SKRIPSI

PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRAKTIK PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK BNI SYARIAH CABANG BANDA ACEH

Disusun Oleh:

RACHMATINA
NIM. 140603185

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR–RANIRY
BANDA ACEH

2019M / 1440H

SKRIPSI

PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRAKTIK PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK BNI SYARIAH CABANG BANDA ACEH

Disusun Oleh:

RACHMATINA
NIM. 140603185

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR–RANIRY
BANDA ACEH
2019M / 1440H

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini
Nama : Rachmatina
NIM : 140603185
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. ***Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.***
2. ***Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
3. ***Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
4. ***Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.***
5. ***Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 22 Januari 2019
Yang Menyatakan,

Rachmatina

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Perbankan Syariah

Dengan Judul:

Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh

Disusun Oleh:

Rachmatina
NIM: 140603185

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,

Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP: 19710317 200801 2 007

Pembimbing II,

Dedi Sufriadi, SE. M.Si
NIDN: 1326018601

Mengetahui
Ketua Program Studi Perbankan Syariah

Israk Ahmadsyah, B.Ec.,M.Ec.,M.Sc
NIP: 19720907 200003 1 001

LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL

SKRIPSI

Rachmatina
NIM: 140603185

Dengan Judul:

Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh

Telah Diseminarkan oleh Program Studi Strata Satu (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata 1 dalam bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 22 Januari 2019
15 Jumadil Awal 1440 H

Banda Aceh
Tim Penilai Seminar Hasil Skripsi

Ketua,

Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP: 19710317 200801 2 007

Sekretaris,

Dedi Sufriadi, SE. M.Si
NIDN: 1326018601

Penguji I,

Ayumiati, SE., M.Si
NIP: 19780615 200912 2 002

Penguji II,

Jalilah, S.HI., M.Ag
NIDN: 2008068803

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 19640314 199203 1 003

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web :www.library.ar-raniry.ac.id, Email : library@ar-raniry.ac.id

FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Rachmatina

NIM : 140603185

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

E-mail : rachmatina9@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah :

☐ Tugas Akhir ☐ KKU ☑ Skripsi ☐ .....

Yang berjudul:

Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh.

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain

☑ secara *full text* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian peryataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh
Pada tanggal : 22 Januari 2019

Mengetahui:

Penulis	Pembimbing I	Pembimbing II
(Rachmatina)	(Dr. Nilam Sari, M.Ag)	(Dedi Sufriadi, SE., M.Si)

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Lakukan sesuatu karena Allah dan di jalan-Nya"

(Penulis)

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا قِيلَ لَكُمۡ تَفَسَّحُواْ فِي ٱلۡمَجَٰلِسِ فَٱفۡسَحُواْ يَفۡسَحِ ٱللَّهُ لَكُمۡۖ وَإِذَا قِيلَ ٱنشُزُواْ فَٱنشُزُواْ يَرۡفَعِ ٱللَّهُ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مِنكُمۡ وَٱلَّذِينَ أُوتُواْ ٱلۡعِلۡمَ دَرَجَٰتٖۚ وَٱللَّهُ بِمَا تَعۡمَلُونَ خَبِيرٞ ١١

"Wahai orang-orang beriman! Apabila dikatakan kepadamu, "Berilah kelapangan di dalam majelis-majelis,", maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan, "Berdirilah kamu", maka berdirilah, niscaya Allah akan mengangkat orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan." (QS.Al-Mujadalah [58]: 11).

Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua surgaku, Ayah dan Mamaku serta keluarga tercinta yang selalu menjadi tempat ternyaman untuk pulang. Untuk orang-orang yang kusayangi, dan untuk seluruh pejuang pendidikan yang akan menjadi Ayah generasi ummat dan Ibu peradaban.

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadhirat Allah SWT, sang pencipta alam semesta, manusia, dan kehidupan beserta seperangkat aturanNya. Berkat limpahan rahmat, taufiq, hidayah dan inayahNya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul ***"Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh"*** dengan baik. Shalawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabatnya, dan para pengikutnya sampai akhir zaman. Adapun peneliti menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari saran, petunjuk, bimbingan, dan masukan dari berbagai pihak. Maka dengan segala kerendahan hati, peneliti ini menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Israk Ahmadsyah B.Ec,. M.Ec., M.Sc selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah, Ayumiati SE., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah, serta Mukhlis SH.I., SE., M.H selaku Operator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda

Aceh, yang selalu mengarahkan dan memberi semangat dalam menyelesaikan skripsi.

3. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua Lab Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu dalam penulisan skripsi ini.
4. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku Dosen Pembimbing I, dan Dedi Sufriadi, SE. M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang dengan sabar telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, nasehat, dukungan dan ilmunya kepada peneliti.
5. Ayumiati, SE., M.Si, selaku penguji I dan Jalilah, S.HI., M.Ag, selaku penguji II dalam sidang Munaqasyah skripsi.
6. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag. M. Ag selaku penasehat Akademik yang telah memberikan motivasi dan nasehat dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Pimpinan PT. BNI Syariah Cabang Banda Aceh, karyawan serta seluruh nasabah PT. Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh yang telah memberikan kemudahan dalam proses pengumpulan data untuk menyusun skripsi ini.
8. Teristimewa yang tak terhingganya peneliti ucapkan kepada Ayahanda Ardian, Ibunda Nurmawati, yang selalu mendoakan, menyayangi dan memberikan dorongan materill serta spiritual, dan saudara-saudara saya yang selalu menyemangati sehingga selesainya skripsi ini, rasa sayang dan terimakasih yang tiada tara kepada mereka.

9. Seluruh teman-teman seperjuangan Program Studi Perbankan Syariah, terima kasih atas 4 tahun yang luar biaasa dan sahabat serta teman teman seperjuangan peneliti yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu. Terima kasih atas perhatian, semangat, motivasi dan bantuannya yang telah diberikan selama ini.
10. Seluruh pihak-pihak terkait yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan, arahan dan kerjasama demi kelancaran penyusunan skripsi ini.

Semoga segala doa, bantuan, motivasi, saran dan arahan yang diberikan dapat menjadi amalan baik, sehingga memperoleh balasan baik dari Allah SWT. Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik dan bermanfaat.

Akhir kata penulis mengharapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat menjadi sumbangan bagi perkembangan akademik.

Banda Aceh, 22 Januari 2019

Peneliti,

Rachmatina

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak Dilambangkan	16	ط	t
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	ʻ
4	ث	Ṡ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ż	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal Bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	*Fatḥah*	A
◌ِ	*Kasrah*	I
◌ُ	*Dhammah*	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap Bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َي	*Fatḥah* dan *ya*	Ai
◌َو	*Fatḥah* dan *wau*	Au

Contoh:

كَيْفَ: *kaifa*

هَوْلَ: *haula*

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
ـَا/ـَي	*Fatḥah* dan *alif atau ya*	Ā
ـِي	*Kasrah* dan *ya*	Ī
ـُي	*Dammah* dan *wau*	Ū

Contoh:

قَالَ : qāal

رَمَي : marā

قِيْلَ : qīla

يَقُوْلُ : qayūul

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua yaitu:

a. Ta marbutah (ة) hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta marbutah (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُالاَطْفَالْ	: *rauḍah al-atfāl / rauḍatul atfāl*
اَلْمَدِيْنَةُالْمُنَوَّرَةْ	: *al-Madīnah al-Munawwarah / al-Madīnatul Munawwarah*
طَلْحَةْ	: *Ṭal ḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

ABSTRAK

Nama Mahasiswa	: Rachmatina
NIM	: 140603185
Fakultas/Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam/ PerbankanSyariah
Judul Skripsi	: Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh
Tanggal Sidang	: 22 Januari 2019
Tebal Skripsi	: 100halaman
Pembimbing I	: Dr. Nilam Sari, M.Ag
Pembimbing II	: Dedi Sufriadi, SE. M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahahdi bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 40 nasabah pembiayaan murabahahBNI Syariah Banda Aceh. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan alat analisis data regresi linear sederhana dengan bantuan software *SPSS* versi 22. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwapersepsi nasabahberpengaruh terhadappraktik produk pembiayaan murabahahsebesar 19,7% sedangkan 80,3% yang dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini. Oleh karena itu, bank diharapkan dapat meningkatkan penerapan praktik produk pembiayaan murabahah untuk meningkatkan persepsi nasabah yang baik terhadap produk pembiayaan murabahah.

Kata Kunci: Persepsi Nasabah, Praktik Produk Pembiayaan Murabahah

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL KEASLIAN i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN..... ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN..... iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI..... v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI vi
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN vii
KATA PENGANTAR viii
HALAMAN TRANSLITERASI xi
ABSTRAK..... xv
DAFTAR ISI xvi
DAFTAR TABEL..... xix
DAFTAR GAMBAR xx
DAFTAR LAMPIRAN xxi

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 LatarBelakang 1
1.2 RumusanMasalah 7
1.3 TujuanPenelitian..... 7
1.4 ManfaatPenelitian..... 7
1.5 SistematikaPembahasan 8

BAB II LANDASAN TEORI..... 10
2.1 PersepsiNasabah..... 10
2.1.1 Pengertian PersepsiNasabah..... 10
2.1.2 Proses TerbentuknyaPersepsi..... 13
2.1.3 Faktor Yang MempengaruhiPersepsi 15
2.1.4 Indikator Persepsi Nasabah 17
2.2 PembiayaanMurabahah 18
2.2.1 PengertianPembiayaanMurabahah..... 18
2.2.2 LandasanHukumMurabahah 21
2.2.3 Rukun dan SyaratMurabahah..... 22
2.2.4 Jenis-JenisPembiayaanMurabahah..... 22
2.2.5 SkemaPembiayaanMurabahah 25
2.2.6 Tujuan Pembiayaan Murabahah..... 26

2.2.7 Resiko Pembiayaan Murabahah 27
2.2.8 Indikator Pembiayaan Murabahah..... 28
2.3 Temuan Penelitian Terkait 29
2.4 Kerangka Berpikir..... 34
2.5 Pengembangan Hipotesis 36

BAB III METODE PENELITIAN..... 37
3.1 JenisPenelitian 37
3.1.1 PendekatanPenelitian 37
3.1.2 Tujuan dan ArahPenelitian 37
3.1.3 LokasiPenelitian..... 38
3.2 Data dan Teknik Pemrolehannya 38
3.2.1 PopulasiPenelitian..... 38
3.2.2 SampelPenelitian..... 39
3.3 Teknik Pengumpulan Data..... 39
3.4 Skala Pengukuran..... 40
3.5 VariabelPenelitian..... 41
3.6 Teknik Analisis Data..... 42
3.7 MetodeAnalisis Data..... 46
3.8 PengujianHipotesis..... 47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 48
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian 48
4.1.1 Sejarah BNI Syariah..... 48
4.1.2 Produk Pembiayaan Bank BNI Syariah 50
4.1.3 Visi dan Misi..... 54
4.2 Karakteristik Responden 55
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan JenisKelamin 55
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia..... 56
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan 57
4.2.4 KarakteristikRespondenBerdasarkan Pendapatan..... 57
4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama MenjadiNasabahPembiayaan..... 58

4.3 Deskripsi Variabel Penelitian 59
4.3.1 Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel X 59
4.3.2 Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Y 61
4.4 Hasil Pengujian 65
4.4.1 Pengujian Validitas 65
4.4.2 Pengujian Reliabilitas 66
4.4.3 Pengujian Normalitas 67
4.4.4 Pengujian Heteroskedastisitas 68
4.4.5 PersamaanRegresiSederhana 69
4.4.6 Pengujian Hipotesis (Uji T) 71
4.4.7 Pengujian Koefisien Determinasi 72
4.5 Hasil Pembahasan 73

BAB V PENUTUP 75

5.1 Kesimpulan 75
5.2 KeterbatasanPenelitian 75
5.3 Saran 76

DAFTAR PUSTAKA 77

LAMPIRAN 82

DAFTAR TABL

Tabel 1.1	Jumlah Nasabah PembiayaanMurabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh	3
Tabel 2.1	Penelitian Terkait	32
Tabel 3.1	Skor Pada Skala Likert	40
Tabel 3.2	Matrik Operasional Variabel	41
Tabel 4.1	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	55
Tabel 4.2	Responden Berdasarkan Usia	56
Tabel 4.3	Responden Berdasarkan Pekerjaan	57
Tabel 4.4	Responden Berdasarkan Pendapatan	57
Tabel 4.5	Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah	58
Tabel 4.6	Tanggapan Responden Terhadap Persepsi Nasabah	59
Tabel 4.7	TanggapanRespondenTerhadap Praktik ProdukPembiayaanMurabahah	61
Tabel 4.8	Hasil PengujianValiditas	65
Tabel 4.9	Hasil PengujianReliabilitas	66
Tabel 4.10	*One Sample Kolmogorov-Smirnov*	68
Tabel 4.11	PersamaanRegresi Linear Sederhana	70
Tabel 4.12	Hasil Uji t	71
Tabel 4.13	Hasil Uji Koefisien Determinasi	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	SkemaPembiayaanMurabahah.....	25
Gambar 2.2	Kerangka Berpikir.....	34
Gambar 4.1	Hasil Uji Normalitas*(P-Plot)*.....	67
Gambar 4.2	Hasil Uji Heterokedastisitas.....	68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner Penelitian	82
Lampiran 2	RekapitulasiJawabanResponden	86
Lampiran 3	KarakteristikResponden	89
Lampiran 4	JawabanResponden	90
Lampiran 5	Hasil Uji Validitas.....	95
Lampiran 6	Hasil Uji Reliabilitas.....	97
Lampiran 7	Hasil Uji Normalitas	97
Lampiran 8	Uji Heteroskedastisitas.....	98
Lampiran 9	KoefisienDeterminasi	99
Lampiran 10	PersamaanRegresi Linear Sederhana	99
Lampiran 11	Uji Parsial (Uji t).....	99
Lampiran 12	Daftar Riwayat Hidup	100

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam. (Ali, 2010). Tugas bank syariah yaitu untuk menghimpun dana masyarakat serta menyalurkannya dengan mekanisme syariah. Penghimpunan dana bank syariah yang dilakukan melalui simpanan dan investasi seperti: giro, wadiah, tabungan dan deposito berjangka. Sedangkan penyaluran dana dilakukan dengan beberapa akad yaitu murabahah, istishna, mudharabah, musyarakah, ijarah, dan salam.Berbagai macam produk pembiayaan perbankan syariah seperti yang telah disebutkan bahwa murabahah merupakan salah satu bentuk pembiayaan yang paling dominan diterapkan dalam praktik perbankan syariah (Wiroso, 2005).

Standar operasional produk (SOP) pembiayaan murabahah pada bank syariah didasarkan pada Keputusan Fatwa DSN Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 dan berdasarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 9/19/PBI/2007 jo Surat Edaran BI No. 10/14/DPbS tanggal 17 Maret 2008.

Ada tiga model atau tipe penerapan jual beli murabahah di perbankan. Pertama, tipe konsisten terhadap fiqh muamalah. Dalam tipe ini bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keutungan sesuai kesepakatan bank dan nasabah. Kedua, mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari *supplier* kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama/*supplier*. Ketiga, bank melakukan perjanjian murabahah dengan nasabah, dan pada saat yang mewakilkan kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dari ketiga tipe tersebut, tipe kedua dan tipe ketiga paling sering dipakai oleh bank syariah karena motifasi efektifitas prosedur dan juga pertimbangan efisiensi terutama dari pengenaan pajak pertambahan nilai. Sementara tipe pertama justru dihindari padahal tipe inilah yang paling ideal dalam konteks fiqh muamalah(Muammar, 2016).

Salah satu bank syariah yang menerapkan produk pembiayaan murabahah yaitu bank BNI Syariah. Bank BNI Syariah menerapkan produk pembiayaan murabahah karena lebih mudah dan aman, sehingga prinsip kehati-hatian bank syariah lebih mudah terjaga. Jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan murabahahpada bank BNI Syariah mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pembiayaan murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh seperti pada tabel 1.1

Tabel 1.1
Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh

Tahun	Jumlah Nasabah
2014	300
2015	324
2016	376
2017	427

Sumber : BNI Syariah Cabang Banda Aceh, 2018

Pada tabel 1.1 di atas dapat kita lihat bahwa jumlah nasabah pembiayaan murabahahBNI Syariah mengalami peningkatan setiap tahunnya dari tahun 2014 sampai 2017. Pada tahun 2014 terdapat 300 nasabah, kemudian di tahun 2015 bertambah menjadi 324 nasabah. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2016 nasabah BNI Syariah yang mengambil pembiayaan murabahah bertambah menjadi 376 hingga 427 nasabah ditahun 2017.

Ada sejumlah alasan kenapa murabahahbegitu populer dalam operasional pembiayaan pada bank syariah adalah pertama, murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan *profit and loss sharing* cukup memudahkan; kedua, *mark-up* dalam murabahah dapat ditetapkan demikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam; ketiga, murabahah menjauhkan dari ketidakpastian yang ada pada pendapatan bisnis-

bisnis dengan sistem *profit and loss sharing*; keempat, murabahah tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan hutang-piutang dagang (Sofiyah, 2015).

Dalam kegiatan operasionalnya, bank BNI Syariah tentunya tidak luput dari permasalahan dalam pembiayaan. Hal tersebut dapat dilihat dari laporan keuangan Bank BNI Syariah bagian *Non Performing Financing* (NPF) pada empat tahun terakhir. Pada tahun 2014, pembiayaan produktif komersial di BNI Syariah berhasil tumbuh dengan baik, dengan menjaga posisi NPF yang terkendali dari sebesar 3,04% pada tahun sebelumnya 2013 menjadi sebesar 0,00% pada tahun 2014. Pada pembiayaan konsumer di tahun 2014 tingkat pembiayaan bermasalah BNI Syariah relatif rendah yaitu sebesar 1,32% dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang berada pada 1,38%. Sedangkan dalam pembiayaan ritel produktif BNI Syariah berhasil tumbuh secara terkendali, terbukti dengan NPF yang berada pada posisi 3,46%.

Menjadi permasalahan bukan pada akadnya, karena murabahahdiakui secara syariah, yang menjadi masalah adalah terjadi penyimpangan dalam praktik akad murabahah, yang mengakibatkan akad tersebut batil secara syariah. Adapun penyimpangan secara umum terjadi pada bank syariah pada pelanggaran syarat murabahah, yaitu syarat kepemilikan terhadap harta *(milkiyah)* dan harga awal yang diketahui *(ra'ul mal ma'lum),*

penempatan akad murabahah pada transaksi yang salah, misalnya pembiayaan untuk renovasi rumah, tidak bisa dilakukan dengan akad murabahah, karena tidak terpenuhinya syarat *milkiyah* (kepemilikan) dan *ra'sulmal* (modal)yang diketahui. Seharusnya akad yang tepat pada jenis tersebut adalah akad istisna paralel. Dalam istisna'harga ditentukan diawal transaksi, namun tidak ada syarat *ra'sul mal ma'lum* dan *ar-ribb ma'lum,* kemudian serah terima barang terjadi setelah barang selesai.melibatkan maysir dalam perhitungan margin keuntungan, perbankan syariah melibatkan inflasi dalam menentukan margin keuntungannya. Tentu ini sangat bertentangan dengan syariah, tingkat inflasi di masa depan merupakan sesuatu yang tidak pasti. Bermain dengan ketidakpastian merupakan bentuk dari maysir (Sulaiman, 2016).

Meskipun demikian, mekanisme pembiayaan murabahah ini, ternyata tak lepas dari kecaman dan kritikan dari para ilmuwan muslim sendiri. Mereka berpendapat bahwa bank-bank syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya, ternyata bukannya meniadakan bunga, tetapi tetap mempertahankan praktek pembebanan bunga, namun dengan label 'Islam' (Sjahdeini, 1999).

Masalah yang telah dijelaskan di atas tentang pelaksanaan produk murabahah dalam perbankan syariah menimbulkan persepsi. Persepsi yang kurang baik dari masyarakat terhadap perbankan syariah yaitu masyarakat beranggapan bahwa praktik bank syariah tidak berbeda dengan praktik bank konvensional mengenai pembiayaan dan bagi hasil dengan tingkat suku bunga

yang berlaku umum (BI *rate* atau LIBOR). Apabila kesalahan persepsi ini dibiarkan akan mengakibatkan masyarakat tidak bisa lagi membedakan bank sistem syariah dan bank sistem konvensional. Praktik murabahahyang dilakukan oleh perbankan syariah masih menuai kritikan karena dianggap sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Hal ini dilihat dari besarnya margin yang dipatok bank syariah yang ternyata sama atau bahkan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga bank konvensional. Tingginya margin ini disebabkan oleh pangsa pasar bank syariah yang masih sangat kecil. Agar bisa bersaing, maka ditetapkanlah margin yang sangat tinggi. Penetapan besaran margin yang sangat tinggi inilah yang kemudian menciptakan persepsi negatif terhadap produk bank syariah. Persepsi negatif tidak hanya akan mempengaruhi citra produk dan jasa bank syariah tetapi juga citra perusahaan dan semuanya akan berdampak pada reputasi bank syariah. Juga akan berdampak pula terhadap minat nasabah untuk berinvestasi pada bank syariah (Acfira, 2014).

Alasan mengapa penulis memilih penelitian di Bank BNI Syariah salah satunya dikarenakan Bank BNI Syariah merupakan salah satu bank syariah yang tingkat kemajuannya cukup baik. Dilansir dari *website* resmi BNI Syariah, perkembangannya cukup pesat dapat dilihat dari catatan pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, dan 20 Payment Point. Bank BNI Syariah berdiri pertama kali dengan modal dasar sebesar Rp

4.004.000.000.000. Dan modal ditempatkan dan disetor penuh sebesar Rp 1.501.500.000.000.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin meneliti apakah persepsi yang dijelaskan di atas, yang selama ini terjadi sudah sesuai dengan pola-pola yang ada pada DSN (Dewan Syariah Nasional) atau muncul dari persepsi yang tidak memiliki acuan. Oleh karena itu pada penelitian ini, penulis tertarik untuk meneliti mengenai "Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan MurabahahDi Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah "Bagaimana pengaruh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahahbank BNI Syariah Cabang Banda Aceh".

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.4.1 Manfaaat Teoritis

1. Untuk menambah wawasan tentang pengaruh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah cabang Banda Aceh.
2. Menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Manfaat bagi Bank BNI Syariah, penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai pengaruh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah, sehingga dapat menjadi bahan evaluasi untuk pengambilan kebijakan selanjutnya.
2. Manfaat bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai produk pembiayaan murabahah kepada masyarakat untuk memilih bank BNI Syariah sebagai sarana pengambilan pembiayaan.

1.5 Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan penelitian berguna untuk memudahkan proses kerja dalam penyusunan tugas akhir. Sistematika penulisan penelitian ini terdiri dari lima bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan,berisi tentang latar belakang yang berisi mengenai uraian masalah yang akan diteliti, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori,berisi tentang landasan teori, temuan penelitian terkait, model penelitian atau kerangka berfikir, dan pengembangan hipotesis.

Bab III Metodologi Penelitian,berisi tentang langkah-langkah penelitian yang dilakukan terdiri dari jenis penelitian, pendekatan penelitian, tujuan dan arah penelitian, data dan teknik pemrolehannya, teknik pengumpulan data, skala pengukuran, variabel penelitian, teknik analisis data, metode analisis data, dan pengujian hipotesis yang menggunakan uji parsial (Uji-t), uji asumsi klasik, dan uji koefisien determinasi (R^2).

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan,berisi tentang deskripsi objek penelitian, analisis data dan pembahasan atas hasil pengolahan data.

Bab V Penutup,berisi kesimpulan yang merupakan inti dari rumusan masalah yang diajukan dengan dilengkapi saran sebagai rekomendasi dari hasil penelitian. Kemudian akan diakhiri dengan daftar pustaka serta lampiran-lampiran yang penting.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Persepsi Nasabah

2.1.1 Pengertian Persepsi Nasabah

Persepsi adalah suatu proses seorang individu memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan masukan-masukan untuk menciptakan gambaran yang memiliki arti (Kotler, 2008). Menurut Rakhmat adalah pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan, persepsi memberikan makna pada stimuli inderawi (*sensory stimuly*) (Rakhmat, 2004).

Menurut Suharini, persepsi dapat diartikan sebagai proses yang timbul akibat adanya sensasi, yaitu aktivitas merasakan atau penyebab dari keadaan emosi yang mengembirakan. Setiap manusia mempunyai perbedaan persepsi, kepribadian, dan pengalaman hidupnya, sehingga pola berfikir mereka juga akan berbeda-beda (Suharini, 2008).

Persepsi merupakan *starting point* bagi lahirnya macam perilaku seperti apa yang akan dilakukan oleh manusia. Dengan kata lain, persepsi adalah potensi yang sewaktu-waktu siap diaktualisasikan dalam bentuk sikap dan prilaku. Dengan demikian, persepsi adalah salah satu kemampuan kognisi yang sangat berperan sehubungan dengan aktivitas-aktivitas manusia lainnya, yang sifatnya lebih kompleks (Rahmawaty, 2014).

Irwanto berpendapat (2002: 71) bahwa persepsi adalah proses diterimanya rangsang berupa objek, kualitas, hubungan antargejala, maupun peristiwa sampai rangsang itu sendiri disadari dan dimengerti. Sementara itu pendapat Walgito (2004:88) mengatakan persepsi adalah proses pengorganisasian dan penginterprestasian terhadap stimulus yang diterima oleh individu, sehingga merupakan suatu yang berarti.

Wade dan Tavris (2007: 194) mengemukakan bahwa persepsi merupakan aspek psikologis yang penting bagi manusia dalam merespon kehadiran berbagai aspek dan gejala di sekitarnya

Suharman (2005:23) menjelaskan bahwa persepsi merupakan suatu proses menginterprestasikan atau menafsirkan informasi yang diperoleh melalui sistem alat indera manusia. Menurutnya ada tiga aspek di dalam persepsi yang dianggap relevan dengan koginisi manusia yaitu pencatatan indera, pengenalan pola dan perhatian. Menurut Firsan (2011: 297) secara sederhana mengatakan bahwa persepsi adalah pandangan seseorang dalam menafsirkan suatu peristiwa berdasarkan informasi yang diterimannya.

Dalam pengolahan informasi terdapat lima tahapan yang dilakukan yaitu (Sumarwan, 2011:96):

1. Penerapan *(exposure)* yaitu penerapan stimulus yang menyebabkan konsumen menyadari stimulus tersebut melalui pancaindera.

2. Perhatian *(attention)* yaitu kepastian pengolahan yang dialokasikan konsumen terhadap stimulus yang masuk.
3. Pemahaman *(comprehension)* yaitu interpretasi terhadap makna stimulus.
4. Penerimaan *(acceptance)*yaitu dampak persuasive stimulus kepada konsumen.
5. Retensi *(retention)* adalah penglihatan makna stimulus dan persuasi keingatan jangka panjang konsumen.

Setiap individu dalam memberikan respon terhadap informasi yang diterima tidaklah sama. Hal ini dikarenakan setiap individu dapat membentuk persepsi yang berbeda atau rangsangan yang sama disebabkan oleh tiga proses perseptual (berhubungan dengan rangsangan sensorik) yaitu (Kotler dan Amstrong, 208:174-175):

1. Atensi selektif yaitu kecenderungan orang untuk menyaring sebagian besar informasi yang diperoleh.
2. Distorsi selektif menggambarkan kecenderungan orang untuk menerjemahkan informasi dengan cara yang akan mendukung apa yang telah dipercayai.
3. Retensi selektif yaitu kecenderungan orang mempertahankan informasi yang mendukung sikap dan kepercayaannya. Retensi selektif ini membentuk sikap untuk mengingat hal-hal baik tentang suatu produk yang disukai dan melupakan hal-hal baik tentang produk pesaing.

Persepsi nasabah ini bentuk akhir pembentukan citra kualitas jasa. Persepsi nasabah terhadap kualitas layanan inilah yang merupakan penilaian menyeluruh atas keunggulan suatu perusahaan. Layanan yang berkualitas dapat diwujudkan melalui kerja aspek-aspek *realibility, emphatic, assurance, responsiveness* dan *tangibles* untuk membangun kepuasan konsumen sehingga persepsi nasabah terhadap perusahaan tersebut semakin baik (Utami dan Aryani, 2004).

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa persepsi nasabah adalah proses dimana nasabah dalam memilih, mengelola, dan menginterprestasikan informasi yang diperoleh dan selanjutnya akan memberikan respon terhadap informasi yang diperoleh tersebut.

2.1.2 Proses terbentuknya persepsi

Persepsi dibentuk oleh kita. Ada dua teori pembentukan persepsi yaitu teori stukturalis dan teori gestalt. Menurut teori strukturalis persepsi itu merupakan pengumpulan atau penjumlahan atau penggabungan bagian-bagian yang pokok seperti kalau kita menjawab sederetan angka dalam suatu bisnis. Dengan demikian persepsi menurut aliran ini bisa di pecah lagi menjadi unit-unit yang kecil. Jadi persepsi itu komplek tidak sekedar penjumlahan atau penggabungan elemen-elemen yang terpisah, tetapi otak kita mengkombinasikan dengan prinsip-prinsip tertentu. Beberapa hal yang dapat merubah atau mempengaruhi persepsi adalah kultur, pembelajaran, emosi dan pengalaman seseorang. Persepsi itu

bersifat personal. Setiap orang mempunyai pengalaman pribadi, emosi, memori yang unik, yang secara otomatis mempengaruhi persepsi seperti aslinya, tetapi sudah dirubah (Zuardi, 2013).

Adapun tahap-tahap dalam pembentukan persepsi yaitu :

1. Sensasi adalah suatu proses penyerapan informasi mengenai suatu produk yang melibatkan panca indera konsumen (pendengaran, penglihatan, penciuman dan peraba). Pada tahap ini konsumen akan menyerap dan menyimpan segala informasi yang diberikan ketika suatu produk ditawarkan atau dicoba.
2. Organisasi adalah tahap dimana konsumen mengolah informasi yang telah ia dapatkan pada tahap sensasi. Konsumen akan membandingkan antara informasi baru tersebut dengan informasi atau pengetahuan yang telah ia miliki sebelumnya. Kemudian konsumen akan mendapatkan kelebihan dan kekurangan yang dilmiliki produk tersebut serta nilai tambah yang bisa didapat.
3. Interpretasi adalah pengambilan citra atau pemberian makna oleh konsumen terhadap suatu produk. Setelah pada tahap organisasi konsumen mendapatkan kelebihan dan kekurangan serta nilai tambah produk, maka akan tercipta citra atau makna khas yang melekat pada produk. Dalam pemasaran, persepsi itu lebih penting dari pada realitas, karena persepsi itulah yang akan mempengaruhi perilaku aktual konsumen.

Menurut Walgito (2004: 54-55) ada beberapa proses terbentuknya persepsi, yaitu:

1. Diawali dengan objek yang menimbulkan persepsi dan stimulus mengenai alat indera atau reseptor, proses ini dinamakan proses kealaman (fisik).
2. Stimulus yang diterima oleh alat indera dilanjutkan oleh syaraf sensorik ke otak, proses ini dinamakan fisiologis.
3. Setelah kemudian terjadilah suatu proses ke otak, sehingga dapat menyadari apa yang ingin ia terima dengan proses reseptor itu sebagai suatu akibat dari stimulus yang diterimanya (Walgito, 2004).

2.1.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi

Menurut Toha (2003:154), faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang adalah sebagai berikut :

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 diperolah pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawanan,

pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiran atau ketidak asingan suatu objek. (Toha, 2003)

Menurut Walgito (2004:70) faktor-faktor yang berperan dalam persepsi dapat dikemukakan beberapa faktor, yaitu :

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.

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 ditunjukan kepada sesuatu sekumpulan objek (Walgito, 2004).

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.

2.1.4 Indikator Persepsi Nasabah

Indikator yang digunakan dalam variabel persepsi nasabah yaitu promosi dan pelayanan.

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.

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 BNI Syariah Banda Aceh telah sesuai dengan standar yang dilakukan pada lembaga keuangan syariah pada umumnya.

b. Keramahan pegawai BNI Syariah

Keramahan dalam pelayanan merupakan tuntutan yang harus dimiliki karyawan didalam 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 BNI Syariah

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.

2.2 Pembiayaan Murabahah

2.2.1 Pengertian Pembiayaan Murabahah

Secara secara bahasa kata murabahahberasal dari kata dasar *(rabaha)* yang berarti beruntung. Jadi pengertian murabahahsecara 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 di sepakati. Pada murabahah, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh atau dicicil (Zulkifili, 2003).

Menurut Antonio menjelaskan bahwa murabahahadalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya (Antonio, 2000).

Didalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.04/DSN-MUI/IV/2000 dijelaskan murabahahyaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli tersebut membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba/keuntungannya. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah

(pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

6. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
7. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
8. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank (Sholihin, 2010).

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahahini dalam fatwa adalah sebagai berikut :

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
2. Jika benar menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus dibayari dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

2.2.2 Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah

Murabahahmerupakan bagian terpenting dari transaksi jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank syariah. Ayat-ayat dalam Al-Qur'an yang secara umum membolehkan jual beli, landasan hukum mengenai pembiayaan murabahah:

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

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. Barang siapa mendapatkan peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya". (Q.S. Al-Baqarah [2]: 275).

2.2.3 Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

1. Rukun pembiayaan murabahah.

Rukun murabahahadalah sama dengan rukun jual beli pada umumnnya yaitu adanya penjual (*al-ba'i),* pembeli (*al-musytari'),* barang yang dibeli (*al-mabi'),* harga (*al-tsaman),* dan shigat (*ijab-qabul)* (Karim, 2013).

2. Syarat-syarat pembiayaan murabahah adalah:
   a. Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
   b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
   c. Kontrak harus bebas dari riba.
   d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat pada barang sesudah pembelian.
   e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang (Antonio, 2000).

2.2.4 Jenis-Jenis Pembiayaan Murabahah

1. Murabahah berdasarkan pesanan terbagi atas:
   a. Bersifat mengikat, yaitu apabila telah pesan harus di beli.
   b. Bersifat tidak mengikat, maksutnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

2. Murabahahtanpa berdasarkan pesanan.

Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat menyimpan uang muka pembelian kepada nasabah) (Karim, 2013).

Misalnya, seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan orang tersebut belum ada pada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesanan. Contoh mudahnya, si Fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli dan dipasang pada mobil pesanannya 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 (Karim, 2013).

Para ulama syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah di pesan itu. Alasannya pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli atau menolaknya. Penawaran untuk nantinya tetap membeli atau menolak dilakukan karna pada saat transaksi awal orang tersebut tidak memiliki barang yang hendak dijualnya.

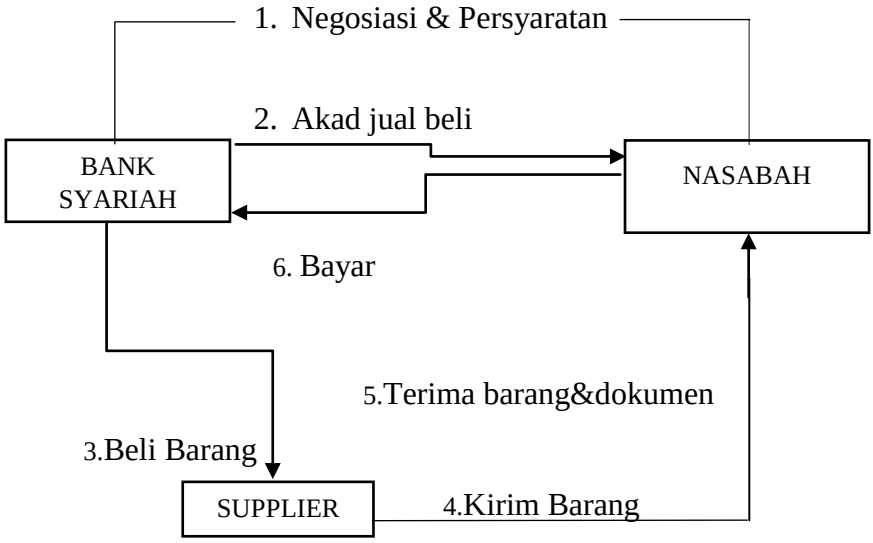
Namun, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli murabahah jenis ini di mana “belum ada barang” berbeda dengan “menjual tanpa kepemilikan barang”. Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesanan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa “pergi” begitu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

Jika pembeli menerima permintaan pemesanan 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.

Dalam jual beli 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 menunjukan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesanannya tersebut, biaya rill pembeli harus di bayar dari uang muka. Bila nilai uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang ditanggung pembeli, pembeli dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada pemesanan. Sebaliknya bila berlebih pemesan berhak atas kelebihan itu (Karim, 2013).

2.2.5 Skema Pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan murabahah, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang (Ismail, 2011)



Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Murabahah

Keterangan :

1. Bank Syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan diberi, kualitas barang, dan harga jual.
2. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.

Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.

3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.

2.2.6 Tujuan Pembiayaan Murabahah

Adapun tujuan murabahah dilihat dari beberapa pihak, yang dikemukakan oleh Muhammad (2011:47) yaitu:

a. Bagi bank

1. Sebagai salah satu aktivitas penyaluran dana kepada masyarakat.
2. Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b. Bagi nasabah

1. Sebagai salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
2. Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian

2.2.7 Resiko Pembiayaan Murabahah

Setiap transaksi selalu memiliki resiko begitupun pada transaksi murabahah juga terdapat beberapa kemungkinan resiko yang harus diantisipasi. Menurut Antonio (2001: 107) ada beberapa kemunginan esiko pada transaksi murabahah antara lain:

a. *Default* atau kelalaian, yaitu nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

b. *Fluktuasi* harga komparatif, yaitu harga barang di pasar naik setelah bank membelikan barang tersebut sehingga bank tidak bsa mengubah harga jual barang tersebut.

c. Penolakan nasabah, yaitu barang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Di antaranya barang mengalami rusak di dalam perjalanan atau kemungkinan lain karena spesifikasi barang berbeda dengan yang dipesan sehingga nasabah tidak mau menerima barang tersebut.

d. Dijual, yaitu karena pembiayaan murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, maka resiko *default* akan besar.

2.2.8 Indikator Pengukuran Praktik 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 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 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.

2.3 Temuan Penelitian Terkait

Penelitian yang pernah dilakukan oleh beberapa penulis merupakan pengembangan baik dari variabel maupun sampel yang digunakan sehingga dalam hasil penelitian yang dilakukannya memiliki ragam yang berbeda dan tentunya dapat dijadikan sebagai pedoman untuk melakukan penelitian selanjutnya:

Pertama,penelitianyang dilakukan oleh Ulul Albab yang berjudul Pengaruh Persepsi Pembiayaan Murabahah dan Margin Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah di *Baitutamwil* Tamzis Cab. Prambanan. Hasil penelitian menunjukan bahwa, persepsi pembiayaan murabahah dan margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan pembiayaan murabahah di *Baitutamwil* Tamzis Cab. Prambanan. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Albab dengan penelitian penulis adalah produk yang digunakan sama yaitu produk pembiayaan murabahah. Perbedaan dari penelitian ini yaitu penelitian penulis hanya menggunakan satu variabel sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Albab menggunakan dua variabel. Perbedaan yang lain yaitu pada metode penelitian.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Lukytta Gusti Acfira yang berjudul Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Nasabah pada Bank BNI Syariah Cab. Makassar). Hasil penelitian menunjukan bahwa, variabel pengetahuan nasabah, kualitas layanan, reputasi bank dan tingkat nilai margin berpengaruh secara parsial terhadap pengambilan pembiayaan murabahahdimana tidak semua variabel berpengaruh secara positif dan signifikan. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Acfira dengan penelitian penulis adalah produk yang digunakan sama yaitu produk pembiayaan murabahah. Perbedaan dari penelitiaan ini yaitu penelitian penulis hanya menggunakan satu variabel sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Acfira menggunakan empat variabel. Perbedaan yang lain yaitu pada metode penelitian.

Ketiga,penelitian yang dilakukan oleh Syifa' Mufidah yang berjudul Persepsi Nasabah Terhadap Kesyariahan Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan Semarang. Hasil penelitian menunjukan bahwa persepsi nasabah terhadap kesyariahan produk pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan Semarang adalah nasabah setuju bahwa kesyariahan dalam pembiayaan murabahah sudah sesuai dengan syariah. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Syifa dengan penelitian penulis adalah variabel yang digunakan sama yaitu tentang persepsi nasabah.Perbedaan dari penelitian ini yaitu pada metode penelitian.

Keempat,penelitianyang dilakukan oleh Dede Nurdiansyah yang berjudul Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah BPRS Al-Salam. Hasil penelitian menunjukan bahwa, Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah secara keseluruhan sangat baik. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Nurdiansyah dengan penelitian penulis adalah variabel yang digunakan sama yaitu tentang persepsi nasabah. Perbedaan dari penelitian ini yaitu penelitian penulis meneliti tentang praktik produk pembiayaan murabahahsedangkan penelitian Nurdiansyah meneliti hanya tentang produk pembiayaan murabahah.Perbedaan yang lain yaitu pada metode penelitian.

Kelima,penelitian dilakukan oleh Okta Rizka yang berjudul Pengaruh Persepsi Nasabah dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Griya Pada Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung. Hasil Penelitian menunjukan bahwa variabel persepsi nasabah tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan griya. Sedangkan variabel margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan griya. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Okta dengan penelitian ini adalah keduanya menggunakan variabel persepsi nasabah. Perbedaan dari keduanya adalah penelitian yang dilakukan oleh Okta menggunakan dua variabel yaitu persepsi nasabah dan margin sedangkan dalam penelitian ini hanya menggunakan satu variabel

yaitu persepsi nasabah. Dan perbedaan yang lainnya yaitu terletak pada metodologi penelitian yang digunakan.

Penelitian terdahulu yang telah dipaparkan diatas dapat rangkum dalam tabel dibawah ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terkait

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Ulul Albab (2018)	Pengaruh Persepsi Pembiayaan Murabahah dan Margin Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah di Baitutamwil Tamzis Cab. Prambanan	Persepsi pembiayaan murabahahdan margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan pembiayaan murabahah di *Baitutamwil* Tamzis Cab. Prambanan.
2	Lukytta Gusti Acfira (2014)	Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah(Studi Kasus Nasabah pada Bank BNI Syariah Cab. Makassar).	Variabel pengetahuan nasabah, kualitas layanan, reputasi bank dan tingkatmargin berpengaruh secara parsial terhadap pengambilanmurabahah dimana tidak semua variabel berpengaruh secara positif dan signifikan.

Tabel 2.1 - Lanjutan

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
3	Syifa' Mufidah (2016)	Persepsi Nasabah Terhadap Kesyariahan Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan Semarang.	Persepsi nasabah terhadap kesyariahan produk pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ngaliyan Semarang adalah nasabah setuju bahwa kesyariahan dalam pembiayaan murabahah sudah sesuai dengan syariah.
4	Dede Nurdiansyah (2008)	Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah BPRS Al-Salam	Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah secara keseluruhan sangat baik, karena barang yang akan dijual oleh bank sudah menjadi milik bank sehingga sesuai dengan prinsip syariah. Dan akad yang dilakukan sudah sesuai dengan Fatwa MUI

Tabel 2.1 - Lanjutan

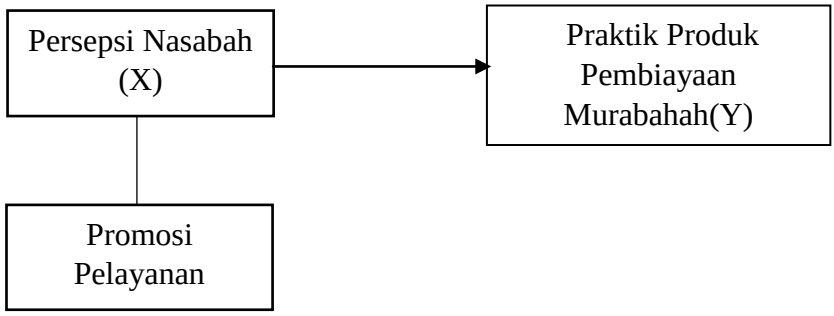
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
5	Okta Rizka (2017)	Pengaruh Persepsi Nasabah dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Griya Pada Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung.	Variabel persepsi nasabah tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan griya. Sedangkan variabel margin berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan griya.

2.4 Model Penelitian Atau Kerangka Berfikir

Berdasarkan teori maka dapat dilihat hal hal yang menggambarkan variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas yaitu persepsi nasabah (X) yang mempunyai 2 indikator yaitu promosi dan pelayanan. Variabel terikat yaitu praktik produk pembiayaan murabahah di BNI Syariah (Y).

Variabel variabel tersebut akan dianalisis dalam penelitian sehingga akan diketahui seberapa pengaruh variabel tersebut terhadap produk pembiayaan murabahah di BNI Syariah Banda Aceh.

Kerangka berfikir dapat dilihat:



Gambar 2.2
Skema Paradigma Penelitian

Skema paradigma penelitian tersebut menggambarkan pengaruh persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah menurut Spector dalam Yuwono (Gilang, 2016) salah satunya adalah prosedur operasional. Peneliti di sini akan melihat bagaimana pengaruh persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah ditinjau dari prosedur operasinya.

1. Persepsi nasabah (X) yang dimaksud adalah proses dimana nasabah dalam memilih, mengelola, dan menginterprestasikan informasi yang diperoleh dan selanjutnya akan memberikan respon terhadap informasi yang diperoleh tersebut. Indikator dari persepsi nasabah adalah :

a. Promosi adalah 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.

b. 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.

2.5 Pengembangan Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan sementara yang masih perlu diuji kebenarannya. Mengacu pada rumusan masalah, maka hipotesis yang diajukan sebagai jawaban sementara dan masih harus dibuktikan kebenarannya adalah:

Ha : Persepsi nasabah berpengaruh terhadap praktik produk pembiayaan murabahah di bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh.

Ho : Persepsi nasabah tidak berpengaruh terhadap praktik produk pembiayaan murabahah di bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian menghasilkan data yang berbentuk angka atau bilangan. Sesuai dengan bentuknya, data kuantitatif dapat diolah atau dianalisis menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistika (Suryana, 2010).

3.1.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan lapangan(*field research*). Pendekatan lapangan merupakan suatu penelitian di mana untuk mengumpulkan data serta informasi peneliti yang akan terjun langsung ke objek penelitian seperti menyebarkan kuesioner kepada responden yang kemudian data tersebut diolah dan dianalisis kembali (Suwartono, 2014 : 41).

3.1.2 Tujuan dan arah penelitian

Tujuan dan arah penelitian digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Metode deskriptif adalah penelitian yang bermaksud membuat ‘penyandraan’ secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi tertentu. Penelitian ini sering disebut penelitian survei (Machfudz, 2014).

3.1.3 Lokasi penelitian

Penelitian ini mengambil tempat penelitian pada Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh yang beralamat di JL. Daud Beureueh No.33, Laksana, Kuta Alam, Kota Banda Aceh, Aceh 24415.

3.2 Data dan Teknik pemrolehannya

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data primer adalah suatu data yang dihasilkan dari sumber pertama, yaitu data individu atau perseorangan (Umar, 2003:84). Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan mengumpulkan data secara langsung dari hasil penyebaran kuisioner yang diberikan kepada responden Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh.

3.2.1 Populasi penelitian

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi. Populasi juga diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai karakteristik tertentu dan mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel (Umar, 2011).

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah Cab Banda Aceh yang berjumlah 1427 orang.

3.2.2 Sampel penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi sehingga sifat dan karakteristik populasi juga dimiliki oleh sampel (Sugiyono, 2011).

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *nonprobability*denganteknik *Purposive Sampling*, suatu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2012:122). Dalam teknik sampling ini, yang diambil sampel adalah khusus nasabah yang menggunakan produk pembiayaan murabahah.

Menurut Roscoe dalam penetapan jumlah sampel jika dalam penelitian akan melakukan analisis regresi, maka jumlah anggota sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang akan diteliti. Sehingga dalam penelitian ini jumlah sampel ditentukan lebih dari batas minimal yaitu 20 kali dari jumlah variabel yang akan diteliti. Dikarenakan jumlah variabel dalam penelitian ini ada 2 (dua), maka sampel yang digunakan sebanyak 20 x 2 = 40 orang dari nasabah pembiayaan murabahah di bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh (Sukirman , 2011).

3.3 Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan *(field research)*, atau dapat pula disebut sebagai penelitian empiris, yaitu penelitian yang data dan informasinya diperoleh dari kegiatan dilapangan tempat peneliti melakukan penelitian (Supardi, 2005: 34). Metode yang digunakan

adalah kuesioner. Kuesioner diberikan kepada nasabah pembiayaan murabahahbank BNI Syariah Cabang Banda Aceh.

3.4 Skala pengukuran

Skala pengukuran adalah peraturan penggunaan notasi bilangan dalam pengukuran. Pada penelitian ini, instrumen yang digunakan adalah kuesioner. Skala pengukuran dalam kuesioner dengan menggunakan skala ordinal. Skala ordinal adalah suatu skala di mana penomoran objek/ kategori dimulai dari tingkat terendah ke tingkat tertinggi atau sebaliknya (Siregar, 2013:23). Karena data yang diperoleh bentuk ordinal, maka skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert.

Tabel 3.1
Skor pada skala likert

Jawaban	Kode	Skor
Sangat Tidak Setuju	STS	1
Tidak Setuju	TS	2
Kurang Setuju	KS	3
Setuju	S	4
Sangat Setuju	SS	5

Sumber : Siregar (2013).

3.5 Variabel penelitian

Variabel dalam penelitian merupakan suatu atribut dari sekelompok objek yang diteliti yang mempunyai variasi antara satu dengan yang lain dalam kelompok tersebut (Umar, 2011).

3.5.1 Variabel independen

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel terikat (Umar, 2011). Variabel independen dalam penelitian ini adalah persepsi nasabah (X).

Persepsi nasabah (X) adalah proses nasabah dalam memilih, mengelola dan menginterpretasikan informasi yang diterima dan selanjutnya akan dilakukan respon atas informasi tersebut (Kotler dan Amstrong, 2008:214).

3.5.2 Variabel dependen

Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel independen (bebas). Variabel dependen dalam penelitian ini adalah produk pembiayaan murabahah (Y).

Agar mempermudah penyusunan instrument penelitian ini, maka dibutuhkan matrik pengembangan instrument. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3.2
Matrik Operasional Variabel

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
Persepsi Nasabah (X)	Proses seorang individu memilih,mengorganisasikan dan menginterpretasikan masukan-masukan untuk menciptakan gambaran yang memiliki arti (Kotler, 2008).	Promosi	Likert

Tabel 3.2 – Lanjutan

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
	gambaran yang memiliki arti (Kotler, 2008).	Pelayanan	Likert
Praktik Produk Pembiayaan Murabahah (Y)	Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. (Antonio, 2001)	5. Pembuatan kontrak perjanjian (akad) 6. Mekanisme pembiayaan yang terkait dengan jual dan beli 7. Potongan harga 8. Kebijakan terhadap nasabah yang mengalami pailit	Likert

Sumber : Ulul Albab (2018) dan Okta Rizka (2017).

3.6 Teknik analisis data

3.6.1 Uji Validitas

Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan/pernyataan pada kuesioner yang harus dibuang/diganti karena dianggap tidak relevan. Pengujiannya dilakukan secara statistik, yang dapat dilakukan secara manual atau dukungan komputer misalnya melalui aplikasi SPSS. “Apabila peneliti menggunakan kuesioner didalam pengumpulan data pada

penelitian, maka kuesioner yang akan disusun harus mengukur apa yang ingin diukur.Uji validitas pada dasarnya dilakukan dengan melihat korelasi antara skor dari masing-masing data tersebut dibanding dengan skor total(Mutaqodim, 2015:42). Pengujian validitas instrumen dilakukan dengan menggunakan SPSS *Statistic Version* 22,0 dengan kriteria sebagai berikut (Priyatno, 2011) :

a. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka pertanyaan tersebut dinyatakan valid
b. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid
c. Uji validitas dilakukan setiap butir soal hasilnya dibandingkan dengan r tabel | df = n – k dengan tingkat kesalahan 5%.

3.6.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas berguna untuk menetapkan apakah instrumen yang dalam hal ini kuesioner dapat digunakan lebih dari satu kali, paling tidak oleh responden yang sama (Umar, 2011 : 168-169).

Jadi semakin kecil kesalahan pengukuran, maka akandianggap reliabel, Sebaliknya semakin besar kesalahan pengukuran, maka makin tidak reliabel alat pengukur. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik *cronbach's Alpha.* Nilai *cronbach's Alpha* semakin mendekati 1 maka semakin tinggi ketetapan internal reliabilitasnya. Nilai*cronbach's Alpha* lebih kecil dari 0,60 maka akan dikategorikan reliabilitasnya kurang baik, jika nilai *cronbach's Alpha* lebih tinggi diatas 0,60 maka reliabilitasnya baik (Mutaqodim, 2015:42).

Pengujian reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten yang akan dilakukan secara statistik yaitu dengan menghitung besarnya *cronbach's Alpha* dengan bantuan SPSS*Statistic Version* 22,0.

3.6.3 Uji asumsi klasik

Penelitian ini menggunakan 2 uji asumsi klasik, yaitu uji normalitas dan heterokedastisitas, sedangkan uji multikolinieritas dan uji autokorelasi tidak dipakai karena dalam penelitian ini hanya menggunakan 1 variabel dan bukan jenis data *time series.*

1. Uji Normalitas

Uji normalitas untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal atau mendekati normal.Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambarkan penyebaran data melalui sebuah grafik. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, model regresi memenuhi asumsi normalitas. Metode yang digunakan yaitu metode *P-Plot*dan *kolmogorov-Smirnov*dengan bantuan SPSS *Statistic Version* 22,0 (Umar, 2011 : 181).

Pengujian hipotesa *kolmogorov-Smirnov* sebagai berikut :

1. Nilai signifikasi atau nilai probabilitas < 0,05 distribusi data adalah tidak normal.
2. Nilai signifikasi atau nilai probabilitas > 0,05 distribusi data adalah normal.

2. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residul suatu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas (Umar, 2011 : 179). Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan metode *scatterplot* melalui SPSS *Statistic Version* 22,0. Cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dengan melihat grafik scatterpot antara nilai prediksi variabel terikat (dependen) yaitu ZPRED dengan residualnya SRESID.

Dasar analisis heteroskedastisitas adalah :

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik yang membentuk pola yang teratur, maka mengidentifikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-tiitik menyebar diatas dan bawah 0 pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.6.4 Koefisien Determinasi (R^2)

R square (R^2) atau kuadrat R menunjukkan koefisien determinasi. Untuk menilai seberapa besar pengaruh variabel X terhadap variabel Y maka digunakan koefisien determinasi (KD) yang merupakan koefisien korelasi yang biasanya dinyatakan dengan persentase (%). Jika nilai koefisien determinasi semakin kecil (mendekati nol) berarti semakin kecil pengaruh semua variabel independen terhadap variabel dependennya. Jika nilai R^2 semakin mendekati 100% maka semakin besar pengaruh semua variabel independen terhadap variabel dependen (Agus dan Dyah, 2007: 195).

3.7 Metode analisis data

Metode yang digunakan untuk menganalisis data variabel penelitian adalah uji regresi sederhana. Metode regresi sederhana adalah model regresi yang digunakan jika variabel yang diteliti adalah satu. Analisis ini digunakan untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel independent (X) terhadap variabel dependen (Y).

Rumus regresi linier sederhana untuk penelitian ini adalah :

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan :

X : Persepsi nasabah

Y : Produk pembiayaan murabahah

a : konstanta

X : Persepsi nasabah

b : Koefisien regresi

e : Error term

3.8 Pengujian hipotesis

Setelah melalui beberapa pengujian diatas, maka dilakukanlah uji hipotesis untuk mengetahui berpengaruh tidaknya variabel independent terhadap variabel dependen. Penelitian ini menggunakan uji signifikan parsial (T-test). Uji hipotesis yang digunakan adalah uji t (parsial) untuk menguji pengaruh persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah secara individual (parsial). Kemudian hasil t_{hitung} tersebut dibandingkan dengan distribusi $t_{tabel.}$ Kesimpulan dari hasil pengujian tersebut dapat dilakukan sebagai berikut (Sugiyono, 2010).

$t_{hitung} > t_{tabel}$, maka Ho ditolak dan Ha diterima. Artinya variabel independent memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.

$t_{hitung} < t_{tabel}$, maka Ho diterima dan Ha ditolak. Artinya variabel independent tidak memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah BNI Syariah

BNI yang dahulu dikenal sebagai Bank Negara Indonesia, merupakan Bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh Pemerintah Indonesia. Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai "BNI 46" dan ditetapkan bersamaan dengan perubahan identitas perusahaan tahun 1988 dari tahun ke tahun BNI selalu menunjukkan kekuatannya dalam industri perbankan dan kepercayaan masyarakat pun terbangun dalam memilih Bank Negara Indonesia sebagai pilihan tempat penyimpanan segala alat kekayaan yang terpercaya. Permintaan akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah pun mulai bermunculan yang pada akhirnya BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual sistem banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah, diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI (Hay, 2014).

Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping

itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point (BNI Syariah, 2018).

4.1.2 Produk Pembiayaan Bank BNI Syariah

1. Konsumer

a. BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

b. BNI Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

c. BNI Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

d. BNI Emas iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur setiap bulannya melalui akad murabahah(jual beli).

e. BNI CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan PT BNI Syariah.

f. BNI Fleksi Umroh iB Hasanah adalah Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui PT BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syariah.

2. Mikro

a. Rahn Mikro bertujuan untuk modal usaha/produktif, biaya pendidikan, kesehatan, dll (konsumtif) dan keperluan lainnya.

b. Mikro 2 iB Hasanah bertujuan untuk pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

c. Mikro 3 iB Hasanah bertujuan untukpembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

3. Korporasi

a. BNI Syariah *Multifinance* adalah penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *execut ing*, kepada *Multifinance* untuk usahanya dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip Syariah.

b. BNI Syariah *Linkage* adalah fasilitas pembiayaan di mana PT BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke *end user* (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping.

c. BNI Syariah Kopkar/Kopeg adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif di mana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/Koperasi Pegawai (kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah ke *end user*/pegawai.

d. BNI Syariah Usaha Besar adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

e. BNI Syariah Valas iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing.

f. BNI Syariah *Ekspor* adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada *eksportir* (perusahaan *ekspor*), baik dalam rupiah maupun valuta asing untuk keperluan modal kerja dalam rangka pengadaan barang-barang yang akan di *ekspor* (sebelum barang dikapalkan/*preshipmen*t) dan/atau untuk keperluan pembiayaan proyek investasi dalam rangka produksi barang *ekspor*.

g. BNI Syariah *Onshore* adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing untuk membiayai usaha yang dikategorikan kegiatan ekspor (penghasil devisa).

h. BNI Syariah Sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh dua atau lebih Lembaga Keuangan untuk membiaya suatu proyek/usaha dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh agen yang sama pula.

4. Usaha Kecil dan Menengah

a. BNI Syariah Wirausaha adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

b. BNI Syariah *Dealer*iB Hasanah pola kerjasama pemasaran *dealer* dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak. Hal tersebut membutuhkan tenaga yang cukup besar dalam hal penyaluran, pemantauan, atau penyelesaian pembiayaannya.

c. BNI Syariah Tunas Usaha adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.

d. BNI Syariah Usaha Kecil adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

4.1.3 Visi dan Misi

1. **Visi BNI Syariah**

   Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja

2. **Misi BNI Syariah**

   Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.

   a. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.

b. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
c. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
d. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah (BNI Syariah, 2018).

4.2 Karakteristik Responden

Responden dari penelitian ini adalah nasabah pembiayaan murabahah sebanyak 40 nasabah, kuesioner dibagikan kepada setiap responden yang dijumpai langsung di BNI Syariah Cabang Banda Aceh. Gambaran umum profil responden disajikan dalam beberapa tabel berikut :

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin nasabah pembiayaan murabahahBNI Syariah adalah :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frequency	Percent
1	Laki-Laki	25	62,5
2	Perempuan	15	37,5
Total		**40**	**100,0**

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.1 di atas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden dalam penelitian adalah laki-laki sebanyak 25 orang atau 62,5% dan selebihnya adalah perempuan

15 orang atau 37,5%. Hal ini menunjukkan bahwa laki-laki adalah konsumen yang lebih potensial dalam menggunakan pembiayaan murabahah di BNI Syariah cabang Banda Aceh, karena tugas seorang laki-laki sebagai kepala keluarga yang harus mencukupi kebutuhan keluarganya, meliputi kebutuhan primer, sekunder dan tersier.

4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Adapun data mengenai usia responden nasabah pembiayaan murabahah BNI Syariah, adalah :

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Frequency	Percent
1	20-30 tahun	5	12,5
2	31-40 tahun	12	30,0
3	41-50 tahun	16	40,0
4	>50 tahun	7	17,5
Total		**40**	**100,0**

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.2 di atas, dapat disimpulkan bahwa responden yang berusia 41-50 tahun lebih dominan dengan rincian 16 orang (40%), responden dengan rentang usia 20-30 tahun sebanyak 5 orang (12,5%), responden dengan rentang usia 31-40 tahun sebanyak 12 orang (30%), dan responden yang usia diatas 50 tahun sebanyak 7 orang (17,5%).

4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Adapun data mengenai pekerjaan responden nasabah pembiayaan murabahahBNI Syariah, adalah:

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Frequency	Percent
1	Pegawai Negeri Sipil	12	30,0
2	Karyawan Swasta	15	37,5
3	Pengusaha	8	20,0
4	Lain-lain	5	12,5
Total		**40**	**100,0**

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.3 di atas, responden dalam penelitian ini lebih dominan karyawan swasta yaitu sebanyak 15 orang (37,5%), pegawai negeri sipil sebanyak 12 orang (30,0%), pengusaha sebanyak 8 orang (20,0%) dan lain-lain sebanyak 5 orang (12,5%).

4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Adapun data mengenai pendapatan responden nasabah pembiayaan murabahah BNI Syariah, adalah :

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

No	Pendapatan	Frequency	Percent
1	Rp 1.000.000 – Rp2.000.000	6	15,0
2	Rp 2.100.000 – Rp3.000.000	10	25,0
3	Rp 3.100.000 – Rp 4.000.000	16	40,0
4	> Rp 4.000.000	8	20,0
Total		**40**	**100,0**

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.4 di atas, dapat disimpulkan sebagaian besar responden berpenghasilan rentang Rp3.100.000-Rp4.000.000 sebanyak 16 orang (40,0%), yang berpenghasilan rentang Rp1.000.000-Rp2.000.000 sebanyak 6 orang (15,0%), yang berpenghasilan rentang Rp2.100.000-Rp3.000.000 sebanyak 10 orang (25,0%), dan yang berpenghasilan lebih dari Rp4.000.000 yaitu sebanyak 8 orang (20,0%).

4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah Pembiayaan MurabahahBNI Syariah

Adapun data mengenai lama menjadi nasabah pembiayaan murabahah BNI Syariah, adalah :

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah

No	Lama Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah	Frequency	Percent
1	< 1 tahun	14	35,0
2	1-2 tahun	8	20,0
3	3-4 tahun	10	25,0
4	>4 tahun	8	20,0
Total		**40**	**100,0**

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.5 di atas, dapat disimpulkan bahwa sebanyak 14 orang (35%) baru dibawah 1 tahun menjadi nasabah pembiayaan murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh, yang sudah menjadi nasabah pembiayaan murabahahBNI Syariah Cabang Banda Aceh selama 1-2 tahun dan diatas 4 tahun keduanya sebanyak 8 orang (20%), dan yang sudah menjadi nasabah

pembiayaan murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh selama 3-4 tahun sebanyak 10 orang (25%).

4.3 Deskripsi Variabel Penelitian

4.3.1 Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Persepsi Nasabah (X)

Tabel 4.6
Tanggapan Responden Terhadap Persepsi Nasabah

No Item Pertanyaan	STS (1)		TS (2)		KS (3)		S (4)		SS (5)		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
P1	2	5%	11	27,5%	10	25%	13	32,5%	4	10%	40	100
P2	0	0%	0	0%	5	12,5%	28	70%	7	17,5%	40	100
P3	0	0%	2	5%	10	25%	24	60%	4	10%	40	100
P4	0	0%	1	2,5%	7	17,5%	28	70%	4	10%	40	100
P5	0	0%	2	5%	8	20%	20	50%	10	25%	40	100
P6	0	0%	3	7,5%	7	17,5%	24	60%	6	15%	40	100
P7	2	5%	15	37,5%	22	55%	0	0%	1	2,5%	40	100

Sumber: Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan data di atas, dengan jumlah responden 40 orang terhadap 7 pertanyaan pada variabel persepsi nasabah (X).

Pernyataan 1 (P1) dengan bentuk pernyataan adalah saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui promosi atau iklan, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju 2 responden atau 5%, tidak setuju 11 responden atau 27,5%, kurang setuju sebanyak 10 responden atau 25%, setuju sebanyak 13 responden atau 32,5%, dan yang menjawab sangat setuju sebanyak 4 responden atau 10%.

Pernyataan 2 (P2) dengan bentuk pernyataan adalah saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui referensi/info saudara atau teman, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju dan tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, kurang setuju sebanyak 5 responden atau 12,5%, setuju sebanyak 28 responden atau 70%, dan sangat setuju sebanyak 7 responden atau 17,5%.

Pernyataan 3 (P3) dengan bentuk pernyataan adalah saya memperoleh informasi tentang produk pembiayaan murabahah dengan mudah dimengerti dan lengkap, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 2 responden atau 5%, kurang setuju sebanyakk 10 responden atau 25%, setuju sebanyak 24 responden atau 60%, dan sangat setuju sebanyak 4 responden atau 10%.

Pernyataan 4 (P4) dengan bentuk pernyataan adalah menurutsaya, pembiayaanmurabahahmempunyaisyarat dan prosedur yang jelas dan mudahsaatpengajuanpembiayaan, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 1 responden atau 2,5%, kurang setuju sebanyak 7 responden atau 17,5%, setuju sebanyak 28 responden atau 7%, dan sangat setuju sebanyak 4 responden atau 10%.

Pernyataan 5 (P5) dengan bentuk pernyataan adalahmenurutsaya, karyawan ramah dan sopan dalam memberikan pelayanan, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 2 responden

atau 5%, kurang setuju sebanyak 8 responden atau 20%, setuju sebanyak 20 responden atau 50%, dan sangat setuju sebanyak 10 responden atau 25%.

Pernyataan 6 (P6) dengan bentuk pernyataan saya merasapuasdenganpelayanan yang diberikan oleh karyawan bank BNI Syariah selama masa pembiayaanmurabahah, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 3 responden atau 7,5%, kurang setuju sebanyak 7 responden atau 17,5%, setuju sebanyak 24 responden atau 60%, dan sangat setuju sebanyak 6 responden atau 15%.

Pernyataan 7 (P7) dengan bentuk pernyataan adalah setujukah anda terhadap informasi yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah di perbankan syariah sama dengan kredit di perbankan konvensional, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 2 responden atau 5%, tidak setuju sebanyak 15 responden atau 37,5%, kurang setuju sebanyak 22 responden atau 55%, setuju sebanyak 0 responden atau 0%, dan sangat setuju sebanyak 1 responden atau 2,5%.

4.3.2 Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Praktik Produk Pembiayaan Murabahah (Y)

Tabel 4.7
Tanggapan Responden Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah

No Item Pertanyaan	STS (1)		TS (2)		KS (3)		S (4)		SS (5)		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
P1	0	0%	0	0%	6	15%	31	77,5%	3	7,5%	40	100
P2	0	0%	3	7,5%	17	42,5%	17	42,5%	3	7,5%	40	100

No Item Pertanyaan	STS (1)		TS (2)		KS (3)		S (4)		SS (5)		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
P3	0	0%	0	0%	7	17,5%	27	67,5%	6	15%	40	100
P4	0	0%	2	5%	15	37,5%	19	47,5%	4	10%	40	100
P5	0	0%	0	0%	8	20%	26	65%	6	15%	40	100
P6	0	0%	1	2,5%	20	50%	17	42,5%	2	5%	40	100
P7	2	5%	7	17,5%	17	42,5%	13	32,5%	1	2,5%	40	100
P8	0	0%	3	7,5%	23	57,5%	12	30%	2	5%	40	100

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan data di atas, dengan jumlah responden 40 orang terhadap 8 pertanyaan pada variabel praktik produk pembiayaan murabahah (Y).

Pernyataan 1 (P1) dengan bentuk pernyataan adalah bank BNI syariah dan nasabah melakukan akad murabahahyang bebas riba, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju dan tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, kurang setuju sebanyak 6 responden atau 15%, setuju sebanyak 31 responden atau 77,5%, dan sangat setuju sebanyak 3 responden atau 7,5%.

Pernyataan 2 (P2) dengan bentuk pernyataan adalah bank BNI Syariah membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 3 responden atau 7,5%, kurang setuju sebanyak 17 responden atau 42,5%, setuju sebanyak 17 responden atau 42,5%, dan sangat setuju sebanyak 3 responden atau 7,5%.

Pernyataan 3 (P3) dengan bentuk pernyataan adalah barang yang diperjualbelikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, dari 40 responden yang menjawabsangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, kurang setuju sebanyak 7 responden atau 17,5%, setuju sebanyak 27 responden atau 67,5%, dan sangat setuju sebanyak 6 responden atau 15%.

Pernyataan 4 (P4) dengan bentuk pernyataan adalah bank BNI Syariah menginformasikan harga pokok barang kepada nasabah berserta biaya yang dikeluarkan, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 2 responden atau 5%, kurang setuju sebanyak 15 responden atau 37,5%, setuju sebanyak 19 responden atau 47,5%, dan sangat setuju sebanyak 4 responden atau 10%.

Pernyataan 5 (P5) dengan bentuk pernyataan adalah bank BNI Syariah menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang atau nyicil, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, kurang setuju sebanyak 8 responden atau 20%, setuju sebanyak 26 responden atau 65%, sangat setuju sebanyak 6 responden atau 15%.

Pernyataan 6 (P6) dengan bentuk pernyataan adalah apabila bank BNI syariah memberikan potongan harga, besaran yang diberikan wajar tanpa diperjanjikan diawal akad, dari 40 respondenyang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 1 responden atau 2,5%, kurang setuju sebanyak 20 responden atau 50%, setuju sebanyak 17 responden atau 42,5%, sangat setuju sebanyak 2 responden atau 5%.

Pernyataan 7 (P7) dengan bentuk pernyataan adalah jika bank BNI Syariah hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga *(supplier)*, akad jual beli murabahahharus dilakukan setelah barang menjadi milik bank, dari 40 respondenyang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 2 responden atau 5%, tidak setuju sebanyak 7 responden atau 17,5%, kurang setuju sebanyak 17 responden atau 42,5%, setuju sebanyak 13 responden atau 32,5%, sangat setuju sebanyak 1 responden atau 2,5%.

Pernyataan 8 (P8) dengan bentuk pernyataan adalah apabila nasabah telah dinyatakan gagal menyelesaikan pembiayaan (pailit), bank BNI Syariah menunda tagihan utang sampai nasabah tersebut sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan, dari 40 responden yang menjawab sangat tidak setuju sebanyak 0 responden atau 0%, tidak setuju sebanyak 3 responden atau 7,5%, kurang setuju sebanyak 23 responden atau 57,5%, setuju sebanyak 12 responden atau 30,0%, sangat setuju sebanyak 2 responden atau 5%.

4.4 Hasil Pengujian

4.4.1 Pengujian Validitas

Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner yang harus dibuang/diganti karena dianggap tidak relevan. Uji validitas pada penelitian ini menggunakan *pearson correlation* yang diolah menggunakan *SPSS Statistics Version 22,0.* Berikut ini merupakan tabel hasil pengujian validitas sebagai berikut :

Tabel 4.8
Hasil Pengujian Validitas

Variabel	Item Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Persepsi Nasabah (X)	P1	0,622	0,312	Valid
	P2	0,423	0,312	Valid
	P3	0,737	0,312	Valid
	P4	0,707	0,312	Valid
	P5	0,594	0,312	Valid
	P6	0,565	0,312	Valid
	P7	0,344	0,312	Valid
Praktik Produk Pembiayaan Murabahah (Y)	P1	0,553	0,312	Valid
	P2	0,635	0,312	Valid
	P3	0,470	0,312	Valid
	P4	0,759	0,312	Valid
	P5	0,391	0,312	Valid
	P6	0,653	0,312	Valid
	P7	0,762	0,312	Valid
	P8	0,839	0,312	Valid

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.8 diatas, instrumen pada penelitian ini dapat dikatakan valid, jika r_{hitung} lebihbesar dari $r_{tabel.}$ Nilai r_{tabel} untuk tingkat signifikan 5% (p=0,05), dapat dicari menggunakan jumlah responden (N). Karena N=40, maka dapat dicari derajat kebebasannya adalah 40-2=38. Nilai r_{tabel} adalah sebesar 0,312 dari

df=38 dan p=0,05. Berdasarkan hasil diatas dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan kuesioner variabel persepsi nasabah (X) dan variabel praktik produk pembiayaan murabahah (Y) dapat dinyatakan valid serta dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

4.4.2 Pengujian Reliabilitas

Pengujian reliabilitas dilakukan terhadap butir pertanyaan yang valid.Uji ini dilakukan untuk mengukur suatu kuesioner memiliki reliabilitas yang baik dan terpercaya. Suatu kuesioner dikatakan reliable jika memiliki *Cronbanch's Alpha* > 0,60.

Tabel 4.9
Hasil Pengujian Reliabilitas

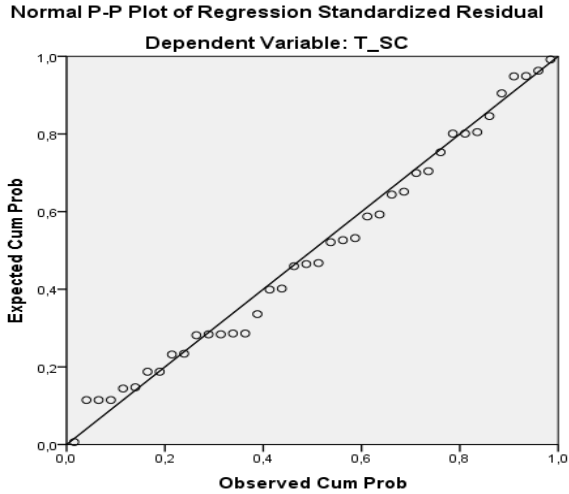
Variabel	Jumlah Item	Cronbach's Alpha	Keterangan
Persepsi Nasabah (X)	7	0,640	Reliabel
Praktik Produk Pembiayaan Murabahah (Y)	8	0,793	Reliabel

Dari hasil tabel 4.9 diatas dapat dilihat bahwa nilai *cronbach's alpha* dari variabel persepsi nasabah (X) dan variabel praktik produk pembiayaan murabahah(Y) lebih besar dari 0,60 sehingga dapat disimpulkan bahwa setiap pertanyaan atau pernyataan dalam instrumen yang digunakan dapat dinyatakan reliabel.

4.4.3 Uji Asumsi Klasik

4.4.3.1 Pengujian Normalitas

Pengujian normalitas digunakan untuk melihat hasil sebaran data kuesioner apakah berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dilakukan dengan menggunakan metode *P-Plot*dan uji *kolmogorov-smirnov*dengan bantuan SPSS *Statistic Version* 22,0. Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi data normal.Dibawah ini merupakan gambar hasil pengujian uji normalitas sebagai berikut :



Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Gambar 4.1
Hasil Uji Normalitas *(P-Plot)*

Gambar 4.1di atas dapat disimpulkan bahwa sebaran data mengikuti garis diagonal, atau titik-titik menyebar disekitar garis diagonal dengan kata lain data yang digunakan dalam penelitian ini telah berdistribusi normal. Sedangkan untuk hasil uji *kolmogorov-smirnov*adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10
One Sample kolmogorov-smirnov

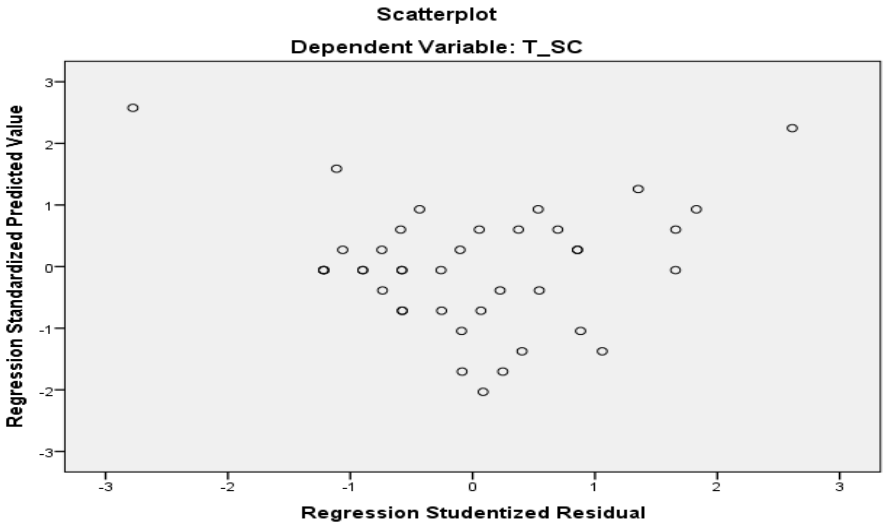
		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,12887032
Most Extreme Differences	Absolute	,091
	Positive	,091
	Negative	-,087
Test Statistic		,091
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.10 di atas, hasil pengujian normalitas menggunakan metode *kolmogorov-smirnov* menunjukkan bahwa nilai signifikan residual yang terbentuk adalah sebesar 0,200 lebih besar dari tarif nyata sebesar 5% (0,05) sehingga dapat dikatakan bahwa asumsi normalitas terpenuhi.

4.4.3.2 Pengujian Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan variabel dari residul suatu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Dibawah ini merupakan gambar hasil pengujian uji heteroskedastisitas dengan menggunakan metode *scatterplot* sebagai berikut :



Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Gambar 4.2
Hasil Uji Heteroskedastisitas (*Scatterplot*)

Berdasarkan gambar 4.2 di atas, dapat dilihat bahwa titiktitik pada *scatterplot* menyebar secara merata atau tidak membentuk pola tertentu yang jelas, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi yang digunakan.

4.4.4 Persamaan Regresi Linear Sederhana

Sebelum melakukan pengujian hipotesis, terlebih dahulu dilakukan analisis regresi sederhana. Analisis ini dilakukan untuk melihat berapa besar pengaruh yang diberikan oleh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahahBNI Syariah Cabang Banda Aceh.

Adapun analisis regresi sederhana dengan bantuan SPSS *Statistic Version* 22,0, seperti terlihat pada Tabel 4.11

Tabel 4.11
Persamaan Regresi Linear Sederhana

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	16,046	4,237		3,787	,001
Persepsi Nasabah	,511	,167	,444	3,055	,004

a. Dependent Variable: Praktik Produk Pembiayaan Murabahah
Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.11 diatas, dapat dilihat terdapat nilai koefisien regresi. Pada kolom *Unstandardized Coefficients* terdapat nilai *constants* sebesar 16,046 dan nilai koefisien arah regresi sebesar 0,511. Maka dapat ditulis persamaan rumus sebagai berikut :

$$\mathbf{Y} = \boldsymbol{a} + \mathbf{bX}$$
$$\mathbf{Y} = \mathbf{16,046} + \mathbf{0,511X}$$

Persamaan di atas, dapat diartikan sebagai berikut:

a. Konstanta sebesar 16,046, menyatakan bahwa jika variabel persepsi nasabah (X) nilainya adalah konstan, maka variabel praktik produk pembiayaan murabahah(Y) nilainya positif sebesar 16,046.

b. Koefisien regresi variabel persepsi nasabah (X) sebesar 0,511, menyatakan bahwa jika persepsi nasabah mengalami kenaikan 1 rupiah maka praktik produk pembiayaan murabahah akan meningkat sebesar 0,511 rupiah. Koefisien bernilai positif artinya terdapat hubungan positif antara persepsi nasabah dengan praktik produk pembiayaan murabahah. Semakin bertambah jumlah persepsi nasabah maka semakin tinggi praktik produk pembiayaan murabahah.

4.4.5 Pengujian Hipotesis (Uji T)

Uji hipotesis pada penelitian ini adalah uji t. Uji t digunakan untuk menguji apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel X dan variabel Y. Apabila t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel}, maka hipotesis diterima dan sebaliknya. Hasil t_{hitung} variabel X dan variabel Y dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.12
Hasil Uji t

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	16,046	4,237		3,787	,001
Persepsi Nasabah	,511	,167	,444	3,055	,004

a. Dependent Variable: Praktik Produk Pembiayaan Murabahah
Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.12 di atas, nilai t_{tabel} dengan nilai ketentuan a = 0,05 dan df= (40-2)=38, sehingga diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,685. Berdasarkan tabel di atas, maka diketahui variabel persepsi nasabah (X) terhadap variabel praktik produk pembiayaan murabahah (Y). Dari tabel tersebut diperoleh nilai t_{hitung} = 3,055 yang artinya $t_{hitung} > t_{tabel}$ (3,055 > 1,685), dengan signifikansi 0,004 < 0,05 maka H0 ditolak dan Ha diterima artinya secara parsial terdapat pengaruh antara persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah.

4.4.6 Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Pengujian koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel persepsi nasabah (X) terhadap variabel praktik produk pembiayaan murabahah (Y). Berikut ini adalah hasil yang mengambarkan nilai koefisien determinasi.

Tabel 4.13
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,444[a]	,197	,176	3,170

a. Predictors: (Constant), Persepsi Nasabah

b. Dependent Variable: Praktik Produk Pembiayaan Murabahah

Sumber : Data Primer 2018 (telah diolah kembali)

Berdasarkan tabel 4.11 di atas dapat diketahui nilai koefisien determinasi (R^2) yang tunjukan dari *R Square* sebesar 0,197. Artinya pengaruh yang diberikan oleh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahahsebesar 19,7%, sedangkan sisa sebesar (100%-19,7%)=80,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada dimasukkan didalam penelitian.

4.5 Hasil Pembahasan

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah persepsi nasabah mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap praktik produk pembiayaan murabahah di bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh yang ditunjukkan dengan hasil beberapa uji pengujian. Berdasarkan uji t terdapat pengaruh antara persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh, dimana nilai signifikansi menunjukkan 0,004 < 0,05 dan nilai t hitung sebesar 3,055 lebih besar dari nilai t tabel sebesar 1,685. Dengan demikian Ho ditolak dan Ha diterima, yang artinya terdapat pengaruh antara persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah.

Berdasarkan hasil R Square diketahui hasil sebesar 0,197 sehingga dapat disimpulkan persepsi nasabah mempengaruhi praktik produk pembiayaan murabahahbank BNI Syariah Cabang Banda Aceh sebesar 19,7% dan sisanya (100%-19,7%)=80,3% yang dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada dimasukkan dalam penelitian ini. Dengan rendahnya hasil pengaruh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah

menunjukkan kepercayaan nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah relatif kecil. Oleh karena itu, bank diharapkan dapat meningkatkan penerapan praktik produk pembiayaan murabahah yang mana hal tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan persepsi nasabah yang baik terhadap produk pembiayaan murabahah.

Terkait persamaan pada uji regresi linear sederhana dapat diartikan bahwa apabila persepsi nasabah ditingkatkan sebesar 1%, maka praktik produk pembiayaan murabahah akan meningkat sebesar 0,511 atau 51,1%. Apabila nilai persepsi nasabah dimisalkan 0 (tetap) maka nilai produk pembiayaan murabahah adalah sebesar 16,046.

Persepsi nasabah merupakan tanggapan atau pandangan terhadap praktik produk pembiayaan murabahahyang diterapkan oleh BNI Syariah Cabang Banda Aceh. Persepsi nasabah tentang praktik produk pembiayaan murabahah yang baik akan meningkatkan pengambilan pembiayaan, karena nasabah mengerti dan memahami bahwa produk pembiayaan murabahahtidak menggunakan sistem bunga yang dilarang oleh agama Islam.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Dede Nurdiansyah (2009) dan Ulul Albab (2018) yang menyatakan bahwa persepsi nasabah berpengaruh terhadap pembiayaan murabahah. Sedangkan tidak sejalan dengan penelitian Okta Rizka (2017) yang menyatakan persepsi nasabah tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap produk pembiayaan murabahah.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh persepsi nasabah terhadap praktik produk pembiayaan murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh, dengan sampel 40 orang nasabah yang melakukan pembiayaan pada bank tersebut dan berbagai uraian yang telah djjelaskan dalam bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat disimpulkan bahwa:

Persepsi nasabah berpengaruh sebesar 19,7% terhadap praktik produk pembiayaan murabahah, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini sebesar 80,3%. Secara hasil uji t atau parsial, persepsi nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap praktik produk pembiayaan murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh. Nilai t_{hitung} sebesar 3,055 > t_{tabel}1,685 dengan nilai signifikansi 0,004 < 0,05 yang berarti hipotesis Ha diterima bahwa persepsi nasabah berpengaruh terhadap praktik produk pembiayaan murabahah.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah mengandalkan objek penelitian hanya pada satu bank Syariah saja yaitu Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, kesimpulan dan keterbatasan dalam penelitian yang diperoleh, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Disarankan kepada bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh untuk terus meningkatkan praktik pada produk pembiayaan murabahah. Pihak bank juga harus memberikan pemahaman yang lebih baik lagi kepada nasabah mengenai pembiayaan murabahah mengenai tata cara pembiayaan maupun prosedur dalam pengajuan pembiayaan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya sebaiknya dapat menambah variabel atau indikator baru dalam penelitian yang akan datang agar dapat menghasilkan gambaran yang lebih luas tentang masalah penelitian yang sedang diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran dan Terjemahannya.

Acfira, Lukkyta. (2014). *Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Nasabah BNI Syariah Cab.Makassar).*Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UinAlauddin Makassar.

Albab, Ulul. (2018). *Pengaruh Persepsi Pembiayaan Murabahah dan Margin Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah di Baitu tamwil Tamzis Cab. Prambanan.* Skripsi Universitas Islam Indonesia.

Ali, Zainuddin. (2010). *Hukum Perbankan Syariah.* Jakarta:Sinar Grafika.

Antonio, Muhammad Syafii. (2000). *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institute.

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

Fadla, Melati. (2017). *Analisis Kepatuhan Syariah Pada BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat Indonesia. Bogor*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.

Firsan, N. (2011). *Crisis Public Relation: Strategi PR Menghadapi Krisis, Mengelola Isu, Membawa Citra, dan Reputasi Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Pers

Hay, Soraya. (2014). *Strategi Keunggulan Bersaing PT Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa Surabaya dalam Meningkatkatkan Jumlah Nasabah.* Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Irwanto. (2002). *Psikologi Umum*. Jakarta: Prenhallindo

Ismail. (2011). *Perbankan Syariah.* Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Karim, Adiwarman. (2013). *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan.* Jakarta: IIIT Indonesia.

Kotler, Philip. (2008). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian.* Jakarta: Erlangga.

Machfudz, M. (2014).*Metode Penelitian Ekonomi*. Malang: Genius Media

Muammar. (2016). *Teori dan Aplikasi Penerapan Akad Murabahah. Makalah*. Dikutip dari muammaremere.blogspot.com/2016/06/teori-dan-aplikasi-penerapan-akad.html?m=1.30 Desember.

Muhammad. (2011). *Audit dan Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah.* Yogyakarta: UII Press.

Muhammad. (2014). Manajemen Dana Bank Syariah. Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada

Mutaqodim, Bahtera Ryan. (2015). "*Pengaruh penerapan prinsip Good Corporate Terhadap Kinerja Keuangan Pegawai*

Perbankan Syariah Di Kabupaten Pendeglang". Jakarta. Skripsi UIN Syarif Hidayatullah

Nurdiansyah, Dede. (2008). *Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah BPRS AlSalam.* Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta.

Priyatno, Duwi. (2011). *SPSS AnalisisStatistik Data Lebih Cepat Lebih Akurat.* Yogyakarta: Medikomm.

Rakhmat, Jalaluddin. (2004). *Psikologi Komunikasi.* Bandung: PT. Rosdakarya.

Rahmawaty, A. (2014). *Pengaruh Persepsi Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk di BNI Syariah Semarang. Jurnal Agama, Teologi & Filsafat (ADDIN),* Vol. 8. No. 1, Februari 2014:1-28.

Rizka, Okta. (2017). *Pengaruh Persepsi Nasabah dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Griya Pada Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Rafen Intan.

Sjahdeini, Sutan. (1999). *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Garfiti.

Siregar, Sofian. (2004). *Metode Penelitian Kuantitatif dilengkapi dengan Perbandingan Perhitungan Awal SPSS.* Jakarta.

Sholihin. (2010). *Buku Pintar Ekonomi Syariah,*Gramedia PustakaUtama.

Sofiyah.(2015). *Pengaruh Persepsi Anggota Pada Syariah Compliance Dan Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Di Bmt Indoarta Syariah Temanggung, Bmt BimaMagelang, Dan Bmt Anda Salatiga).* Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Salatiga.

Sugiyono. (2010). *Statistika untuk Penelitian.* Jakarta :Alfabeta.

Suharini, M. (2008). *Persepsi Nasabah Terhadap Penerapan Sistem Layanan Produk dan Jasa E-Banking*, Jurnal IlmuAdministrasi dan Organisasi, Bisnis&Birkrasi, Vol. 15 No.3, September-Desember 2008: 168-177

Suharman. (2005). *Psikologi Kognitif.* Surabaya: Srikandi

Sukirman, Dadang. (2011) *Perencanaan Pembelajaran*. Bandung: UPI Press

Sulaiman, Sofyan. (2016). *Penyimpangan Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia. Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 2, September 2016: 11-14.

Supardi. (2005). *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis.*Yogyakarta: UII Press.

Suryana. (2010). *Metodelogi Penelitian*. Universitas Pendidikan Indonesia

Suwartono. (2014). *Dasar - Dasar Metodelogi Penelitian*. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Toha, M. (2003). Kepemimpinan Dalam Manajemen. Yogyakarta: Gajah Mada University.

Umar, Husein. (2011). *Metodelogi Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Wade, C. dan Carol T. (2007). *Psikologi*. Jakarta: Erlangga

Walgito, Bimo. (2004). *Psikologi Sosial: Suatu Pengantar.* Yogyakarta: Fakultas Psikologi.

Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah.* Yogyakarta: UII Press.

www.bnisyariah.co.id(diaksespada 27 November 2018)

Zuardi, M. H. (2013). *Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Pembiayaan Bagi Hasil Di Bank Jabar Syariah Kota Cirebon.* Jurnal Tapis Vol. XIII, No. 01 Januari-Juni, 7.

Zulkifili, Sunarto. (2003). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah.* Jakarta: Zikrul Hakim

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

KUESIONER

Penelitian Skripsi dengan Judul

"Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh

Assalamu'alaikum wr.wb.

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan tugas skripsi pada program strata 1 (S1) Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, saya :

Nama	: Rachmatina
NIM	: 140603185
Fakultas/Prodi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Bermaksud melakukan penelitian dengan judul "Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan MurabahahDi Bank BNI Syariah Cabang Banda Aceh, maka penulis mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner penelitian ini. Saya sangat mengharapkan agar kuesioner penelitian ini diisi dengan lengkap sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Jawaban bapak/ibu hanya digunakan untuk penelitian, dan kerahasiaannya akan saya jaga dengan hati-hati.

Atas kesediaan dan partisipasi dari bapak/ibu dalam mengisi kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wrb

Hormat saya,

Rachmatina

KUESIONER PENELITIAN

A. Identitas Responden

Pilihlah salah satujawaban pada masing –masing pertanyaan di bawah ini. Berilah tanda (X) pada kolom jawaban yang telah disediakan sesuai dengan identitas bapak/ibu.

1. Nama *(boleh tidak diisi)*
2. JenisKelamin
   a. Laki-Laki b. Perempuan
3. Usia
   a. 20-30 tahun c. 41-50 tahun
   b. 31-40 tahun d. Diatas50 tahun
4. Pekerjaan
   a. PNS c. Pengusaha
   b. KaryawanSwasta d. Lainnya
5. PendapatanPerbulan
   a. Rp 1.000.000 - Rp 2.000.000
   b. Rp2.100.000 - Rp 3.000.000
   c. Rp3.100.000 - Rp4.000.000
   d. Diatas Rp4.000.000
6. Lama menjadinasabah pembiayaan *murabahah*BNI Syariah
   a. Kurangdari 1 tahun c. 3 – 4 tahun
   b. 1 – 2 tahun d. Diatas 4 tahun

B. Petunjuk: Berilah tanda checklist (√) pada kolom yang tersedia sesuai keadaan yang sebenarnya, dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju (5) TS : Tidak Setuju (2)
S : Setuju (4) STS : Sangat Tidak Setuju (1)
KS : KurangSetuju (3)

C. Pertanyaan

1. Persepsi Nasabah (X)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
1	Saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui promosi atau iklan					
2	Saya memperoleh informasi tentang pembiayaan murabahah melalui referensi/info saudaraatau teman					
3	Saya merasainformasi 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 BNI Syariah selama masa pembiayaan murabahah					

7	Setujukahandaterhadapinformasi yang menyatakanbahwapembiayaanmurabahahdi perbankan Syariah samadengankredit di perbankankonvensional					

2. Praktik Produk Pembiayaan Murabahah(Y)

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
1	Bank BNI Syariah dan nasabah melakukan akad murabahah yang bebasis riba					
2	Bank BNI Syariah membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank					
3	Barang yang diperjualbelikan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah					
4	Bank BNI Syariah menginformasikan harga pokok barang kepada nasabah berserta biaya yang dikeluarkan					
5	Bank BNI Syariah menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang atau nyicil					
6	Apabila bank BNI Syariah memberikan potongan harga, besaran yang diberikan wajar tanpa diperjanjikan diawal akad					
7	Jika Bank BNI Syariah hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga *(supplier)*, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang menjadi milik bank					

No	Pertanyaan	STS	TS	KS	S	SS
8	Apabila nasabah telah dinyatakan gagal menyelesaikan pembiayaan (pailit), bank BNI Syariah menunda tagihan utang sampai nasabah tersebut sanggup kembali atauberdasarkankesepakatan					

Lampiran 2 : Rekapitulasi Jawaban Responden

1. Variabel Persepsi Nasabah (X)

No	PN1	PN2	PN3	PN4	PN5	PN6	PN7
1	2	4	2	4	3	2	3
2	4	4	3	3	5	4	3
3	3	5	4	4	5	4	2
4	4	4	3	4	4	4	2
5	1	3	4	4	5	4	2
6	4	5	3	4	4	4	1
7	3	4	4	4	4	4	2
8	2	4	4	4	4	4	3
9	3	3	2	4	3	4	2
10	2	4	4	3	4	4	2
11	3	4	4	4	4	4	3
12	3	4	4	4	4	3	3
13	2	5	4	4	4	4	3
14	2	4	3	4	3	3	3
15	4	5	4	4	4	3	3
16	2	4	3	3	4	2	2
17	2	4	4	4	5	3	3
18	2	4	3	4	4	4	3
19	2	4	4	4	5	4	2
20	1	4	4	4	4	5	3

No	PN1	PN2	PN3	PN4	PN5	PN6	PN7
21	4	4	3	3	3	4	2
22	4	5	4	5	3	4	3
23	4	4	4	4	5	5	3
24	3	3	4	4	4	5	3
25	4	4	4	4	5	4	2
26	5	5	4	4	4	4	2
27	5	4	5	5	4	4	5
28	4	4	4	4	5	5	2
29	3	4	3	2	2	2	3
30	3	3	3	3	2	4	3
31	2	3	5	4	4	5	2
32	4	4	4	4	4	4	3
33	5	5	5	5	5	5	3
34	4	4	4	4	5	3	3
35	4	4	4	4	4	4	2
36	4	4	3	3	3	4	2
37	3	4	4	3	3	4	3
38	5	4	5	5	4	4	3
39	3	4	4	4	3	3	1
40	2	4	4	4	4	3	3

2. Variabel Praktik Produk Pembiayaan Murabahah (Y)

No	SC1	SC2	SC3	SC4	SC5	SC6	SC7	SC8
1	3	4	3	4	3	3	3	3
2	4	3	5	4	4	3	1	3
3	4	3	5	4	4	4	3	3
4	4	4	4	3	4	3	1	2
5	3	2	4	4	5	4	2	3
6	3	3	4	2	4	3	3	3
7	4	3	4	3	4	3	3	3
8	4	3	4	3	3	3	3	3

No	SC1	SC2	SC3	SC4	SC5	SC6	SC7	SC8
9	4	3	4	4	4	3	3	3
10	4	3	4	3	4	3	2	3
11	4	3	4	3	3	3	3	3
12	4	3	4	4	4	3	3	3
13	4	3	5	4	4	3	3	3
14	4	4	4	3	3	3	3	3
15	4	3	4	3	5	3	3	3
16	4	3	4	4	4	2	2	4
17	4	2	4	3	4	3	3	3
18	4	3	4	2	4	4	2	3
19	4	2	3	3	5	4	2	2
20	3	3	3	3	4	4	4	3
21	3	3	3	4	4	4	2	3
22	4	4	4	3	4	4	3	3
23	4	4	5	5	5	4	4	4
24	4	4	4	4	4	4	4	4
25	4	4	4	5	5	4	4	5
26	4	4	4	4	4	4	4	4
27	5	5	5	5	5	5	5	5
28	5	5	5	5	4	4	4	4
29	4	3	3	3	5	3	3	3
30	4	4	3	4	5	4	4	4
31	3	4	4	4	5	4	4	4
32	5	4	4	4	5	4	4	4
33	4	4	4	3	3	2	2	2
34	4	4	4	4	4	4	4	4
35	4	4	4	4	4	4	4	4
36	4	5	4	3	3	3	3	3
37	4	3	3	4	4	4	4	4
38	4	4	4	4	3	3	3	3
39	4	4	4	3	3	4	4	4
40	4	4	4	4	4	3	3	3

Lampiran 3 : Karakteristik Responden

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	25	62,5	62,5	62,5
	Perempuan	15	37,5	37,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-30 tahun	5	12,5	12,5	12,5
	31-40 tahun	12	30,0	30,0	42,5
	41-50 tahun	16	40,0	40,0	82,5
	> 50 tahun	7	17,5	17,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pegawai Negeri	12	30,0	30,0	30,0
	Karyawan Swasta	15	37,5	37,5	67,5
	Pengusaha	8	20,0	20,0	87,5
	Lainnya	5	12,5	12,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Pendapatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rp 1.000.000-Rp 2.000.000	6	15,0	15,0	15,0
	Rp 2.100.000-Rp 3.000.000	10	25,0	25,0	40,0
	Rp 3.100.000-4.000.000	16	40,0	40,0	80,0
	>4.000.000				100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Lama Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 1 tahun	14	35,0	35,0	35,0
	1 - 2 tahun	8	20,0	20,0	55,0
	3 - 4 tahun	10	25,0	25,0	80,0
	diatas 4 tahun	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Lampiran 4 : Jawaban Responden

1. Persepsi Nasabah (X)

P1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat tidak setuju	2	5,0	5,0	5,0
	Tidak Setuju	11	27,5	27,5	32,5
	Kurang Setuju	10	25,0	25,0	57,5
	Setuju	13	32,5	32,5	90,0
	Sangat Setuju	4	10,0	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

P2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang Setuju	5	12,5	12,5	12,5
	Setuju	28	70,0	70,0	82,5
	Sangat Setuju	7	17,5	17,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

P3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	2	5,0	5,0	5,0
	Kurang Setuju	10	25,0	25,0	30,0
	Setuju	24	60,0	60,0	90,0
	Sangat Setuju	4	10,0	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

P4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	2,5	2,5	2,5
	Kurang Setuju	7	17,5	17,5	20,0
	Setuju	28	70,0	70,0	90,0
	Sangat Setuju	4	10,0	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

P5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	2	5,0	5,0	5,0
	Kurang Setuju	8	20,0	20,0	25,0
	Setuju	20	50,0	50,0	75,0
	Sangat Setuju	10	25,0	25,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

P6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	7,5	7,5	7,5
	Kurang Setuju	7	17,5	17,5	25,0
	Setuju	24	60,0	60,0	85,0
	Sangat Setuju	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

P7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	5,0	5,0	5,0
	Tidak Setuju	15	37,5	37,5	42,5
	Kurang Setuju	22	55,0	55,0	97,5
	Sangat Setuju	1	2,5	2,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

2. Praktik Produk Pembiayaan Murabahah(Y)

SC1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang Setuju	6	15,0	15,0	15,0
	Setuju	31	77,5	77,5	92,5
	Sangat Setuju	3	7,5	7,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

SC2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidah Setuju	3	7,5	7,5	7,5
	Kurang Setuju	17	42,5	42,5	50,0
	Setuju	17	42,5	42,5	92,5
	Sangat Setuju	3	7,5	7,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

SC3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang Setuju	7	17,5	17,5	17,5
	Setuju	27	67,5	67,5	85,0
	Sangat Setuju	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

SC4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	2	5,0	5,0	5,0
	Kurang Setuju	15	37,5	37,5	42,5
	Setuju	19	47,5	47,5	90,0
	Sangat Setuju	4	10,0	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

SC5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang Setuju	8	20,0	20,0	20,0
	Setuju	26	65,0	65,0	85,0
	Sangat Setuju	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

SC6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	2,5	2,5	2,5
	Kurang Setuju	20	50,0	50,0	52,5
	Setuju	17	42,5	42,5	95,0
	Sangat Setuju	2	5,0	5,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

SC7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sangat Tidak Setuju	2	5,0	5,0	5,0
	Tidak Setuju	7	17,5	17,5	22,5
	Kurang Setuju	17	42,5	42,5	65,0
	Setuju	13	32,5	32,5	97,5
	Sangat Setuju	1	2,5	2,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

SC8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	7,5	7,5	7,5
	Kurang Setuju		57,5	57,5	65,0
	Setuju	12	30,0	30,0	95,0
	Sangat Setuju	2	5,0	5,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Lampiran 5 : Uji Validitas
1. Persepsi Nasabah

Correlations

		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	T_P
P1	Pearson Correlation	1	,367*	,214	,259	,066	,211	,084	,622**
	Sig. (2-tailed)		,020	,184	,106	,686	,192	,608	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
P2	Pearson Correlation	,367*	1	,164	,248	,177	-,098	-,010	,423**
	Sig. (2-tailed)	,020		,312	,122	,276	,547	,952	,007
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
P3	Pearson Correlation	,214	,164	1	,523**	,467**	,430**	,242	,737**
	Sig. (2-tailed)	,184	,312		,001	,002	,006	,133	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
P4	Pearson Correlation	,259	,248	,523**	1	,402*	,331*	,230	,707**
	Sig. (2-tailed)	,106	,122	,001		,010	,037	,154	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
P5	Pearson Correlation	,066	,177	,467**	,402*	1	,349*	-,038	,594**
	Sig. (2-tailed)	,686	,276	,002	,010		,027	,818	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
P6	Pearson Correlation	,211	-,098	,430**	,331*	,349*	1	-,045	,565**
	Sig. (2-tailed)	,192	,547	,006	,037	,027		,783	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
P7	Pearson Correlation	,084	-,010	,242	,230	-,038	-,045	1	,344*
	Sig. (2-tailed)	,608	,952	,133	,154	,818	,783		,030
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
T_P	Pearson Correlation	,622**	,423**	,737**	,707**	,594**	,565**	,344*	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,007	,000	,000	,000	,000	,030	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40

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

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

2. Praktik Produk Pembiayaan Murabahah

Correlations

		SC1	SC2	SC3	SC4	SC5	SC6	SC7	SC8	T_SC
SC1	Pearson Correlation	1	,396*	,555**	,283	,077	,211	,258	,310	,553**
	Sig. (2-tailed)		,011	,000	,077	,637	,191	,108	,052	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SC2	Pearson Correlation	,396*	1	,266	,392*	-,229	,320*	,493**	,467**	,635**
	Sig. (2-tailed)	,011		,097	,012	,156	,044	,001	,002	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SC3	Pearson Correlation	,555**	,266	1	,338*	,145	,104	,054	,213	,470**
	Sig. (2-tailed)	,000	,097		,033	,371	,523	,739	,187	,002
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SC4	Pearson Correlation	,283	,392*	,338*	1	,363*	,351*	,442**	,643**	,759**
	Sig. (2-tailed)	,077	,012	,033		,021	,026	,004	,000	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SC5	Pearson Correlation	,077	-,229	,145	,363*	1	,402*	,105	,288	,391*
	Sig. (2-tailed)	,637	,156	,371	,021		,010	,519	,072	,013
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SC6	Pearson Correlation	,211	,320*	,104	,351*	,402*	1	,489**	,433**	,653**
	Sig. (2-tailed)	,191	,044	,523	,026	,010		,001	,005	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SC7	Pearson Correlation	,258	,493**	,054	,442**	,105	,489**	1	,768**	,762**
	Sig. (2-tailed)	,108	,001	,739	,004	,519	,001		,000	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SC8	Pearson Correlation	,310	,467**	,213	,643**	,288	,433**	,768**	1	,839**
	Sig. (2-tailed)	,052	,002	,187	,000	,072	,005	,000		,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
T_SC	Pearson Correlation	,553**	,635**	,470**	,759**	,391*	,653**	,762**	,839**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,002	,000	,013	,000	,000	,000	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40

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

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

Lampiran 6 : Hasil Uji Reliabilitas

1. Persepsi Nasabah (X)

Reliability Statistics

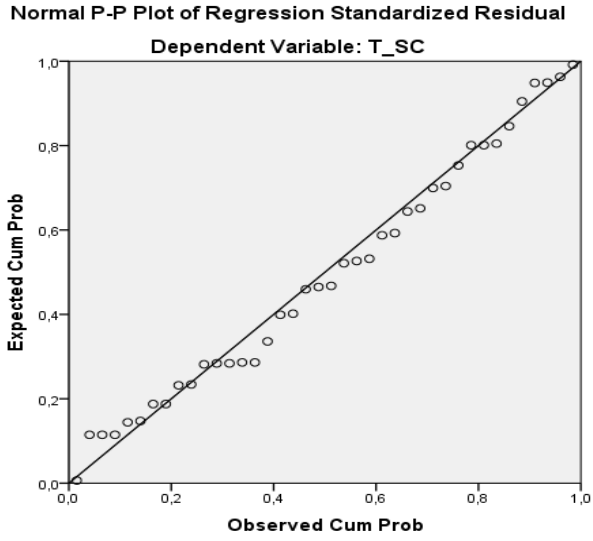
Cronbach's Alpha	N of Items
,640	7

2. Praktik Produk Pembiayaan Murabahah (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,793	8

Lampiran 7 : Hasil Uji Normalitas



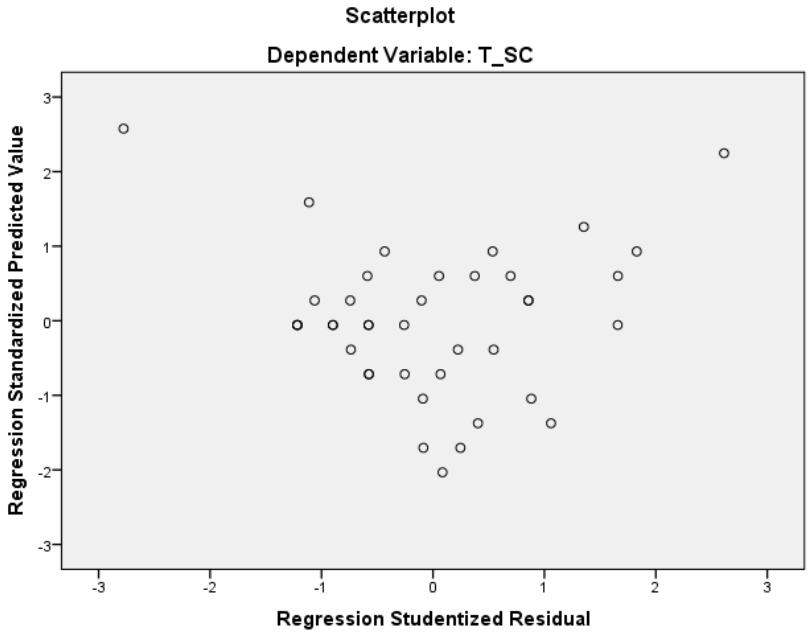
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,12887032
Most Extreme Differences	Absolute	,091
	Positive	,091
	Negative	-,087
Test Statistic		,091
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200[c,d]

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.
c. Lilliefors Significance Correction.

Lampiran 8 : Hasil Uji Heteroskedastisitas



Lampiran 9 : Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,444[a]	,197	,176	3,170

a. Predictors: (Constant), T_P

b. Dependent Variable: T_SC

Lampiran 10 : Hasil Uji Regresi Linear Sederhana

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	16,046	4,237		3,787	,001
Persepsi Nasabah	,511	,167	,444	3,055	,004

Lampiran 11 : Uji Parsial (Uji t)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16,046	4,237		3,787	,001
	Persepsi Nasabah	,511	,167	,444	3,055	,004

a. Dependent Variable: Praktik Produk Pembiayaan Murabahah

RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Rachmatina
2. Tempat/Tanggal Lahir : Banda Aceh / 29 Agustus 1996
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Kebangsaan/Suku : Indonesia/Aceh
6. Status : Belum Kawin
7. Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/140603185
8. Alamat : Jln Hasan Saleh
   Lrg. H. Keuchik. Man No 25
   Gampong Neusu Aceh, Banda Aceh
9. Orang tua/Wali
   a. Ayah : Ardian
   b. Pekerjaan : Wiraswasta
   c. Ibu : Nurmawati
   d. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
10. Riwayat Pendidikan
    a. SD/MI : MIN Mesjid Raya 2002-2008
    b. SLTP/MTs : MTsN Model Banda Aceh 2008-2011
    c. SMA/MA : SMA Negeri 7 Banda Aceh 2011-2014
    d. Perguruan Tinggi : Program Studi Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry 2014-2019

Banda Aceh, 22 Januari 2019

Rachmatina