208)	25 (125)	393	4,0
4	Saya menyukai karyawan yang bersemangat dan cekatan.	0 (0)	0 (0)	12 (36)	54 (216)	33 (165)	417	4,2
5	Saya membutuhkan karyawan yang dapat memberikan saya keyakinan dalam mengambil produk	0 (0)	1 (2)	11 (33)	58 (232)	29 (145)	412	4,1
Jumlah nilai skor							2049	20,5
Rata-rata skor							409,8	4,1

Sumber: data primer, 2018

Berdasarkan data diatas mengenai tanggapan responden tentang pelayanan prima dari BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik diperoleh rata-rata total skor sebesar 409,8. Hal ini termasuk dalam kategori baik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pelayanan prima BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik adalah baik.

2. Deskripsi variabel etika bisnis islam

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

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

Tabel 4.6
Tanggapan responden tentang variabel etika bisnis islam

No.	Pernyataan	Jawaban					Total nilai	Rata-rata skor
		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)		
1	Saya menyukai BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik karena tepat dan transaksi sesuai syariah.	0 (0)	1 (2)	16 (48)	62 (248)	20 (100)	398	4,0
2	Saya selalu diperlakukan dengan adil oleh pihak karyawan.	0 (0)	3 (6)	15 (45)	60 (240)	21 (105)	396	4,0
3	Saya berhak mengambil keputusan atas kesepakatan namun tetap sesuai kesepakatan bersama.	0 (0)	3 (6)	13 (39)	64 (256)	19 (95)	396	4,0
4	Saya selalu mendapatkan kejujuran setiap transaksi yang diberikan oleh pihak BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik.	0 (0)	3 (6)	16 (48)	59 (236)	21 (105)	395	4,0
5	Saya mengakui bahwa pihak lembaga menyalurkan sebagian dari hasil potongan pembiayaan untuk infaq.	0 (0)	3 (6)	21 (63)	58 (232)	17 (85)	386	4,0
Jumlah nilai skor							1971	20
Rata-rata skor							394,2	4,0

Sumber: data primer, 2018

Berdasarkan data diatas mengenai tanggapan responden tentang etika bisnis islam dari BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik diperoleh rata-rata total skor sebesar 394,2. Hal ini termasuk dalam kategori baik.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa etika bisnis islam yang ada BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik adalah baik.

3. Deskripsi variabel minat nasabah

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

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

Tabel 4.7

Tanggapan responden tentang variable minat nasabah

No.	Pernyataan	Jawaban					Total nilai	Rata-rata skor
		STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)		
1	Saya mengetahui dengan jelas produk-produk pada BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik dari brosur, pamphlet, rekan dan kerabat.	0 (0)	1 (2)	27 (81)	55 (220)	16 (80)	383	4,0
2	Saya mengetahui dengan jelas pelayanan yang diberikan kepada nasabah atau calon nasabah.	0 (0)	1 (2)	15 (45)	61 (244)	22 (110)	401	4,0
3	Saya terdorong dan mau menggunakan produk pada BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik karena pelayanan yang baik dan ramah.	0 (0)	2 (4)	6 (18)	67 (268)	24 (120)	410	4,1
4	Saya menganggap BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sudah sesuai syariah karena dengan bertransaksi	0 (0)	5 (10)	19 (57)	50 (200)	25 (125)	392	4,0

	bisa menjadi jalan bermuamalah sesuai syariat islam sehingga hal tersebut menjadi evaluasi alternative bagi saya.							
5	Saya senang menggunakan jasa BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik.	0 (0)	0 (0)	11 (33)	61 (244)	27 (135)	412	4,1
Jumlah nilai skor							1998	20,2
Rata-rata skor							399,6	4,04

Sumber: data primer, 2018

Berdasarkan data diatas mengenai tanggapan responden tentang minat nasabah di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik.diperoleh rata-rata total skor sebesar 399,6. Hal ini termasuk dalam kategori baik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa minat nasabah yang ada di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik adalah baik.

D. Analisis Data

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Setelah semua data yang diperlukan terkumpul maka selanjutnya dilakukan pengolahan dan analisis terhadap data. Pengelolaan dan analisis data dilakukan dengan menggunakan computer melalui aplikasi SPSS 16.0.

Penelitian ini menggunakan 3 variabel yaitu X_1 , X_2 , dan Y. Dalam proses analisis korelasinya peneliti menggunakan analisis regresi sederhana, hal ini dilakukan dengan menganalisis antara X_1 (pelayanan prima) dengan Y (minat

menjadi nasabah) dan X_2 , (etika bisnis islam) dengan Y (minat menjadi nasabah).

1. Uji Instrumen Data

a. Uji Validitas

Uji validitas merupakan analisis untuk mengukur valid atau tidaknya butir-butir kuesioner menggunakan metode *Pearson's Product Moment Correlation*. Suatu data dapat dikatakan valid ketika r_{hitung} lebih besar daripada r_{tabel} . Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 99 responden. Dari jumlah responden tersebut, dapat diketahui besarnya r_{tabel} adalah 0,196 ($df = n-2 = 99-2 = 97$) dengan taraf kesalahan sebesar 5%. Jadi data dikatakan valid ketika nilai r_{hitung} pada *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari 0,196.

Pengambilan keputusan uji validitas yaitu :

Hasil $r_{hitung} > r_{tabel} (0,196) = \text{valid}$

Hasil $r_{hitung} < r_{tabel} (0,196) = \text{tidak valid}$

Tabel 4.8
Hasil Uji validitas

Variabel	No. Item	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
Pelayanan Prima (X1)	X1.1	308	Valid
	X1.2	337	Valid
	X1.3	452	Valid
	X1.4	502	Valid
	X1.5	313	Valid
Etika Bisnis Islam (X2)	X2.1	321	Valid
	X2.2	488	Valid
	X2.3	324	Valid
	X2.4	380	Valid
	X2.5	446	Valid
Minat Menjadi Nasabah (Y)	Y.1	300	Valid
	Y.2	471	Valid
	Y.3	519	Valid
	Y.4	620	Valid
	Y.5	495	Valid

Sumber: data primer yang diolah dengan SPSS 16.0, 2018

Berdasarkan tabel 4.8 di atas, dapat diketahui bahwa seluruh item pernyataan dari pelayanan prima (X1), etika bisnis Islam (X2), dan minat menjadi nasabah (Y) adalah valid. Hal tersebut dapat diketahui berdasarkan nilai r_{hitung} pada Correlation lebih besar daripada r_{tabel} yaitu 0,196.

b. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas instrumen dalam suatu penelitian dilakukan karena keterandalan instrumen berkaitan dengan keajekan dan taraf kepercayaan terhadap instrumen penelitian tersebut. Triton (2006) menyatakan jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) Nilai *alpha Cronbach* 0,00 s.d 0,20 berarti kurang reliabel.

- 2) Nilai *alpha Cronbach* 0,21 s.d 0,40 berarti agak reliabel.
- 3) Nilai *alpha Cronbach* 0,41 s.d 0,60 berarti cukup reliabel.
- 4) Nilai *alpha Cronbach* 0,61 s.d 0,80 berarti reliabel.
- 5) Nilai *alpha Cronbach* 0,81 s.d 1,00 berarti sangat reliabel.

Berikut hasil dari pengujian reliabilitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.9
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Alpha Cronbach's</i>	Keterangan
X ₁ (Pelayanan Prima)	0,626	Reliabel
X ₂ (Etika Bisnis Islam)	0,639	Reliabel
(Minat menjadi Nasabah)	0,717	Reliabel

Sumber: data primer yang diolah dengan SPSS 16.0, 2018

Berdasarkan data reliabilitas pada tabel 4.9, nilai *Alpha Cronbach's* untuk masing-masing variabel di atas 0,6 yang berarti reliabel. Dengan demikian instrumen penelitian tersebut memiliki hasil pengukuran yang konsisten.

2. Uji Normalitas Data

Uji normalitas data dengan *Kolmogrov-Smirnov*, asumsi data dikatakan normal, jika variabel memiliki nilai signifikan lebih dari 0,05.

Berikut adalah hasil pengujian dengan menggunakan pendekatan *Kolmogrov-Smirnov*:

Tabel 4.10
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

			Etika Bisnis Islam	Minat Nasabah
N		99	99	99
Normal Parameters ^a	Mean	21.14	19.91	20.18
	Std. Deviation	2.100	2.190	2.301
	Most Extreme Differences			
	Absolute	.103	.117	.117
	Positive	.103	.117	.117
	Negative	-.083	-.113	-.091
Kolmogorov-Smirnov Z		1.021	1.167	1.168
Asymp. Sig. (2-tailed)		.248	.131	.131
a. Test distribution is Normal.				

Sumber: data primer diolah dengan SPSS 16.0, 2018

Dari tabel 4.12, maka diperoleh angka probabilitas atau *Asym. Sig. (2-tailed)*. Nilai ini dibandingkan dengan 0,05 (dalam kasus ini menggunakan taraf signifikansi atau $\alpha = 5\%$) untuk pengambilan keputusan dengan pedoman:

- 1) Nilai Sig. atau Signifikansi atau nilai probabilitas $< 0,05$, distribusi data adalah tidak normal.
- 2) Nilai Sig. atau Signifikansi atau nilai probabilitas $> 0,05$, distribusi data adalah normal.

Jadi kesimpulan dari pernyataan di atas bahwa Nilai Sig. atau Signifikansi pada tabel 4.10 adalah Normal, karena Nilai Sig. atau Signifikansi atau probabilitas $> 0,05$.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk mendeteksi adanya multikolinieritas, dikatakan adanya multikolinieritas jika nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak lebih dari 10 maka model terbebas dari multikolinieritas.

Tabel 4.11
Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 Pelayanan Prima	.967	1.034
Etika Bisnis Islam	.967	1.034

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: data primer yang diolah dengan SPSS 16.0, 2018

Berdasarkan tabel 4.11, diketahui bahwa nilai VIF adalah 1,034 (pelayanan prima) dan 1,034 (etika bisnis Islam). Hasil ini berarti variabel terbebas dari asumsi klasik multikolinieritas, karena hasilnya lebih kecil dari 10.

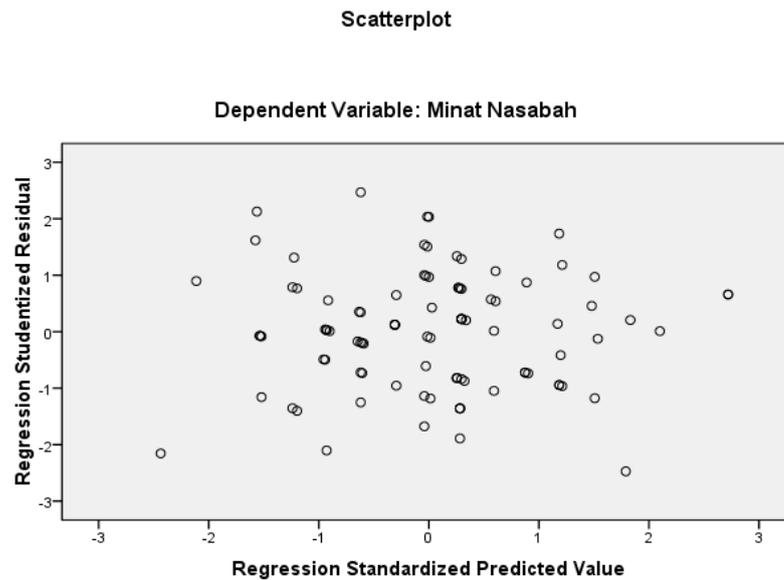
b. Uji Heteroskedastisitas

Untuk mendeteksi ada tidaknya heterokedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar *Scatterplot* model tersebut. Tidak terdapat heterokedastisitas jika:

- 1) Penyebaran titik-titik data sebaiknya tidak berpola
- 2) Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0

3) Titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.⁶⁴

Gambar 4.12
Uji Heteroskedastisitas



Sumber: data primer yang diolah dengan SPSS 16.0, 2018

Dari *Scatterplots* di atas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka model regresi tidak terjadi masalah heterokedastisitas.

⁶⁴ Agus Eko, *Aplikasi Statistik...*, hlm. 79-80

4. Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 4.13
Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	3.617	2.396		1.510	.134
Pelayanan Prima	.395	.093	.360	4.257	.000
Etika Bisnis Islam	.413	.089	.393	4.648	.000

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: data primer yang diolah dengan SPSS 16.0, 2018

Output di atas (*Coefficient*), digunakan untuk menggambarkan persamaan regresi berikut ini $Y = 3,617 + 0,395 (X_1) + 0,413 (X_2)$ atau minat nasabah = 3,617 + 0,395 (pelayanan prima) + 0,413 (etika bisnis Islam).

Keterangan dari tabel 4.13 adalah:

- a) Konstanta sebesar 3,617 menyatakan bahwa jika tidak ada variabel pelayanan prima dan etika bisnis Islam maka minat nasabah sebesar 3,617.
- b) Koefisien regresi X_1 sebesar 0,395 menunjukkan peningkatan 1 satuan pelayanan prima akan meningkatkan minat nasabah sebesar 0,395. Koefisien bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif antara

pelayanan prima dengan minat nasabah, semakin baik faktor pelayanan prima maka semakin meningkat minat nasabah.

- c) Koefisien regresi X_2 sebesar 0,413 menunjukkan peningkatan 1 satuan etika bisnis Islam akan meningkatkan minat nasabah sebesar 0,413. Koefisien bernilai positif artinya terjadi pengaruh positif antara etika bisnis Islam dengan minat nasabah, semakin baik faktor etika bisnis Islam maka semakin meningkat minat nasabah.

5. Uji Hipotesis

a. Uji T (Uji Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen, dimana jika nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka uji regresi dikatakan signifikan. Atau dengan melihat angka signifikasinya. Jika nilai sig. lebih kecil dari 0,05 maka secara parsial atau sendiri-sendiri variabel independen mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Berdasarkan tabel 4.13 di atas, dapat dirumuskan sebagai berikut:

- 1) Untuk rumusan masalah yang pertama dengan hipotesis yang berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan antara pelayanan prima (X_1) terhadap Minat menjadi Nasabah”.

Dengan ketentuan:

H_0 : Tidak ada pengaruh antara pelayanan prima terhadap minat menjadi nasabah di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik.

H_1 : Ada pengaruh antara pelayanan prima terhadap minat menjadi nasabah di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik.

Dalam tabel *Coefficient* diperoleh nilai Sig. sebesar 0,000 dibandingkan dengan taraf signifikan ($\alpha = 5\%$) 0,05 maka:

$$\begin{aligned} \text{Sig.} & \quad \alpha \\ 0,000 & < 0,05 \end{aligned}$$

Karena nilai Sig. $< \alpha$ maka disimpulkan untuk menolak H_0 yang berarti variabel pelayanan prima berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah (cara lainnya dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel}). Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $4,257 > 1,98472$ maka disimpulkan untuk menolak H_0 , artinya variabel pelayanan prima berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah.

- 2) Untuk rumusan masalah yang kedua dengan hipotesis yang berbunyi “Ada pengaruh yang signifikan antara etika bisnis Islam terhadap minat menjadi nasabah”.

Dengan ketentuan:

H_0 : Tidak ada pengaruh antara etika bisnis Islam terhadap minat menjadi nasabah di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik.

H_2 : Ada pengaruh antara etika bisnis Islam terhadap minat menjadi nasabah di BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik.

Dalam tabel *Coefficient* diperoleh nilai Sig. sebesar 0,005 dibandingkan dengan taraf signifikan ($\alpha = 5\%$) 0,05 maka:

Sig. α

0,005 < 0,05

Karena nilai Sig. < α maka disimpulkan untuk menolak H_0 yang berarti variabel etika bisnis Islam berpengaruh secara signifikan terhadap minat menjadi nasabah (cara lainnya dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel}). Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $4,648 > 1,98472$ maka disimpulkan untuk menolak H_0 , artinya variabel etika bisnis Islam berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah.

b. Uji F

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara bersama-sama. Dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.14
Hasil Uji F
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	174.273	2	87.137	24.	.00
Residual	344.454	96	3.588		
Total	518.727	98			

a. Predictors: (Constant), Etika Bisnis Islam, Pelayanan Prima

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Berdasarkan tabel ANOVA di atas dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} sebesar 24,285 dengan tingkat signifikansi 0,000. Dengan demikian karena nilai $0,000 < \alpha (0,05)$, berarti menolak H_0 . Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan sebaliknya. F_{tabel} dapat dicari pada tabel statistik pada signifikansi 0,05 dimana df sebesar 2, dan $df_2 = n-k$ atau $99-3 = 96$ (k adalah jumlah variabel). Didapat F_{tabel} adalah 2,70 sehingga dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ berarti menolak H_0 dan menerima H_3 .

Disimpulkan bahwa hipotesis (H_4) yang berbunyi “Pelayanan prima dan etika bisnis Islam secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah di BPRS Mitra Mandiri Sukses Gresik” diterima. Artinya pelayanan prima dan etika bisnis Islam berpengaruh simultan terhadap minat menjadi karyawan.

6. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar pronsentase sumbangan pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Rumus koefisien determinasi yaitu:

$$\text{Rumus: } R^2 = r^2 \times 100\%$$

$$R^2 = \text{Koefisien Determinasi}$$

$$R = \text{Koefisien Korelasi}$$

Tabel 4.15
Hasil Uji Koefisien Determinasi
Model Summary^b

M	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.580 ^a	.336	.322	1.894	1.369

a. Predictors: (Constant), Etika Bisnis Islam, Pelayanan Prima

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: data primer yang diolah dengan SPSS 16.0, 2018

Keterangan:

- a. Angka $R = 0,580$ menunjukkan bahwa hubungan atau korelasi kuat, Hubungan variabel X_1 dan X_2 (pelayanan prima dan etika bisnis Islam) dan variabel Y yaitu minat menjadi nasabah.
- b. Angka Adjusted R Square atau koefisien determinasi menunjukkan besar pengaruh antara variabel pelayanan prima dan etika bisnis Islam (X_1 dan X_2) terhadap variabel minat menjadi nasabah (Y) yang diperoleh adalah 0,322. Artinya minat menjadi nasabah dapat dijelaskan oleh pelayanan prima dan etika bisnis Islam sebesar 32,2%. Hal ini menunjukkan tingkat pengaruh yang cukup tinggi. Sedangkan sisanya 67,8% (100% - 32,2%) dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.