

SKRIPSI
PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN
MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK
MUAMALAT KCP PAREPARE



OLEH

IRGHI FAHRIZAL
NIM :18.2300.139

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE

2023

**PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN
MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK
MUAMALAT KCP PAREPARE**



OLEH

**IRGHI FAHRIZAL
NIM :18.2300.139**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Persepsi Nasabah terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare

Nama Mahasiswa : Irghi Fahrizal

Nomor Induk Mahasiswa : 18.2300.139

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.4766/In.39.8/PP.00.9/11/2021

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. (.....)

NIP : 19710208 200112 2 002

Pembimbing Pendamping : Rusnaena M.Ag. (.....)

NIP : 196802052003122001

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 2001122 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Pengaruh Persepsi Nasabah terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare

Nama Mahasiswa : Irghi Fahrizal

Nomor Induk Mahasiswa : 18.2300.139

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.4766/In.39.8/PP.00.9/11/2021

Tanggal Kelulusan : 31 Juli 2023

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.	(Ketua)	(.....)
Rusnaena M.Ag.	(Sekretaris)	(.....)
Dr. Andi Bahri, S. M.E., M.Fil.I.	(Anggota)	(.....)
Arwin, S.E., M.Si.	(Anggota)	(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 2001122 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt.berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda Rahmawati dan Ayahanda Aksan Rizal tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun dan Ibu Rusnaena, M.Ag selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.

3. Bapak Dr. Firman, M.Pd sebagai Penasehat Akademik yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis selama studi di IAIN Parepare.
4. Bapak dan ibu dosen program studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
5. Sahabat seperjuangan saya Dwiky Pramudya, Nur Hikma, Bahriah Rizal yang telah berjuang bersama-sama dalam studi di IAIN Parepare dan memberi dorongan semangat kepada penulis.
6. Sahabat saya Muhammad Rizaldy, Muhammad Ilham Aqbar, Qadri Alamsyah terima kasih telah menjadi tempat berbagi cerita dan motivasi yang telah diberikan. Semoga persahabatan ini tetap terjaga sampai akhir hayat kita.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 19 Mei 2023
28 Syawal 1444 H

Penulis

Irgi Fahrizal

NIM. 18.2300.139

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Irghi Fahrizal
Nomor Induk Mahasiswa : 18.2300.139
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 07 Juli 2000
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Pengaruh Persepsi Nasabah terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 19 Mei 2023

Penyusun,

Irghi Fahrizal
NIM. 18.2300.139

ABSTRAK

Irgi Fahrizal. *Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCP Parepare* (dibimbing oleh Muzdalifah Muhammadun dan Rusnaena).

Sebelum berkembangnya bank syariah, masyarakat hanya mengenal satu sistem perbankan, yaitu sistem perbankan tradisional. Sebagian kalangan meyakini bahwa ini adalah sistem yang termasuk riba. Hal ini tercermin dari suku riba pinjaman dan produk simpanan. Tapi sekarang Anda memiliki pilihan untuk tidak menggunakan produk ini. Adanya bank Islam diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank Islam yaitu salah satunya pembiayaan murabahah. Berdasarkan data Bank Indonesia, murabahah masih dominan dalam pembiayaan bank syariah. *Murabahah bi tsaman ajil* atau lebih dikenal murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan).

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif khususnya kuantitatif asosiatif. Penelitian memakan waktu 60 hari. Observasi, angket, dan dokumentasi adalah semua metode pengumpulan data. 90 orang menjadi sampel penelitian. Penelitian ini menggunakan uji *one sample T test*, korelasi *pearson product moment*, dan regresi linier sederhana sebagai metode analisis datanya.

Hasil penelitian dengan teknik *One Sampel T-test*. Pertama, persepsi nasabah (X) diperoleh nilai 94,62% berada pada kategori sangat baik. Kedua seberapa baik keputusan memilih pembiayaan murabahah (Y) diperoleh nilai sebesar 94,08%. Hasil uji korelasi diperoleh 0,657 menandakan bahwa terdapat hubungan sangat kuat antara persepsi nasabah dengan keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare. Diketahui r tabel 0,207 maka *pearson correlation* dalam penelitian ini bersifat positif dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka terdapat hubungan yang signifikan, maka persepsi nasabah dengan keputusan memilih pembiayaan murabahah terdapat hubungan yang positif dan signifikan. Hasil uji regresi linear sederhana diketahui angka koefisien regresi nilainya sebesar 0,595. Maka setiap penambahan 1% menggunakan persepsi nasabah maka keputusan memilih pembiayaan murabahah akan meningkat sebesar 0,595. Hasil uji koefisien determinasi bahwa R square diperoleh 0,657 dengan tingkat hubungan moderat, memiliki arti bahwa 43,3% keputusan memilih pembiayaan murabahah (Y) dipengaruhi persepsi nasabah (X) dan 56,7% dipengaruhi oleh variabel yang lain.

Kata Kunci : Persepsi Nasabah, Keputusan Memilih, Pembiayaan Murabahah

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	ii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN.....	xiii
BAB IPENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	6
B. Tinjauan Teori	9
1. Teori Persepsi	9
2. Teori Pengambilan Keputusan.....	13
3. Teori Pembiayaan Murabahah.....	17
C. Kerangka Konseptual.....	24
D. Kerangka Pikir.....	25
E. Hipotesis	26

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	27
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	27
B. Tempat dan Waktu Penelitian	27
C. Populasi dan Sampel	28
D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	29
E. Definisi Operasional Variabel	30
F. Instrumen Penelitian	31
G. Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
A. Deskripsi Hasil Penelitian	37
B. Deskripsi Data	46
C. Deskripsi Jawaban Responden	48
D. Pengujian Persyaratan Analisis	54
E. Pengujian Hipotesis	65
F. Pembahasan Hasil Penelitian	69
BAB V PENUTUP	78
A. Simpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	83
BIODATA PENULIS	111

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Konseptual	45
2.2	Bagan Kerangka Pikir	46
4.1	Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare	58



DAFTAR TABEL

No.	Jenis Tabel	Halaman
3.1	Instrumen Skala Likert	51
4.1	Identifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	65
4.2	Identifikasi Responden Berdasarkan Usia	65
4.3	Identifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan	66
4.4	Hasil Uji Validitas Persepsi Nasabah (X)	75
4.5	Hasil Uji Validitas Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y)	76
4.6	Hasil Uji Reliabilitas Persepsi Nasabah (X)	78
4.7	Hasil Uji Reliabilitas Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y)	79
4.8	Hasil Uji Normalitas	80
4.9	Hasil Uji Klasifikasi	80
4.10	Hasil Uji One Sampel t Test Persepsi Nasabah (X)	81
4.11	Hasil Uji One Sampel t Test Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y)	82
4.12	Hasil Uji Regresi Linear Sederhana	82
4.13	Hasil Uji Korelasi Parsial <i>Pearson Product Moment</i>	83
4.14	Tabel Interval Koefisien	84
4.15	Hasil Uji Koefisien Determinasi	86
4.16	Hasil Uji T Parsial	87

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul Lampiran
1.	Kuesioner/Angket
2.	Data Mentah Penelitian
3.	Rumus Dan Hasil Perhitungan Statistik
4.	Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
5.	Surat Pengantar Penelitian Dari Kampus
6.	Surat Izin Meneliti Dari Dpmpstp
7.	Surat Keterangan Selesai Meneliti
8.	Dokumentasi Penelitian
9.	Pengambilan Sampel Secara Online Melalui Google Form
10.	Biodata Penulis

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet ((dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda (‘).

2. Vocal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau

harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
ا	Kasrah	I	I
ا	Dammah	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan ya	Ai	a dan i
اُو	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : ḥaula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
تَا / تِ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يِ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وِ	dammah dan wau	Ū	u dan garis di

			atas
--	--	--	------

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *raudah al-jannah* atau *raudatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْقَاضِيَاةُ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعَمَّ : *nu‘ima*

عُدُوْا : *aduwwun*

Jika huruf ع bertasydid diakhir sebuah kata dandidahului oleh huruf kasrah (عِي) maka transliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma’arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalāh* (bukan *az-zalzalāh*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, iatidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *Umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī ḡilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafẓ lā bi khusus al-sabab

9. *Lafẓ al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnullah* بِاللَّهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafẓ al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fi rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi‘a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur’an Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (Bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walid Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subḥānahū wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دو	=	بنون مكان
صهبي	=	صلى الله عليه وسلم

ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها/إلى آخره
خ	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan katajuz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan lembaga atau badan usaha yang menghimpun dana dari nasabah berupa simpanan dan yang kemudian disalurkan kepada nasabah dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya. Hal ini sejalan dengan tujuan dari perbankan Indonesia yang terdapat dalam UU perbankan No. 10 tahun 1998 pasal 4 yaitu perbankan Indonesia bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional searah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak dan dimana suatu lembaga perbankan dapat yang melaksanakan tiga fungsi pengiriman uang.¹

Bank Syariah telah diterima dengan baik oleh masyarakat umum, khususnya masyarakat Islam. Bank berbasis syariah ini digambarkan sebagai bank yang tahan terhadap guncangan inflasi dan krisis mata uang. Selain itu, lembaga keuangan syariah ini harus mampu memperkenalkan sistem keuangan riba kepada masyarakat. Sebelum berkembangnya bank syariah, masyarakat hanya mengenal satu sistem perbankan, yaitu sistem perbankan tradisional. Sebagian kalangan meyakini bahwa ini adalah sistem yang termasuk riba. Hal ini tercermin dari suku riba pinjaman dan produk simpanan. Tapi sekarang Anda memiliki pilihan untuk tidak menggunakan produk ini.

Berdasarkan undang-undang No. 21 tahun 2008 Bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan Bank pembiayaan rakyat syariah. Bank syariah memiliki beberapa program pembiayaan yang antara lain pembiayaan mudharabah, musyarakah, murabahah dan bai salam. Adanya bank islam diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi

¹Kasmir, *Manajemen Perbankan: Pengertian Bank*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2000), h.5.

masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank islam. Pembiayaan bank syariah dapat dibiayai dengan ketentuan *mudarabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *salam*, *istishna*, atau perjanjian lain yang sesuai dengan syariah, *jirah* dan lain lain.

Berdasarkan data Bank Indonesia, murabahah masih dominan dalam pembiayaan bank syariah. *Murabahah bi tsaman ajil* atau lebih dikenal murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan). Transaksi jual beli di mana bank mengacu pada jumlah keuntungan. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Murabahah dapat diartikan sebagai akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.²

Pembayaran akad murabahah bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu pembayaran tunai dan pembayaran ditangguhkan, bisa ditangguhkan dengan cara mencicil setelah menerima barang ataupun ditangguhkan dengan pembayaran sekaligus dikemudian hari. Namun lazimnya pembiayaan murabahah dilakukan dengan cara pembayaran cicilan *bi tsaman ajil*.³

Isu penting bagi bank syariah yang seringkali merugikan masyarakat adalah anggapan bahwa bank syariah tidak berbeda dengan bank tradisional dalam hal pembiayaan dan bagi hasil dengan suku riba yang berlaku umum *BI Rate*. Jika kesalahpahaman ini dibiarkan, masyarakat tidak akan bisa membedakan antara sistem perbankan syariah dan bank sistem tradisional. Praktik murabahah bank syariah tetap dikritik karena dianggap kredit oleh bank tradisional. Hal ini dapat dilihat dari besarnya margin yang ditetapkan oleh bank Inisamadengan atau lebih tinggi dari tingkat riba bank biasa.

Pembiayaan murabahah memiliki margin yang disepakati. Margin ditetapkan oleh bank dan pelanggan hanya menerima dan menyetujui margin. Karena margin

²Karnaen A. Permana dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Cet. III; Solo: Amanah Bunda Sejahtera, 1999), h. 27.

³Bank Indonesia, *perbankan syariah*, (Jakarta: BI, 2010), h. 38.

itu sendiri adalah tetap, jumlah nosional pembayaran angsuran tetap, tetapi berfluktuasi kecuali bahwa itu tetap. Penyajiannya dapat berubah dan bertambah pada waktu tertentu dan berkurang pada waktu lain. Mengingat sifat tetap ini, bank syariah berisiko mengalami inflasi. Ini bisa terjadi jika inflasi melonjak setiap hari. Disisi lain, bank syariah tidak dapat secara sepihak mengubah tingkat margin antara bank dan pelanggan, karena bank memiliki tingkat margin tetap yang disepakati oleh pelanggan di awal pinjaman.⁴

Memang, mekanisme pendanaan murabahah ini tidak terlepas dari kritik dan kritik para ulama sendiri. Mereka berpendapat bahwa bank syariah sebenarnya tidak menghilangkan riba dan berbagi risiko dalam berbisnis, tetapi tetap mempertahankan praktik mengklaim riba, tetapi melabelinya sebagai Islam. Sebagian ulama membolehkan karena jual beli murabahah, namun sebagian ulama melarang karena menganggapnya sebagai bukit untuk meminjamkan riba yang tinggi daripada jual beli. Banyak orang percaya bahwa margin tinggi bank syariah umumnya lebih tinggi daripada riba bank tradisional. Margin yang tinggi ini disebabkan pangsa pasar bank syariah yang sangat kecil. Oleh karena itu, margin yang sangat tinggi ditetapkan untuk tetap kompetitif. Pengaturan margin yang sangat tinggi ini menimbulkan persepsi negatif terhadap produk perbankan syariah.

Pandangan negatif tidak hanya mempengaruhi citra produk dan layanan bank syariah, tetapi juga citra perusahaan, yang semuanya mempengaruhi reputasi bank syariah. Hal ini juga mempengaruhi minat masyarakat untuk berinvestasi di bank syariah. Tidak hanya itu, pemahaman nasabah terhadap pinjaman murabahah masih sangat rendah, dan nasabah hanya meminjamkan murabahah sesuai prosedur perbankan dan tidak mengetahui bagaimana seharusnya mekanisme pinjaman murabahah. Penelitian ini akan mencoba untuk menganalisis pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia Parepare berdasarkan data-data yang diperoleh sebelumnya, baik melalui

⁴Mufraini, Arief, and Ahmad Rodoni. *Penetapan Profit Margin Pada Produk Pembiayaan Murabahah Studi Kasus Di Bank Muamalat Indonesia*. MS thesis. Paska sarjana UIN Jakarta.

observasi dan lain sebagainya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini difokuskan untuk mengetahui lebih lanjut “Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCP Parepare”.

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Seberapa baik persepsi nasabah pada Bank Muamalat Kcp Parepare ?
2. Seberapa baik keputusan nasabah memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare ?
3. Adakah hubungan positif dan signifikan antara persepsi nasabah dengan keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare?
4. Bagaimana pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Seberapa baik persepsi nasabah pada Bank Muamalat Kcp Parepare.
2. Untuk mengetahui Seberapa baik memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare.
3. Untuk mengetahui adakah hubungan positif dan signifikan antara persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare.
4. Untuk mengetahui Bagaimana pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Bank Muamalat Kcp Parepare.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu bahan acuan untuk digunakan sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta ilmu pengetahuan bagi pembaca terkait pengaruh literasi dan inklusi keuangan terhadap minat mahasiswa menggunakan lembaga keuangan syariah. Secara teoritis, manfaat penulisan ini untuk memajukan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai referensi atau review terutama ketika belajar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare.

2. Secara Praktis

Ada beberapa manfaat penelitian yang dapat dipetik dari pelaksanaan penelitian ini yakni memberikan manfaat bagi kalangan mahasiswa dan lapisan masyarakat luas terkait literasi dan inklusi keuangan terhadap minat mahasiswa dalam menggunakan lembaga keuangan syariah. Selain itu, penelitian ini juga berguna sebagai syarat akademis untuk menyelesaikan Strata 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Sebelum penulis menyusun dan melakukan suatu penelitian terkait Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Bank Muamalat Kcp Parepare, telah diadakan pengamatan oleh penulis, maka penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah:

1. Penelitian Mirawati Melakukan penelitian dengan judul Pengaruh perilaku nasabah terhadap Pembiayaan Murabahah: hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah beberapa faktor yang paling dominan mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pembiayaan murabahah. Diantaranya pembiayaan murabahah berlandaskan moral dan saling percaya; aksestabilitas pembiayaan murabahah yang cepat dan mudah sehingga mereka memilih jadi nasabah bank syariah; pembiayaan murabahah populer di masyarakat; karyawannya sangat profesional dan dapat dipercaya menjadikan persepsi masyarakat terhadap bank syariah adalah bank yang sangat dapat dipercaya. Faktor lainnya adalah biaya administrasinya yang murah, sikap karyawan yang ramah, simpati dan murah senyum; sosialisasi dan promosi pembiayaan murabahah mencapai seluruh lapisan masyarakat guna mendapatkan konsumen; promosi pembiayaan murabahah diketahui melalui hubungan personal dan kerabat; prospek perkembangan pembiayaan murabahah sangat baik; informasi pembiayaan murabahah diketahui melalui media cetak dan televisi, pada umumnya memanfaatkan media elektronik sangat intensif untuk memperkenalkan produknya dan menarik perhatian dan membujuk masyarakat. Sedangkan perbedaan penelitian Mirawati dengan penelitian yang saya angkat yakni penelitian mirawati mengangkat tentang faktor- faktor yang

mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pembiayaan murabahah baik itu faktor intra maupun faktor ekstra sedangkan dalam penelitian yang saya angkat lebih berpatokan pada pemahaman masyarakat terhadap kualitas pelayanan terhadap pembiayaan murabahah.⁵

2. Penelitian Alima Setiyarini melakukan penelitian dengan judul Pengaruh persepsi nasabah dan margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bumi Sekar Madani : penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh persepsi nasabah dan margin terhadap pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bumi Sekar Madani. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa terdapat Persepsi Nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*, *Margin* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*, serta Persepsi Nasabah dan Margin secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Bumi Sekar Madani. Persaman dalam penelitian ini sama- sama menggunakan metode analisis regresi sederhana sedangkan perbedaannya penelitian Alima Setiyarini menggunakan 2 metode analisis data diantaranya analisis regresi sederhana dan analisis regresi berganda dan dalam penelitian saya hanya menggunakan metode analisis regresi sederhana.⁶
3. Penelitian Dwi Prasetyo melakukan penelitian dengan judul analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota Melakukan Pembiayaan Murabahah dan Bai' Bitsaman Ajil (Studi Kasus pada BMT Mubaraak Wonosari Gunungkidul) : Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh factor kebutuhan, keagamaan, referensi serta kemudahan terhadap keputusan anggota

⁵Mirawati, *Pembiayaan Murabahah: Analisis Persepsi Nasabah* studi kasus PT Bank Muamalat cabang Pekanbaru (Menara Ekonomi: Volume III No.5, 2017), h.89

⁶Alima Setiyarini, *Pengaruh Persepsi nasabah dan margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah* studi kasus BMT Bumi Sekar Madani (Volume 1, no 2- 2012), h.90

BMT melakukan pembiayaan murabahah pada BMT Mubaraak. Hasil penelitian pada anggota pembiayaan murabahah didapatkan kesimpulan bahwa secara parsial (individu) variabel kebutuhan, agama, referensi, dan kemudian berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah pada BMT Mubarak. Hasil uji secara simultan (bersama-sama) diketahui bahwa variabel kebutuhan, agama, referensi serta kemudahan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian Dwi Prasetyo mengangkat tentang pengaruh faktor kebutuhan, keagamaan, referensi serta kemudahan terhadap keputusan anggota BMT melakukan pembiayaan murabahah sedangkan yang saya angkat lebih berpatokan pada pemahaman masyarakat mengenai kualitas pelayanan dalam pengambilan pembiayaan murabahah.⁷

4. Penelitian Andy Abdullah Sa'ad melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah BMT Berkah Madani : penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perubahan pendapatan nasabah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan murabahah. Dari hasil pengujian yang dilakukan, menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pendapatan sebelum pembiayaan murabahah dan setelah pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian ini adalah peneliti Andy Abdullah Sa'ad meneliti mengenai perubahan pendapatan nasabah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan murabahah sedangkan penelitian yang saya teliti lebih terfokus pada persepsi nasabah dalam kualitas pelayanan terhadap pengambilan pembiayaan. Prasetyo, Dwi. "Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota Melakukan Pembiayaan Murabahah dan Bai' Bitsaman Ajil (Studi Kasus pada BMT Mubaraak Wonosari Gunungkidul)." Skripsi.

⁷Dwi Prasetyo, *analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota Melakukan Pembiayaan Murabahah dan Bai' Bitsaman Ajil* Studi Kasus pada BMT Mubaraak Wonosari Gunungkidul (Yogyakarta: 2010), h.78

Yogyakarta: Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga (2010).aanmurabahah.⁸

5. Penelitian Nurlita Sari melakukan penelitian dengan judul analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah (studi kasus pada bank syariah mandiri cabang rawamangun): penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah pada bank Syariah Mandiri Cabang Rawamangun. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan murabahah lebih potensial, margin tetap, lebih mudahdiaplikasikan, promosi yang lebih gencar, dan proses pembiayaan yang cepat. Faktor eksternal yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah yaitu untuk memenuhi pengadaan asset/modal kerja, angsuran tetap, prosedur yang mudah, informasi yang didapat dari bank hanya pembiayaan murabahah dan pencairan dana yang cepat. Perbedaan penelitian ini adalah peneliti Nurlita Sari meneliti mengenai faktor internal dan faktor eksternal dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah sedangkan penelitian yang saya teliti lebih terfokus pada persepsi masyarakat dalam memahami kualitas pelayanan terhadap pengambilan pembiayaan murabahah.⁹

B. TinjauanTeori

1. TeoriPersepsi

a. PengertianPersepsi Nasabah

Manusia sadar atau tidak, secara konstan menerima rangsangan dari dunia luar melalui panca inderanya. Panca indera pada manusia terdiri dari mata untuk merespon gelombang cahaya, teliga menerima hantaran suara, kulit merespon temperature dan tekanan dari objek yang disentuh, hidung menghirup bau dan lidah

⁸Andy Abdullah Sa'ad, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah BMT Berkah Madani* (2010), h.14

⁹Nurlita Sari, "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah: Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Rawamangun*". (Diss. Universitas Pendidikan Indonesia, 2013), h. 65

merasakan sesuatu yang manis, pahit, pedas tawar dan seterusnya. Seluruhnya member informasi penting tentang objek dan peristiwa yang terjadi pada seseorang dalam kehidupan sehari-hari. Melalui panca indera manusia memperoleh pengetahuan dan kemampuan untuk berinteraksi dengan dunianya. Tanpa alat indera yang disebutkan, manusia sama. Bahkan sama dengan makhluk ciptaan lain.¹⁰

Persepsi merupakan suatu hal penting untuk melihat citra dan reputasi suatu perusahaan atau suatu lembaga. Citra tersebut dibentuk atau dihasilkan dari komunikasi pemasaran yang efektif dan strategik. Sedangkan kualitas citra tersebut tergantung pada reputasi yang disandang oleh perusahaan atau lembaga yang bersangkutan. Terujinya kualitas suatu citra tidak terlepas dari beberapa faktor seperti usia, pengalaman, konsistensi, makna dan lingkungan makro.¹¹

Menurut Bilson Simamora persepsi adalah bagaimana kita melihat dunia sekitar kita. Secara formal lebih lanjut menurutnya persepsi didefinisikan sebagai suatu proses, dimana seseorang menyeleksi, mengorganisasikan, dan menginterpretasikan stimulasi kedalam gambaran dunia yang berarti dan menyeluruh.¹² Kaplan menyebutkan dalam bukunya persepsi adalah salah satu dari bentuk pemikiran manusia, sedangkan disisi lain adalah kepercayaan. Persepsi dapat dianggap sebagai penyebab dan berpengaruh terhadap perilaku seseorang. Persepsi yang difungsikan sebagai salah satu alat *problem solving* dapat menjadi sarana jitu jika dimaksimalkan perannya. Semakin banyak alternative persepsi yang ada dalam pikiran manusia dalam menghadapi persoalan-persoalan kehidupan, maka akan semakin kaya pula kemungkinan-kemungkinan untuk menyelesaikan masalah

¹⁰Muh Fadha'il Rahman, "Hubungan Persepsi Civitas Akademika terhadap Perilaku Untuk Menjadi Nasabah Pada Perbankan Syariah (Tesis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2005), h. 42.

¹¹Abdul Gafur, "Persepsi dan Perilaku Pedagang Etnik Tionghoa di Mangga Dua Terhadap Bank Syariah" (Tesis UIN Syarif Hidayatullah: Jakarta, 2007), h. 19.

¹²Bilsom Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002), h. 102.

dengan baik, demikian pula sebaliknya¹³.

Berdasarkan penjelasan di atas persepsi merupakan pemahaman yang dimiliki oleh setiap individu terhadap sesuatu yang ditangkap oleh panca indra yang dapat mempengaruhi tindakan dan perilaku seseorang.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut Toha, faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang adalah sebagai berikut :¹⁴

1. Faktor internal yaitu faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu yang mencakup beberapa hal antara lain: perasaan, sikap dan kepribadian individu, prasangka, keinginan atau harapan, perhatian (fokus), proses belajar, keadaan fisik, gangguan kejiwaan, nilai dan kebutuhan juga minat dan motivasi.
2. 'Faktor eksternal yaitu karakteristik dari lingkungan dan objek yang terlibat didalamnya yang mencakup beberapa hal yaitu latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawanan, pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiran atau ketidak asingan suatu objek.

Menurut Walgito, faktor-faktor yang berperan dalam persepsi dapat dikemukakan beberapa faktor, yaitu :¹⁵

1. Objek yang dipersepsi

Objek menimbulkan stimulus yang mengenai alat indera atau reseptor baik yang dapat datang dari luar individu yang mempersepsi, ataupun datang dari dalam diri individu yang bersangkutan.

¹³Robert S. Kaplan and David P. Norton, *Strategy Maps* (Boston: Havard Bussiness School, 200), h. 209.

¹⁴Simbolon, Maropen. "Persepsi dan kepribadian.", (*Jurnal ekonomis* 1.1 2007), h. 52

¹⁵Akbar, Rofiq Faudy. "Analisis Persepsi Pelajar Tingkat Menengah Pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus.", (*Edukasia: Jurnal Penelitian Pendidikan Islam* 10.1 2015), h. 89

2. Alat indera, syaraf dan susunan syaraf

Sebagai alat untuk mengadakan respon diperlukan motoris yang dapat membentuk persepsi seseorang.

3. Perhatian

Merupakan langkah utama sebagai suatu persiapan dalam rangka mengadakan persepsi. Perhatian merupakan pemusatan atau konsentrasi dari seluruh aktivitas yang ditunjukkan kepada sesuatu sekumpulan objek.

Faktor-faktor tersebut menjadikan persepsi individu berbeda satu sama lain dan akan berpengaruh pada individu dalam mempersepsi suatu objek, stimulus, meskipun objek tersebut benar- benar sama. Persepsi seseorang atau kelompok dapat jauh berbeda dengan persepsi orang atau kelompok lain sekalipun situasinya sama. Perbedaan persepsi dapat ditelusuri pada adanya perbedaan- perbedaan individu, perbedaan-perbedaan dalam kepribadian, perbedaan dalam sikap atau perbedaan dalam motivasi. Pada dasarnya proses terbentuknya persepsi ini terjadi dalam diri seseorang namun persepsi juga dipengaruhi oleh pengalaman, proses belajar dan pengetahuannya.

c. Indikator Persepsi Nasabah

Indikator yang digunakan dalam variabel persepsi nasabah yaitu promosi dan pelayanan, sebagai berikut :¹⁶

1. Promosi

Aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan cara memberikan informasi tentang produk maupun jasa yang akan ditawarkan oleh perusahaan agar seseorang tertarik dengan produk maupun jasa tersebut. Aspek yang digunakan dalam pengukuran promosi yaitu melalui periklanan dan referensi atau info dari orang-orang sekitarnya.

¹⁶Acfira, L. G., Mursalim, M., & Amiruddin, "Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar", (Jurnal: Mirai Management, 5(3), 2020), h. 166-184.

2. Pelayanan

Pelayanan adalah upaya perbankan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah demi tercapainya kepuasan nasabah itu sendiri. Pelayanan menjadi indikator persepsi nasabah sebagai alat pengukuran dikarenakan baik buruknya pelayanan suatu perbankan akan menentukan minat atau keinginan masyarakat dalam memanfaatkan jasa perbankan tersebut. Aspek yang digunakan dalam pengukuran antara lain:

a. Prosedur pembiayaan murabahah

Pada dasarnya nasabah memerlukan prosedur yang jelas tanpa berbelit-belit dan mudah dalam pengajuan pembiayaan murabahah. Prosedur pembiayaan murabahah yang dilakukan Bank Muamalat di setiap daerah telah sesuai dengan standar yang dilakukan pada lembaga keuangan syariah pada umumnya.

b. Keramahan pegawai Bank Muamalat Indonesia

Keramahan dalam pelayanan merupakan tuntutan yang harus dimiliki karyawan di dalam berinteraksi dengan nasabahnya. Keramahan pegawai dalam melayani nasabah menjadi pertimbangan seseorang dalam memanfaatkan jasa lembaga keuangan syariah tersebut. Tentunya keramahan tersebut harus selalu ditingkatkan.

c. Pelayanan cepat dan akurat pegawai Bank Muamalat Indonesia

Pelayanan cepat dan akurat sangat diharapkan oleh para nasabah pada saat melakukan transaksi. Faktor kecepatan dan keakuratan ini sangat penting dan menjadi pertimbangan mengingat waktu sangat berharga.

2. Teori Pengambilan Keputusan

a. Pengertian Pengambilan Keputusan

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

keputusan yang akan diambil¹⁷. Menurut J. Reason, Pengambilan keputusan dapat dianggap sebagai suatu hasil atau keluaran dari proses mental atau kognitif yang membawa pada pemulihan suatu jalur tindakan di antara beberapa alternatif yang tersedia.¹⁸

Setiap proses pengambilan keputusan selalu menghasilkan satu pilihan final. Pengambilan keputusan merupakan salah satu bentuk perbuatan berpikir dan hasil dari suatu perbuatan itu disebut keputusan. Pengambilan keputusan dalam Psikologi Kognitif difokuskan kepada bagaimana seseorang mengambil keputusan. Dalam kajiannya, berbeda dengan pemecahan masalah yang mana ditandai dengan situasi dimanasebuah tujuan ditetapkan dengan jelas dan dimana pencapaian sebuah sasaran diuraikan menjadi sub tujuan, yang pada saatnya membantu menjelaskan tindakan yang harus dan kapan diambil. Pengambilan keputusan juga berbeda dengan penalaran, yang mana ditandai dengan sebuah proses oleh perpindahan seseorang dari apa yang telah mereka ketahui terhadap pengetahuan lebih lanjut.

Pengambilan keputusan menurut Kotler menjelaskan bahwa pengambilan keputusan merupakan proses psikologi dasar yang memankan peranan penting dalam memahami bagaimana konsumen secara aktual mengambil keputusan pembelian.¹⁹ Menurut Suharnan, pengambilan keputusan adalah poses memilih atau menentukan berbagai kemungkinan diantara situasi-situasi yang tidak pasti. Pembuatan keputusan terjadi di dalam situasi-situasi yang meminta seseorang harus membuat prediksi kedepan, memilih salah satu diantara dua pilihan atau lebih, membuat estimasi (prakiraan) mengenai frekuensi prakiraan yang akan terjadi.²⁰ Salah satu fungsi berpikir adalah menetapkan keputusan.²¹ Keputusan yang

¹⁷Save M. Dagum. *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan*, (Jakarta: Lembaga Pengkaji Kebudayaan Nusantara LPKN, 2006), h. 185.

¹⁸Clarke, David M. "Review essay: Organizational accidents and human error." (2003): 285-288.

¹⁹Liarahmadanii.blogspot.com/2013/10/proses-pengambilan-keputusan-konsumen.html?m=1/ Di akses pada tanggal 16-Novembert-2022

²⁰Suharnan, *Psikologi Kognitif*, (Surabaya : Srikandi, 2005), h. 194.

diambil seseorang beraneka ragam. Tapi tanda-tanda umumnya antara lain : keputusan merupakan hasil berpikir, hasil usaha intelektual, keputusan selalu melibatkan pilihan dari berbagai alternatif, keputusan selalu melibatkan tindakan nyata, walaupun pelaksanaannya boleh ditangguhkan atau dilupakan.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Pengambilan Keputusan (Decision Making) Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dari hasil pemikiran atau perasaan untuk melakukan suatu tindakan yang didasari pada kriteria tertentu.

Fungsi Pengambilan Keputusan individual atau kelompok baik secara institusional ataupun organisasional, sifatnya futuristik²². Tujuan Pengambilan Keputusan tujuan yang bersifat tunggal (hanya satu masalah dan tidak berkaitan dengan masalah lain) Tujuan yang bersifat ganda (masalah saling berkaitan, dapat bersifat kontradiktif ataupun tidak kontradiktif). Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam organisasi itu dimaksudkan untuk mencapai tujuan organisasinya yang dimana diinginkan semua kegiatan itu dapat berjalan lancar dan tujuan dapat dicapai dengan mudah dan efisien. Namun, kerap kali terjadi hambatan-hambatan dalam melaksanakan kegiatan. Ini merupakan masalah yang harus dipecahkan oleh pimpinan organisasi. Pengambilan keputusan dimaksudkan untuk memecahkan masalah tersebut.

b. Jenis-Jenis Pengambilan Keputusan

Manajer dalam setiap organisasi dapat dibedakan berdasarkan latar belakang, gaya hidup atau jarak mereka dengan bawahan, tetapi cepat atau lambat mereka semua harus melakukan pengambilan keputusan. Meskipun pengambilan keputusan itu bersifat sangat partisipatif (dengan keterlibatan penuh dari bawahan), manajerlah yang bertanggung jawab penuh terhadap hasil keputusan. Pada bagian ini, kita

²¹Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung : Rosdakarya, 2007), h. 70 – 71

²²Iqbal M. Hasan, *Pokok-pokok Materi Pengambilan Keputusan*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2004), h. 10.

akan melihat sistem klasifikasi yang dapat membedakan berbagai jenis keputusan, terlepas apa-apa manajer melakukan pengambilan keputusan tersebut sendiri, dengan berkonsultasi, atau mendelegasikannya pada bawahan.²³

Para peneliti dalam bidang pengambilan keputusan telah mengembangkan beberapa klasifikasi tipe keputusan. Kebanyakan klasifikasi ini serupa satu sama lain; yang berbeda hanya terminologi atau istilah yang digunakan. Kita akan menggunakan klasifikasi yang dikemukakan oleh Herbert Simon. Simon membedakan dua keputusan:

1) Pengambilan Keputusan Terprogram

Jenis pengambilan keputusan ini mengandung suatu respons otomatis terhadap kebijaksanaan-kebijaksanaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Masalah yang bersifat pengulangan dan rutin dapat diselesaikan dengan pengambilan keputusan jenis ini. Tantangan yang besar bagi seorang analis adalah mengetahui jenis-jenis keputusan ini dan memberikan atau menyediakan metode-metode untuk melaksanakan pengambilan keputusan yang terprogram di mana saja. Agar pengambilan keputusan harus didefinisikan dan dinyatakan secara jelas. Bila hal ini dapat dilaksanakan, pekerjaan selanjutnya hanyalah mengembangkan suatu algoritma untuk membuat keputusan rutin dan otomatis. Dalam kebanyakan organisasi terdapat kesempatan-kesempatan untuk melaksanakan pengambilan keputusan terprogram karena banyak keputusan diambil sesuai dengan prosedur pelaksanaan standar yang sifatnya rutin.²⁴ Akibat pelaksanaan pengambilan keputusan yang terprogram ini adalah membebaskan manajemen untuk tugas-tugas yang lebih penting. Misalkan : keputusan pemesanan barang, keputusan penagihan piutang, dan lain-lain.

2) Pengambilan keputusan tidak terprogram

Menunjukkan proses yang berhubungan dengan masalah-masalah yang tidak

²³John M. Ivancevich. Robert Konopaske. Michael T. Matteson. *Perilaku dan Manajemen Organisasi*, (Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama, 2007), h. 159

²⁴Eti Rochaety. Pontjorini Rahayuningsih. Prima Gusti Yanti, *Sistem Informasi Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), h. 161

jasas. Dengan kata lain, pengambilan keputusan jenis ini meliputi proses- proses pengambilan keputusan untuk menjawab masalah-masalah yang kurang dapat didefinisikan. Masalah-masalah ini umumnya bersifat kompleks, hanya sedikit parameter – parameter yang diketahui dan kebanyakan parameter yang diketahui bersifat probabilistik. Untuk menjawab masalah ini diperlukan seluruh bakat dan keahlian dari pengambilan keputusan, ditambah dengan bantuan sistem informasi. Hal ini dimaksud untuk mendapatkan keputusan tidak terprogram dengan baik.

Perluasan fasilitas pabrik, pengembangan produk baru, pengolahan dan pengiklanan kebijaksanaan-kebijaksanaan, manajemen kepegawaian, dan perpaduan semuanya adalah contoh masalah-masalah yang memerlukan keputusan-keputusan yang tidak terprogram. Sangat banyak waktu yang dikorbankan oleh pegawai-pegawai tinggi pemerintahan, pemimpin- pemimpin perusahaan, administrator sekolah dan manajer organisasi lainnya dalam menjawab masalah dan mengatasi konflik. Ukuran keberhasilan mereka dapat dihubungkan secara langsung. Misalkan: Pengalaman manajer merupakan hal yang sangat penting didalam pengambilan keputusan tidak terprogram. Keputusan untuk bergabung dengan perusahaan lain adalah keputusan tidak terstruktur yang jarang terjadi.²⁵

3. Teori Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

1) Secara Bahasa

Murabahah berasal dari kata dasar *rabah* yang berarti beruntung.²⁶ Jadi pengertian *murabahah* secara bahasa adalah saling beruntung atau saling menguntungkan.

Bai' al Murabahah adalah prinsip *bai'* (jual beli) dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Pada

²⁵Irham Fahmi, *Teori Dan Teknik Pengambilan Keputusan (Kualitatif dan Kuantitatif)*. (Jakarta: PT .Raja Grafindo Persada. 2016), h. 3-4

²⁶Syekh Muhammad Ma'sum bin Ali, *Al Amsilah al Tasrifiiyah*, (Surabaya: Salim Nabhan; tth), h. 14-15

murabahah, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil.²⁷

2) Secara Istilah

Menurut Ibnu Rusyd dalam kitab *Bidayatul Mujtahid wa nihayah al Muqtasid*, *murabahah* ialah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang pada pembeli, kemudian mensyaratkan atasnya keuntungan dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham²⁸.

Sedangkan Ibnu Qudamah memberikan pengertian secara singkat yaitu, menjual dengan harga asal ditambah keuntungan yang telah disepakati di awal dengan harga asal ditambah keuntungan yang telah disepakati di awal akad perjanjian.²⁹

Sedangkan menurut praktisi perbankan yang selama ini dikenal aktif dalam dunia perbankan syariah, Muhammad Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.³⁰

Beberapa pengertian mengenai *murabahah* di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan keuntungan dan pembayaran dilakukan dengan cicilan, tunai atau tangguh. Pada perjanjian *murabahah*, bank mempunyai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan pembeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjual kepada nasabah tersebut dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah

²⁷Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim 2003), h. 39.

²⁸ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayah Al Muqtasid*, (Beirut: Dar-el Fikri, 1995), h. 172.

²⁹Ibnu Qudamah, *Al Mughni*, (Beirut: Daar al Kutub al Ilmiyah, 1994), h. 280.

³⁰55Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), h.

dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.³¹

Dengan system *murabahah* ini, bank bisa membelikan atau menyediakan barang-barang diperlukan oleh pengusaha untuk dijual lagi, dan bank meminta tambahan harga (*cost plus*) atas harga pembelian. Syarat bisnis dengan system ini ialah pemilik barang (dalam hal ini bank) harus memberikan informasi yang sebenarnya kepada pembeli tentang harga pembeliannya dan keuntungan bersihnya (*profit margin*) dari pada *cost-plus*-nyaitu³².

Machasin menambahkan, perilaku konsumsi seseorang tidak hanya bersifat atau bertujuan memenuhi kebutuhan hidupnya semata, tetapi juga untuk memenuhi tuntutan perilaku konsumsi dan penilaian orang-orang lain demi sebuah kepercayaan diri dan martabat kemanusiaan,³³

Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw, dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Jadi singkatnya *murabahah* adalah tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Jadi singkatnya *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjualan dan pembeli. Akad ini merupakan suatu bentuk *Natural Certainly Contracts*, karna dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit* (keuntungan yang ingin diperoleh).³⁴

b. Dasar Hukum Murabahah

Dasar hukum *murabahah* sebagai berikut :

1. Al-Qur'an

³¹Sutan Remy Sjahdeni, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), h. 64.

³²M. Abdul Mujieb, et. Al, *Kamus Istilah Fiqih*, (Jakarta: PT. Pustaka Firdaus, 1994), h. 225-226

³³ Andi Bahri, S. "Etika Konsumsi dalam perspektif ekonomi islam." Vol. 11 No 2 (2014): 347-370

³⁴ Adimarwan A. Karim, *Bank Islam: Analisis fiqh dan keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Utama, 2006), h. 113.

Ayat ayat Al-qur'an yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya firman Allah :

.(Q.S Al-Baqarah Ayat 275) :

لَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

(Q.S An-Nisa' Ayat 29) :

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

2. As-Sunnah

Sabda Rasulullah SAW: “pendapatan yang paling afdhal (utama) adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur”. (HR. Ahmad Al Bazzar At-Thabrani).

c. Jenis-Jenis Pembiayaan Murabahah

Adiwarman A. karim membagi Murabahah berdasarkan:

- 1) Murabahah berdasarkan pesanan terbagiatas:
 - a) Bersifat mengikat, yaitu apabila telah pesan harusdibeli,
 - b) Bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barangtersebut.
- 2) Murabahah tanpa berdasarkanpesanan

Murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membelibarang yang dipesannya (bank dapat menyimpan uang muka pembelian kepada nasabah).

Misalnya, seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan orang tersebut belum ada ada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan. Contoh mudahnya si Fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli dan dipasang pada mobil pesannya oleh dealer mobil. Transaksi murabahah melalui pesanan ini adalah sah dalam fiqh Islam. Antara lain dikatakan oleh Imam Muhammad Ibnu Hasan Sya'bani, Imam Syafi'I dan Imam Jafar Ash-Siddiq.³⁵

Para ulama Syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu.³⁶ Alasannya pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk

³⁵Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003) h. 163.

³⁶Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta, Gema Insani Press, 2001), h. 163.

tetap membeli atau menolaknya. Penawaran untuk nantinya tetap membeli atau menolak dilakukan karena pada saat transaksi awal orang tersebut tidak memiliki barang yang hendak dijualnya.

Namun, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli murabahah jenis ini di mana “belum ada barang” berbeda dengan “menjual tanpa kepemilikan barang”. Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa “pergi” begitu saja bahkan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Oleh karena itu para ekonomi dan ulama kontemporer menetapkan bahwa si nasabah terikat hukumnya. Hal ini demi menghindari “*kemudharatan*”.

Jika pembeli menerima permintaan pemesan suatu barang atau asset, ia harus membeli asset yang dipesan tersebut, serta menyempurnakan kontrak jual beli yang sah antara dia dan pedagang barang itu. Pembelian ini dianggap pelaksanaan janji yang mengikat secara hukum antara pemesan dan pembeli.

Jual beli ini pembeli dibolehkan meminta pemesan membayar uang muka atau tanda jadi saat menanda tangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut, biaya riil pembeli harus dibayar dari uang muka. Bila nilai uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang ditanggung pembeli, pembeli dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada pemesan. Sebaliknya bila berlebih pemesan berhak atas kelebihan itu.³⁷

Bank Islam menggunakan istilah *arboun* sebagai kata lain uang muka, sedangkan Adiwarmar Karim menggunakan istilah *Hamish Ghadiyah* sebagai kata lain dari uang muka.

Menurut Muhammad Imrann Ashraf Usmani, Murabahah dapat digunakan

³⁷Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis keuangan Fiqh dan keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Utama), h. 224.

untuk pembiayaan-pembiayaan di bawah ini,³⁸:

- a) Alat-alat Inventaris
- b) Pembiayaan Asset
- c) Pembiayaan Ekspor-impor
- d) Pembiayaan Perumahan
- e) Pembiayaan Kendaraan

d. Indikator Pengukuran Pembiayaan Murabahah

Indikator sesuai dengan Fatwa DSN MUI No.04/DSN- MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah yaitu sebagai berikut:

1. Pembuatan kontrak perjanjian (akad)

Bank diharuskan menerapkan akad murabahah bebas riba. Apabila terdapat syarat dan ketentuan dalam akad yang mengandung riba, maka akad ini batal.

2. Mekanisme pembiayaan yang terkait dengan jual dan beli

Bank membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank yang bersangkutan. Selain itu, apabila bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip telah menjadi milik bank yang bersangkutan. Dan barang yang diperjualbelikan harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

3. Potongan harga

Bank memberikan potongan harga, besaran yang diberikan wajar tanpa diperjanjikan di awal akad. Apabila nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, bank boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut.

4. Kebijakan terhadap nasabah yang mengalami pailit

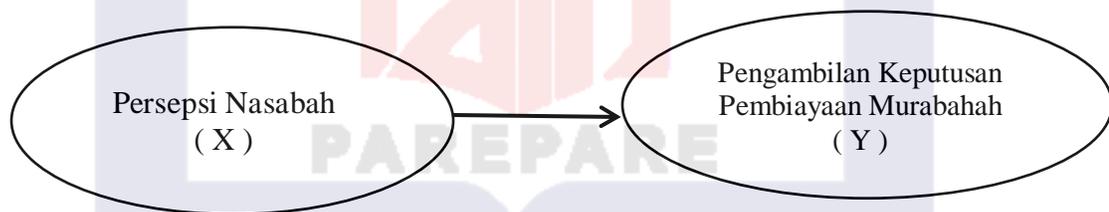
³⁸Muhammad Imran Ashraf Usmani, *Moezambank's Guide to Islamic Banking*, (Irdu Bazar Karachi, Darul Irhaat Press, 2001), h. 86.

Bank memberikan penambahan waktu bagi nasabah untuk memperpanjang masa pengangsurannya tanpa membebankan jumlah yang lebih besar pada kewajiban yang harus ditunaikan oleh nasabah.

C. Kerangka Konseptual

Skripsi berjudul "Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Parepare". Untuk mengetahui lebih jelas tentang konsep dasar dalam penelitian ini sehingga dapat mengembangkan apa yang menjadi pembahasan serta memberikan pengarahannya yang tepat atas apa yang akan diteliti.

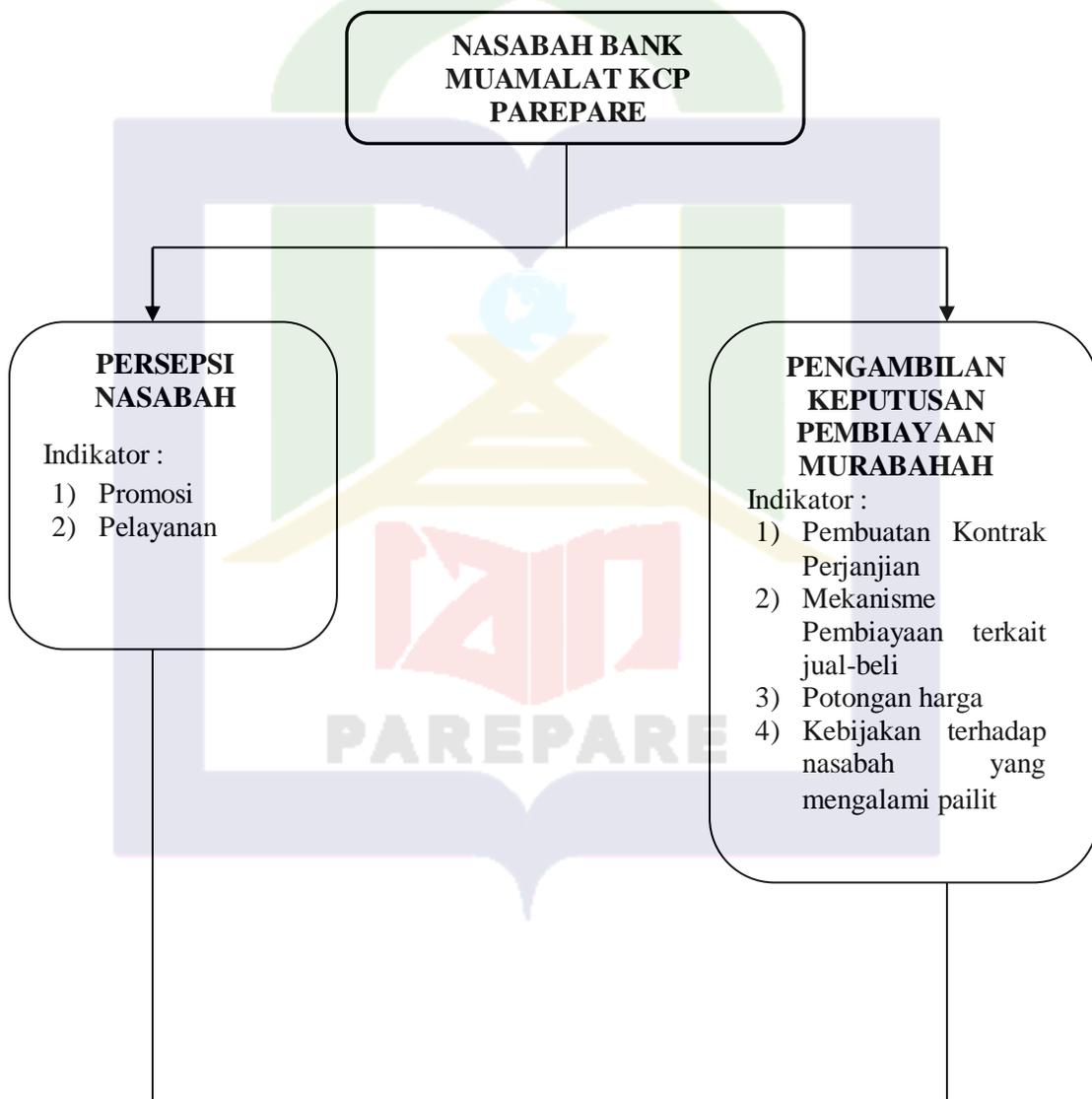
Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Konseptual

D. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir adalah representasi koheren dari pola hubungan antara konsep atau variable yang memberikan gambaran fokus penelitian.³⁹ Dalam rangka mempermudah penelitian bagi peneliti maka membuat kerangka pikir berdasarkan judul “Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Parepare” sebagai berikut:



³⁹Tim Penyusun, *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi*, (Parepare: IAIN Parepare, 2020), h.31



Gambar 2.2 Kerangka Pikir

E. Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara hubungan pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat sebelum dilakukan penelitian dan harus dilakukan melalui penelitian. Dugaan sementara tersebut diperkuat dengan adanya teori atau jurnal yang mendasari dan hasil dari penelitian terdahulu.

Hipotesis adalah prediksi atau spekulasi sementara yang belum dibuktikan oleh penelitian. Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan pembahasan dalam uraian ini, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. H_0 : Tidak ada pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare
2. H_1 : Ada pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, adalah salah satu jenis penelitian yang bertujuan mendeskripsikan secara sistematis, factual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi tertentu atau mencoba menggambarkan fenomena secara detail. Metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisa serta menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah dan membandingkan dengan keadaan yang sebenarnya pada perusahaan pada perusahaan kemudian mengambil kesimpulan⁴⁰.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, yaitu suatu proses menemukan pengetahuan dengan menggunakan data yang berupa angka sebagai alat menemukan keterangan mengenai apa yang ingin diketahui⁴¹.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat proses penelitian berlangsung agar mampu memberikan kejelasan terhadap penelitian yang dilakukan oleh peneliti serta ruang lingkup pada penelitian ini memiliki batasan wilayah yang jelas. Objek penelitian ini dilakukan di lingkup wilayah Bank Muamalat Kcp Parepare.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian dilaksanakan dalam waktu kurang lebih 2 bulan lamanya disesuaikan dengan kebutuhan penelitian.

⁴⁰ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2014), h.62.

⁴¹ Andi Hakim Nasution, *Panduan Berpikir Penelitian Secara Ilmiah Bagi Remaja*, (Jakarta: PT. Grafindo, 2002), h. 1

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas (jumlah) dan karakteristik (ciri) tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁴² Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah bank muamalat kota Parepare. Adapun jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 952 nasabah.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi.⁴³ Sampel adalah sebagian dari totalitas subjek penelitian atau sebagian populasi yang di harapkan dapat melewati karakteristik populasi yang penetapannya dengan teknik-teknik tertentu.

Nasabah pada bank muamalat KCP Parepare berjumlah 952 nasabah sehingga pengambilan sampel dalam penelitian ini harus representatif agar hasil penelitian dapat digeneralisasikan dengan menggunakan rumus dengan perhitungan sederhana.

Adapun yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah nasabah bank Muamalat kcp Parepare, dengan menggunakan *Teknik Purposive Sampling* adalah salah satu jenis dari non-random sampling. Jadi *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel dengan cara memberikan penilaian sendiri terhadap sampel di antara populasi yang dipilih. Penilaian itu diambil tentunya apabila memenuhi kriteria tertentu yang sesuai dengan topik penelitian.⁴⁴ Sementara dalam menentukan

⁴²Sugiyono, *Metode Penelitian pendidikan (Pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D)*, Cet.20, (Bandung :Alfabeta, 2014), h. 80

⁴³Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan kauntitatif,kualitatif, dan R&D)*, (Cet. XV; Bandung : Alfabeta,2012), h. 118

⁴⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan kauntitatif,kualitatif, dan R&D)*, h.120

ukuran sampel penelitian menggunakan Teknik Sloving dengan taraf kesalahan 10%. Rumus Sloving untuk menentukan ukuran sampel adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n =Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e^2 = Error Level (tingkat kesalahan) (Catatan : umumnya digunakan 1% atau 0,01, 5% atau 0,05 dan 10% atau 0,1 (catatan dapat dipilih oleh peneliti)

Penyelesaian :

$$n = \frac{952}{1 + (952)(0,1)^2}$$

$$n = \frac{952}{1 + 952(0,01)}$$

$$n = \frac{952}{1 + 9,52}$$

$$n = \frac{952}{10,52}$$

$$n = 90,49$$

Hasil dari perhitungan sampel menggunakan rumus slovin diatas adalah 90,49 sehingga menghasilkan 90 responden.

D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Metode atau teknik pengumpulan data adalah *field research* (penelitian lapangan) adalah penelitian yang dilakukan di lapangan untuk mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan permasalahan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu kuesioner yang merupakan daftar pertanyaan tertulis yang

diteliti untuk mengumpulkan informasi peneliti.⁴⁵ Adapun dalam pengolahan datanya menggunakan aplikasi SPSS versi 26.

E. Definisi Operasional Variabel

1. Persepsi Nasabah

Persepsi nasabah merupakan pemahaman yang dimiliki oleh setiap nasabah terhadap sesuatu yang ditangkap oleh panca indra yang dapat mempengaruhi tindakan dan perilaku seseorang. Faktor yang mempengaruhi persepsi nasabah antara lain, Faktor internal yaitu faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu yang mencakup beberapa hal antara lain: perasaan, sikap dan kepribadian individu, prasangka, keinginan atau harapan, perhatian (fokus), proses belajar, keadaan fisik, gangguan kejiwaan, nilai dan kebutuhan juga minat dan motivasi. Faktor eksternal yaitu karakteristik dari lingkungan dan objek yang terlibat didalamnya yang mencakup beberapa hal yaitu latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawanan, pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiran atau ketidak asingan suatu objek.

2. Keputusan memilih pembiayaan murabahah

Pengambilan keputusan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dari hasil pemikiran atau perasaan untuk melakukan suatu tindakan yang didasari pada kriteria tertentu. Sedangkan pembiayaan murabahah merupakan bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

Jadi keputusan memilih pembiayaan murabahah adalah suatu kegiatan dari hasil pemikiran untuk melakukan pembiayaan kerja sama dimana pemilik modal dan pengelola dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

⁴⁵Kusumah Wijaya dan Dwitagama Dedi .*Mengenal Penelitian Tindakan Kelas*. (Jakarta:PTIndeks,2011) ,h.13

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian ini digunakan untuk mengetahui suatu keadaan, apakah ini baik atau tidak, berpengaruh atau tidak, berhubungan atau tidak, ada peningkatan atau tidak dan lain sebagainya, tentu ada tolak ukur yang digunakan. Untuk data yang diperlukan, peneliti menggunakan alat ukur yang dinamakan instrument penelitian.

Adapun skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan Skala Likert, variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan. Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan Skala Likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata antara lain: Sangat Penting (SP), Penting (P), Ragu-ragu (R), Tidak Penting (TP), Sangat Tidak Penting (STP). Untuk penilaian ekspektasi pelanggan, maka jawaban itu dapat diberi skor, misalnya: Sangat Penting (SP) = 5, Penting (P) = 4, Ragu-ragu (R) : 3, Tidak Penting (TP) : 2, Sangat Tidak Penting (STP) : 1. sedangkan untuk penilaian persepsi pelanggan maka jawaban itu dapat diberi skor, misalnya: Sangat Baik (SB) : 5, Baik (B) : 4, Ragu-ragu (R): 3, Tidak Baik (TB) : 2, Sangat Tidak Baik (STB) : 1.⁴⁶

Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban itu dapat diberikan skor sebagai berikut :

⁴⁶Asep Hermawan, "Penelitian Bisnis: Paradigma Kuantitatif"(Jakarta : Grasindo, 2004), h. 126.

Tabel 3.1
Instrumen Skala Likert

Skala	Keterangan	Nilai
Sangat Setuju	SS	5
Setuju	S	4
Netral	N	3
Tidak Setuju	TS	2
Sangat Tidak Setuju	STS	1

G. Teknik Analisis Data

Penelitian ini metode analisis yang dipakai adalah analisis kuantitatif, untuk memperhitungkan dan memperkirakan secara kuantitatif dan beberapa faktor secara bersama-sama terhadap kinerja keuangan.

Teknik analisis data merupakan cara menganalisis data penelitian, termasuk alat-alat statistik yang relevan untuk digunakan dalam penelitian. Setelah data dikumpulkan, data itu perlu menyeleksi tingkat reliabilitas dan validitasnya. Data yang memiliki reliabilitas dan validitas rendah digugurkan. Disamping itu, data yang kurang lengkap tidak perlu disertakan dalam unit analisis.⁴⁷

1. Uji Validitas

Uji ini mengevaluasi reliabilitas atau validitas kuesioner. Jika pertanyaan survei dapat digunakan untuk menentukan apa yang diukur, survey tersebut dianggap sah.

⁴⁷ Punaji Setyosari, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010)

2. Uji Reliabilitas

Metode yang digunakan untuk menilai validitas suatu kuesioner sebagai indikator suatu variable adalah uji reliabilitas. Dalam penelitian ini, reliabilitas dinilai menggunakan pengukuran tunggal; hasilnya kemudian dibandingkan dengan pertanyaan lain atau korelasi antara pertanyaan dan jawaban mereka.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan analisis pendahuluan dan merupakan prasyarat untuk menentukan apakah teknik analisis data statistic dapat digunakan untuk menguji hipotesis. Jika terdistribusi normal, beberapa teknik statistic non-parametrik dapat digunakan sebagai gantinya. Data diperiksa normalitasnya menggunakan uji Kolmogrov-Smirnov. Dalam penelitian ini, uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual berdistribusi normal. Pada uji normalitas penelitian ini, pengujian dilakukan pada variabel Persepsi Nasabah (X) dan Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah (Y).

4. One Sampel t Test

Tujuan pengujian one samplet-test adalah ingin mengetahui apakah sebuah sampel berasal dari sebuah populasi yang mempunyai rata-rata (mean) yang sudah diketahui. Dengan kata lain, ingin menguji apakah rata-rata sebuah sampel sudah bisa mewakili populasinya⁴⁸. Jadi pengajuan one samplet-test pada prinsipnya ingin menguji apakah suatu nilai tertentu yang diberikan sebagai pembanding berbeda secara nyata atautkah tidak dengan rata-rata sebuah sampel. Rumus dari one samplet t-test sebagai berikut:

$$t = \frac{x - \mu}{S/\sqrt{n}}$$

⁴⁸Albert Kurniawan, *Belajar Mudah SPSS untuk Pemula*, (Yogyakarta:Mediakom,2009),h.62.

Dimana :

t = Koefisien t

x = Mean sampel

μ = Mean populasi

S= Standar deviasi sampel

N = Jumlah sampel

5. Korelasi *Pearson Product Moment*

Analisis korelasi parsial ini digunakan untuk mengetahui kekuatan hubungan antara korelasi kedua variabel diman variabel lainnya yang dianggap berpengaruh dikendalikan atau dibuat tetap (sebagai variabel kontrol).Teknik statistik yang digunakan oleh *Pearson Correlation Product Moment* karena variabel yang ditelii adalah data interval. Penentuan koefisien korelasi dengan menggunakan metode analisis korelasi *Pearson Product Moment* dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{\{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2\} - \{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2\}}}$$

Dimana :

r_{xy} = koefisien korelasipearson

x_i = Variabel independen

y_i = Variabel dependen

n = Banyak sampel

6. Uji Regreasi Linear Sederhana

Analisis regresi didasarkan pada fungsional ataupun kausal suatu variabel independen dengan suatu variabel dependen. Persamaan umum regresi linear sederhana adalah:

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Variabel tidak bebas

X = Variabel bebas

a = Nilai *intercept* (konstan)

b = koefisien arah regresi

Harga a Dihitung dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y(\sum X^2) - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Harga b dihitung dengan rumus :

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

7. Koefisiensi Determinasi

Koefisiensi determinasi adalah penyebab perubahan pada variabel Y yang data dari Variabel X, sebesar kuadrat koefisiensi korelasinya. Koefisiensi penentu ini menjelaskan besarnya pengaruh nilai suatu variabel (variabel X) terhadap naik turunnya nilai variabel lainnya (variabel Y) koefisiensi determinasi ini dirumuskan seperti dibawah ini:

$$D = r^2 \times 100\%$$

Dimana :

D : Nilai koefisiensi determinasi

r : Nilai koefisiensi korelasi

8. Uji T Parsial

Uji T-statistik dan uji parametrik (uji korelasi) dilakukan. Hal ini menggambarkan jika masing-masing variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) memiliki pengaruh. Rumusnya adalah:

$$t = \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dimana :

t = Nilai uji t

r = Koefisien korelasi *pearson*

r^2 = Koefisien determinasi

n = Jumlah sampel

merupakan Teknik analisis yang bertujuan untuk membandingkan satu variabel bebas. Teknik ini digunakan untuk menguji nilai tertentu berbeda secara signifikan atau tidak dengan rata-rata sebuah sampel. Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$t = \frac{\bar{x} - \mu}{S / \sqrt{n}}$$

keterangan:

t = koefisien t (t hitung)

\bar{x} = rata-rata sampel

μ = Rata-rata populasi atau hipotesis yang akan diuji

S = Standar deviasi sampel

n = Jumlah

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

Bank muamalat Indonesia memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Bank Muamalat Indonesia diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian didukung oleh Pemerintah Indonesia dan juga masyarakat. Bank Muamalat resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, dan terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah, Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan Multi Finace Syariah (Al-Ijarah Indonesia)

Tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat memperoleh izin sebagai Bank Devisa dan perusahaan terbuka. Namun, Bank syariah tidak tercatat di bursa efek Indonesia. Pada tahun 2009 Bank Muamalat Indonesia tidak hanya memperluas bisnisnya di Indonesia, tetapi juga membuka cabang internasional di Kuala Lumpur, Malaysia dan tercatat sebagai bank Indonesia pertama dan satu-satunya yang membuka jaringan bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, bank Muamalat memiliki 239 kantor layanan di Malaysia, termasuk 1 (satu) cabang. Operasional bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas, antara lain 568 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM bersama dan ATM Prima, 51 mobil kas keliling.

1. Visi dan Misi Bank Muamalat

1. Visi

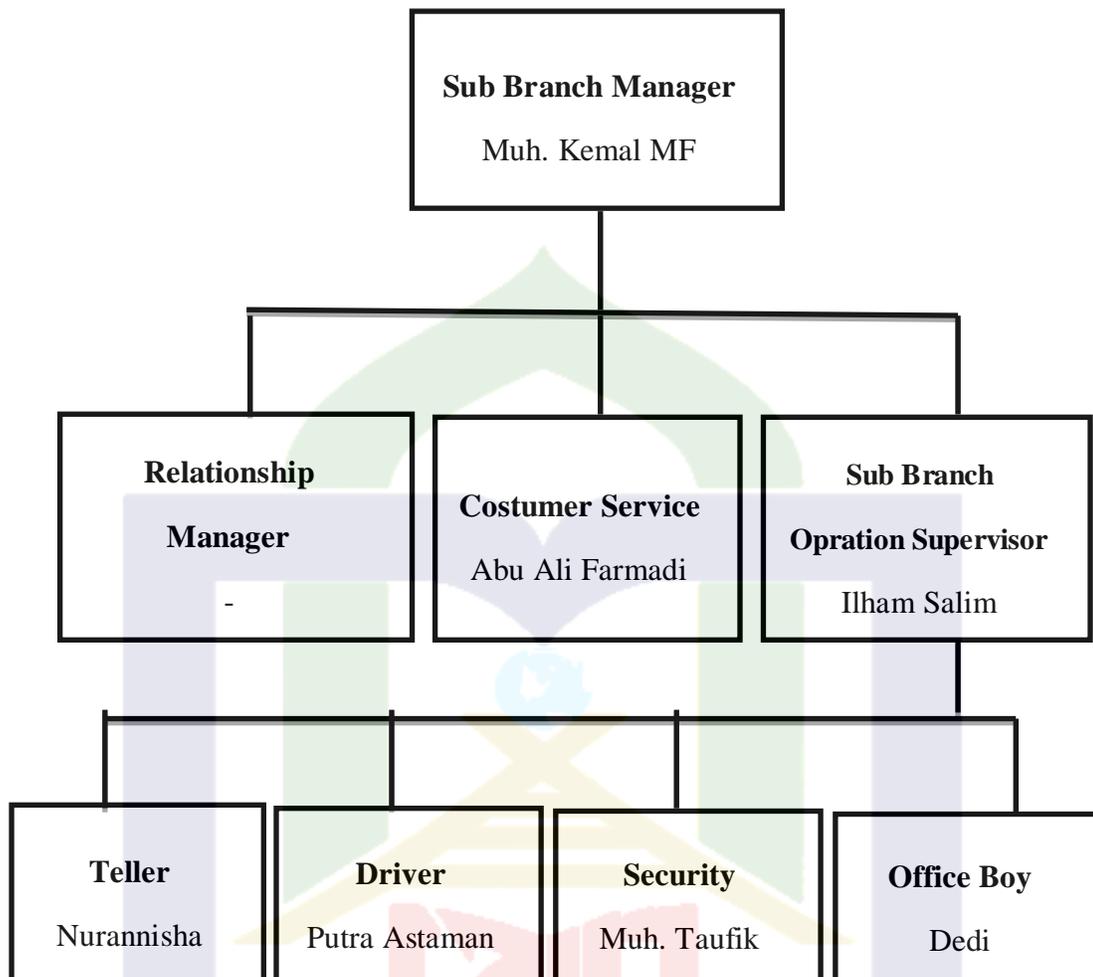
“menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional”

2. 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”.

2. Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Parepare

Struktur organisasi harus didefinisikan dengan jelas sebagai kerangka yang menguraikan tugas, wewenang, dan tanggungjawab masing-masing fungsi dalam organisasi. Struktur organisasi yang jelas memastikan bahwa tugas tidak digandakan, membuat tugas lebih jelas, lebih fokus dan terencana, yang dapat menghasilkan hasil yang lebih efektif. Struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare sebagai berikut :



Tugas, tanggung jawab dan wewenang jabatan pada Bank Muamalat Kota Parepare sebagai berikut :

1. Sub Branch Manager

Bertanggungjawab untuk merencanakan dan mengkoordinir, mengelola, dan mensupervisi kegiatan kantor cabang pembantu yang meliputi kegiatan operasional dan pemasaran sesuai dengan peraturan yang ditetapkan. Tanggungjawab : bertanggungjawab pada semua kegiatan keuangan dan perbankan pada kantornya, juga menandatangani berkas nasabah yang mengajukan pembiayaan yang telah

disetujui sebelumnya. Wewenang : mengkoordinir kegiatan kantor dalam mencapai target yang telah ditetapkan. Memberikan masukan, kritikan dan teguran kepada karyawan/staff dalam rangka memacu kreatifitas dan membentuk etos kerja yang professional.

2. Relationship Manager

Mempromosikan barang, produk dan jasa dalam segi perbankan, sebuah fungsi pekerjaan didalam dunia perbankan yang secara garis besar bertugas untuk menyalurkan kembali dana yang telah dihimpun kepada masyarakat, lembaga/instansi ataupun pihak swasta dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan. Merancang dan mengaplikasikan strategis bisnis penghimpunan dan memperkenalkan dan menawarkan produk kepada nasabah. Bagian ini sangatlah penting, serta tidak mudah karena ini adalah awal dari akad yang akan dijalankan bank dengan nasabahnya, mampu menjelaskan dengan baik, keunggulan, manfaat serta fitur-fitur dari semua produk-produk bank muamalat bertanggungjawab atas pencapaian target penghimpun dana.

3. Costumer Service

Memberikan penjelasan kepada nasabah mengenai macam produk perbankan. Melayani nasabah saat pembukaan dan penutupan rekening (filling document). Menginput data base nasabah lalu memverifikasi dan autentikasi dokumen. Melayani pertanyaan ataupun keluhan dari nasabah baik secara langsung maupun via telepon. Melaksanakan kegiatan service counter antara lain informasi saldo. Bertanggungjawab memelihara persediaan dan kelengkapan aplikasi setoran, transfer dan aplikasi lainnya di counter. Menjaga current file nasabah.

4. Sub Branch Operation Supervisor

Membuat rencana kerja mingguan atau bulanan di bagiannya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja. Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung. Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan dibawah koordinasinya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana atau target kerja dan SOP yang berlaku. Dan membuat dan mengkaji pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bawahan dan pengambilan keputusan atasan.

5. Teller

Tugas : mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh kepala cabang. Menandatangani formulir serta slip dari anggota dan menginput data tersebut. Membuat mutasi harian atau laporan kas harian. Tanggungjawab : pengambilan teller box dari khasanah utama, pembukaan kas, transaksi pada teller, mutasi uang tunai antar teller, proses akhir hari kerja, selisih pembulatan dan penutupan kas.

6. Satpam

Satpam bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, mengeluarkan dan memasukan uang dari khasanah bersama teller dan pejabat bank, pengawalan penyetoran uang ke Bank Indonesia, serta membantu costumer service dalam penjualan shar-e.

7. Cleaning Service

Cleaning Service bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain.

8. Driver

Driver bertugas dalam bagian transportasi dan memelihara kendaraan kantor.

3. Jenis Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan iB Hijrah

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan yang nyaman untuk digunakan dalam transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* local maupun luar negeri. Produk ini menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

2) Tabungan iB Hijrah Haji

Bank Muamalat Indonesia adalah tabungan bank komersial pertama yang professional dan sepenuhnya berprinsip Syariah di Indonesia. Merupakan salah satu bank penerima Iuaran Penyelenggaraan Haji (BPS-BPIH) yang terdaftar di SSKOHAT, Kementerian Agama Islam Republik Indonesia. Tabungan iB Hijrah Haji menawarkan solusi ibadah haji yang lengkap dan merupakan bank yang berkomitmen untuk membantu nasabahnya menjadi lebih stabil dan lebih baik. Produk ini menggunakan kontrak *Wadi'ah Yad-Dhamanah*.

3) Tabungan iB Hijrah Valas

Tabungan Syariah dalam Dolar AS dan Dolar Singapura dirancang untuk melayani berbagai kebutuhan perdagangan dan investasi, terutama dengan USD dan SGD. Produk ini ditujukan untuk orang diatas 18 tahun dan badan hukum. Produk ini menggunakan akad wadi'ah.

4) Tabungan iB Hijrah Rencana

Tabungan iB Hijrah Rencana adalah solusi perencanaan yang tepat untuk

lebih mewujudkan rencana dan impian masa depan sesuai prinsip Syariah. Produk ini menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah. Rencana dan impian masa depan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang harus dibuat hari ini, seperti pendidikan, pernikahan, perencanaan perjalanan keagamaan atau wisata, dimuka untuk rumah atau kendaraan, berkah, Idul Adha atau mimpi lainnya.

5) Tabungan iB Hijrah Prima

Tabungan iB Hijrah Prima adalah menabung, memenuhi kebutuhan kegiatan komersial, serta investasi yang aman dan menguntungkan. Tabungan iB dengan kartu Shar-E Debit Gold yang dapat digunakan di seluruh jaringan visa. Produk ini menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah.

6) Tabungan iB Sempel

Tabungan pelajar atau simple adalah tabungan pelajar dengan persyaratan sederhana dan mudah serta fitur yang menarik untuk menumbuhkan budaya menabung sejak dini. Konvensi yang digunakan dalam produk ini adalah *mudharabah mutlaqah*.

7) Tabunganku

Tabunganku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan sederhana dan ringan. Keunggulan produk ini adalah tidak ada biaya administrasi, dapat ditanggung oleh semua anggota komunitas dan anda bisa mendapatkan bonus dari jumlah yang diinvestasikan. Produk ini menggunakan akad *wadi'ah*.

8) Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang rupee dan dolar AS yang fleksibel dan memberikan pengembalian investasi yang optimal. Akad dalam produk ini menggunakan deposito *Mudharabah*. Produk iB Hijrah Deposit ini memiliki banyak

keunggulan, salah satunya dapat dijadikan sebagai angunan finansial.

a. Produk Penyaluran Dana

1) KPR iB Muamalat

KPR iB Muamalat adalah dua opsi kontrak, satu produk pembiayaan, termasuk membangun gedung dan mendapatkan hipotek dari bank lain, membantu pelanggan memiliki rumah, kondominium, apartemen dengan opsi kontrak *murabahah* atau *musyarakah mutanasiqah*.

2) Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

Produk ini merupakan produk keuangan yang memenuhi kebutuhan sehari-hari nasabah dengan berbagai manfaat dan membantu mewujudkan prinsip syariah yang diinginkan. Produk ini memfasilitasi investasi pensiunan dalam kepemilikan dan renovasi rumah, pembelian kendaraan, pendidikan anak, biaya pernikahan, dan umrah. Ini termasuk mengumpulkan dana anuitas dari bank lain dengan dua opsi kontrak: kontrak *Murabahah* atau kontrak suku bunga multi-layanan.

3) Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

iB Muamakal 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. Dalam produk ini ada dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* atau *ijarah multijasa*.

b. Layanan pada Bank Muamalat Indonesia

1) International Banking

a) *Remittance*

Di bawah ini adalah layanan Bank Muamalat Indonesia untuk mengirim dan menerima uang tunai dan mata uang asing non-tunai kepada salah satu pemegang rekeningnya.

b) *Trade finance*

Bank Muamalat Indonesia memiliki pengalaman dan keahlian dalam bidang pembiayaan perdagangan secara syariah baik lokal maupun internasional. Hal ini menjadikan BMI sebagai mitra yang amanah serta mengerti kebutuhan layanan bisnis perdagangan nasabah. BMI memiliki layanan jasa dan pembiayaan syariah yang inovatif untuk mendukung kelancaran bisnis perdagangan nasabah, baik untuk transaksi perdagangan lokal maupun internasional dan transaksi L/C maupun nonL/C.

2) Layanan 24 Jam

a) *Sala Muamalat*

Merupakan layanan mobile banking yang memudahkan nasabah untuk mendapatkan informasi produk, saldo, informasi transaksi dan transfer antar rekening Bank Muamalat kapan saja, dimana saja.

b) *Internet Banking Muamalat*

Layanan transaksi perbankan elektronik melalui akses internet token SMS, yang dapat bekerja 24/7, sehingga nyaman kapan saja, di mana saja. Nasabah dapat

melacak transaksi keuangan pribadi dan bisnis dari seluruh rekening Bank Muamalat Indonesia di CIF atau file informasi nasabah.

c) Muamalat Mobile

Layanan perbankan yang disediakan oleh Punch adalah sebagai berikut: Pelanggan dapat melakukan transaksi non tunai seperti cek saldo, transfer, dan riwayat transaksi real-time dengan biaya rendah.

B. Deskripsi Data

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare secara keseluruhan. Metode yang digunakan adalah metode kuesioner atau angket dan dengan memberikannya kepada nasabah Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare secara keseluruhan.

Responden yang diteliti yaitu sebanyak 100 responden, maka responden-responden tersebut dapat dikategorikan karakteristiknya menurut kategori berikut:

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	30	33.3	33.3	33.3
	Perempuan	60	66.7	66.7	100.0
Total		90	100.0	100.0	

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Berdasarkan tabel diatas, distribusi responden berdasarkan jenis kelamin dari 90 responden terdiri dari 30 (33,3%) responden laki-laki, dan terdiri dari 60 (66,7%) responden perempuan. Jadi, responden terbanyak adalah responden perempuan.

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

		Usia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15-25	77	85.6	85.6	85.6
	26-35	8	8.9	8.9	94.4
	36-45	3	3.3	3.3	97.8
	46-55	2	2.2	2.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Tabel diatas menunjukkan bahwa dari 90 responden dengan presentase 85,6% dengan umur 15-25 tahun, 8,9% dengan umur 26-35, 3,3% dengan umur 36-45 tahun, 2,2% dengan umur 46-55 tahun. Dalam penelitian ini lebih banyak didominasi oleh nasabah yang berumur 15-25 tahun.

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.3Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

		Pekerjaan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pengusaha	57	63.3	63.3	63.3
	Petani	3	3.3	3.3	66.7
	PNS	1	1.1	1.1	67.8
	Wiraswasta	12	13.3	13.3	81.1
	Lainnya	17	18.9	18.9	100.0

Total	90	100.0	100.0
-------	----	-------	-------

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Tabel diatas memperlihatkan bahwa sebanyak 63,3% atau 57 responden bekerja sebagai pengusaha, 3.3% atau 3 responden bekerja sebagai Petani, 1,1% atau 1 responden bekerja sebagai PNS, 13,3% atau 12 responden bekerja sebagai Wiraswasta, 18,9% atau 17 responden responden bekerja sebagai lainnya.

C. Deskripsi Jawaban Responden

1. Distribusi Jawaban Responden untuk Variabel X

VARIABEL PERSEPSI NASABAH (X)							Total
NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS	
1	Saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui promosi atau iklan	7	35	37	8	3	305
2	Saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui referensi/info saudara atau teman	11	36	35	5	3	317
3	Saya merasa informasi yang disampaikan tentang pembiayaan murabahah mudah dimengerti dan lengkap	12	30	41	7	-	317
4	Menurut saya pembiayaan murabahah mempunyai syarat dan prosedur yang jelas dan mudah saat pengajuan pembiayaan	17	36	28	8	1	330

5	Menurut saya karyawan ramah dan sopan dalam memberikan pelayanan	16	41	27	3	3	334
6	Saya merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan Bank Muamalat selama masa pembiayaan murabahah	15	35	34	5	1	328
7	Saya setuju terhadap informasi yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah diperbankan syariah sama dengan kredit di perbankan konvensional	9	31	39	10	1	307

Berdasarkan table distribusi jawaban responden untuk variabel Persepsi Nasabah (X) diperoleh data terdiri dari 7 pernyataan dengan 90 responden Berikut rinciannya :

- a) Pernyataan ke-1, memiliki 7 responden menjawab ‘sangat setuju’, 35 responden menjawab ‘setuju’, 37 responden menjawab ‘netral/ragu-ragu’, 8 responden menjawab ‘tidak setuju’ dan 3 responden menjawab ‘sangat tidak setuju’. Total skor yaitu 305, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden ragu-ragu/netral, memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui promosi/iklan.
- b) Pernyataan ke-2, memiliki 11 responden menjawab ‘sangat setuju’, 36 responden menjawab ‘setuju’, 35 responden menjawab ‘netral/ragu-ragu’, 5 responden menjawab ‘tidak setuju’ dan 3 responden menjawab ‘sangat tidak setuju’. Total skor yaitu 317, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju, memperoleh informasi pembiayaan murabahah melalui referensi/info dari saudara atau teman.

- c) Pernyataan ke-3, memiliki 12 responden menjawab 'sangat setuju', 30 responden menjawab 'setuju', 41 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 7 responden menjawab 'tidak setuju' dan. Total skor yaitu 317, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden "netral/ragu-ragu" merasa informasi yang disampaikan tentang pembiayaan murabahah mudah dimengerti dan lengkap.
- d) Pernyataan ke-4, memiliki 17 responden menjawab 'sangat setuju', 36 responden menjawab 'setuju', 28 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 8 responden menjawab 'tidak setuju' dan 1 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 330, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju, bahwa pembiayaan murabahah mempunyai syarat dan prosedur yang jelas dan mudah saat pengajuan pembiayaan.
- e) Pernyataan ke-5, memiliki 16 responden menjawab 'sangat setuju', 41 responden menjawab 'setuju', 27 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 3 responden menjawab 'tidak setuju' dan 3 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 334, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju, bahwa karyawan ramah dan sopan dalam memberikan pelayanan.
- f) Pernyataan ke-6, memiliki 15 responden menjawab 'sangat setuju', 35 responden menjawab 'setuju', 34 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 5 responden menjawab 'tidak setuju' dan 1 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 328, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju, bahwa merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan Bank Muamalat selama masa pembiayaan murabahah.
- g) Pernyataan ke-7, memiliki 9 responden menjawab 'sangat setuju', 31 responden menjawab 'setuju', 39 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 10 responden menjawab 'tidak setuju' dan 1 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 307, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa

kebanyakan responden ragu-ragu, bahwa informasi yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah di perbankan syariah sama dengan kredit di perbankan konvensional.

2. Distribusi Jawaban Responden untuk Variabel Y

VARIABEL KEPUTUSAN MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH(Y)							
NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS	Total
1	Bank Muamalat KCP Parepare dan nasabah melakukan akad murabahah yang berbasis riba	3	36	35	11	5	291
2	Bank Muamalat KCP Parepare membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank	15	30	37	5	3	319
3	Barang yang diperjualbelikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah	18	35	33	3	1	336
4	Bank Muamalat KCP Parepare menginformasikan harga pokok barang kepada nasabah beserta biaya yang dikeluarkan	15	45	26	4	-	341
5	Bank Muamalat KCP Parepare menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan utang atau nyicil	13	40	32	5	-	331
6	Apabila Bank Muamalat KCP	11	30	44	4	1	316

	Parepare memberikan potongan harga besaran yang diberikan wajar tanpa diperjanjikan diawal akad						
7	Jika Bank Muamalat KCP Parepare hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga	14	32	37	6	1	322

Berdasarkan table diatas distribusi jawaban responden untuk variabel Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y) diperoleh dari data terdiri dari 17 pernyataan dengan 90 responden berikut rinciannya :

- a) Pernyataan ke-1, memiliki 3 responden menjawab 'sangat setuju', 36 responden menjawab 'setuju', 35 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 11 responden menjawab 'tidak setuju' dan 5 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 291, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju, bahwa Bank Muamalat KCP Parepare dan nasabah melakukan akad yang berbasis riba.
- b) Pernyataan ke-2, memiliki 15 responden menjawab 'sangat setuju', 30 responden menjawab 'setuju', 37 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 5 responden menjawab 'tidak setuju' dan 3 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 319, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden ragu-ragu, bahwa Bank Muamalat KCP Parepare membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank.
- c) Pernyataan ke-3, memiliki 18 responden menjawab 'sangat setuju', 35 responden menjawab 'setuju', 33 responden menjawab 'netral/ragu-ragu',

3 responden menjawab 'tidak setuju' dan 1 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 336, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju, bahwa barang yang diperjualbelikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

- d) Pernyataan ke-4, memiliki 15 responden menjawab 'sangat setuju', 45 responden menjawab 'setuju', 26 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 4 responden menjawab 'tidak setuju'. Total skor yaitu 341, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju bahwa Bank Muamalat KCP Parepare menginformasikan harga pokok barang kepada nasabah beserta biaya yang dikeluarkan.
- e) Pernyataan ke-5, memiliki 13 responden menjawab 'sangat setuju', 40 responden menjawab 'setuju', 32 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 5 responden menjawab 'tidak setuju'. Total skor yaitu 331, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden setuju, bahwa Bank Muamalat KCP Parepare menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan utang atau nyicil.
- f) Pernyataan ke-6, memiliki 11 responden menjawab 'sangat setuju', 30 responden menjawab 'setuju', 44 responden menjawab 'netral/ragu-ragu', 4 responden menjawab 'tidak setuju' dan 1 responden menjawab 'sangat tidak setuju'. Total skor yaitu 316, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden ragu-ragu, bahwa Bank Muamalat KCP Parepare memberikan potongan harga besaran yang diberikan wajar tanpa perjanjian diawal akad.

g) Pernyataan ke-7, memiliki 14 responden menjawab ‘sangat setuju’, 32 responden menjawab ‘setuju’, 37 responden menjawab ‘netral/ragu-ragu’, 6 responden menjawab ‘tidak setuju’ dan 1 responden menjawab ‘sangat tidak setuju’. Total skor yaitu 322, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebanyakan responden ragu-ragu, bahwa Bank Muamalat KCP Parepare hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga.

D. Pengujian Persyaratan Analisis

1. Uji Validitas Data

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuisioner. Instrumen yang valid atau tepat dapat digunakan untuk mengukur objek yang diukur. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan *Corrected Item Total Correlation*, dengan membandingkan r hitung dengan r tabel dimana:

- Jika r hitung (*corrected item total correlation*) $>$ r tabel (*product moment*) maka data dikatakan valid.
- Jika r hitung (*corrected item total correlation*) $<$ r tabel (*product moment*) maka data dikatakan tidak valid.

Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Persepsi Nasabah

Variabel	Pernyataan	R hitung	R tabel 5% (100)	Keterangan
Persepsi Nasabah	1	0,662	0,207	valid
	2	0,504	0,207	valid
	3	0,730	0,207	valid

	4	0,644	0,207	valid
	5	0,612	0,207	valid
	6	0,549	0,207	valid
	7	0,456	0,207	valid

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Kolom *Corrected Item-Total Correlation* merupakan korelasi antara skor item yang dapat digunakan untuk menguji validitas instrumen. Untuk menguji validitas, butir pertanyaan tersebut harus dibandingkan dengan r_{tabel} pada taraf $\alpha = 5\%$ dengan $n = 100$, sehingga r_{tabel} sebesar 0.207. Berdasarkan tabel diatas ,dapat dilihat dari hasil uji validitas persepsi nasabah (X) keseluruhan menunjukkan $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ maka dapat dapat disimpulkan bahwa setiap angket/kuesioner variabel (X) dinyatakan valid.

Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCP Parepare

Variabel	Pernyataan	R hitung	R tabel 5% (100)	Keterangan
Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCP Parepare	1	0,427	0,207	valid
	2	0,641	0,207	valid
	3	0,451	0,207	valid
	4	0,645	0,207	valid
	5	0,565	0,207	valid
	6	0,606	0,207	valid
	7	0,610	0,207	valid

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Kolom *Corrected Item-Total Correlation* merupakan korelasi antara skor item yang dapat digunakan untuk menguji validitas instrumen. Untuk menguji validitas, butir pertanyaan tersebut harus dibandingkan dengan r_{tabel} pada taraf $\alpha = 5\%$ dengan $n = 100$, sehingga r_{tabel} sebesar 0.207. Berdasarkan tabel diatas ,dapat dilihat dari

hasil uji validitas keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare (Y) keseluruhan menunjukkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka dapat dapat disimpulkan bahwa setiap angket/kuesioner variabel (Y) dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Penelitian ini menggunakan uji reliabilitas alat ukur secara internal yaitu uji statistik *Cronbach Alpha*. Suatu variabel dikatakan *reliabel* dengan menggunakan teknik ini, jika nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$.

Adapun dasar pengambilan keputusan pada uji reabilitas adalah:

Jika $\alpha > r_{tabel}$ maka dikatakan konsisten (reliabel)

Jika $\alpha < r_{tabel}$ maka dikatakan tidak konsisten (tidak reliabel)

Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas Persepsi Nasabah (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
.693	7

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Tabel diatas memperlihatkan bahwa hasil *Cronbach's Alpha* dari 9 item pertanyaan adalah sebesar 0,693, dimana $\alpha (0,693) > (0,60)$. Dengan demikian, dapat di simpulkan bahwa pernyataan dalam kuisoner ini reliabel karena mempunyai nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60, maka dapat digunakan untuk pengukuran data.

Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCP Parepare (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.624	7

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Tabel diatas memperlihatkan bahwa hasil *Cronbach's Alpha* dari 9 item pertanyaan adalah sebesar 0,624, dimana $\alpha (0,624) > (0,60)$. Dengan demikian, dapat di simpulkan bahwa pernyataan dalam kuisioner ini reliabel karena mempunyai nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60, maka dapat digunakan untuk pengukuran data.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan bagian penting dari pengujian analisis data, yang berarti bahwa sebaran data penelitian harus diuji normalitasnya sebelum dianalisis lebih lanjut, mode regresi dikatakan baik apabila berdistribusi dengan normal atau mendekati normal maka perlu dilakukan uji normalitas data. Teknik uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan Metode kolmogrov-smirnov berfungsi perbandingan beberapa data dalam sampel dengan distribusi normal untuk serangkaian nilai dengan mean dan standar deviasi yang sama.

Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.76239941
Most Extreme Differences	Absolute	.094
	Positive	.094
	Negative	-.054
Test Statistic		.094

Asymp. Sig. (2-tailed)	.047 ^c
------------------------	-------------------

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Hasil uji normalitas diatas menerangkan bahwa nilai signifikansi $0,47 > 0,05$. Sehingga kesimpulannya yaitu nilai residual terdistribusi normal. dengan demikian hasil dari uji normalitas dapat disimpulkan bahwa model regresi layak digunakan untuk mengukur pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare karena telah memenuhi asumsi normalitas.

4. Uji One Sampel t Test

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa baik literasi dan inklusi keuangan terhadap minat mahasiswa perbankan syariah IAIN Parepare dalam menggunakan lembaga keuangan syariah.

- a. Membandingkan nilai signifikansi dengan 0,05
 - Jika nilai sig. (2-tailed) $< 0,05$ maka H_0 ditolak
 - Jika nilai sig. (2-tailed) $> 0,05$ maka H_0 diterima
- b. Membandingkan nilai t hitung dan t tabel
 - Jika nilai t hitung $> t$ tabel maka H_0 ditolak
 - Jika nilai t hitung $< t$ tabel maka H_0 diterima

Tabel 4.9 Tabel Klasifikasi

Skor	Klasifikasi
80,01% - 100%	Sangat Baik
68,01% - 84,00%	Baik
52,01% - 68,00%	Cuku
36,01% - 52,00%	Buruk
20,00% - 36,00%	Sangat Buruk



Tabel 4.10 Hasil Uji One Sampel T-Test Variabel Persepsi Nasabah (X)

One-Sample Test						
Test Value = 0						
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Persepsi nasabah	64.439	89	.000	3.55256	3.4430	3.6621

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Hasil uji one sample t test diatas diperoleh nilai t hitung sebesar 64,439 jika dibandingkan dengan nilai t tabel dengan $dk = n-1$ ($90-1 = 89$) dengan taraf signifikan $\alpha = 5\%$ (0,05) diperoleh t tabel sebesar 1,9869. Nilai t hitung $64,439 > t$ table 1,9869, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. dan Nilai (2 tailed) $< 0,05$ yaitu $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. dengan demikian dari perhitungan sampel diatas ditemukan rata-rata persepsi nasabah= 33,2% dari yang diharapkan. Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap pertanyaan adalah 3329. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai diperoleh 3150 atau 94,62% dari skor ideal. Dengan demikian persepsi nasabah berada pada kategori sangat baik.

Tabel 4.11 Hasil Uji One Sampel T-Test Variabel Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare (Y)

One-Sample Test						
Test Value = 0						
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
keputusan	71.698	89	.000	3.57789	3.4787	3.6770

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Hasil uji one sample t test diatas diperoleh nilai t hitung sebesar 71,698 jika dibandingkan dengan nilai t tabel dengan $dk = n-1$ ($90-1 = 89$) dengan taraf signifikan $\alpha = 5\%$ (0,05) diperoleh t tabel sebesar 1,9869. Nilai t hitung $71,698 > t$ table 1,9869, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. dan Nilai (2 tailed) $< 0,05$ yaitu $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. dengan demikian dari perhitungan sampel diatas ditemukan rata-rata keputusan memilih pembiayaan murabahah= 33,4% dari yang diharapkan. Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap pertanyaan adalah 3348. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai diperoleh 3150 atau 94,08% dari skor ideal. Dengan demikian keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare berada pada kategori sangat baik.

5. Uji Korelasi Parsial *Pearson Product Moment*

Uji Korelasi Parsial *Pearson Product Moment* dilakukan untuk mrngetahui apakah ada hubungan antara kedua variabel terikat dan variabel bebas, Dengan metode ini peneliti dapat mengetahui jenis dalam sebuah variabel dengan variasi yang lain. Adapun variabel bebas pada penelitian ini yaitu Penggunaan Layanan E-Channel (Muamalat DIN) sedangkan variabel terikat yaitu Kepuasan Nasabah.

H_0 = Tidak ada pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare.

H_1 = Ada Pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare.

Adapun dasar pengambilan keputusan pada pengujian ini yaitu:

- Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terdapat korelasi.
- Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terdapat korelasi.

- Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.
Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

Tabel 4.12 Hasil Uji Korelasi Pearson Product Moment

		Persepsi Nasabah	Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah
Persepsi Nasabah	Pearson Correlation	1	.657**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	90	90
Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah	Pearson Correlation	.657**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	90	90

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Tabel diatas diperoleh koefisien korelasi sebesar 0,657 dengan signifikansi sebesar 0,000. Berdasarkan data itu dapat dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan taraf signifikansi.

Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak H_1 diterima

Jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima H_1 ditolak

Tabel ini memperlihatkan bahwa koefisien korelasi 0,657 dengan signifikansi 0,000. Karena signifikansi 0,000 $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya terdapat hubungan yang positif dan signifikan Persepsi Nasabah

Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat Kcp Parepare. Dari tabel di atas juga menunjukkan bahwa pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah nasabah yaitu 0,657. Untuk mengetahui derajat hubungan pada uji korelasi dapat dilihat pada pedoman kekeratan sebagai berikut:

Tabel 4.13 Tabel Interval Koefisien

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,80 – 1,000	Sangat Kuat
0,60 – 0,799	Kuat
0,40 – 0,599	Cukup Kuat
0,20 – 0,399	Rendah
0,00 – 0,199	Sangat Rendah

Hasil data di atas menunjukkan bahwa terdapat pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat Kcp Parepare

6. Uji Regresi Linear Sederhana

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data regresi linier sederhana bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut:

Tabel 4.14 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana

		Coefficients ^a		Standardized		
		Unstandardized Coefficients		Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.252	1.830		5.603	.000
	Persepsi Nasabah	.595	.073	.657	8.171	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah

Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Persamaan regresi linier sederhana secara umum adalah:

$$Y = a + \beta x + e$$

Nilai a sebesar 10.252 angka ini merupakan angka constant yang mempunyai arti bahwa tidak ada persepsi nasabah (X) maka nilai konsistensi regresi Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y) adalah 10.252 Sedangkan β merupakan angka koefisien regresi dimana nilai β sebesar 0,595 angka ini mempunyai arti bahwa setiap penambahan 1% Persepsi Nasabah (X), maka Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y) akan meningkat sebesar 0,595. Karena koefisien regresi bernilai positif (+), maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa 1% Persepsi Nasabah (X) berpengaruh positif terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y). Sehingga persamaan regresinya adalah sebagai berikut:

a	10.252	Persamaan Regresi
β	0,595	$Y = 10.252 + 0,595 + e$

Dimana:

Y = Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah

X = Persepsi Nasabah

Regresi diatas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta 10.252 menunjukkan besarnya tingkat Keputusan memilih pembiayaan murabahah adalah sebesar 10.252 jika variabel Persepsi Nasabah (X) adalah 0 (nol).
- b. Persamaan regresi memperlihatkan bahwa variable Persepsi Nasabah (X), mempunyai arah koefisien regresi positif dengan Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah yaitu $\beta = 0,595$ yang berarti pengaruhnya sebesar 0,595 dimana apabila Persepsi Nasabah naik satu satuan maka Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah akan naik sebesar 0,595 dengan asumsi variable independen yang lain konstan.

E. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis mengkaji tentang kebenaran hipotesis berdasarkan data yang didapatkan dari hasil penelitian, maka penulis menggunakan teknik statistik untuk mengetahui hubungan Persepsi Nasabah (X) dengan Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y) dengan menggunakan pengujian sebagai berikut :

1. Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi variabel Persepsi Nasabah (independen) terhadap variabel Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (dependen). Dikatakan baik jika nilai r square diatas 0,5 karena r square berkisar 0-1. Dalam hal ini kita mengacu pada nilai R

square yang terdapat dalam hasil analisis regresi linear sederhana, yakni pada tabel “Model Summary” berikut ini.

Tabel 4.15 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.657 ^a	.431	.425	2.51616

a. Predictors: (Constant), Persepsi Nasabah
 Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Hasil pengujian koefisien determinasi sebagai berikut:

1. Sesuai tabel diatas dapat diketahui bahwa R square atau koefisien determinasi sebesar 0,431 dan nilai Adjusted R Square sebesar 0,425 atau 42,5%. Maka dapat simpulkan bahwa tingkat kolerasi dan kekuatan hubungan dengan nilai tersebut memiliki tingkat hubungan yang moderat.
2. Tabel Model Summary di atas dapat diketahui nilai R Square sebesar 0,431. Nilai ini memiliki arti bahwa 43,3% Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah (Y) dipengaruhi Persepsi Nasabah (X) dan 56,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

2. Uji T Parsial

Uji t adalah suatu tes statistik yang memungkinkan kita membandingkan dua skor rata-rata, untuk menentukan probabilitas (peluang) bahwa perbedaan antara dua skor rata-rata merupakan perbedaan yang nyata bukan perbedaan yang terjadi secara kebetulan.⁴⁹Pengujian variabel independen secara individu yang dilakukan untuk

⁴⁹PunajiSetyosari, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan* (Jakarta: Kencana, Far Interpratama Offset, 2010), h. 218.

melihat signifikansi dari pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, maksudnya yakni apakah model regresi variabel independen (X) secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap variabel dependen (Y).

Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan hipotesis sebagai berikut :

H₀ : β_1 dan $\beta_2 = 0$ atau koefisien β_1 dan β_2 tidak mempengaruhi Y

H₁ : β_1 dan $\beta_2 \neq 0$ atau koefisien β_1 dan β_2 mempengaruhi Y Atau

Dimana : P-Value < 0,05 maka H₀ ditolak

H₁ diterima

P-Value > 0,05 maka H₀ diterima

H₁ ditolak

Tabel 4.16 Hasil Uji T (Parsial)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.252	1.830		5.603	.000
	PERSEPSI NASABAH	.595	.073	.657	8.171	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah
Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Dasar pengambilan keputusan dalam Uji T adalah:

1. Berdasarkan nilai signifikansi

a. Jika nilai sig < 0,05 maka persepsi nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah Bank Muamalat KCP Parepare.

- b. Jika nilai $\text{sig} > 0,05$ maka persepsi nasabah tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah Bank Muamalat KCP Parepare.

Hasil output SPSS diatas, diketahui nilai signifikansi variabel persepsi nasabah (X) adalah sebesar 0,000. Karena nilai $\text{sig} 0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Jadi, persepsi nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare.

1. Berdasarkan nilai T hitung dengan T tabel

- a. Jika nilai $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$, maka ada pengaruh persepsi nasabah (X) terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare.
- b. Jika nilai $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ maka tidak ada pengaruh persepsi nasabah (X) terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare.

Nilai Signifikansi dari tabel diatas diperoleh nilai t hitung sebesar 8,171.

Dalam mencari t_{tabel} , adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$t\text{-tabel} = (\alpha/2 ; df)$$

$$t\text{-tabel} = (0,05/2 ; n-2)$$

$$t\text{-tabel} = (0,025 ; 90-2)$$

$$t\text{-tabel} = (0,025 ; 88) \text{ (Dilihat pada tabel distribusi bilai t tabel)}$$

$$t\text{-tabel} = 1,9872$$

Diketahui bahwa $t_{hitung} 8,171 > t_{tabel} 1,9872$, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti persepsi nasabah (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare (Y).

F. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Persepsi nasabah pada Bank Muamalat KCP Parepare

Uji *one sample t test* diperoleh nilai t hitung sebesar 64,439 jika dibandingkan dengan nilai t tabel dengan $dk = n - 1$ ($90 - 1 = 89$) dengan taraf signifikan $\alpha = 5\%$ ($0,05$) diperoleh t tabel sebesar 1,9869. Nilai t hitung 64,439 $> t$ table 1,9869, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. dan Nilai (2 tailed) $< 0,05$ yaitu $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Hasil perhitungan sampel diatas ditemukan rata-rata persepsi nasabah= 33,2% dari yang diharapkan. Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap pertanyaan adalah 3329. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai diperoleh 3150 atau 94,62% dari skor ideal. Dengan demikian persepsi nasabah berada pada kategori sangat baik.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa persepsi nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare. Artinya, nasabah Bank Muamalat KCP Parepare sudah memiliki pengetahuan, keyakinan, dan kecakapan dalam mengambil keputusan untuk memilih pembiayaan murabahah dan sudah mengetahui tentang lembaga keuangan serta produk-produknya.

“Persepsi adalah bagaimana kita melihat dunia sekitar kita. Secara formal lebih lanjut menurutnya persepsi didefinisikan sebagai suatu proses, dimana

seseorang menyeleksi, mengorganisasikan, dan menginterpretasikan stimulasi kedalam gambaran dunia yang berarti dan menyeluruh”.⁵⁰

Penelitian ini sejalan dengan penelitian bahwa “beberapa faktor yang paling dominan mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pembiayaan murabahah. Diantaranya pembiayaan murabahah berlandaskan moral dan saling percaya; aksestabilitas pembiayaan murabahah yang cepat dan mudah sehingga mereka memilih jadi nasabah bank syariah; pembiayaan murabahah populer di masyarakat; karyawannya sangat profesional dan dapat dipercaya menjadikan persepsi masyarakat terhadap bank syariah adalah bank yang sangat dapat dipercaya. Faktor lainnya adalah biaya administrasinya yang murah, sikap karyawan yang ramah, simpati dan murah senyum; sosialisasi dan promosi pembiayaan murabahah mencapai seluruh lapisan masyarakat guna mendapatkan konsumen; promosi pembiayaan murabahah diketahui melalui hubungan personal dan kerabat; prospek perkembangan pembiayaan murabahah sangat baik”.⁵¹

Sedangkan perbedaan penelitian Mirawati dengan penelitian yang saya angkat yakni penelitian mirawati mengangkat tentang faktor- faktor yang mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pembiayaan murabahah baik itu faktor intra maupun faktor ekstra sedangkan dalam penelitian yang saya angkat lebih berpatokan pada pemahaman masyarakat terhadap kualitas pelayanan terhadap pembiayaan murabahah.

Dapat disimpulkan bahwa nasabah dengan persepsi yang baik termasuk dalam orang-orang yang Allah Swt. tinggikan derajatnya, sama saja dengan nasabah yang memiliki pengetahuan yang baik dan tinggi. Karena telah jelas bahwa orang-orang yang beriman ialah orang-orang yang mempunyai pengetahuan di surge nanti. Selain itu, dengan adanya pengetahuan ini nasabah dapat menjadikan

⁵⁰Abdul Gafur, “*Persepsi dan Perilaku Pedagang Etnik Tionghoa di Mangga Dua Terhadap Bank Syariah*” (Tesis UIN Syarif Hidayatullah: Jakarta, 2007), h,19.

⁵¹Mirawati, *Pembiayaan Murabahah: Analisis Persepsi Nasabah* studi kasus PT Bank Muamalat cabang Pekanbaru (Menara Ekonomi: Volume III No.5, 2017), h.89

keuangan Islam jauh lebih berkembang dan mampu mengevaluasi informasi yang lebih relevan serta mencapai kesejahteraan yang sesuai dengan landasan hukum Islam, yakni Al-Qur'an dan Hadist.

2. Keputusan nasabah memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare

Uji *one sample t test* diatas diperoleh nilai t hitung sebesar 71,698 jika dibandingkan dengan nilai t tabel dengan $dk = n - 1$ ($90 - 1 = 89$) dengan taraf signifikan $\alpha = 5\%$ (0,05) diperoleh t tabel sebesar 1,9869. Nilai t hitung $71,698 > t$ table 1,9869, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. dan Nilai (2 tailed) $< 0,05$ yaitu $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Hasil dari perhitungan sampel diatas ditemukan rata-rata keputusan memilih pembiayaan murabahah = 33,4% dari yang diharapkan. Secara ideal, skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap pertanyaan adalah 3348. Dari perhitungan dalam tabel menunjukkan nilai diperoleh 3150 atau 94,08% dari skor ideal. Dengan demikian keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare berada pada kategori sangat baik.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa keputusan nasabah memilih pembiayaan murabahah termasuk dalam kategori sangat baik. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pengetahuan nasabah dapat mempengaruhi pengambilan pembiayaan murabahah. Semakin tinggi pengetahuan nasabah tentang pembiayaan murabahah maka semakin besar minat nasabah dalam pengambilan pembiayaan murabahah.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Alima Setiyarini yakni untuk mengetahui pengaruh persepsi nasabah dan margin terhadap pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bumi Sekar Madani. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa terdapat Persepsi Nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*, *Margin* berpengaruh

positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*, serta Persepsi Nasabah dan Margin secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Bumi Sekar Madani.⁵² Persamaan dalam penelitian ini sama-sama menggunakan metode analisis regresi sederhana sedangkan perbedaannya penelitian Alima Setiyarini menggunakan 2 metode analisis data diantaranya analisis regresi sederhana dan analisis regresi berganda dan dalam penelitian saya hanya menggunakan metode analisis regresi sederhana.

3. Hubungan persepsi nasabah dengan keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya hubungan persepsi nasabah positif dan signifikan terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare. Persepsi Nasabah merupakan suatu hal penting untuk melihat citra dan reputasi suatu perusahaan atau suatu lembaga. Citra tersebut dibentuk atau dihasilkan dari komunikasi pemasaran yang efektif dan strategik. Sedangkan kualitas citra tersebut tergantung pada reputasi yang disandang oleh perusahaan atau lembaga yang bersangkutan.

Tabel *Correlation* memberikan informasi mengenai hubungan antara persepsi nasabah (X) terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah (Y). Nilai koefisien korelasi 0,657 dengan signifikansi 0,000. Karena signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya ada hubungan yang signifikansi antara Persepsi Nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare. Pernyataan di atas juga diperkuat oleh tabel kekuatan hubungan

⁵² Alima Setiyarini, *Pengaruh Persepsi nasabah dan margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah studi kasus BMT Bumi Sekar Madani* (Volume 1, no 2- 2012), h.90

dengan nilai 0,60 – 0,799 menandakan bahwa kekuatan hubungan kuat. Nilai tersebut dapat dilihat pada hasil analisis yang dilakukan peneliti antara variabel promosi produk terhadap minat menabung sebesar 0,657 yang berarti hubungan keduanya kuat.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dwi Prasetyo yakni untuk menguji pengaruh factor kebutuhan, keagamaan, referensi serta kemudahan terhadap keputusan anggota BMT melakukan pembiayaan murabahah pada BMT Mubaraak. Hasil penelitian pada anggota pembiayaan murabahah didapatkan kesimpulan bahwa secara parsial (individu) variabel kebutuhan, agama, referensi, dan kemudian berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah pada BMT Mubarak.⁵³ hasil uji secara simultan (bersama-sama) diketahui bahwa variabel kebutuhan, agama, referensi serta kemudahan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah.

Perbedaan penelitian Dwi Prasetyo mengangkat tentang pengaruh factor kebutuhan, keagamaan, referensi serta kemudahan terhadap keputusan anggota BMT melakukan pembiayaan murabahah sedangkan yang saya angkat lebih berpatokan pada pemahaman masyarakat mengenai kualitas pelayanan dalam pengambilan pembiayaan murabahah.

Selain itu ada juga ayat yang menjelaskan secara umum membolehkan jual beli, diantaranya firman Allah :

.(Q.S Al-Baqarah Ayat 275)

⁵³Dwi Prasetyo, *analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota Melakukan Pembiayaan Murabahah dan Bai' Bitsaman Ajil* Studi Kasus pada BMT Mubaraak Wonosari Gunungkidul (Yogyakarta: 2010), h.78

لَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
 مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

Dapat disimpulkan bahwa seseorang yang tidak mendekati dan memakan riba ialah orang-orang yang beriman. Barangsiapa mendapat peringatan lalu orang tersebut berhenti maka apa yang didapatkan akan menjadi miliknya dan jika mengulangi maka mereka termasuk penghuni neraka. Telah jelas Allah swt. sangat melaknat seseorang yang mendekati riba.

4. Pengaruh Persepsi Nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare

Hasil perhitungan yang telah dilakukan dengan SPSS diperoleh hasil pengujian secara parsial atau uji t yang menunjukkan bahwa variabel persepsi nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih pada Bank Muamalat Kcp Parepare. Hal ini mengidentifikasi ada hubungan yang searah antara persepsi nasabah dengan keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare.

Artinya, persepsi nasabah ini sangat mempengaruhi keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare atau dengan kata lain,

jika persepsi yang dimiliki nasabah telah baik dan jelas maka keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare juga akan meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai R yang memiliki nilai positif dan signifikansi 0,000 atau lebih kecil dari probabilitas 0,05. Maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima. Bersarnya pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah adalah 43,3%, Sedangkan 56,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Diperoleh regresi linier sederhana dari output SPSS sebagai berikut:

$$Y = a + \beta x + e$$

$$Y = 10,525 + 0,595X + e$$

Interpretasi dari model persamaan regresi diatas yaitu:

- d. Nilai konstanta 10.252 menunjukkan besarnya tingkat Keputusan memilih pembiayaan murabahah adalah sebesar 10.252 jika variabel Persepsi Nasabah (X) adalah 0 (nol).
- e. Persamaan regresi memperlihatkan bahwa variable Persepsi Nasabah (X), mempunyai arah koefisien regresi positif dengan Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah yaitu $\beta = 0,595$ yang berarti pengaruhnya sebesar 0,595 dimana apabila Persepsi Nasabah naik satu satuan maka Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah akan naik sebesar 0,595 dengan asumsi variable independen yang lain konstan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Nurlita Sari yakni untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah pada bank Syariah Mandiri Cabang Rawamangun. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan murabahah lebih potensial, margin tetap, lebih mudah diaplikasikan, promosi yang lebih gencar, dan proses pembiayaan yang cepat. Faktor eksternal yang

mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah yaitu untuk memenuhi pengadaan asset/modal kerja, angsuran tetap, prosedur yang mudah, informasi yang didapat dari bank hanya pembiayaan murabahah dan pencairan dana yang cepat.⁵⁴

Perbedaan penelitian ini adalah peneliti Nurlita Sari meneliti mengenai faktor internal dan faktor eksternal dalam mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah sedangkan penelitian yang saya teliti lebih terfokus pada persepsi masyarakat dalam memahami kualitas pelayanan terhadap pengambilan pembiayaan murabahah.

Hubungan erat persepsi nasabah dengan keputusan memilih pembiayaan murabahah terletak pada Indikator sesuai dengan Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah yaitu sebagai berikut:

1. Pembuatan kontrak perjanjian (akad)

Bank diharuskan menerapkan akad murabahah bebas riba. Apabila terdapat syarat dan ketentuan dalam akad yang mengandung riba, maka akad ini batal.

2. Mekanisme pembiayaan yang terkait dengan jual dan beli

Bank membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank yang bersangkutan. Selain itu, apabila bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip telah menjadi milik bank yang bersangkutan. Dan barang yang diperjualbelikan harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

3. Potongan harga

Bank memberikan potongan harga, besaran yang diberikan wajar tanpa diperjanjikan di awal akad. Apabila nasabah dalam transaksi murabahah melakukan

⁵⁴Nurlita Sari, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah: Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Rawamangun*”. (Diss. Universitas Pendidikan Indonesia, 2013), h. 65

pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, bank boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut.

4. Kebijakan terhadap nasabah yang mengalami pailit

Bank memberikan penambahan waktu bagi nasabah untuk memperpanjang masa pengangsurannya tanpa membebankan jumlah yang lebih besar pada kewajiban yang harus ditunaikan oleh nasabah.



BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan analisis yang telah diuraikan dalam skripsi ini, yang membahas tentang pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil uji one sampel t test variabel (X) Persepsi Nasabah, menunjukkan dari nilai perhitungan sampel diatas ditemukan rata-rata persepsi nasabah = 33,2% dari yang diharapkan. Secara ideal skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap pernyataan diperoleh 3150 atau 94,62% dari skor ideal. Dengan demikian persepsi nasabah berada pada kategori sangat baik.
2. Hasil uji one sampel t test variabel (Y) Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah, menunjukkan dari nilai perhitungan sampel diatas ditemukan rata-rata keputusan memilih pembiayaan murabahah = 33,4% dari yang diharapkan. Secara ideal skor yang diharapkan untuk jawaban responden terhadap pernyataan diperoleh 3150 atau 94,08% dari skor ideal. Dengan demikian keputusan memilih pembiayaan murabahah berada pada kategori sangat baik.
3. Hasil uji Nilai koefisien korelasi 0,657 dengan signifikansi 0,000. Karena signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya ada hubungan yang signifikansi antara Persepsi Nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Kcp Parepare. Pernyataan diatas juga diperkuat oleh tabel kekuatan hubungan dengan nilai 0,60 – 0,799 menandakan bahwa kekuatan hubungan kuat. Nilai tersebut dapat dilihat

pada hasil analisis yang dilakukan peneliti antara variabel promosi produk terhadap minat menabung sebesar 0,657 yang berarti hubungan keduanya kuat.

4. Terdapat pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare. Hasil Pengujian variabel (X) Persepsi Nasabah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KCP Parepare. Besarnya pengaruh persepsi nasabah terhadap keputusan memilih pembiayaan murabahah adalah 43,3%. Nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan besarnya sumbangan efektif dari variabel bebas kepada variabel terikat.

B. Saran

Setelah merumuskan hasil penelitian dan kesimpulan, selanjutnya penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian, semoga dapat menjadi masukan dan pertimbangan dari pihak-pihak yang berkepentingan. Saran tersebut sebagai berikut :

1. Bagi pihak perbankan sebaiknya memberikan informasi atau sosialisasi mengenai produk-produk syariah khususnya pembiayaan Murabahah supaya masyarakat lebih antusias memilih pembiayaan Murabahah dan pelayanan sebaiknya lebih dimaksimalkan, karena setiap nasabah ingin mendapatkan pelayanan yang terbaik.
2. Bagi peneliti selanjutnya, dikarenakan nilai R Square sebesar 0,425 atau 42,5% dan sisanya 56,7% dipengaruhi oleh faktor lain, maka terdapat faktor lainnya yang diusulkan. Jika peneliti selanjutnya meneliti mengenai hal yang sepadan, maka sebaiknya mencari faktor lain atau variabel lain seperti margin, jangka waktu dan kepercayaan.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim.

- A. Karim, Adimarwan. *Bank Islam: Analisis fiqih dan keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Utama, 2006)
- Alima, Setiyarini. Pengaruh persepsi nasabah dan margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah studi kasus BMT Bumi Sekar Madani (Volume 1, no 2- 2012)
- Arroba, T, Decision making by Chinese – US. *Journal of Social Psychology*, 1998
- Ashraf Usmani, Muhammad Imran. *Moezambank's Guide to Islamic Banking*, (Irdu Bazar Karachi, Darul Irhaat Press, 2001)
- Bahri, S, Andi. "Etika Konsumsi dalam perspektif ekonomi islam." Vol. 11 No 2 (2014): 347-370
- Bank Indonesia, *perbankan syariah*, (Jakarta: BI, 2010), h. 38
Bank Islam(Cet. III; Solo: Amanah Bunda Sejahtera, 1999), h. 27
- Damayanti, Rita. *Dasar-dasar Psikologi*, (Jakarta:FKM UI, 2000)
- Dirgaganansa, Singgih. *Pengantar Psikologi*, (Cet. Ke-4; Jakarta: Mutiara Sumber Widiya, 1993
- Gafur, Abdul. "Persepsi dan Perilaku Pedagang Etnik Tionghoa di Mangga Dua Terhadap Bank Syariah". Tesis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2007
- Gazali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* Edisi Ketujuh, (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013).
- Gibson, *Pengantar Psikologi umum*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta. 2000
- Hakim Nasution, Andi. *Panduan Berpikir Penelitian Secara Ilmiah Bagi Remaja*, (Jakarta: PT. Grafindo, 2002)
- Kasmir, *Manajemen Perbankan: Pengertian Bank*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2000), h.5.
- Kotler, *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2004), h.223.
- M. Hasan, Iqbal. *Pokok-pokok Materi Pengambilan Keputusan*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2004

- Ma'sum bin Ali, Syekh Muhammad. *Al Amsilah al Tasrifyyah*, (Surabaya: Salim Nabhan; tth),
- Mirawati, *Pembiayaan Murabahah: Analisis Persepsi Nasabah* studi kasus PT Bank Muamalat cabang Pekanbaru (Menara Ekonomi: ISSN : 2407-8565 Volume III No. 5 - April 2017)
- Mujieb, M.Abdul. et. Al, *Kamus Istilah Fiqih*, (Jakarta: PT. Pustaka Firdaus, 1994
- Munandar, A. S, *Psikologi Industri dan Organisasi*, (Tangerang: Universitas Indonesia Press, 2004)
- P Kotler, dkk, *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*, (Yogyakarta : Andi Offset,2000
- Prasetyo, Dwi. *analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Anggota Melakukan Pembiayaan Murabahah dan Bai' Bitsaman Ajil* Studi Kasus pada BMT Mubaraak Wonosari Gunungkidul (2010)
- Qudamah, Ibnu. *Al Mughni*, (Beirut: Daar al Kutub al Ilmiyah, 1994)
- R. Solomon, Michael. *Consmer Behavior: Buying, Having, and Being. 3th edition* (New Jersey: Prentice-Hall International, 1996)
- Rahman, Muh. Fadhail. "Hubungan Persepsi Civitas Akademika terhadap Perilaku Untuk Menjadi Nasabah Pada Perbankan Syariah (Tesis UIN Syariaf Hidayatullah Jakarta.2005
- Rahmat, Abdul. *Metedologi Penelitian, Pendekatan Multidisipliner* (Gorontalo: Ideas Publishing, 2020
- Rakhmat,Jalaluddin *Psikologi Komunikasi*, (Bandung : Rosdakarya, 2007), h. 70 – 71
- Remy Sjahdeni, Sutan. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999
- Rusyd, Ibnu. *Bidayatul Mujtahid wa Nihayah Al Muqtasid*, (Beirut: Dar-el Fikri, 1995)
- S. Kaplan, Robert and P. Norton, David. *Strategy Maps* (Boston: Havard Bussiness School, 200
- Sa'ad, Andy Abdullah. *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah BMT Berkah Madani* .2010
- Save, M. Dagum. *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan*, (Jakarta: Lembaga Pengkaji Kebudayaan Nusantara LPKN, 2006

- Simamora, Bilsom. *Panduan Riset Prilaku Konsumen* .Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,2002
- Siregar, Syofian. *Statistic Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif Delengkapi Dengan Perhitungan Manual Dan Aplikasi Spss Versi 17* (Jakarta: PT. Bmi Aksara, 2015
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: AFABETA, 2011
- Suharnan, *Psikologi Kognitif*, (Surabaya : Srikandi, 2005), h. 194.
- Suharsimi, Arikunto. *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Bina Aksara, 2006)
- Syafi'I Antonio, Muhammad. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 1999)
- Syafii Antonio, Muhammad. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta, Gema Insani Press, 2001),
- Syamsi, Ibnu. *Pengambilan keputusan dan Sistem Informasi*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2000
- Walgito, Bimo. *Pengantar Psikologi Umum*, Yogyakarta: Andi Offset, 1993
- Wijaya, Kusumah dan Dedi, Dwitagama. *Mengenal Penelitian Tindakan Kelas*. (Jakarta: PT Indeks, 2011)
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2014)
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim 2003

LAMPIRAN





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM**

Jl. AmalBakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307

VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

NAMA MAHASISWA	IRGHI FAHRIZAL
NIM	18.2300.139
FAKULTAS	EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI	PERBANKAN SYARIAH
JUDUL	PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT KCP PAREPARE

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb

Bapak/Ibu/Saudara/i dalam rangka menyelesaikan karya (skripsi) pada Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare. Maka Saya,

Nama : Irgi Fahrizal

NIM : 18.2300.139

Judul : Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCP Parepare.

Untuk membantu kelancaran penelitian ini, Saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner penelitian ini. Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab pertanyaan atau pernyataan pada kuesioner ini, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb

Hormat saya,

Irgi Fahrizal

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Alamat :
3. Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
4. Usia :
 - a. 15>25
 - b. 26>35
 - c. 36>45
 - d. 45>
5. Pekerjaan
 - a. Pelajar/Mahasiswa
 - b. Petani
 - c. PNS
 - d. Wiraswasta
 - e. Lainnya (sebutkan)...

II. PETUNJUK PENGISIAN

1. Pertanyaan yang ada, mohon dibaca dan dipahami dengan sebaik-baiknya, sehingga tidak ada pernyataan yang tidak terisi atau terlewat.
2. Berilah tanda checklist pada jawaban yang Saudara/I pada kolom yang telah disediakan. Pilihan jawaban yang sesuai pendapat atas pernyataan, dengan keterangan di bawah ini :

SS: Sangat Setuju = 5

S : Setuju = 4

N : Netral = 3

TS: Tidak Setuju = 2

STS: Sangat Tidak Setuju = 1

3. Setiap pernyataan hanya membutuhkan suatu jawaban saja
4. Terimakasih atas partisipasinya.

III. PERNYATAAN PENELITIAN

1. Variabel X (Persepsi Nasabah)

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui promosi atau iklan					
2.	Saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui referensi/info saudara atau teman					
3.	Saya merasa informasi yang disampaikan tentang produk pembiayaan murabahah mudah dimengerti dan lengkap					
4.	Menurut saya, pembiayaan murabahah mempunyai syarat dan prosedur yang jelas dan mudah saat pengajuan pembiayaan					
5.	Menurut saya, karyawan ramah dan sopan dalam memberikan pelayanan					

6.	Saya merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan Bank Muamalat KCP Parepare selama masa pembiayaan murabahah					
7.	Saya setuju terhadap informasi yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah diperbankan syariah sama dengan kredit di perbankan konvensional					

2. Variabel Y (Pengambilan Keputusan Pembiayaan Murabahah)

No.	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	Bank Muamalat KCP Parepare dan nasabah melakukan akad murabahah yang berbasis riba					
2.	Bank Muamalat KCP Parepare membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank					
3.	Barang yang diperjualbelikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah					
4.	Bank Muamalat KCP Parepare menginformasikan harga pokok barang kepada nasabah beserta biaya yang dikeluarkan					
5.	Bank Muamalat menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan utang atau nyicil					
6.	Apabila Bank Muamalat KCP Parepare memberikan potongan harga, besaran yang diberikan wajar tanpa diperjanjikan diawal akad					
7.	Jika Bank Muamalat KCP Parepare hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (<i>supplier</i>), akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang menjadi milik bank					

Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul di atas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 20 Oktober 2022

Pembimbing Utama

Mengetahui,

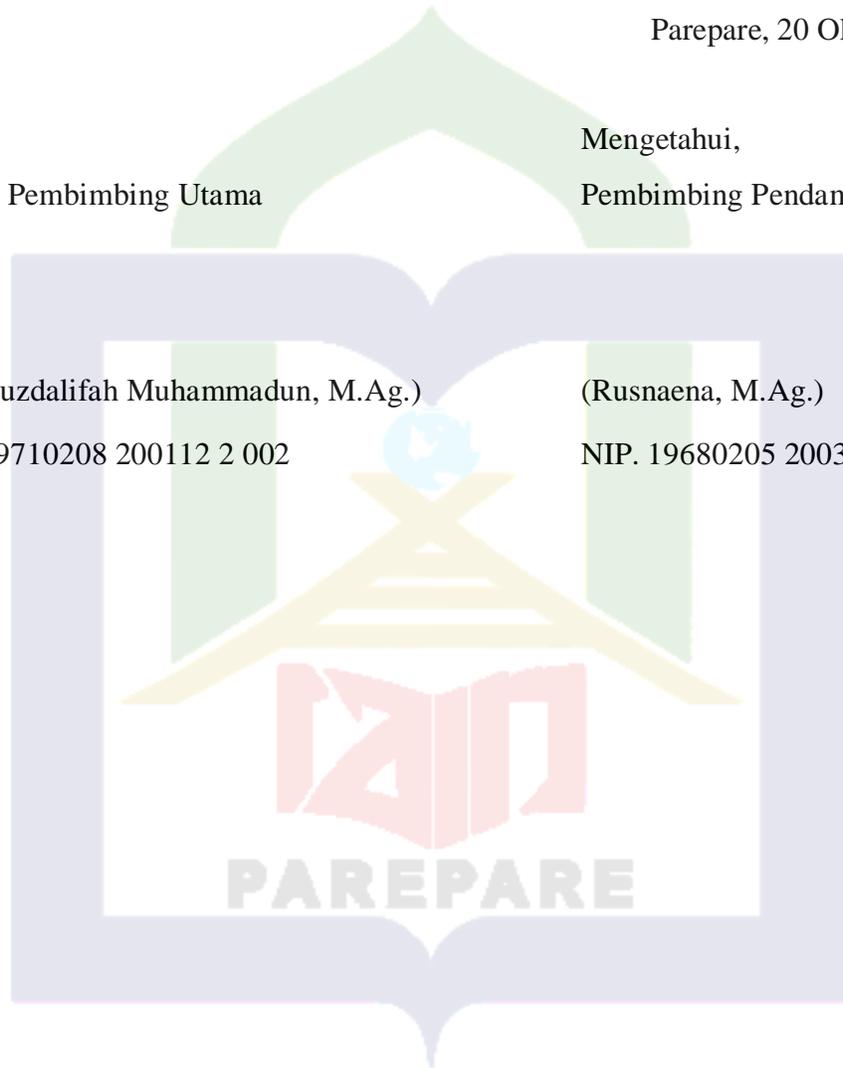
Pembimbing Pendamping

(Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.)

(Rusnaena, M.Ag.)

NIP. 19710208 200112 2 002

NIP. 19680205 200312 2 001



IDENTITAS RESPONDEN

Nama Responden	Alamat	Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan
Nurliana	Lasape	Perempuan	15>25	Lainnya
Jelita	Lasape	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Aisyah sulaiman	Pinrang,Jl.poros polman.Kanni	Perempuan	15>25	Lainnya
Dwiyuni Zhalsabillah	bojo baru	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Arianto	Pinrang	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Ristyanti	Kanni	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Ririn Aulia Nanda	Sulili Barat	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Wawan	pinrang	Laki-Laki	15>25	Lainnya
Fariz	Jl. Andi Makkasau Parepare	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Sri Mulia	Jl. samparaja	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Rahmayani Mansyur	Jl. Makarennu (Mangimpuru)	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Hendri	Parepare	Laki-Laki	15>25	Lainnya
Zalsabillah	Kampung pisang	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Muhammad Qadri Alamsyah	Jend.sudirman KM2 Parepare	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Restu Candrah	Lappa Lappae	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Hendrik	JLN.ANDI SINTA	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
vira	makassar	Perempuan	15>25	Lainnya
Mila	Btn bili-bili Mas	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
ilmi	suppa	Perempuan	15>25	Lainnya
Astriani Alwi	Grand Sulawesi	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
ERNIL	Soreang, Parepare	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Aulya adira	jl tun abdul Razak gowa	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Muthia Muthmainnah Mannan	Jalan Sahabat 5, Pondok Nessa	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Rahmawati	Makassar	Perempuan	36>45	Wiraswasta
siti nuraisyah	jalan mappaodang II no 40b	Perempuan	15>25	Lainnya
Tasya	makassar	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Iqbal	Jl takklao	Laki-Laki	15>25	Lainnya
Nurfajriah Maulani malik	Barru	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Muh. Fajar	Parepare	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Wahyudi Rusdi	Pinrang	Laki-Laki	15>25	Wiraswasta

Wahyu ramadan	Pinrang	Laki-Laki	15>25	Lainnya
Nur Hikma	Lumpue	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Dion Saputra	Pinrang	Laki-Laki	15>25	Lainnya
Nurhaliza Octavia	BTN hamzy blok S No.18	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Mohamad Ikhmal Aiman	JALAN AMAL BAKTI	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Nursakina A Sukara	Jl. Mangga	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Asriani	Jl. Reformasi	Perempuan	15>25	Wiraswasta
Sindi Aulia yusmiranda	Jl. Agussalim	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Meisya Elvira	Jl jendral sudirman	Perempuan	15>25	PNS
Arga'i	Jl. Titang	Laki-Laki	46>55	Wiraswasta
Muh Hajir	Pinrang	Laki-Laki	26>35	Petani
Muhammad risal di brilliant	Jl. Titang	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Nur Hikmah	Lumpue	Perempuan	15>25	Wiraswasta
Muhammad Fachruddin rifaldi	Jl. Titang	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Citamiah	Jl. Titang	Perempuan	46>55	Lainnya
Mila Samad	Parepare	Perempuan	26>35	Wiraswasta
Dwiyuni zhalsabillah	Bojo baru	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Karan erlangga	Parepare	Laki-Laki	26>35	Lainnya
Syulistiani	Pinrang	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Erna Samad	Parepare	Perempuan	26>35	Lainnya
Nurfhadila	Ujung lero	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Renni	Menara soreang	Perempuan	26>35	Wiraswasta
Widya Annisa B	H. Laela soreang	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Firman	Pinrang	Laki-Laki	15>25	Wiraswasta
Andi musdhalifah	Lero B, desa wiring tasi	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Nurul anisah	Jl. Arung tarumpu	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Nien Putri	Jl jend muh yusuf	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Darsianti	Jl. Amin lengke	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Wildan	Grand sulawesi	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Muhammad fiqram	Jl. Jend sudirman	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Wahyu Muslim Nusantara	Grand Sulawesi	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Hasmawati yunus	Jl. Jend ahmad yani	Perempuan	36>45	Lainnya
Ardiansyah	Jl. Jendral M yusuf	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Indriantin Dwi fitriancica	Jl. Agussalim	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Sukirman	Jl. Andi dewang	Laki-Laki	26>35	Petani

Muh. Rizal	Pinrang	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Fauziah Nurhazanah	Jl. Sejahtera	Perempuan	26>35	Wiraswasta
Muhammad Ilham aqbar	Lumpue	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Indri Sari Ajrang	Jl. Jenderal ahmad yani	Perempuan	26>35	Lainnya
Anggi makmur	Pinrang	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Rahma Dwi Octavia	Bacukiki barat	Perempuan	15>25	Wiraswasta
Merisah amalia	Suppa Pinrang	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Nita	Tonrangeng	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Nurhikmah m	Barang palle	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Amalia indah Pratiwi	Jl. Jend Muh Yani	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Hilda widyasaki	Pinrang	Perempuan	15>25	Lainnya
Andi asruni	Jl. Poros wette'e	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Harmawati	Labili bili	Perempuan	15>25	Wiraswasta
Syamsul maarif	Lapadde	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Suminar	Maroneng, Duampanua	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Putri Nur Rahma H	Jl pelita tenggara	Perempuan	15>25	Wiraswasta
Bahria rizal	Marabombang suppa	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Adriani	Jln pelita	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Muhammad syukur abdillah	Jl. Andi mappangara	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Arif maudi santo	Maroneng	Laki-Laki	36>45	Petani
Harfika	Jl. Laupe	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Nurhannisha	Suppa pinrang	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Muhammad syafarasah mu'in	Jl. Lasiming	Laki-Laki	15>25	Pelajar/ Mahasiswa
Risma Ansari	Sidrap	Perempuan	15>25	Lainnya
Syulistiani	Pinrang	Perempuan	15>25	Pelajar/ Mahasiswa

TABULASI DATA HASIL INSTRUMEN VARIABEL X (PERSEPSI NASABAH)

Responden	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	TOTAL
1	3	3	4	4	4	4	3	25
2	3	3	4	4	4	4	4	26
3	4	1	4	4	5	4	1	23
4	4	4	3	2	4	4	3	24
5	4	4	5	4	5	5	3	30
6	3	3	2	2	2	2	2	16
7	3	3	3	3	3	3	3	21
8	1	3	2	5	4	2	3	20
9	4	5	5	4	5	5	2	30
10	4	4	4	4	4	4	4	28
11	4	4	4	4	5	4	4	29
12	3	3	3	3	3	3	3	21
13	5	5	5	5	5	5	5	35
14	5	5	5	5	5	5	5	35
15	2	2	3	4	4	3	3	21
16	5	5	5	5	4	4	4	32
17	3	3	4	5	5	5	3	28
18	2	5	3	3	3	3	3	22
19	4	4	4	5	4	4	4	29
20	3	3	3	4	4	4	2	23
21	4	4	4	5	4	4	4	29
22	3	3	3	3	4	4	4	24
23	3	3	4	4	3	3	3	23
24	3	4	3	2	1	5	2	20
25	5	5	5	5	5	5	5	35
26	5	1	5	5	5	5	5	31
27	3	2	3	4	4	3	4	23
28	1	2	2	2	2	4	2	15
29	4	4	3	4	2	4	3	24
30	2	2	3	3	3	3	2	18
31	4	4	4	4	5	5	3	29
32	2	2	2	3	4	4	2	19

33	2	4	3	3	5	5	4	26
34	4	4	4	4	4	3	4	27
35	4	1	2	1	1	2	5	16
36	3	3	3	3	3	3	3	21
37	4	3	4	5	5	4	3	28
38	3	3	3	3	3	3	3	21
39	4	4	3	5	3	5	5	29
40	3	3	3	3	4	2	4	22
41	3	4	5	3	4	5	4	28
42	3	4	3	5	3	4	3	25
43	4	5	5	5	4	3	2	28
44	4	4	3	5	3	3	4	26
45	4	3	5	3	3	4	3	25
46	4	3	5	4	4	5	3	28
47	4	4	3	4	3	3	4	25
48	4	4	2	2	5	3	2	22
49	3	4	4	4	3	3	3	24
50	5	4	2	2	4	3	5	25
51	4	4	4	4	3	3	4	26
52	4	5	3	5	3	1	3	24
53	3	3	4	4	4	3	3	24
54	3	3	4	3	5	5	2	25
55	3	4	3	3	3	4	4	24
56	1	4	3	3	4	4	3	22
57	4	5	3	4	4	3	4	27
58	3	3	4	3	4	4	3	24
59	2	4	3	3	4	3	4	23
60	3	4	3	3	3	3	4	23
61	4	4	3	2	4	4	4	25
62	3	3	3	4	4	3	5	25
63	4	3	4	4	5	3	4	27
64	4	3	3	4	4	4	3	25
65	3	4	3	4	3	4	3	24
66	2	4	4	3	3	4	4	24
67	3	4	3	4	3	4	4	25
68	4	3	3	4	3	4	4	25

69	4	3	4	4	4	2	3	24
70	2	3	4	3	4	3	3	22
71	4	3	4	3	4	5	3	26
72	3	3	3	3	4	4	3	23
73	3	4	3	4	4	3	4	25
74	3	4	4	3	3	4	3	24
75	3	3	4	4	3	3	3	23
76	3	4	4	5	4	4	4	28
77	3	4	4	3	3	4	3	24
78	3	4	4	4	4	3	3	25
79	3	4	4	4	3	3	4	25
80	3	3	3	4	4	3	4	24
81	4	3	5	4	4	3	3	26
82	5	5	3	4	4	3	3	27
83	4	4	3	3	5	4	4	27
84	3	4	3	3	4	4	3	24
85	4	3	4	5	4	4	3	27
86	4	3	3	4	3	3	3	23
87	3	3	3	3	4	4	4	24
88	3	3	3	4	3	3	3	22
89	4	3	4	3	4	4	4	26
90	4	5	3	2	1	3	5	23

TABULASI DATA HASIL INSTRUMEN VARIABEL Y (KEPUTUSAN MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH)

Responden	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	TOTAL
1	3	1	4	3	3	3	2	19
2	2	3	4	3	3	3	3	21
3	1	1	3	4	5	5	3	22
4	4	4	3	4	4	4	4	27
5	4	4	4	4	2	3	4	25
6	2	2	3	2	3	2	2	16
7	3	3	3	3	3	3	3	21
8	3	3	3	3	2	4	5	23
9	1	3	5	4	4	3	3	23
10	3	3	3	4	4	4	4	25
11	2	3	4	4	4	2	3	22
12	2	3	3	3	3	3	3	20
13	1	2	5	5	5	5	5	28
14	5	5	5	5	5	5	5	35
15	3	3	4	4	3	3	3	23
16	4	4	4	4	4	4	4	28
17	4	5	5	4	4	4	4	30
18	3	3	3	3	3	3	3	21
19	3	3	5	4	4	3	4	26
20	1	3	4	4	4	4	3	23
21	4	4	4	4	4	4	4	28
22	2	1	3	3	3	3	3	18
23	3	4	2	3	3	3	3	21
24	3	4	3	4	2	3	1	20
25	2	5	5	5	5	5	5	32
26	1	5	5	5	5	5	5	31
27	2	4	3	4	4	3	4	24
28	2	2	2	2	2	2	2	14
29	4	3	4	4	3	5	5	28
30	3	3	3	4	4	3	3	23
31	3	4	4	5	5	3	3	27
32	2	3	4	4	4	3	4	24

33	2	4	4	4	3	4	3	24
34	4	4	4	4	4	4	4	28
35	2	4	5	5	4	2	4	26
36	3	3	3	3	3	3	3	21
37	3	4	5	3	5	3	2	25
38	3	3	3	3	3	3	3	21
39	4	5	3	5	4	5	3	29
40	4	3	3	5	3	3	5	26
41	4	5	3	4	3	5	5	29
42	4	3	3	5	4	5	3	27
43	3	3	5	4	5	4	4	28
44	3	5	3	4	5	4	3	27
45	3	4	4	3	3	3	5	25
46	5	3	5	4	5	3	3	28
47	4	3	5	4	3	4	3	26
48	3	5	3	4	4	3	3	25
49	3	3	4	5	4	4	3	26
50	3	4	3	3	4	3	4	24
51	3	5	4	4	3	3	3	25
52	3	4	4	2	4	3	4	24
53	3	4	4	3	3	5	3	25
54	4	4	2	2	4	4	4	24
55	4	3	4	3	3	3	3	23
56	3	3	4	4	4	3	3	24
57	4	5	4	5	3	4	4	29
58	4	3	3	3	4	4	3	24
59	4	5	3	4	4	4	5	29
60	4	2	5	3	3	4	3	24
61	3	3	4	4	3	4	4	25
62	4	3	3	4	3	3	4	24
63	4	3	4	5	5	3	3	27
64	3	4	4	5	4	4	3	27
65	4	3	4	4	4	3	4	26
66	4	3	3	3	4	3	4	24
67	3	4	4	3	4	5	2	25
68	4	3	3	3	3	3	4	23

69	4	5	4	4	4	3	4	28
70	4	3	3	4	5	3	4	26
71	3	4	4	5	4	4	5	29
72	5	3	4	4	3	3	4	26
73	4	4	5	3	5	4	4	29
74	3	4	3	4	3	4	3	24
75	3	4	3	4	4	4	3	25
76	4	3	5	4	4	4	2	26
77	3	4	4	4	3	3	3	24
78	4	3	4	4	4	3	4	26
79	3	2	5	3	3	3	4	23
80	4	4	4	3	4	3	3	25
81	4	4	3	4	3	4	5	27
82	4	5	3	4	3	4	4	27
83	4	5	3	4	4	3	4	27
84	3	4	5	4	4	4	3	27
85	4	4	5	3	4	4	4	28
86	3	3	4	3	3	3	4	23
87	3	3	4	4	4	3	3	24
88	4	4	4	3	4	3	4	26
89	4	5	3	4	4	4	5	29
90	2	4	1	5	2	1	5	20



PAREPARE

HASIL PERHITUNGAN SPSS
Uji Validitas

Correlations

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	TOTAL
X1	Pearson Correlation	1	.278**	.413*	.298*	.238*	.183	.349**	.662**
	Sig. (2-tailed)		.008	.000	.004	.024	.084	.001	.000
	N	90	90	90	90	90	90	90	90
X2	Pearson Correlation	.278**	1	.203	.198	.049	.111	.242*	.504**
	Sig. (2-tailed)	.008		.055	.062	.649	.298	.022	.000
	N	90	90	90	90	90	90	90	90
X3	Pearson Correlation	.413**	.203	1	.482*	.426**	.452**	.090	.730**
	Sig. (2-tailed)	.000	.055		.000	.000	.000	.399	.000
	N	90	90	90	90	90	90	90	90
X4	Pearson Correlation	.298**	.198	.482*	1	.390**	.131	.146	.644**
	Sig. (2-tailed)	.004	.062	.000		.000	.218	.169	.000
	N	90	90	90	90	90	90	90	90
X5	Pearson Correlation	.238*	.049	.426*	.390*	1	.380**	.038	.612**
	Sig. (2-tailed)	.024	.649	.000	.000		.000	.719	.000
	N	90	90	90	90	90	90	90	90
X6	Pearson Correlation	.183	.111	.452*	.131	.380**	1	.048	.549**
	Sig. (2-tailed)	.084	.298	.000	.218	.000		.656	.000
	N	90	90	90	90	90	90	90	90

X7	Pearson Correlation	.349**	.242*	.090	.146	.038	.048	1	.456**
	Sig. (2-tailed)	.001	.022	.399	.169	.719	.656		.000
	N	90	90	90	90	90	90	90	90
TOTAL	Pearson Correlation	.662**	.504**	.730*	.644*	.612**	.549**	.456**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	90	90	90	90	90	90	90	90

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	TOTAL
Y1	Pearson Correlation	1	.289**	-.035	.024	-.031	.084	.212*	.427**
	Sig. (2-tailed)		.006	.745	.821	.773	.433	.046	.000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89
Y2	Pearson Correlation	.289**	1	.019	.308*	.193	.280**	.317**	.641**
	Sig. (2-tailed)	.006		.856	.003	.070	.008	.002	.000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89
Y3	Pearson Correlation	-.035	.019	1	.279*	.355**	.151	.094	.451**
	Sig. (2-tailed)	.745	.856		.008	.001	.157	.382	.000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89
Y4	Pearson Correlation	.024	.308**	.279*	1	.382**	.363**	.279**	.645**
	Sig. (2-tailed)	.821	.003	.008		.000	.000	.008	.000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89
Y5	Pearson Correlation	-.031	.193	.355*	.382*	1	.278**	.155	.565**
	Sig. (2-tailed)	.773	.070	.001	.000		.008	.146	.000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89
Y6	Pearson Correlation	.084	.280**	.151	.363*	.278**	1	.308**	.606**
	Sig. (2-tailed)	.433	.008	.157	.000	.008		.003	.000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89
Y7	Pearson Correlation	.212*	.317**	.094	.279*	.155	.308**	1	.610**
	Sig. (2-tailed)								
	N	89	89	89	89	89	89	89	89

	Sig. (2-tailed)	.046	.002	.382	.008	.146	.003		.000
	N	89	89	89	89	89	89	89	89
TOTAL	Pearson Correlation	.427**	.641**	.451*	.645*	.565**	.606**	.610**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	89	89	89	89	89	89	89	89

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	90	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	90	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.693	7

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000

	Std. Deviation	2.76239941
Most Extreme Differences	Absolute	.094
	Positive	.094
	Negative	-.054
Test Statistic		.094
Asymp. Sig. (2-tailed)		.047 ^c

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.

Uji One Sampel t Test

Variabel X (Persepsi Nasabah)

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
persepsi	90	3.5526	.52301	.05513

One-Sample Test

	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
persepsi	64.439	89	.000	3.55256	3.4430	3.6621

Test Value = 0

Variabel Y (Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah)

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
keputusan	90	3.5779	.47341	.04990

One-Sample Test

Test Value = 0

	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
keputusan	71.698	89	.000	3.57789	3.4787	3.6770

Uji Korelasi Parsial

Correlations

		Persepsi Nasabah	Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah
Persepsi Nasabah	Pearson Correlation	1	.657**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	90	90
Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah	Pearson Correlation	.657**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	90	90

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
 Sumber: Data diolah dengan IBM SPSS 25

Uji Regresi Linear Sederhana

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.252	1.830		5.603	.000
	Persepsi Nasabah	.595	.073	.657	8.171	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.657 ^a	.431	.425	2.51616

a. Predictors: (Constant), Persepsi Nasabah

Uji T Parsial

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.252	1.830		5.603	.000
	PERSEPSI NASABAH	.595	.073	.657	8.171	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.4766/In.39.8/PP.00.9/11/2021
Lampiran : -
Perihal : **Penetapan Pembimbing Skripsi**

30 November 2021

Yth: **1. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.** (Pembimbing Utama)
2. Rusnaena, M.Ag. (Pembimbing Pendamping)

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Berdasarkan hasil sidang judul Mahasiswa (i):

Nama : Irghi Fahrizal
NIM. : 18.2300.139
Prodi. : Perbankan Syariah

Tanggal **26 Agustus 2021** telah menempuh sidang dan dinyatakan telah diterima dengan judul:

**PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA PAREPARE**

dan telah disetujui oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai **Pembimbing Skripsi** Mahasiswa (i) dimaksud.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



Dekan,

Amuhammad Kamal Zubair

Tembusan:

1. Ketua LPM IAIN Parepare
2. Arsip



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Visi & Misi Bank Muamlat Indonesia

Visi Bank Muamalat Indonesia

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

Misi Bank Muamalat Indonesia

“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”.



Gedung Muamalat
 Jl. Sultan Hasanuddin Ruko No.3
 Telp. 0421 27972
 Fax. 0421 28048
 Parepare - Sulsel

SRN IP000304



PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jalan Veteran Nomor 28 Telp (0421) 23594 Faximile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmpstp@pareparekota.go.id

REKOMENDASI PENELITIAN
Nomor : 304/IP/DPM-PTSP/4/2023

Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.
3. Peraturan Walikota Parepare No. 23 Tahun 2022 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

MENGIZINKAN

KEPADA
NAMA : **IRGHI FAHRIZAL**

UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE**
Jurusan : **PERBANKAN SYARIAH**

ALAMAT : **JL. LASINRANG LR 15, KEC. SOREANG, KOTA PAREPARE**

UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA PAREPARE**

LOKASI PENELITIAN : **BANK SYARIAH INDONESIA KC PAREPARE**

LAMA PENELITIAN : **26 April 2023 s.d 26 Juni 2023**

a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: **Parepare**
Pada Tanggal : **27 April 2023**

KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE



Hj. ST. RAHMAH AMIR, ST, MM
Pangkat : Pembina Tk. 1 (IV/b)
NIP : 19741013 200604 2 019

Biaya : Rp. 0.00



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

No :

Parepare, 28 Juli 2022 M
29 Dzulhijah 1443 H

SURAT KETERANGAN TELAH MENELITI

Assalamu'alaikum Warahmatullaahi Wabarakaatuh

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, Amin.

Manajemen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Parepare, menyatakan bahwa:

Nama : Irghi Fahrizal
Nim : 18.2300.139
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pekerjaan : Mahasiswa IAIN Parepare

Benar telah melakukan kegiatan Penelitian dengan judul "PENGARUH PERSEPSI NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT KCP PAREPARE" di kantor kami PT. Bank Muamalat Indonesia , Tbk Cabang Pembantu Parepare sejak tanggal 26 Maret 2023 sampai 05 Juni 2023.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalam'ualaikum Warahmatullaahi Wabarakaatuh

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA , Tbk.
CAPEM PAREPARE


Ilham Salim
Sub Branch Operation Supervisor

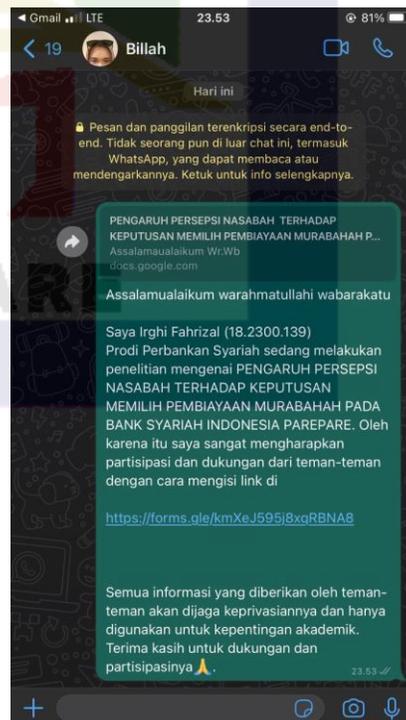
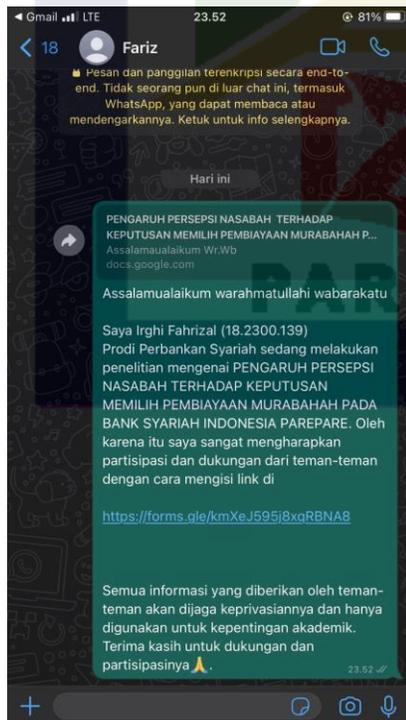
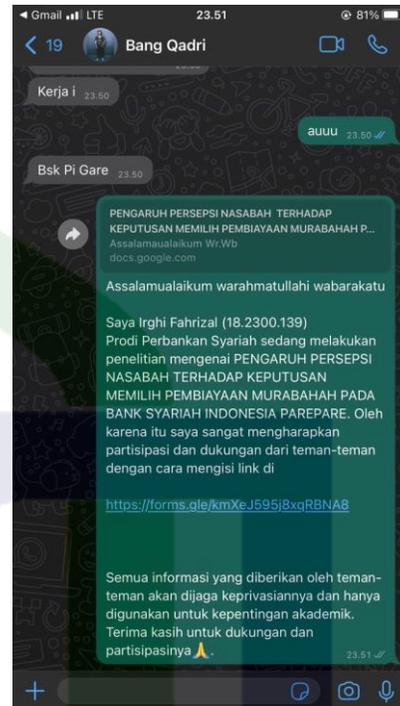
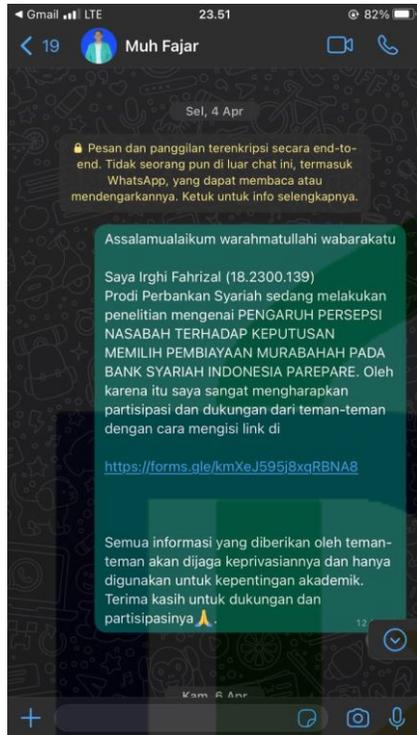

Bank Muamalat
CABANG PEMBANTU PARE-PARE
Abu Ali Farmadi
Dosen Pamong

Gedung Muamalat
Jl. Sultan Hasanuddin Ruko No.3
Telp. 0421 27972
Fax. 0421 28048
Parepare - Sulsel

DOKUMENTASI PENELITIAN



Pengambilan Sampel Secara Online Melalui Google Form



BIODATA PENULIS



Irghi Fahrizal, lahir pada tanggal 7 juli 2000'di kota Parepare, Sulawesi Selatan. Penulis merupakan anak dari pasangan Bapak Aksan Rizal dan Ibu Rahmawati.Penulis bertempat tinggal di Jl. Lasinrang No.10, kelurahan Kampung Pisang, Kecamatan Soreang, Kota Parepare, Sulawesi Selatan.

Penulis berkebangsaan Indonesia dan Beragama Islam. Adapun riwayat pendidikan penulis yaitu mulai masuk pendidikan formal pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 18 Parepare pada tahun 2006-2012, kemudian melanjutkan ke Sekolah menengah Pertama (SMP) 10 Parepare pada tahun 2012-2015, kemudian melanjutkan lagi ke Sekolah menengah Atas (SMA) 1 Parepare pada tahun 2015-2018. Kemudian pada tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan di Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah. Kerja (PPL) di Bank Mega Kcp Parepare dan melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Kecamatan Cendana Desa Pundi Lemo Kabupaten Enrekang.Tahun 2023, untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi penulis mengajukan skripsinya dengan judul "Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat Kcp Parepare".