

**PENGARUH PENGETAHUAN NASABAH, KUALITAS PELAYANAN
DAN MARGIN KEUNTUNGAN TERHADAP KEPUTUSAN
PENGAMBILAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
(STUDI NASABAH BMT BINA TANJUNG JEMBER)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kyai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh :

Moh Mahrus Ali
NIM. E20171179

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
DESEMBER 2021**

**PENGARUH PENGETAHUAN NASABAH, KUALITAS PELAYANAN
DAN MARGIN KEUNTUNGAN TERHADAP KEPUTUSAN
PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
(STUDI NASABAH BMT BINA TANJUNG JEMBER)**

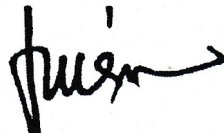
SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kyai Haji Achmad Shiddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh :

Moh Mahrus Ali
NIM (E20171179)

Dosen Pembimbing :



Dr. Khairunisa Musari, M.MT
NIP. 19781003 201503 2 001

**PENGARUH PENGETAHUAN NASABAH, KUALITAS PELAYANAN
DAN MARGIN KEUNTUNGAN TERHADAP KEPUTUSAN
PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
(STUDI NASABAH BMT BINA TANJUNG JEMBER)**

SKRIPSI

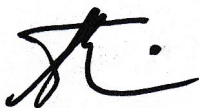
telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Rabu

Tanggal : 29 Desember 2021

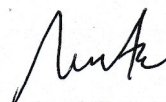
Tim Penguji

Ketua



Toton Fanshurna, S.Th.I.,M.E.I
NIP. 19811224 201101 1 008

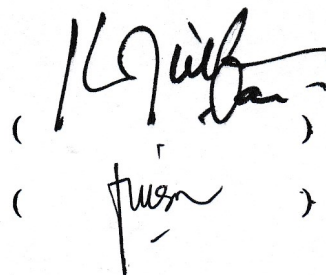
Sekretaris



Isnadi, S.S., M.Pd
NIP. 197106102014111004

Anggota:

1. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.
2. Dr. Khairunnisa Musari, M.MT



Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri KH Achamd Siddiq Jember



Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 19680807 200003 1 001

MOTTO

يَبْنِي أَذْهَبُوا فَتَحَسَّسُوا مِنْ يُوسُفَ وَأَخِيهِ وَلَا تَأْيَسُوا مِنْ رَوْحِ
اللَّهِ إِنَّهُ لَا يَأْيَسُ مِنَ رَوْحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ ﴿٨٧﴾

“Wahai anak-anakku! Pergilah kamu, carilah (Berita) tentang Yusuf dan Saudaranya dan kamu jangan berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya yang berputus asa dari rahmat Allah, hanyalah orang-orang kafir” (QS Yusuf :

87)¹

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Transliterasi dan Terjemahannya*, (Bandung: SYGMA Creatife Media Corp, 2011)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayahNya yang telah memberikan kekuatan serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku Bapak Moh Ruddin dan Ibu Siti Rukoiyah yang selama ini telah memberi dukungan serta doa restu, terima kasih atas perhatian, pengertian. Dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Adekku yang bernama Afiyatul Karimah serta keluargaku terima kasih selalu menjadi penyemangat untukku menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih untuk doa yang selalu kalian panjatkan.
3. Siti Robiatul Al Adawiyah S.P yang selalu memberikan waktu, motivasi, bimbingan mental kepada penulis,
4. Serta almamater yang kubanggakan Universitas KH Achmad Siddiq Jember dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR



Segala puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karuniaNya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar.

Terselesainya skripsi ini tentu ada dorongan semangat dan Do'a, serta rasa tanggung jawab dari seorang mahasiswa menyelesaikan tugas yang dipikul oleh penulis. Namun selesainya skripsi ini bukan menjadi akhir dari sebuah pencarian ilmu pengetahuan, akan tetapi menjadi langkah awal dari proses kehidupan untuk menuju insan yang lebih baik. Oleh karena itu penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. selaku Rektor UIN KHAS Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
3. Ibu Dr. Nurul Setianingrum, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS.
4. Ibu Dr. Khairunnisa Musari, M.MT selaku dosen pembimbing sekaligus dosen penasihat akademik yang telah meluangkan waktu, tenaga serta pikirannya dalam membimbing dan mengarahkan penulis serta memberikan motivasi dalam penulisan skripsi.

5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember yang telah memberikan ilmunya dan memberikan semangat untuk bisa meraih cita-cita dan masa depan yang cerah.
6. Kepala perpustakaan UIN KHAS Jember dan segenap karyawan didalamnya, yang telah membantu menyediakan literatur dan referensi yang menunjang teori-teori penelitian ini.
7. Pihak BMT Bina Tanjung yang telah membantu pelaksanaan penelitian serta membantu dalam penyebaran kuesioner.
8. Serta semua pihak yang tidak mungkin saya sebut satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan baik moral maupun material, sehingga terselesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan penulis demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. Akhirnya, semoga amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah.

Jember, 22 Desember 2021
Peneliti,

MOH MAHRUS ALI
NIM. E20171179

ABSTRAK

Moh Mahrus Ali, Dr Hj Khairunnisa Musari, M.MT. 2021:“*Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Nasabah BMT Bina Tanjung Jember)*”.

BMT yaitu lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang dioperasikan dengan sistem bagi hasil yang fokus pada pengembangan bisnis usaha kecil atau mikro terutama kepada para pelaku usaha yang kesulitan untuk mendapatkan akses ke perbankan (*unbankable*) dan juga agar para pelaku usaha mikro tidak terjebak ke dalam transaksi riba dengan rentenir yang memberikan bunga tidak manusiawi kepada para pelaku usaha mikro. Rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: 1) Apakah variabel pengetahuan nasabah berpengaruh secara parsial terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember? 2) Apakah variabel kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember? 3) Apakah variabel margin keuntungan berpengaruh secara parsial terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember? 4) Apakah variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan berpengaruh secara simultan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember?.

Sedangkan tujuan penelitian adalah sebagai berikut: 1) Untuk mengetahui pengaruh parsial variabel pengetahuan nasabah terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember. 2) Untuk mengetahui pengaruh parsial variabel kualitas pelayanan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember. 3) Untuk mengetahui pengaruh parsial variabel margin keuntungan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember. 4) Untuk mengetahui pengaruh variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan secara simultan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kuantitatif, populasi dan sampel penelitian ini adalah nasabah yang menjadi anggota tetap BMT Bina Tanjung Jember sebanyak 250 anggota.. Alat analisa data berupa uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis linier berganda, uji hipotesis, uji F (Simultan), uji koefisien determinan (R^2) dengan bantuan SPSS versi 20.

Berdasarkan uji t (parsial) dan uji f (simultan) dapat dilihat bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,411 > 1,679$) dan $p-value < 0,05$ ($0,020 < 0,05$). Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,320 > 1,679$) dan $p-value < 0,05$ ($0,025 < 0,05$). Margin keuntungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,019 > 1,679$) dan $p-value < 0,05$ ($0,049 < 0,05$). Pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Bina Tanjung Jember, dengan $p-value < 0,05$ ($0,000 < 0,05$).

Kata Kunci : Pengetahuan nasabah, Kualitas pelayanan, dan Margin keuntungan

ABSTRACT

Moh Mahrus Ali, Khairunnisa Musari. 2021: *“The Influence of Customer Knowledge, Service Quality, and Profit Margin on Decisions Making of Murabahah Financing (Case Study of BMT Bina Tanjung Jember customer)”*.

BMT is a sharia microfinance institution (LKMS) that operates based on sharia principles which is operated with a profit-sharing system that focuses on developing small or micro businesses, especially for business actors who have difficulty getting access to banking (unbankable). It is Intended that micro business actors are not trapped into usury transactions with moneylenders who pay inhumane interest to them. The formulation of the problem in this research is as follows: 1) Does the variable of customer knowledge have a partial effect on the decision variable for making murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember? 2) Does the service quality variable have a partial effect on the decision variable for making murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember? 3) Does the profit margin variable partially influence the decision making on murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember? 4) Do the variables of customer knowledge, service quality, and profit margins have a simultaneous effect on the decision variables for making murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember?.

Meanwhile, the research objectives are as follows: 1) To determine the partial effect of the customer knowledge variable on the decision making of murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember. 2) To determine the partial effect of the service quality variable on the decision variable for making murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember. 3) To determine the partial effect of the profit margin variable on the decision variable for making murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember. 4) To determine the effect of the variables of customer knowledge, service quality, and profit margin simultaneously on the decision variables of murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember.

This study use a quantitative approach, the population and sample of this study are customers who are permanent members of BMT Bina Tanjung Jember as many as 250 members. The data analysis tools are Validity Test, Reliability Test, Classical Assumption Test, Multiple Linear Analysis, Hypothesis Testing, F Test (Simultaneous), Determinant Coefficient Test (R^2) with the help of SPSS Statistics version 20.

Based on the t test (partial) and the t test (simultaneous) it can be seen that customer knowledge has a positive and significant effect on the decision to make murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember, with $t_{count} > t_{table}$ ($2.411 > 1.679$) and $p\text{-value} < 0.05$ ($0.020 < 0.05$). Service quality has a positive and significant effect on the decision to make murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember, with $t_{count} > t_{table}$ ($2.320 > 1.679$) and $p\text{-value} < 0.05$ ($0.025 < 0.05$). Profit margin has a positive and significant effect on the decision to make murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember, with $t_{count} > t_{table}$ ($2,019 > 1,679$) and $p\text{-value} < 0.05$ ($0.049 < 0.05$). Customer knowledge, service quality, and profit margins together have a positive and significant effect on the decision to make Murabahah financing at BMT Bina Tanjung Jember, with $p\text{-value} < 0.05$ ($0.000 < 0.05$).

Keyword : *Customer Knowledge, Service Quality, and Profit Margin*

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Ruang Lingkup Penelitian.....	9
F. Definisi Operasional.....	11
G. Asumsi Penelitian.....	13
H. Hipotesis.....	13
I. Metode Penelitian.....	15

J. Sistematika Pembahasan	25
BAB II KAJIAN KEPUASTAKAAN.....	27
A. Penelitian Terdahulu	27
B. Kajian Teori	34
1. Pembiayaan Murabahah.....	34
2. Pengetahuan Nasabah.....	39
3. Kualitas Pelayanan	42
4. Margin Keuntungan	44
5. Perilaku konsumen.....	48
BAB III PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	50
A. Gambaran Objek Penelitian	50
B. Penyajian Data dan Analisi	60
C. Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	65
D. Pembahasan.....	80
BAB IV PENUTUP	84
A. Kesimpulan	84
B. Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Hal
1.1	Perkembangan Pembiayaan BMT di Indonesia (dalam miliar) ...	4
1.2	<i>Annual Report</i> Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Tanjung ..	6
2.2	Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
3.1	Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	61
3.2	Jumlah Responden Berdasarkan Umur/Usia	62
3.3	Jumlah Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan Terakhir	63
3.4	Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan	64
3.5	Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Nasabah (X1)	66
3.6	Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan (X2)	66
3.7	Hasil Uji Validitas Variabel Margin Keuntungan (X3)	67
3.8	Hasil Uji Validitas untuk Variabel Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i> (Y).....	68
3.9	Hasil Uji Reliabilitas.....	69
3.10	Hasil Uji Multikolinieritas	71
3.11	Hasil Uji Heterokedastisitas dengan metode Glejser.....	73
4.14	Hasil Uji F.....	75
4.15	Hasil Koefisien Determinasi (R^2).....	76
4.16	Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	76
4.17	Hasil Uji Hipotesis	78

DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Hal
2.1	Skema Pembiayaan Murabahah Tanpa Pesanan	35
2.2	Skema Pembiayaan Murabahah Dengan Pesanan	36
3.1	Struktur Organisasi BMT Bina Tanjung Jember	53
3.1	Hasil Uji Normalitas	70
3.2	Hasil Uji Heterokedastisitas.....	72

s



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan pada umumnya didirikan bertujuan untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya, serta berusaha untuk mendapatkan laba yang maksimal untuk kemajuan perusahaan yang didirikan. Laba maksimal ini dapat dicapai apabila perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan.¹ Bagi perusahaan yang bergerak dibidang lembaga keuangan, meningkatkan kinerja perusahaan dilakukan dengan meningkatkan volume atau jumlah dana pihak ketiga (DPK). Oleh sebab itu, perusahaan yang bergerak di lembaga keuangan harus memiliki perencanaan yang dibuat secara matang dan terarah di berbagai bidang yang menyangkut kegiatannya.

Untuk mencapai sasaran dan tujuan yang telah direncanakan. Setiap perusahaan terutama lembaga keuangan dituntut untuk memiliki suatu sistem yang baik agar lebih terarah untuk mendapatkan laba yang maksimal. Akan tetapi untuk menjalankan misi mendapatkan laba tersebut banyak tantangan yang harus dihadapi oleh setiap lembaga keuangan, diantaranya adalah masalah persaingan atau kontestasi yang sangat ketat antar lembaga keuangan, sehingga hal tersebut mendorong setiap lembaga keuangan untuk meningkatkan daya saingnya dengan menciptakan inovasi dan pelayanan

¹ Loh Wenny Setiawati dan Melliana Lim, “Analisis Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan , Leverage, Dan Pengungkapan Sosial Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015”, *Jurnal Akuntansi*, Volume 12 No 1 (1 April 2018), 35.

terbaik kepada setiap nasabahnya agar dapat mempertahankan loyalitas nasabah tersebut terhadap lembaga keuangan.

Lembaga keuangan di Indonesia terdiri dari dua kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan bank merupakan suatu lembaga keuangan yang memberikan jasa-jasa keuangan dan menarik dana dari masyarakat secara langsung². Selain memiliki fungsi menghimpun dan menyalurkan dana, lembaga keuangan bank juga berfungsi untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat yang berupa penawaran jasa-jasa perbankan seperti jasa pengiriman uang, penitipan barang berharga, dan lain sebagainya serta memberikan rasa aman dan nyaman kepada masyarakat yang menggunakan jasanya. Lembaga keuangan bank dibagi menjadi tiga di antaranya adalah bank sentral, bank umum, dan bank perkreditan rakyat. Sedangkan lembaga keuangan bukan bank adalah sebuah badan yang melakukan kegiatan dalam hal keuangan baik secara langsung maupun tidak langsung, menghimpun dana dari masyarakat dengan mengeluarkan surat-surat berharga, selanjutnya menyalurkannya untuk pembiayaan investasi perusahaan yang membutuhkan pinjaman. Lembaga keuangan bukan bank di Indonesia sangat beragam di antaranya adalah pasar uang dan modal, pegadaian, dana pension, asuransi dan lembaga bank yang fokus terhadap pembiayaan usaha mikro yang kesulitan mendapatkan akses pembiayaan di perbankan (*unbankable*) seperti *baitul maal wat tamwil* (BMT).

² Maltuf Fitri, "Peran Dana Pihak Ketiga dalam Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah dan Faktor-Faktor yang Memengaruhinya", *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 7 No 1 (2 November 2016), 10.

Untuk mengantisipasi kesenjangan ekonomi yang makin kuat antara golongan ekonomi yang tinggi dan rendah maka hadirilah BMT. BMT yaitu lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang dioperasikan dengan sistem bagi hasil yang fokus pada pengembangan bisnis usaha kecil atau mikro terutama kepada para pelaku usaha yang kesulitan untuk mendapatkan akses ke perbankan (*unbankable*) dan juga agar para pelaku usaha mikro tidak terjebak ke dalam transaksi riba dengan rentenir yang memberikan bunga tidak manusiawi kepada para pelaku usaha mikro. BMT melaksanakan dua macam kegiatan bisnis sebagai kegiatan utama dan kegiatan sosial sebagai kegiatan penunjang. Di antaranya, kegiatan *baitul tamwil* yaitu mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pelaku usaha kecil bawah dan kecil menengah antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi dan kegiatan *baitul maal* dengan cara menerima titipan zakat infak sedekah (ZIS) dan menjalankan sesuai peraturan dan amanahnya.

Selain itu sumbangsih BMT dalam perekonomian di Indonesia juga sangat besar. Berikut Tabel 1 menunjukkan data pembiayaan yang disalurkan oleh BMT di Indonesia

Tabel 1.1
Perkembangan Pembiayaan BMT di Indonesia (dalam miliar)

Tahun	Jumlah
2015	Rp64.887
2016	Rp88.674
2017	Rp97.115
2018	Rp99.134
2019	Rp115.786

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan 2019³

Keberadaan BMT sangat penting bagi perekonomian di Indonesia karena mampu mendorong sektor usaha mikro dan kecil yang menjadi tulang punggung atau penggerak perekonomian. Hal ini mengingat mayoritas penduduk Indonesia berprofesi sebagai pelaku usaha di sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM), terutama usaha sektor mikro⁴. BMT secara nyata telah membantu ribuan masyarakat maupun pengusaha sektor usaha mikro dan kecil yang kesulitan dalam hal permodalan yang memiliki kendala akses ke perbankan karena syarat agunan. Jika usaha yang dibiayai tersebut berkembang besar, para pemilik usaha akan membayar pajak kepada pemerintah. Pajak tersebut akan digunakan dalam pembangunan negara serta berbagai layanan yang dimanfaatkan oleh rakyat. Di Kabupaten Jember, BMT ada 4 diantaranya BMT UGT Sidogiri, BMT Al Mawaddah Bangsalan, BMT NU, BMT Bina Tanjung. Berikut *Annual Report* Pembiayaan Murabahah BMT Bina Tanjung.

³ <http://www.ojk.go.id>

⁴ Jenita, "Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah", *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Volume 2 No 2 (Juli-Desember, 2017), 178.

Tabel 1.2
Annual Report Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Tanjung

Tahun	Jumlah Anggota	Jumlah Pembiayaan	Margin Bagi Hasil
2016	273	Rp280.000.000.-	3%
2017	275	Rp275.000.000.-	3%
2018	261	Rp265.000.000.-	3%
2019	268	Rp275.000.000.-	3%

Sumber : *Annual Report* BMT Bina Tanjung Jember.

Melihat perannya yang besar terhadap perekonomian di Indonesia, tentu pangsa pasar BMT perlu terus dinaikkan. BMT sebagai lembaga keuangan yang mencari profit membutuhkan *return* (keuntungan) maksimal guna menutupi biaya operasional yang dikeluarkan serta pemberian bagi hasil yang maksimal kepada DPK⁵. Semakin tinggi keuntungan yang didapat, maka semakin tinggi pula bagi hasil yang diberikan kepada DPK, sehingga besarnya pembiayaan akan berpengaruh terhadap *return* (hasil) yang didapatkan. Hal tersebut menjadi salah satu faktor nasabah dalam memilih BMT dan memutuskan mengambil pembiayaan di BMT karena setiap BMT memberikan margin yang berbeda-beda.

Salah satu BMT yang eksis di kota Jember dan membantu sektor usaha mikro adalah BMT Bina Tanjung. BMT ini mengambil target para pedagang Pasar Tanjung yang mayoritas berprofesi sebagai pelaku usaha mikro. BMT Bina Tanjung berdiri tahun 1997, didirikan pertama kali oleh organisasi Perhimpunan Pelajar Indonesia (PPI).⁶ Memiliki badan hukum No 19/BH/KDK.13.12/XI/1998. Penempatan BMT Bina Tanjung tepat sasaran,

⁵ Soritua Ahmad Ramdani Harahap, "Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) dalam Pengembangan Ekonomi Umat", *Human Falah Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol 7 No 1, (Januari – Juni, 2020), 21.

⁶ Imron Rosyadi, *Wawancara*, 3 Juni 2021

karena lokasinya berada di pasar sehingga dapat membantu masyarakat dalam menggunakan jasa lembaga keuangan terutama lembaga keuangan syariah.

Pembiayaan yang dominan dilakukan di BMT Bina Tanjung adalah pembiayaan dengan akad *murabahah* (jual beli), dikarenakan mayoritas nasabah BMT Bina Tanjung adalah pedagang Pasar Tanjung Jember memerlukan modal usaha untuk membeli barang dagangannya kepada *supplier*. Namun demikian, meskipun pembiayaan *murabahah* mendominasi, pembiayaan dengan akad ini dalam kurun waktu 4 tahun terakhir mengalami tren penurunan.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan menurunnya jumlah nasabah BMT, yang kemudian menjadi pertimbangan nasabah dalam memutuskan untuk memilih akad pembiayaan *murabahah* di BMT. Faktor tersebut diantaranya pengetahuan nasabah mengenai produk yang ditawarkan, kualitas pelayanan terhadap nasabah, serta faktor yang paling penting yakni besarnya margin bagi hasil yang diberikan.

Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian ini penting untuk diteliti dalam rangka membantu BMT meningkatkan pangsa pasarnya dengan menemukan fakta mengenai seberapa besar pengaruh dari pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah*. Berdasarkan pemaparan-pemaparan yang telah diuraikan, maka disusunlah penelitian dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Margin**

Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Nasabah BMT Bina Tanjung Jember)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti yaitu:

1. Apakah variabel pengetahuan nasabah berpengaruh secara parsial terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember?
2. Apakah variabel kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember?
3. Apakah variabel margin keuntungan berpengaruh secara parsial terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember?
4. Apakah variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan berpengaruh secara simultan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka diperoleh tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh parsial variabel pengetahuan nasabah terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember.

2. Untuk mengetahui pengaruh parsial variabel kualitas pelayanan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember.
3. Untuk mengetahui pengaruh parsial variabel margin keuntungan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember.
4. Untuk mengetahui pengaruh variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan secara simultan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat baik secara ilmiah maupun secara praktis, adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan tentang pengaruh pengetahuan, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan yang ada di lembaga keuangan mikro syariah yaitu BMT. Memperdalam ilmu tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih pembiayaan *murabahah*.

2. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas KH Achmad Siddiq (UIN KHAS) Jember

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi untuk pengembangan ilmu pengetahuan mengenai bidang ilmu Ekonomi Islam, terutama tentang BMT.

3. Bagi BMT

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat terhadap BMT untuk meningkatkan pangsa pasarnya.

E. Ruang Lingkup penelitian

Dalam penelitian ini perlu dilakukan pembatasan masalah agar tidak terjadi penyimpangan terhadap subjek penelitian yang dapat menimbulkan hasil penelitian yang tidak valid. Penelitian ini terbatas hanya membahas pengaruh pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

1. Variabel Penelitian

Variabel merupakan suatu atribut sifat nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Dalam penelitian ini terdapat 3 variabel eksogen dan 1 variabel endogen yaitu :

a. Variabel Eksogen (Variabel X)

Variabel Eksogen yaitu variabel stimulus, *predikator*, *antecedent*, atau dalam bahasa Indonesia sering disebut variabel bebas yang merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).

1) Pengetahuan nasabah (X1)

2) Kualitas pelayanan (X2)

3) Margin keuntungan (X3)

b. Variabel Endogen (Variabel Y)

Variabel Endogen sering disebut sebagai variabel output, kriteria konsekuen. Dalam bahasa Indonesia disebut sebagai variabel terikat, yang merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel (Y) yang digunakan adalah keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

Indikator variabel merupakan tanda atau ciri yang menunjukkan suatu keterangan. Indikator merupakan variabel-variabel yang menunjukkan ataupun mengindikasikan kepada pengguna mengenai sesuatu kondisi tertentu, sehingga digunakan untuk mengukur perubahan.

1) Pengetahuan nasabah

Pengetahuan adalah informasi yang disimpan didalam ingatan. bagian dari informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen di dalam pasar yang disebut pengetahuan konsumen. Indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur variabel pengetahuan nasabah adalah: Memahami, Aplikasi, Analisis, Sintesis, Evaluasi.⁷

2) Kualitas pelayanan

Indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur

⁷ James F. Engel, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Binarupa Aksara, 2002), 34.

kualitas pelayanan adalah⁸: Keandalan, Daya tanggap, Empati, Jaminan, Produk produk fisik.

3) Margin keuntungan

Indikator yang digunakan untuk mengukur margin keuntungan adalah⁹: Menggunakan sistem keuangan syariah, Adanya kesepakatan keuntungan terlebih dahulu, Penempatan margin keuntungan tidak memberatkan, Tingkat resiko lebih kecil dan tidak memberatkan.

4) Keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*

Indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah* adalah:¹⁰ Perspektif pembuatan keputusan, Perspektif *experiential*, Perspektif pengaruh perilaku.

F. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah definisi yang digunakan sebagai pijakan pengukuran secara empiris terhadap variabel penelitian dengan rumusan yang didasarkan pada indikator variabel. Untuk menghindari dalam pembahasan ini, serta menjaga agar tidak terjadi perluasan pembahasan yang kurang bermakna, perlu peneliti memberi definisi istilah-istilah dalam penelitian ini:

⁸ Sopiah, dkk, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis disertai Himpunan*, (Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma, 2013), 26.

⁹ Sofiyah, "Pengaruh Persepsi Anggota pada Syariah *Compliance* dan Margin Murabahah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah", (Skripsi, IAIN Salatiga, Salatiga, 2015).

¹⁰ Aisyah Nur Aini, "Pengaruh Tingkat Margin terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo" *El-Qist*, Volume 5 No 1, (April 2015), 948.

1. Pengetahuan nasabah

Pengetahuan dapat diartikan sebagai informasi yang disimpan didalam ingatan. Himpunan bagian dari informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen di dalam pasar yang disebut pengetahuan konsumen.¹¹ Dalam penelitian ini nasabah dapat memahami produk di perusahaan, agar dimasa mendatang pedagang lain mengetahui dan bisa bertransaksi di lembaga keuangan syariah.

2. Kualitas Pelayanan

Kualitas pelayanan didefinisikan sebagai seberapa jauh perbedaan antara kenyataan dan harapan pelanggan atas layanan yang mereka terima.¹² Adapun pihak yang yang memberi penilaian terhadap jasa perusahaan berkualitas atau tidak adalah pelanggan karena merekalah yang menggunakan jasa perusahaan. Agar tetap unggul bersaing, suatu perusahaan atau jasa dapat menyediakan jasa yang berkualitas.

3. Margin keuntungan

Margin (keuntungan) dalam *murabahah* adalah sejumlah uang yang dibayarkan sebagai keuntungan bank atas terjadinya jual beli dengan nasabah, dimana uang tersebut harus dibayarkan oleh penerima pembiayaan (yaitu nasabah) kepada bank sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah disepakati bersama¹³. Walaupun margin keuntungan berpengaruh dan berpotensi menyebabkan menurunnya

¹¹ James F. Engel, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Binarupa Aksara, 2002), 35.

¹² Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 43.

¹³ Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern* (Yogyakarta: ISES Publishing, 2008), 55.

jumlah nasabah, perusahaan memiliki alternatif agar nasabah tetap setia menggunakan transaksi pembiayaan *murabahah*.

4. Keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*

Pengambilan keputusan menggambarkan seorang konsumen dalam melakukan serangkaian langkah-langkah tertentu pada saat melakukan pembelian. Langkah-langkah tersebut adalah perspektif pembuatan keputusan, perspektif *experiential*, perspektif pengaruh perilaku.¹⁴ Adapun dimensi keputusan pengambilan pembiayaan terdiri dari : Pemilihan produk jasa pada perusahaan, pemilihan merek yang di beli, waktu pembelian dan jumlah pembelian.

G. Asumsi penelitian

Asumsi penelitian disebut juga sebagai anggapan dasar atau postulat, yaitu sebuah titik tolak pemikiran yang keberadaannya diterima oleh peneliti.¹³ Anggapan dasar harus dirumuskan secara jelas sebelum peneliti melangkah mengumpulkan data. Pada asumsi peneliti terdapat berbagai pernyataan yang biasa diuji keberadaannya dengan melakukan percobaan penelitian. Asumsi dasar penelitian ini adalah adanya pengaruh pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*.

H. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan

¹³Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press,2017), 39.

sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban *teoritis* terhadap rumusan masalah penelitian, belum tentu jawaban empirik. Penelitian yang merumuskan hipotesis adalah penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif. Pada penelitian kuantitatif, tidak dirumuskan hipotesis tetapi justru diharapkan dapat ditemukan hipotesis tersebut akan diuji oleh peneliti dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. H_{01} : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel pengetahuan nasabah terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah BMT Bina Tanjung Jember.

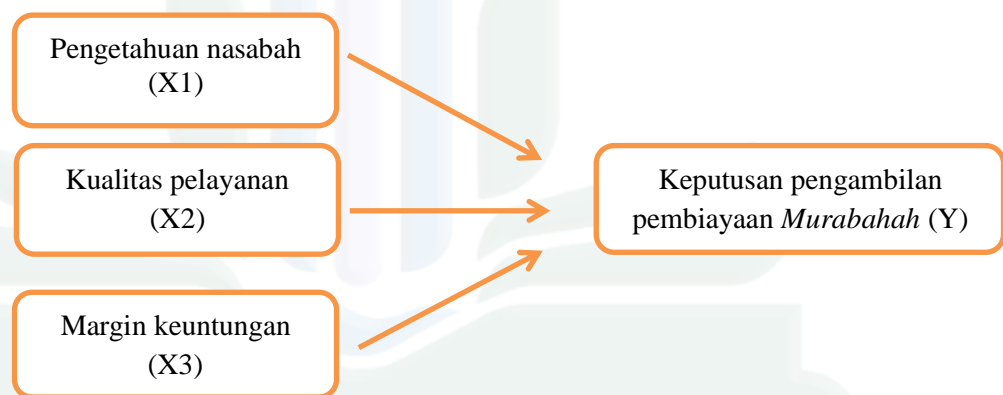
H_{a1} : Terdapat pengaruh yang signifikan variabel pengetahuan nasabah terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah BMT Bina Tanjung Jember.

2. H_{02} : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel kualitas pelayanan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah BMT Bina Tanjung Jember.

H_{a2} : Terdapat pengaruh yang signifikan variabel kualitas pelayanan terhadap variabel keputusan pengambilan pembiayaan murabahah BMT Bina Tanjung Jember.

3. H_{03} : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah BMT Bina Tanjung Jember.

H_{a3} : Terdapat pengaruh yang signifikan variabel margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah BMT Bina Tanjung Jember.



I. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan jenis penelitian

Pendekatan penelitian adalah penelitian kuantitatif, dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data yang bersifat kuantitatif. Statistika dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan, dan data penelitian yang berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.

Jenis penelitian ini menggunakan kuantitatif deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan jenis metode yang menggambarkan suatu objek dan

subjek yang sedang diteliti tanpa adanya rekayasa. Termasuk mengenai hubungan tentang kegiatan, pandangan, sikap dan proses-proses yang berpengaruh dalam suatu fenomena yang terjadi.¹⁵

2. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi, bukan hanya orang tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek.¹⁶ Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah nasabah yang menjadi anggota tetap BMT Bina Tanjung Jember sebanyak 250 anggota. Dalam penelitian memakai teknik *purposive sampling* yang mana populasi yang diambil sebanyak 50 anggota pembiayaan *murabahah*.

Adapun kriteria sampel berikut:

- a. Nasabah yang melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*.
- b. *Omset* pertahun minimal Rp 18.000.000 per tahun.

3. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Bila dilihat teknik pengumpulan

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 65.

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2002), 80.

data dapat dilakukan dengan *interview* (wawancara), kuesioner (angket), observasi (pengamatan) dan gabungan ketiganya.¹⁷ Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini antara lain:

a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.¹⁸ Wawancara dalam penelitian ini meliputi nasabah.

b. Kuesioner (angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.¹⁹

c. Dokumen

Merupakan salah satu pengumpulan data dengan cara meminjam hasil Rapat Anggota Tahunan (RAT) untuk melengkapi data yang dibutuhkan.

¹⁷ Ibid.,137.

¹⁸ Ibid.,138.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 142.

4. Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, metabelasi, data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Adapun alat uji analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif membahas tentang pengumpulan, pengelolaan, penyajian, dan perhitungan nilai-nilai dari suatu data, kemudian yang digambarkan menjadi tabel atau grafik.²⁰ Secara garis besar, statistika deskriptif berhubungan dengan bermacam data yang bisa ditafsirkan ataupun disimpulkan baik secara numerik dan secara grafis, secara numerik seperti menghitung rata-rata dan standar deviasi sedangkan grafis yaitu berwujud tabel atau grafik, yang digunakan untuk memperoleh cerminan sekilas mengenai data penelitian sehingga data tersebut lebih mudah dibaca dan bermakna.²¹

²⁰Danang Sunyoto, *Statistik Deskriptif Untuk Ekonomi*, (Bandung: Yrama Widya, 2011), 4.

²¹Ibid., 2.

Tujuan dari statistik deskriptif ialah untuk memperoleh gambaran dari data yang akan dianalisis meliputi: Nilai minimum, nilai maksimum, rata-rata, standar deviasi, kurtosis²²

b. Uji Kualitas Data

1) Uji Validitas

Uji yang digunakan untuk mengukur sah ataupun valid tidaknya kuesioner ialah uji validitas. Untuk mengetahui data dapat dikatakan valid apabila butir-butir pertanyaan pada kuesioner bisa menunjukkan layak atau tidaknya digunakan mengambil data yang hendak diukur oleh kuesioner.²³

Untuk meningkatkan tingkat kebenaran data yang diinginkan oleh peneliti, perlu adanya alat ukur validitas, alat ukur yang digunakan harus memiliki akurasi yang baik, terutama pada saat digunakan. Tingkat kesalahan alat ukur akan kecil jika menggunakan alat ukur yang memiliki validitas tinggi, sehingga data yang terkumpul ialah data yang memadai. Uji validitas dilaksanakan dengan menggunakan metode menghitung korelasi dari tiap-tiap pernyataan dengan skor total.²⁴

Rumus yang digunakan adalah *product moment* sebagai berikut:

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

²² Ibid., 8.

²³ Ibid., 89.

²⁴ Danang Sunyoto, *Statistik Deskriptif Untuk Ekonomi*, (Bandung: Yrama Widya, 2011), 10.

Dimana:

X = skor yang diperoleh Subjek dari seluruh item.

Y = skor total yang diperoleh dari seluruh item.

Σx = jumlah skor dengan distribusi X

Σy = jumlah skor dengan distribusi Y

Σx^2 = jumlah kuadrat dalam skor distribusi X

Σy^2 = jumlah kuadrat dalam skor distribusi Y

Taraf signifikan alpha (α) = 5% apabila r dihitung $> r$ tabel maka di katakan valid.²⁵ Jika pernyataan yang digunakan telah valid selanjutnya adalah uji reliabilitas.

2) Uji Reliabilitas

Reliabilitas ialah suatu alat yang digunakan untuk mengukur suatu kuesioner, dimana kuesioner tersebut merupakan indikator dari variabel atau konstruk.²⁶ Sejauh mana hasil temuan suatu pengukuran dapat kita percaya merupakan definisi reliabilitas yang dikemukakan oleh Sugiyono. Pengukuran dapat dianggap mempunyai tingkat reabilitas yang baik, bila hasil temuan suatu pengukuran dicoba secara berulang relatif sama, rumus yang digunakan adalah rumus Cronbach Alpha.²⁷

3) Uji Asumsi Klasik

Proses pengujian asumsi klasik dilakukan bersama dengan proses uji regresi linier berganda sehingga langkah-langkah yang

²⁵Sugiyono, *Metode Penelitian R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), 113.

²⁶Sunyoto, *Statistik Deskriptif Untuk Ekonomi* (Bandung: Yrama Widya, 2011), 84.

²⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2008), 116.

dilakukan dalam pengujian asumsi klasik menggunakan kotak-kotak kerja yang sama dengan uji regresi.²⁸

a) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui distribusi data dalam variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Data yang baik dan layak digunakan dalam penelitian adalah data yang memiliki distribusi normal. Normalitas data dapat dilihat dengan melihat *probability plot*, dimana jika titik-titik plot menyebar disekitar garis diagonal dan tidak melebar dari garis diagonal berarti model regresi berdistribusi normal.²⁹

b) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya variabel independen yang memiliki kemiripan antar variabel independen dalam satu model. Kemiripan antar variabel independen akan mengakibatkan korelasi yang sangat kuat. Selain itu uji ini juga untuk menghindari kebiasaan dalam proses pengambilan keputusan mengenai pengaruh pada uji parsial masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Jika *Variance Inflation Factor* (VIF) yang dihasilkan diantara 1-10 maka tidak terjadi multikolinieritas.³⁰

²⁸ Wiratna Sujarweni. *SPSS Untuk Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 181.

²⁹ *Ibid.*,182.

³⁰ Wiratna Sujarwesi, *SPSS Untuk....* ,185.

c) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji terjadinya perbedaan *Variance Residual* suatu periode pengamatan ke periode pengamatan yang lain. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dengan pola gambar *Scatterplot*.

d) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk menguji dalam suatu model bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antar variabel pengganggu pada periode tertentu dengan variabel sebelumnya.³¹

5. Analisis Regresi Linier Berganda

Statistika dibagi 2 macam yaitu

Statistik Parametrik adalah statistik yang mendasar parameter tertentu seperti rata-rata, *varians*, skala yang dipakai (interval & rasio), data harus berdistribusi normal. Sedangkan statistik *non* parametric ialah statistik yang bebas distribusi atau dapat digunakan untuk segala macam distribusi tidak mensyaratkan bahwa data harus berdistribusi normal, skala yang digunakan (nominal & ordinal).³²

Pada penelitian ini skala yang tepat ialah memakai statistik non parametrik karena jenis data pada kuesioner saya berupa skala ordinal untuk menggambarkan tingkatan persepsi responden terhadap keputusan

³¹ Ibid.,186.

³² Edi Riadi, *Metode Statistika Parametrik & Non parametrik*, (Tangerang: Pustaka Mandiri, 2014), 26.

pengambilan pembiayaan *murabahah*. Data ordinal ditransformasi ke data interval terlebih dahulu dengan *Method Succesive Interval*.³³

Analisis regresi linier berganda adalah analisis statistik yang digunakan untuk menguji hubungan antara pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen. Dalam penelitian ini, variabel eksogen yang akan diuji terhadap variabel endogen yaitu pengaruh pengetahuan nasabah, kualitas nasabah, dan margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember. Dengan rumus ekonometrika sebagai berikut.³⁴

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y	= Keputusan pengambilan pembiayaan murabahah
X ₁	= Pengetahuan nasabah
X ₂	= Kualitas pelayanan
X ₃	= Margin keuntungan
α	= Konstanta / Kemiringan Slope
β ₁ , β ₂ dan β ₃	= Koefisien
e	= Standar <i>Error</i>

6. Uji Hipotesis

a. Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel endogen secara individual dalam menerangkan variabel

³³ Setia Ningsih dan Hendra Dukalang, "Penerapan Metode Suksesif Interval pada Analisis Regresi Linier Berganda", *Jurnal Mathematics*, Volume 1 No 1 (10 Januari 2019), 44.

³⁴ Aminatus Zahriyah, *Aplikasi Komputer Teori dan Aplikasi dengan SPSS*, (Jember; 2018), 54.

eksogen.³⁵ Adapun hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

H_0 = variabel endogen (pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan dan margin keuntungan) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel eksogen yaitu keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

H_a = variabel endogen (pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan dan margin keuntungan) berpengaruh signifikan terhadap variabel eksogen yaitu keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

Dasar pengambilan keputusannya dengan menggunakan angka probabilitas signifikansi, yaitu:

- 1) Jika probabilitas $t > 0,05$ maka H_0 diterima H_a ditolak
- 2) Jika probabilitas $t < 0,05$ maka H_0 ditolak H_a diterima

Cara kedua uji t dalam penelitian ini adalah dengan membandingkan nilai t hitung dengan t tabel. Adapun dasar pengambilan keputusannya adalah:³⁶

- 1) $t \text{ hitung} > t \text{ tabel} =$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 2) $t \text{ hitung} < t \text{ tabel} =$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak

b. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji F pada dasarnya untuk menunjukkan apakah semua variabel endogen atau bebas yang dimaksudkan dalam model

³⁵ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro), 62.

³⁶ Aminatus Zahriyah, *Aplikasi Komputer Teori dan Aplikasi Dengan SPSS* (Jember ; 2018), 56.

mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel eksogen/ variabel terikat.³⁷ Adapun hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 = variabel endogen (pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan dan margin keuntungan) tidak berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap variabel eksogen yaitu keputusan pengambilan pembiayaan murabahah

H_a = variabel endogen (pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan dan margin keuntungan) berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap variabel eksogen yaitu keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Determinasi (R^2) pada dasarnya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0-1. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

J. Sistematika Pembahasan

Bagian ini berisi tentang sistematika bagian isi utama kajian skripsi yaitu bab pendahuluan sampai bab penutup. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

³⁷ Ibid.,63.

BAB I Pendahuluan pada bab ini yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, definisi operasional, asumsi penelitian, hipotesis, metode penelitian, dan sistematika pemahasan.

BAB II Kajian Kepustakaan bab ini menjelaskan tentang kajian kepustakaan yang meliputi penelitian terdahulu dan kajian teori

BAB III Penyajian Data pada bab ini menjelaskan penyajian data dan analisa data yang meliputi gambaran objek penelitian, penyajian data, analisis dan penyajian hipotesis dan pembahasan.

BAB IV Penutup, Kesimpulan dan Saran pada bab ini membahas tentang penutup yang meliputi kesimpulan dan Saran.

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian terdahulu

Untuk mengetahui keaslian yang akan dihasilkan penelitian ini, maka perlu disajikan beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus penelitiannya berkaitan dengan pengalaman kerja, latar belakang pendidikan dan kompensasi terhadap etos kerja karyawan. Beberapa penelitian sebagai berikut:

1. Skripsi, dari Weri Filia Putri, 2019, berjudul “Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Makmur Cubadak. Metode ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) dengan teknik analisis deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian adalah Hasil pengujian hipotesis antara pengetahuan produk terhadap keputusan pembiayaan murabahah adalah pengetahuan produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada BMT Al Makmur Cubadak. Hal ini dibuktikan dengan hasil pengujian parsial (uji t) antara variabel pengetahuan produk terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah menunjukkan nilai $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$ sebesar $(0,187 < 2,001)$ dan signifikansi $> 0,05$ $(0,852 > 0,05)$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa secara parsial pengetahuan produk (X_1) tidak

dapat menerangkan keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah di BMT Al-Makmur Cubadak.³⁸

2. Skripsi, dari Yuliani Ristiana, 2019, berjudul “Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Menabung Dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Moderator (Studi Kasus pada BRI Syariah KC Madiun). Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Hasil penelitian pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan sebesar $0,000 < 0,05$. Nilai koefisien determinasi (R^2) 0,702, Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi pengetahuan nasabah maka semakin tinggi pula keputusan pengambilan menabung, sehingga H_1 diterima dan H_0 ditolak.³⁹
3. Lukyitta Gusti Acfira, Mursalim, H. Amiruddin “Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar”. Metode penelitian pendekatan berdasarkan karakteristik masalah, yaitu penelitian studi kasus dan lapangan (*case and field study*). Teknik pengumpulan data menggunakan Uji kualitas data, uji asumsi klasik, uji hipotesis. Hasil penelitian bahwa variable pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan reputasi bank masing-masing memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan pembiayaan murabahah pada Bank Sulselbar

³⁸ Weri Filia Putri, “Pengaruh Pengetahuan Nasabah terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Makmur Cubadak”, (Skripsi, IAIN Batu Sangkar, Tanah Datar, 2019).

³⁹ Yuliani Ristiana, “Pengaruh Pengetahuan Nasabah terhadap Keputusan Pengambilan Menabung dengan Kepercayaan sebagai Variabel Moderator (Studi Kasus pada BRI Syariah KC Madiun)”, (Skripsi, IAIN Ponorogo, Ponorogo, 2019).

Cabang Syariah Makassar. Sedangkan variabel tingkat nilai margin berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah pada Bank Sulselbar Cabang Syariah⁴⁰

4. Munawar Thoharudin, Yulia Suriyanti, Fatkhan Amirul Huda, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada BPD Kal-bar Syariah Cabang Sintang”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kuantitatif dengan jenis deskriptif. Teknik pengumpulan data proses, hipotesis, turun ke lapangan, analisa data. Hasil penelitian Kualitas Layanan Pembiayaan berpengaruh langsung positif terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan, dengan nilai pada taraf signifikan $\alpha = 0,05$. BPD Kal-bar Syariah Cabang Sintang diharapkan untuk terus meningkatkan pelayanan yang diberikan baik kepada *non* pegawai dan tetap menjaga kualitas pelayanan kepada nasabah yang memilih perbankan syariah.⁴¹
5. Skripsi, dari Dimas Suhendra Syahri Ramadhan, 2017, berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang”. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan

⁴⁰ Lukyitta Gusti Acfira, Mursalim, dan H. Amiruddin, “Pengaruh Persepsi Nasabah terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar” *Jurnal Mirai Manajemen*, Volume 6 No 1 (2020), 180.

⁴¹ Munawar Thoharudin, Yulia Suriyanti, dan Fatkhan Amirul Huda, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada BPD Kalbar Syariah Cabang Sintang” *Jurnal Bisnis dan Perbankan UMSIDA*, Volume 6 No 2, (September 2020), 106.

kuesioner (angket). Hasil penelitian bahwa variabel kualitas pelayanan (X_1) dan kualitas produk x_2 berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah (y), sehingga semakin bagus kualitas pelayanan dan kualitas produk pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang maka akan semakin tinggi jumlah anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang dengan demikian kedua H_2) yang menyatakan “terdapat pengaruh kualitas pelayanan dan kualitas produk terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang” terbukti.⁴²

6. Skripsi, dari Anindya Zunaini, 2019, berjudul “Pengaruh Tingkat Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-2018 (Studi Kasus PT BPRS Suriyah Cabang Semarang)”. Metode penelitian menggunakan pendekatan secara deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat nasabah pada pembiayaan murabahah pada tahun 2016-2018 di BPRS Suriyah Semarang. Dilihat dari nilai t hitung $7,805 > 2,287$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$.⁴³

⁴² Dimas Suhendra Syahri Ramadhan, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang”. (Skripsi, UIN Raden Patah Palembang, Palembang, 2017).

⁴³ Anindya Zunaini, “Pengaruh Tingkat Margin dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Nasabah pada Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-2018 (Studi Kasus PT. BPRS Suriyah Cabang Semarang)”. (Skripsi, UIN Wali Songo Semarang, Semarang, 2019).

7. Skripsi, dari Selly Anjarsari, 2020, berjudul “Analisis Pengaruh Margin Keuntungan, Dana Pihak Ketiga, Dan Rasio Keuangan Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2016-2019”. Metode penelitian menggunakan kuantitatif. Teknik pengumpulan data kepustakaan dan dokumentasi. Hasil penelitian margin keuntungan secara parsial tidak berpengaruh terhadap pembiayaan murabahah pada bank umum syariah di indonesia. Artinya, margin keuntungan tidak berpengaruh terhadap pembiayaan murabahah, semakin kecil pembiayaan murabahah yang disalurkan maka akan semakin kecil pula margin keuntungan yang diterima.⁴⁴
8. Skripsi, dari Intan Permatasari Oktaviana, 2020, berjudul “Pengaruh Dana Pihak Ketiga dan Pendapatan Margin Pembiayaan Murabahah melalui Corporate Sosial Responsibility (CSR) Sebagai Variabel Intervening Terhadap Laba Bank Umum Syariah Periode Tahun 2017-2019”. Metode penelitian menggunakan kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner (angket), wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian bahwa variabel pendapatan margin pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan terhadap CSR. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t yang menyatakan nilai signifikansi (sig) margin murabahah adalah sebesar 0,027 dengan $\alpha = 0,05$. Karena $\text{sig} < \alpha$ maka H_a diterima, yang artinya ada pengaruh signifikan pendapatan

⁴⁴ Selly Anjarsari, “Analisis Pengaruh Margin Keuntungan, Dana Pihak Ketiga, dan Rasio Keuangan terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2016-2019”. (Skripsi, IAIN Salatiga, Salatiga, 2020).

margin pembiayaan *murabahah* terhadap Bank Umum Syariah tahun 2017-2019.⁴⁵

9. Skripsi, dari Diantika Sepyarina, 2019, berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Penanganan Komplain Dan Tingkat Margin Terhadap Kepuasan Nasabah Produk Pembiayaan *Murabahah* (Studi pada KSPPS BTM BiMU Bandar Lampung)”. Metode penelitian menggunakan kuantitatif. Teknik pengumpulan data kuesioner, dokumentasi, wawancara. Hasil penelitian variabel kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kepuasan nasabah dan memiliki hubungan yang searah dan bernilai positif, hal ini berarti bahwa peningkatan kualitas pelayanan mampu meningkatkan kepuasan nasabah, artinya semakin tinggi kualitas pelayanan yang diberikan maka, kepuasan nasabah juga akan semakin meningkat.⁴⁶

10. Skripsi, dari Ummi Sholihah, 2016, berjudul “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Margin Keuntungan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus pada BMT Karima Karangpandan)”. Metode penelitian menggunakan kuantitatif. Teknik pengumpulan data kuesioner, dokumentasi, wawancara. Hasil penelitian pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*

⁴⁵ Intan Permatasari Oktaviana, “Analisis Pengaruh Margin Keuntungan, Dana Pihak Ketiga, dan Rasio Keuangan terhadap Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2016-2019”. (Skripsi, IAIN Ponorogo, Ponorogo, 2020).

⁴⁶ Diantika Sepyarina, “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Penanganan Komplain Dan Tingkat Margin Terhadap Kepuasan Nasabah Produk Pembiayaan *Murabahah* (Studi Pada KSPPS BMT Bimu Bandar Lampung)”. (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung, 2019).

di BMT Karima Karangpandan, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,336 > 1,679$) dan $p\text{-value} < 0,05$ ($0,000 < 0,05$).⁴⁷

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Persamaan	Perbedaan
1	Umami Sholihah (2016)	- Variabel yang digunakan - Metode pengumpulan data	- Lokasi penelitian
2	Anindya Zunaini (2017)	- Variabel penelitian - Metode analisis data	- Lokasi penelitian - Metode penelitian yang digunakan
3	Dimas Suhendra (2017)	- Variabel penelitian yang digunakan variabel kualitas pelayanan - Teknik pengumpulan data yakni dengan kuesioner	- Lokasi penelitian
4	Diantika Sepyarina (2019)	- Variabel penelitian - Analisis data sama yakni menggunakan regresi linear berganda	- Teknik sampling yang digunakan
5	Yuliani Ristiana (2019)	- Variabel penelitian	- Teknik sampling yang digunakan
6	Weli Felia Putri (2019)	- Variabel penelitian - Teknik pengumpulan data - Alat olah data menggunakan spss 20	- Lokasi penelitian
7	Intan Permatasari Oktaviana (2020)	- Variabel penelitian - Metode pengumpulan data	- Lokasi penelitian
8	Selly Anjarsari (2020)	- Variabel penelitian	- Lokasi penelitian

⁴⁷ Umami Sholihah, "Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Margin Keuntungan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus pada BMT Karima Karangpandan)". (Skripsi, IAIN Surakarta, Surakarta, 2016).

9	Lukyтта Gusti Acfira (2020)	- Variabel penelitian - Metode pengumpulan data	- Lokasi penelitian - Metode penelitian
10	Munawar Thoharudin (2020)	- Variabel penelitian	- Teknik pengumpulan data dengan survey - Lokasi penelitian

B. Kajian Teori

1. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah secara bahasa berasal dari kata *al-ribh* yang berarti keuntungan, karena dalam jual beli *murabahah* harus menjelaskan keuntungannya. Sedangkan menurut istilah *murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan.⁴⁸ Salah satu istilah fikih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah jual beli *murabahah*. Transaksi pembiayaan *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan margin yang disepakati.⁴⁹

Bentuk-bentuk akad jual beli yang telah dibahas oleh para ulama dalam fikih muamalah terbilang sangat banyak sekali. Namun dari sekian banyak akad jual beli tetap disandarkan pada tiga jenis akad jual beli yang syar'i (memakai sistem syariah) yaitu *ba'i al murabahah*, *ba'i as salam*, dan *ba'i istishna*.⁵⁰ Dari tiga jenis akad ini telah berkembang macam-macam akad jual beli. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli

⁴⁸ Wahbah Az Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adilatuhu* (Lebanon: Dar al Fikri, 1984), 50.

⁴⁹ Adiwarmarman Azwar Karim, *Bank Islam, Wacana Ulama* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007),

⁵⁰ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 30.

amanah yang dikenal dalam syari'at Islam, karena penjual disyaratkan melakukan kontrak terlebih dahulu dengan menyatakan harga barang yang akan dibeli.⁵¹ Menurut Zuhaily⁵², transaksi *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan tertentu.

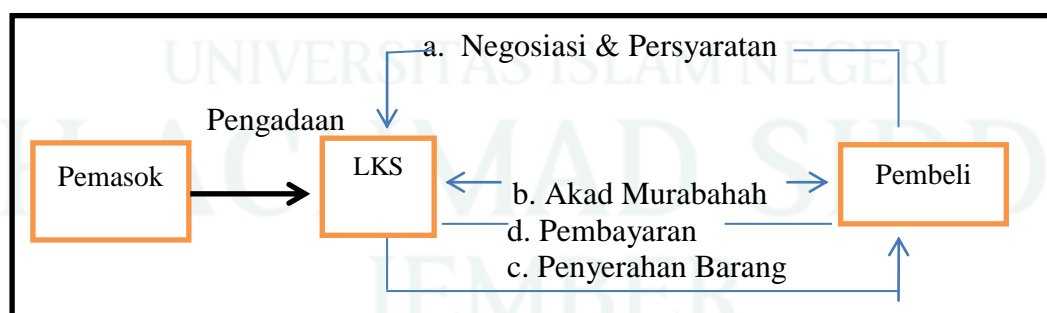
a. Jenis jenis *murabahah*

Menurut Sri Nurhayati dan Wasilah, jenis *murabahah* dibedakan menjadi 2, yaitu:⁵³

1) *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan ialah suatu pembiayaan dimana dua pihak melakukan kesepakatan bersama meskipun jenis pembiayaannya bersifat tidak mengikat. Dalam *murabahah* tanpa pesanan, bank syariah atau BMT menyediakan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli *murabahah* dilakukan

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan *Murabahah* Tanpa Pesanan



Sumber: Wiroso, Jual beli murabahah.⁵⁴

⁵¹ Hulwati, *Ekonomi Islam* (Ciputat: Ciputat Press Group, 2006), 90.

⁵² Wahbah Az Zuhaili, *Al Fiqh Al Islami wa Adillatuhu* (Lebanon: Dar al-Fikr, 1997), 3765

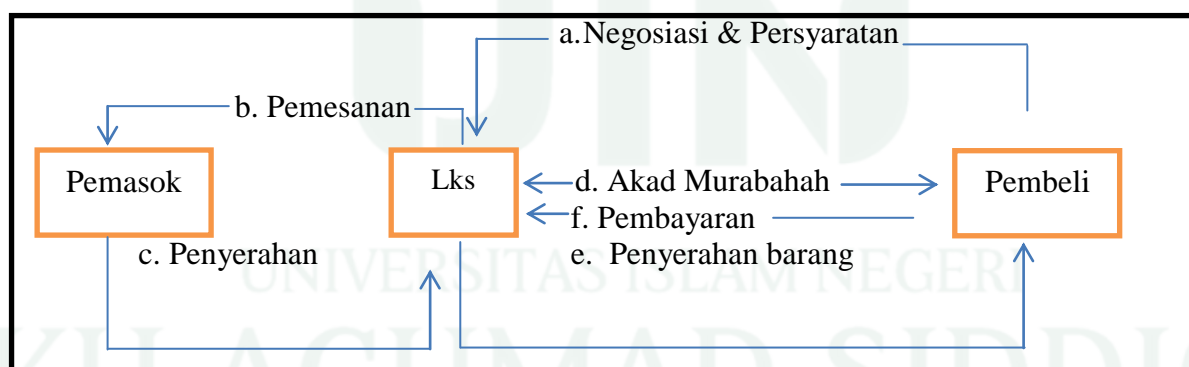
⁵³ Sri Nurhayati, Wasilah, *Akutansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 173.

Keterangan:

- a) Persyaratan & Negoisasi
 - b) Melakukan akad murabahah
 - c) Barang diserahkan kepada pembeli
 - d) Pembayaran dilakukan oleh pembeli
- 2) *Murabahah* pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan adalah suatu penjualan dimana dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama, dimana pemesan (nasabah) meminta bank untuk membeli aset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak kedua. Penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

Gambar 2.2
Skema Pembiayaan Murabahah Dengan Pesanan



Sumber: Wiroso, Jual beli murabahah.

Keterangan:

- a) Melakukan akad murabahah
- b) Penjual memesan dan membeli pada supplier/ produsen

⁵⁴ Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta : UII prees, 2005), 14.

- c) Barang diserahkan dari produsen
- d) Barang diserahkan kepada pembeli
- e) Pembayaran dilakukan oleh pembeli

b. Landasan hukum murabahah

Secara syar'i, keabsahan transaksi *murabahah* didasarkan pada beberapa *Nash* al-qur'an dan Sunnah. Landasan umumnya, termasuk jenis jual beli lainnya, terdapat dalam surat al-Baqarah (2) ayat 275.

Dalam ayat tersebut, Allah swt mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli murabahah mendapat pengakuan dan legalitas dari syara', dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan di bank syariah dan (BMT) karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi. Oleh karena itu, keberadaan murabahah juga didasarkan pada hadis yang menegaskan bahwa murabahah termasuk dalam kategori perbuatan dianjurkan (diberkati). Hadis tersebut berbunyi : "Dari Shalih bin Shuhayb dari ayahnya, ia berkata: "Rasulullah SAW bersabda: "*Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, (mudhârabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual*". (HR. Ibn Mâjah).

c. Resiko *murabahah*

Setiap transaksi selalu memiliki resiko begitupun pada transaksi *murabahah* juga terdapat beberapa kemungkinan resiko yang harus diantisipasi. Beberapa kemungkinan resiko pada transaksi *murabahah* antara lain:⁵⁵

- 1) Kelalaian yaitu nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif, yaitu harga barang di pasar naik setelah bank membelikan barang tersebut sehingga bank tidak bisa mengubah harga jual barang tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, yaitu barang yang 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 nasabah sehingga nasabah tidak mau menerima barang tersebut.
- 4) 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 untuk *default* akan besar.

⁵⁵ M. Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 107.

2. Pengetahuan Nasabah

a. Definisi

Pengetahuan adalah segala informasi yang diketahui, disimpan dalam benak nasabah. Dalam tingkatan yang umum, pengetahuan didefinisikan sebagai informasi yang disimpan didalam ingatan seseorang. sedangkan pengetahuan nasabah adalah kumpulan semua informasi yang sesuai dengan fungsi nasabah dipasar, baik berupa pengalaman, maupun produk atau jasa yang dimiliki nasabah. pengetahuan dapat diartikan sebagai informasi yang disimpan didalam ingatan. Pengetahuan konsumen merupakan himpunan bagian dari informasi total yang relevan dengan fungsi konsumen di dalam pasar.⁵⁶ Engel membagi pengetahuan konsumen dalam tiga bidang umum, yaitu pengetahuan produk, pengetahuan pembelian, dan pengetahuan pemakaian.

Engel juga menjelaskan bahwa pengetahuan produk meliputi :

(1) kategori dan merek produk di dalam kategori produk; (2) terminologi produk; (3) atribut dan ciri produk; dan (4) kepercayaan mengenai kategori produk secara spesifik. Konsumen harus memiliki pengetahuan pembelian yang mencakup segala informasi tentang segala produk. Dimensi dasar dari pengetahuan pembelian melibatkan informasi dengan keputusan produk yang dibeli.⁵⁷

⁵⁶ James F. Engel, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Binarupa Aksara, 2002), 30.

⁵⁷ *Ibid.*.35

Pengetahuan selanjutnya yang harus diketahui tentang pengetahuan pemakaian. Pengetahuan pemakaian menggambarkan kategori ketiga dari pengetahuan konsumen. Pengetahuan ini mencakup segala informasi mengenai bagaimana produk itu digunakan serta apa yang diperlukan. variabel pengetahuan memiliki indikator sebagai berikut:⁵⁸

1) Tahu

Tahu merupakan sebagai mengingat kembali sesuatu yang akan dipelajari bahkan sudah dipelajari.

2) Memahami

Memahami diartikan sebagai suatu kemampuan untuk menjelaskan serta menginterpretasikan materi dengan benar.

3) Aplikasi

Aplikasi diartikan sebagai kemampuan untuk memakai materi yang telah dipelajari.

4) Analisis

Analisis yaitu kemampuan suatu objek ke dalam komponen-komponen, tetapi harus diukur dalam struktur organisasi, serta ada kaitannya satu dengan yang lainnya.

5) Sintesis

Sintesis merujuk kepada kemampuan untuk meletakkan bagian-bagian di dalam segala sesuatu yang baru.

⁵⁸ Soekidjo Notoatmodjo, *Metodologi Penelitian Kesehatan* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2007), 79.

6) Evaluasi

Evaluasi merupakan mengevaluasi suatu materi atau produk.

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan

Adapun beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan seseorang antara lain yaitu pendidikan, pengalaman, dan usia. Adapun penjelasan terkait faktor-faktor tersebut adalah:

1) Pendidikan

Tingkat pendidikan turut pula menentukan mudah tidaknya seseorang menyerap dan memahami pengetahuan yang mereka peroleh, pada umumnya semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin baik pula pengetahuannya.⁵⁹

2) Pengalaman

Pengalaman merupakan guru yang terbaik. Pepatah tersebut dapat diartikan bahwa pengalaman merupakan sumber pengetahuan atau pengalaman itu suatu cara untuk memperoleh kebenaran pengetahuan. Oleh sebab itu pengalaman pribadi pun dapat digunakan sebagai upaya untuk memperoleh pengetahuan. Hal ini dilakukan dengan cara mengulang kembali pengalaman yang diperoleh dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi pada masa lalu.⁶⁰

⁵⁹Hendra Ahmad W, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan*. (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2008), 35.

⁶⁰Soekidjo Notoatmodjo, *Ilmu Kesehatan Masyarakat* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1997), 42.

3) Usia

Semakin tua umur seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik, akan tetapi pada umur tertentu, bertambahnya proses perkembangan mental ini tidak secepat seperti ketika berumur belasan tahun.

3. Kualitas Pelayanan

a. Pengertian

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, kualitas didefinisikan sebagai tingkat baik buruknya sesuatu. Kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Kualitas didefinisikan sebagai sesuatu yang diputuskan oleh pelanggan. Artinya, kualitas didasarkan pada pengalaman aktual pelanggan atau konsumen terhadap produk atau jasa yang diukur berdasarkan persyaratan- persyaratan tertentu.

Pelayanan adalah sebagai upaya dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaiannya dalam mengimbangi harapan konsumen.⁶¹ Selain itu, definisi pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.

⁶¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 2001), 34.

b. Bentuk-bentuk Pelayanan

Adapun bentuk-bentuk pelayanan ada tiga macam, antara lain:⁶²

1) Pelayanan dengan Lisan

Pelayanan dengan lisan dilakukan oleh petugas-petugas hubungan masyarakat, bidang layanan informasi dan bidang-bidang lain yang tugasnya memberikan penjelasan atau keterangan kepada siapapun yang memerlukan. Supaya layanan lisan berhasil sesuai dengan yang diharapkan, adapun syarat- syarat yang harus dipenuhi oleh pelaku layanan, yaitu:

- a) Memahami masalah-masalah yang termasuk dalam bidang tugasnya.
- b) Mampu memberikan penjelasan apa yang diperlukan dengan lincer, singkat tetapi cukup jelas sehingga memuaskan bagi mereka yang ingin memperoleh kejelasan mengenai sesuatu.
- c) Bertingkah laku sopan dan ramah tamah.

2) Dimensi kualitas pelayanan

Terdapat lima macam dimensi kualitas pelayanan adalah sebagai berikut:

- a) Keandalan (*reliability*), yaitu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan tepat serta kemampuan untuk dapat dipercaya.
- b) Daya tanggap (*responsiveness*), yaitu kemauan para karyawan

⁶² H.A.S Moenir, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), 190.

untuk membantu memberikan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen.

- c) Jaminan (*assurance*), yaitu sikap dan kemampuan yang menunjukkan kesopanan, keramahan, serta sifat dapat dipercaya dari diri karyawan sehingga hal ini mampu menghilangkan sifat keragu-raguan konsumen dan merasa terbebas dari bahaya dan resiko.
- d) Empati (*emphaty*), yaitu meliputi kemudahan oleh karyawan dalam melakukan interaksi dengan pelanggan, komunikasi dengan baik dan berusaha memenuhi kebutuhan para konsumen.
- e) Produk-produk fisik (*tangibles*), yaitu tersedianya fasilitas fisik, perlengkapan dan sarana komunikasi yang mampu mendukung dalam proses pelayanan.

4. Margin Keuntungan

a. Pengertian

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, Margin adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual.

Margin adalah selisih antara harga beli dan harga jual yang merupakan keuntungan kotor dalam transaksi jual beli barang.

Margin tidak sama dengan bunga karena margin harus sudah ditentukan pada awal perjanjian dan tidak dapat berubah ditengah jalan.

Margin (keuntungan) dalam murabahah adalah sejumlah uang yang dibayarkan sebagai keuntungan bank atas terjadinya jual beli dengan nasabah, dimana uang tersebut harus dibayarkan oleh penerima pembiayaan (nasabah) kepada bank sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah disepakati bersama. Keuntungan yang diperoleh bank tersebut disebut pendapatan margin murabahah. Margin digunakan agar terciptanya keadilan dalam memperoleh keuntungan baik untuk pihak nasabah maupun pihak bank.

Pendapatan margin murabahah adalah pendapatan yang berasal dari produk-produk BMT yang menggunakan akad murabahah. Besar kecilnya pendapatan margin murabahah juga bisa menggambarkan kuat dan lemahnya keinginan masyarakat untuk melakukan transaksi dengan BMT, semakin tinggi pendapatan margin murabahah semakin banyak transaksi yang dilakukan, dan menunjukkan semakin kuat keinginan masyarakat untuk bertransaksi dengan BMT.

b. Metode-Metode Penentuan Profit Margin Pembiayaan

Adapun empat metode penentuan profit margin yang diterapkan pada bisnis atau bank konvensional, yaitu:⁶³

1) *Mark-up Pricing*

Mark-up pricing merupakan penentuan tingkat harga dengan me-markup biaya produksi komoditas yang

⁶³ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syariah* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, 2004), 116-118.

bersangkutan.

2) *Target Return Pricing*

Target return pricing adalah penentuan harga jual pokok yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan.

3) *Perceived Value Pricing*

Perceived value pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan harga sebagai dasar harga jual.

4) *Value pricing*

Value pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. tingkat biaya pembiayaan (margin keuntungan) berpengaruh terhadap jumlah permintaan pembiayaan syari'ah. Bila tingkat margin keuntungan lebih rendah dari pada rata-rata suku bunga perbankan nasional, maka pembiayaan syari'ah semakin kompetitif. Sehingga apabila margin keuntungan meningkat maka harga objek transaksi juga meningkat, sehingga keinginan atau kemampuan masyarakat untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan *murabahah*, akan menurun dan permintaan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah juga akan mengalami penurunan.

c. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Margin

Berdasarkan keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 91/Kep/M.KUKMI/IX/2004 dan Fatwa

DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah bahwa penentuan margin dalam sistem syariah dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut ini, diantaranya:⁶⁴

1) Jenis barang

Jenis barang yang dimaksudkan bahwa selisih harga jual atau margin terhadap barang yang kompetitif di pasaran lebih rendah dibanding investasi.

2) Ada pembanding

Pembanding yaitu penentu harga barang sebanding dengan aktivitas transaksi yang dilakukan oleh BMT terhadap supplier.

3) Reputasi mitra pada pembiayaan sebelumnya

Reputasi mitra dilihat dari kelancaran angsuran, perkembangan prospek usaha, loyalitas serta tujuan usaha.

4) Alat ukur

BMT melakukan perhitungan berdasarkan rumus harga jual atau standart penentuan harga. Dalam penentuan harga, harga jual yang ditetapkan menjadi fleksibel dalam bersaing. Kemudian sebelum margin ditentukan, ada hal-hal yang berkaitan dalam penentuan besaran margin, antara lain :

- a) Jangka waktu atau angsuran.
- b) Besarnya pembiayaan yang diajukan nasabah.

⁶⁴ Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern* (Yogyakarta: ISES Publishing, 2008), 161.

c) Landasan Al-Qur'an tentang margin keuntungan

Islam tidak melarang individu maupun perusahaan untuk mengambil keuntungan pada transaksi usaha ekonomi, selama tidak melanggar ketentuan yang telah ditetapkan syariat islam (Al-qur'an dan Hadist) serta tidak berlebih- lebih dalam mengambil keuntungan. Keuntungan sering dikaitkan dengan aktifitas perdagangan, seperti yang terdapat dalam firman-NYA pada Surat An nisa: 29

Yang Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan secara ridho sama ridho di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. An Nisa, 29).*

5. Perilaku Konsumen

a. Pengertian Perilaku Konsumen

Terdapat beberapa pengertian mengenai perilaku konsumen menurut berbagai pendapat. Perilaku konsumen ialah studi tentang bagaimana seorang individu, kelompok dan organisasi dalam memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.

Perilaku konsumen didefinisikan sebagai tindakan-tindakan

yang dilakukan oleh individu, kelompok dan organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan untuk mendapatkan, menggunakan barang-barang, atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan sekitar.

b. Proses pengambilan keputusan

Keputusan pembelian yang dimaksud yaitu keputusan konsumen sebagai pemilihan tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif mengenai proses, cara, perbuatan membeli, dimana membelinya, serta cara membayarnya. Keputusan untuk membeli atau menggunakan suatu jasa akan dipicu oleh kebutuhan dasar atau timbulnya kebutuhan dari seorang individu maupun organisasi.

Inti dari pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya. Dapat disimpulkan proses pengambilan keputusan kebutuhan konsumen yang sangat diutamakan untuk menjaga anggota tetap loyal terhadap BMT Bina Tanjung.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB III

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil BMT Bina Tanjung Jember

a. Sejarah BMT Bina Tanjung Jember

BMT Bina Tanjung Jember didirikan pada tanggal 8 Juni 1998. Sebagai soko guru perekonomian, koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah BMT BMT Bina Tanjung Jember memungkinkan untuk berkembang secara ekonomis serta mampu memberikan pelayanan secara terus menerus kepada setiap anggotanya dan masyarakat sekitar. Di sisi lain, BMT Bina Tanjung Jember juga berupaya untuk memberikan sumbangan yang mendasar kepada pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia.⁶⁵

BMT Bina Tanjung Jember memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama dengan koperasi yaitu dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota. Dengan berpedoman pada Undang-undang RI Nomor 25 tahun 1992 yang berlaku, maka BMT Bina Tanjung Jember berhak menggunakan badan hukum koperasi, dimana letak perbedaannya dengan koperasi adalah hanya terletak pada teknis operasionalnya. BMT Bina Tanjung Jember mengharamkan bunga dan menjunjung etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam melakukan setiap usahanya.

⁶⁵ Imron Rosyadi, *Wawancara*, 15 September 2021

b. Alamat BMT Bina Tanjung Jember

Memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. BMT Bina Tanjung Jember terletak pada Jln. Pasar Tanjung No 153-154 Kelurahan Jember Kidul Kecamatan Kaliwates

c. Visi dan Misi BMT Bina Tanjung Jember

Pengurus BMT Bina Tanjung Jember bersama Dewan Pengawas Syariah (DPS) mendedikasikan lembaga keuangan syariah ini bukan semata-mata untuk mencari keuntungan pribadi, akan tetapi untuk mencapai suatu visi dan misi yang telah ditetapkan oleh BMT yaitu:

Visi : Terwujudnya lembaga keuangan mikro syariah yang profesional, sehat, kuat dan selaras dengan prinsip-prinsip muamalah syariah.

Misi : Mewujudkan lembaga keuangan mikro syariah yang profesional, dalam membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian masyarakat yang amanah, adil, makmur dan sejahtera atas dasar prinsip-prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam rangka mendapatkan keridhoan Allah SWT.

d. Produk dan Jasa BMT Bina Tanjung Jember

BMT Bina Tanjung Jember mempunyai dua macam produk yang terdiri dari produk simpanan dan produk pembiayaan. Masing-masing produk, baik produk simpanan maupun pembiayaan terdapat variasi produk, di antaranya:

1) Produk Simpanan

BMT Bina Tanjung Jember memiliki beberapa macam atau bentuk produk di dalam produk simpanan, yaitu Simpanan Karima, Simpanan *mudharabah* Pendidikan, Simpanan Qurban, dan Simpanan Haji Maburr Karima.

Setiap produk simpanan yang ditawarkan oleh BMT Bina Tanjung Jember memiliki fasilitas dan manfaat yang berbeda yang ditawarkan kepada masyarakat.

2) Produk Pembiayaan

Di BMT Bina Tanjung Jember, ada beberapa macam atau bentuk produk yang disediakan di dalam produk pembiayaan, yaitu pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *salam*, pembiayaan *istishna'*, pembiayaan *ijarah*, pembiayaan *wakalah*, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*, pinjaman *al qardh*, dan pinjaman *al qardhul hasan*.

Adapun pembiayaan-pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Bina Tanjung Jember di atas memiliki syarat-syarat yang hampir sama sebelum nasabah mengajukan pembiayaan, yaitu:

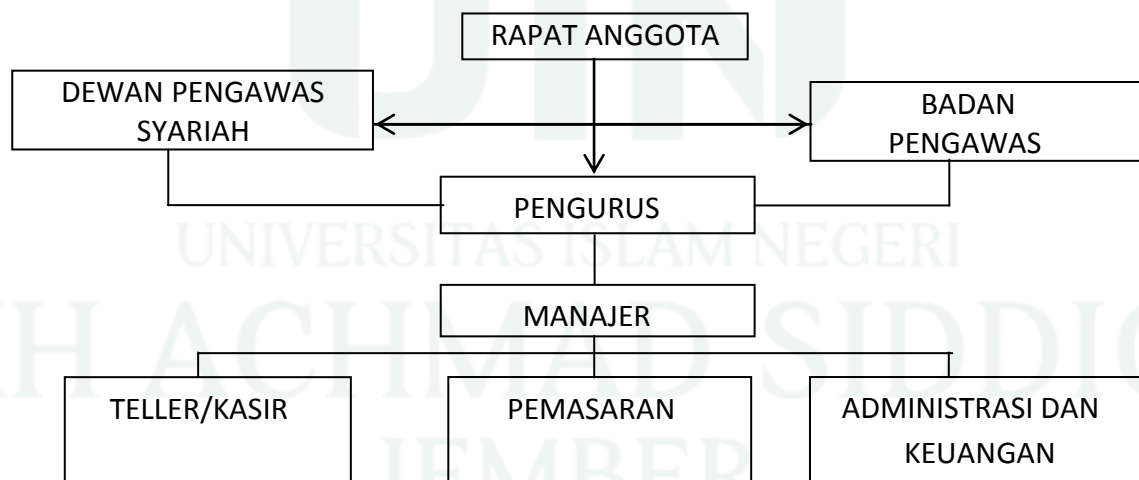
- a) KTP suami isteri;
- b) Kartu keluarga, surat nikah;
- c) Salinan tagihan rekening listrik dan telepon;
- d) Agunan buku kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB)/sertifikat, izin mendirikan bangunan (IMB);

- e) Data objek pembiayaan;
- f) Data jaminan (harga objek, lokasi jaminan dan foto);
- g) Membuka rekening simpanan karima;
- h) Sanggup membayar biaya administrasi provisi sesuai dengan plafon pembiayaan;
- i) Bersedia disurvei dan dianalisis oleh petugas BMT.

2. Struktur Organisasi BMT Bina Tanjung Jember

Untuk mencapai visi dan misi dalam sebuah perusahaan, diperlukan susunan dan hubungan atau struktur organisasi yang baik antara tiap bagian, baik secara posisi maupun tugas yang ada dalam perusahaan tersebut. Adapun struktur organisasi di BMT Bina Tanjung Jember ditunjuka oleh gambar dibawah ini

Gambar 3.1
Struktur Organisasi BMT Bina Tanjung Jember



Sumber: Hasil Wawancara dengan Pihak BMT Bina Tanjung Jember.⁶⁶
Tugas pokok dan tanggung jawab setiap bagian

⁶⁶ Imron Rosyadi, *Wawancara*, 24 September 2021.

di BMT Bina Tanjung Jember yaitu:

a. Pengurus

Pengurus dalam jajaran organisasi BMT Bina Tanjung Jember memiliki tanggung jawab kepada RAT dan membawahi Manajer. Fungsi dasar dari pengurus di BMT Bina Tanjung Jember adalah:

- 1) Menentukan arah kegiatan dan mengelola keseluruhan proses KSPPS dalam rangka mengemban visi dan misi koperasi serta pencapaian tujuan KSPPS;
- 2) Melakukan pengawasan dan monitoring terhadap pelaksanaan kebijakan atas pengelolaan usaha KSPPS yang dijalankan manajer;
- 3) Memproses penentuan calon anggota dan meneliti berhentinya anggota untuk selanjutnya meminta persetujuan rapat anggota;
- 4) Mengatur mekanisme pembinaan terhadap sistem organisasi keanggotaan secara menyeluruh dan terpadu antara bidang spiritual dan material.

Sedangkan untuk tugas pokok dan tanggung jawab pengurus adalah:

- 1) Menyelenggarakan rapat anggota;
- 2) Mengajukan rencana kerja (RK) dan rencana anggaran pendapatan dan belanja (RAPB) KSPPS untuk dimintakan persetujuan dalam rapat anggota;

- 3) Menerima laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan pelaksanaan tugas yang dijalankan manajer setiap bulan;
- 4) Menyelenggarakan dan memelihara buku daftar anggota, buku daftar pengurus dan buku lainnya yang diperlukan;
- 5) Memutuskan penerimaan dan penolakan calon anggota baru serta memberhentikan anggota sesuai dengan ketentuan dalam anggaran dasar;
- 6) Memelihara kerukunan antara anggota dan mencegah segala hal yang menyebabkan perselisihan.

b. Badan Pengawas

Badan pengawas dalam jajaran organisasi BMT Bina Tanjung Jember memiliki tugas yang sama, yakni bertanggung jawab kepada RAT. Adapun fungsi dasar dari badan pengawas adalah mengawasi jalanya kegiatan usaha KSPPS agar tetap berjalan sesuai dengan ketentuan, arah dan kebijakan yang telah ditetapkan rapat anggota.

Sedangkan untuk tugas pokok dan tanggung jawab badan pengawas adalah:

- 1) Memberikan penilaian terhadap keputusan-keputusan kegiatan KSPPS;
- 2) Mengawasi dan menjaga agar pelaksanaan operasional kegiatan KSPPS sesuai dengan ketentuan, arah dan kebijakan yang telah ditetapkan rapat anggota;

- 3) Memberikan saran atau pendapat kepada pengurus dan pengelola untuk kemajuan KSPPS;
 - 4) Melakukan pemeriksaan (audit) terhadap pengelola KSPPS;
 - 5) Membuat hasil laporan pengawasan KSPPS kepada rapat anggota.
- b. Dewan Pengawas Syariah

Fungsi dasar dari Dewan Pengawas Syariah pada jajaran organisasi di BMT Bina Tanjung Jember adalah mengawasi jalannya kegiatan usaha KSPPS agar tetap pada koridor syariah. Selain itu, tugas pokok dan tanggung jawab yang harus dilaksanakan oleh Dewan Pengawas Syariah adalah:

- 1) Memberikan penilaian terhadap keputusan-keputusan kegiatan KSPPS yang menyangkut aspek syariah;
- 2) Mengawasi kegiatan usaha KSPPS agar tidak menyimpang dari ketentuan dan prinsip-prinsip syariah;
- 3) Memberikan saran atau pendapat kepada pengurus dan pengelola untuk kemajuan KSPPS;
- 4) Menelaah aspek syariah terhadap produk dan pengembangan produk dan jasa keuangan yang ditawarkan KSPPS.

c. Manajer

Manajer pada jajaran organisasi di BMT Bina Tanjung Jember memiliki tanggung jawab kepada pihak pengurus di BMT Bina Tanjung Jember. Pihak Manajer juga membawahi bagian Pemasaran, Administrasi dan Keuangan, serta Teller atau Kasir.

Sedangkan untuk fungsi dasar dari Manajer adalah:

- 1) Memimpin KSPPS secara profesional;
- 2) Bertanggungjawab terhadap kinerja KSPPS serta mewakili KSPPS dalam berhubungan dengan pihak luar seperti pertemuan, negosiasi, penandatanganan kerja sama atau undangan lainnya;
- 3) Menjaga keberadaan, kelangsungan dan pengembangan usaha KSPPS sesuai dengan ketentuan, arahan, dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pengurus dan rapat anggota;
- 4) Menjalankan program kerja sesuai dengan anggaran KSPPS yang telah disetujui dalam rapat anggota.

Adapun tugas pokok dan tanggungjawab pihak manajer adalah:

- 1) Menyusun rencana strategis baik jangka pendek maupun jangka panjang;
- 2) Mengusulkan rencana strategis kepada pengurus untuk disahkan dalam RAT maupun di luar RAT;
- 3) Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja KSPPS kepada pengurus yang nantinya disahkan pada RAT;
- 4) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulanan berkaitan dengan kinerja setiap unit kerja;
- 5) Melakukan mekanisme kontrol operasional KSPP;
- 6) Memberi persetujuan maupun penolakan terhadap proses pembiayaan sesuai peraturan yang berlaku;

- 7) Mengambil keputusan-keputusan strategis yang disertai pertimbangan yang matang sehingga mendukung peningkatan kinerja KSPPS;
- 8) Mencari alternatif sumber dana tambahan untuk meningkatkan kinerja KSPPS;
- 9) Menandatangani perjanjian kerjasama antara KSPPS dengan pihak lainya;
- 10) Menjaga agar pelaksanaan operasional KSPPS sesuai dengan ketentuan dan peraturan baik internal maupun eksternal

d. Pemasaran

Pihak pemasaran dalam jajaran organisasi di BMT Bina Tanjung Jember memiliki tanggung jawab kepada pihak manajer. Adapun fungsi dasar dari pemasaran adalah tercapainya pemasaran prosduk-produk KSPPS baik *funding* maupun *lending* sesuai dengan target kinerja yang ditentukan. Selain itu, pemasaran memiliki tugas pokok dan tanggung jawab, yakni:

- 1) Membuat terobosan mencari sumber-sumber dana alternatif;
- 2) Mengevaluasi produk-produk KSPPS agar sesuai dengan kebutuhan pasar;
- 3) Menginventarisikan kendala ataupun hambatan perolehan dana tabungan dan menyusun strategi sosialisasi dan promosi untuk meningkatkan penjualan produk tabungan;

- 4) Melakukan survei terhadap calon penerima pembiayaan, baik menyangkut kelayakan usaha, jaminan, dan lain-lain.
- 5) Melakukan proses pembiayaan sesuai SOP yang berlaku;
- 6) Memecahkan keluhan-keluhan dari nasabah.

e. Administarsi dan Keuangan

Bidang administrasi dan keuangan sama halnya dengan pemasaran, yakni memiliki tanggung jawab kepada manajer. Adapun fungsi dasar dari administrasi dan keuangan adalah melakukan dokumentasi dan bertanggung jawab atas kelengkapan data bukti transaksi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi syariah yang berlaku. Kemudian untuk tugas pokok administrasi dan keuangan adalah:

- 1) Memonitor pengadaan alat tulis kantor, barang percetakan, dan peralatan kantor lainnya;
- 2) Membuat laporan *fixed asset* KSPPS;
- 3) Membbuat analisis laporan keuangan neraca atau laba rugi untuk dilaporkan kepada manajer KSPPS;
- 4) Memantau likuiditas KSPPS;
- 5) Melakukan proses pencairan pembiayaan
- 6) Memantau anggaran dan realisasi.

f. Teller/Kasir

Fungsi dasar dari teller atau kasir di BMT Bina Tanjung Jember adalah memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah baik

penabung maupun peminjam. Sedangkan untuk tugas pokok dan tanggung jawab bagian teller atau kasir di BMT Bina Tanjung Jember adalah:

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah baik penarikan maupun penyetoran;
- 2) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari;
- 3) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai baik pembiayaan maupun simpanan yang telah disetujui oleh manajer;
- 4) Menghitung uang tunai dari staf pemasaran *lending* maupun staf pemasaran *funding*;
- 5) Membuat laporan transaksi harian;
- 6) Mengirim dan menyerahkan laporan transaksi ke bagian administrasi dan keuangan.

B. Penyajian Data

1. Uji deskriptif

Deskripsi responden dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui distribusi responden berdasarkan jenis kelamin, umur/usia, jenjang pendidikan terakhir, dan jenis pekerjaan. Adapun hasilnya adalah:

a. Responden Menurut Jenis Kelamin

Perbedaan jenis kelamin dapat menjadi pembeda bagi seseorang dalam memutuskan untuk memilih dan menggunakan jasa perbankan syariah maupun non perbankan syariah, khususnya pembiayaan di BMT Bina Tanjung Jember. Hal ini karena pada

umumnya seseorang dalam memilih sesuatu tergantung pada tingkat kenyamanan, perasaan, dan keyakinan karena setiap orang memiliki perasaan dan keyakinan yang berbeda antara laki-laki dan perempuan.

Tabel 3.1
Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	28	56%
Perempuan	22	44%
Total	50	100%

Sumber : Hasil Olah Data Primer,2021

Dapat dilihat pada Tabel 3.1 bahwa dari 50 responden yang digunakan untuk sampel, mayoritas responden berjenis kelamin laki-laki, dengan jumlah responden sebanyak 28 orang atau 56 %. Hal ini menunjukkan bahwa laki-laki sebagai konsumen yang lebih potensial dalam menggunakan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember, karena tugas seorang laki-laki sebagai kepala keluarga yang harus mencukupi kebutuhan keluarganya. Meliputi kebutuhan primer, sekunder, dan tersier.

b. Responden Menurut Umur/Usia

Perbedaan kondisi individu seperti umur, seringkali dapat memberikan perbedaan perilaku seseorang. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kelompok umur yang lebih potensial dalam memilih jasa perbankan syariah maupun non perbankan syariah khususnya produk pembiayaan di BMT Bina Tanjung Jember.

Adapun komposisi responden menurut umur/usia dalam penelitian ini disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.2
Jumlah Responden Berdasarkan Umur/Usia

Umur	Jumlah	Persentase
20 – 30 Tahun	18	36%
31 – 40 Tahun	12	24%
41 – 50 Tahun	14	28%
51 – 60 Tahun	5	10%
> 61 Tahun	1	2%
Total	50	100 %

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Berdasarkan Tabel 3.2 dapat diketahui dari 50 responden yang digunakan untuk sampel, mayoritas responden berumur 20-30 tahun dengan jumlah 18 responden atau 36%. Dilihat dari segi umur menggambarkan bahwa kelompok umur 20-30 tahun merupakan konsumen yang berpotensi untuk menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember, karena pada usia ini masa-masa seseorang dewasa untuk melakukan perputaran uang dan mampu mengemban tanggung jawab terhadap kegiatan pembiayaan di BMT Bina Tanjung Jember.

c. Responden Menurut Jenjang Pendidikan Terakhir

Perbedaan pendidikan terakhir disini sangat mempengaruhi sekali untuk konsumen dalam hal pengetahuan tentang lembaga keuangan bank maupun non bank, serta produk dan jasa yang ditawarkan. Dalam penelitian ini, peneliti mengelompokkan jenjang pendidikan terakhir dalam 5 kategori, yaitu SMP, SMA, Diploma, S1, dan S2.

Adapun komposisi responden berdasarkan jenjang pendidikan terakhir disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.3
Jumlah Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan Terakhir

Jenjang Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase
SMP	9	18%
SMA	23	46%
Diploma	0	0
S1	17	34%
S2	1	2%
Total	50	100 %

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Dari Tabel 3.3 dapat diketahui dari 50 responden yang digunakan untuk sampel, mayoritas responden memiliki jenjang pendidikan terakhir SMA yaitu sebanyak 23 responden atau 46% dan kemudian disusul S1 sebanyak 17 responden atau 34%, kemudian SMP sebanyak 9 responden atau 18%, dan S2 sebanyak 1 responden atau 2%.

Hal di atas dapat disimpulkan bahwa para responden tidak harus memiliki jenjang pendidikan yang tinggi untuk bisa menjadi konsumen di BMT Bina Tanjung Jember, khususnya untuk produk pembiayaan *murabahah*. Faktor lain yang bisa menunjang pengetahuan responden tentang produk pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember adalah berdasarkan info dari lingkungan sekitar maupun referensi dari teman, saudara, tetangga, dan lain-lain.

d. Responden Menurut Jenis Pekerjaan

Adanya perbedaan jenis pekerjaan nasabah berkaitan dengan rata-rata penghasilan nasabah setiap bulanya. Hal ini sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan di BMT Bina Tanjung Jember, karena hal ini juga terkait dengan kemampuan nasabah dalam mengangsur pembiayaan. Adapun komposisi responden berdasarkan jenis pekerjaan responden disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.4
Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pelajar/Mahasiswa	2	4%
PNS	1	2%
Pegawai Swasta	26	52%
Pengusaha	11	22%
Ibu rumah tangga	9	18%
Pensiunan	1	2%
TNI/Polri	0	0%
Total	50	100%

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Dari Tabel 3.4 dapat dilihat bahwa dari 50 responden yang digunakan untuk sampel, mayoritas responden *bekerja* sebagai pegawai swasta dengan jumlah 26 responden atau 52%. Hal ini menunjukkan bahwa responden dengan jenis pekerjaan sebagai pegawai swasta lebih berpotensi untuk menjadi konsumen produk pembiayaan *murabahah*, karena seringkali pegawai swasta juga memiliki usaha *sampingan*/rumahan, yang hal ini memicu konsumen untuk menggunakan jasa perbankan untuk memcukupi modal usaha

mereka.

C. Analisis dan Pengujian Data

1. Analisis dan pengujian hipotesis

a. Uji Instrumen Penelitian

Uji instrumen dalam penelitian kuantitatif ada dua macam, yakni uji validitas dan uji realibilitas. Tujuannya agar dapat melihat kelayakan dan keakurasian alat instrumen penelitian yang digunakan untuk mengukur variabel dari objek yang diteliti.

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur pertanyaan-pertanyaan agar tidak menyimpang dari penelitian. Butir-butir pertanyaan penelitian dapat dikatakan valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ atau nilai signifikansi $< 0,05$. Nilai r_{hitung} merupakan hasil korelasi jawaban responden atas masing-masing pertanyaan di setiap variabel yang dianalisis dengan program SPSS dan *outputnya* bernama *corrected item total correlation*. Sedangkan untuk mendapatkan r_{tabel} dilakukan dengan melihat tabel *product moment* dengan $df = N-2$.⁶⁷ Dalam penelitian ini jumlah responden sebanyak 50 responden, jadi $df = 50-2 = 48$, maka besar r_{tabel} adalah 0,284.

a) Variabel Pengetahuan Nasabah

Berdasarkan pengujian validitas untuk variabel

⁶⁷ Wiratna Sujarweni, *SPSS Untuk Penelitian* (Yogyakarta : Pustaka baru prees, 2015), 181.

pengetahuan nasabah dengan menggunakan bantuan program SPSS 20.0, maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 3.5.
Hasil Uji Validitas Variabel Pengetahuan Nasabah (X1)

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Pengetahuan nasabah (X1)	Indikator 1	0,640	0,284	Valid
	Indikator 2	0,727		Valid
	Indikator 3	0,755		Valid
	Indikator 4	0,752		Valid
	Indikator 5	0,646		Valid
	Indikator 6	0,750		Valid

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Berdasarkan Tabel 3.5 dapat dilihat bahwa nilai r_{hitung} setiap indikator variabel pengetahuan nasabah lebih besar dibandingkan nilai r_{tabel} . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan yang digunakan dalam variabel pengetahuan nasabah adalah valid untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

b) Variabel Kualitas Pelayanan

Tabel 3.6
Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan (X2)

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Kualitas Pelayanan (X2)	Indikator 1	0,678	0,284	Valid
	Indikator 2	0,832		Valid
	Indikator 3	0,733		Valid
	Indikator 4	0,722		Valid
	Indikator 5	0,633		Valid

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Berdasarkan Tabel 3.6 dapat dilihat bahwa nilai r_{hitung} setiap indikator variabel kualitas pelayanan lebih besar dibandingkan nilai r_{tabel} , semua uji $r_{hitung} > r_{tabel}$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan yang digunakan dalam variabel kualitas pelayanan adalah valid untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

c) Variabel Margin Keuntungan

Variabel independen yang terakhir dalam penelitian tentang pengaruh pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan nasabah pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember adalah variabel margin keuntungan. Berdasarkan pengujian validitas untuk variabel Margin Keuntungan dengan menggunakan bantuan program SPSS 20.0, maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 3.7
Hasil Uji Validitas Variabel Margin Keuntungan (X3)

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Margin Keuntungan (X3)	Indikator 1	0,735	0,284	Valid
	Indikator 2	0,766		Valid
	Indikator 3	0,782		Valid
	Indikator 4	0,599		Valid

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Berdasarkan Tabel 3.7 di atas, dapat dilihat bahwa nilai r_{hitung} setiap indikator variabel margin keuntungan lebih besar dibandingkan nilai r_{tabel} . Dengan demikian dapat

disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan yang digunakan dalam variabel margin keuntungan adalah valid untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

d) Variabel Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*

Berdasarkan pengujian validitas untuk variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* dengan menggunakan bantuan program SPSS 20.0, maka diperoleh hasil sebagai berikut

Tabel 3.8
Hasil Uji Validitas untuk Variabel Keputusan
Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* (Y)

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i> (Y)	Indikator 1	0,795	0,284	Valid
	Indikator 2	0,735		Valid
	Indikator 3	0,767		Valid
	Indikator 4	0,589		Valid
	Indikator 5	0,644		Valid

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Berdasarkan Tabel 3.8 dapat dilihat bahwa nilai r_{hitung} setiap indikator keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* lebih besar dibandingkan nilai r_{tabel} . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan yang digunakan dalam variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* adalah valid untuk digunakan sebagai alat ukur variabel.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan akurasi, ketepatan, dan konsistensi kuesioner dalam mengukur variabel.

Suatu kuisisioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.⁶⁸ Uji reliabilitas menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5%, jika *Cronbach's Alpha* > 0,60 maka instrumen tersebut dinyatakan reliabel. Sedangkan jika nilai *Cronbach Alpha* < 0, 60 maka instrumen tersebut tidak reliabel. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.9
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Standar reabilitas	Keterangan
Pengetahuan Nasabah (X1)	0,889	0,60	Reliabel
Kualitas Pelayanan (X2)	0,880	0,60	Reliabel
Margin Keuntungan (X3)	0,866	0,60	Reliabel
Keputusan Pengambilan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	0,875	0,60	Reliabel

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2021

Tabel 3.9 menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* semua variabel penelitian >0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa indikator atau pertanyaan pada kuesioner yang digunakan untuk mengukur variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, margin keuntungan, dan keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* dinyatakan handal atau dapat dipercaya sebagai alat ukur variabel dalam penelitian ini.

⁶⁸ Hengki latan, *Analisis multivariate teknik dan Aplikasi menggunakan program IBM SPSS 20.0*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 46.

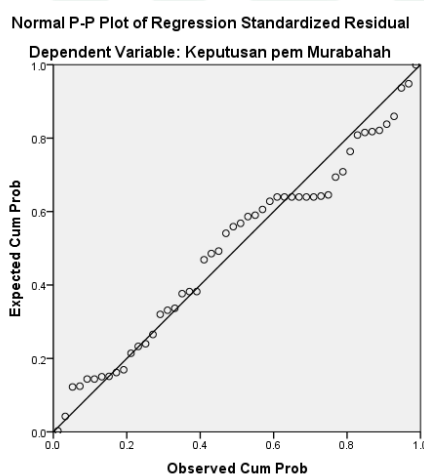
2. Uji Asumsi Klasik

Proses pengujian asumsi klasik dilakukan bersama dengan proses uji regresi berganda sehingga langkah langkah yang dilakukan dalam pengujian asumsi klasik menggunakan kotak kerja yang sama dengan uji regresi. Model regresi liner berganda disebut model yang baik jika model tersebut memenuhi asumsi normalitas data dan bebas dari asumsi klasik statistik seperti multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi.⁶⁹

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah residual data dari model regresi berdistribusi normal atau tidak. Untuk melihat distribusi normal dilakukan dengan memperhatikan grafik *normal probability plot* pada *scatter plot* dan uji statistik *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*.

Gambar 3.1 Hasil Uji Normalitas



Sumber: *Output SPSS Diolah*, 2021

⁶⁹ Wiratna Sujarweni, *SPSS Untuk Penelitian* (Yogyakarta : Pustaka baru prees, 2015), 181.

Gambar di atas menunjukkan bahwa semua data yang ada tersebar normal, karena semua titik-titik dapat menyebar dan berhimpit membentuk garis lurus diagonal. Maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk mengetahui apakah ada atau tidak adanya korelasi antar variabel independen dan variabel dependen dalam model regresi. Untuk melihat multikolinieritas antar variabel dependen dapat dilakukan dengan menggunakan *Tolerance* dan VIF yang ditampilkan di dalam tabel *coefficients*. Adapun kriteria hasil analisis uji multikolinieritas adalah $Tolerance > 0,1$ dan $VIF < 10$.⁷⁰ Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 3.10
Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	<i>Collinearity statistic</i>	
	<i>Tolerance</i>	VIF
Pengetahuan Nasabah	0,322	3,101
Kualitas Pelayanan	0,277	3,612
Margin Keuntungan	0,484	2,065

Sumber: *Output SPSS Diolah*, 2021

Tabel 3.10 menunjukkan bahwa variabel pengetahuan nasabah mempunyai nilai *Tolerance* sebesar $0,322 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $3,101 < 10$, variabel kualitas pelayanan nilai *Tolerance* sebesar $0,277 > 0,1$ dan nilai VIF sebesar $3,612 < 10$, kemudian variabel margin keuntungan nilai *tolerance* sebesar $0,484 > 0,1$ dan

⁷⁰ Hengki Latan, *Analisis Multivariate Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program IBM SPSS 20.0*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 63.

nilai VIF sebesar $2,065 < 10$.

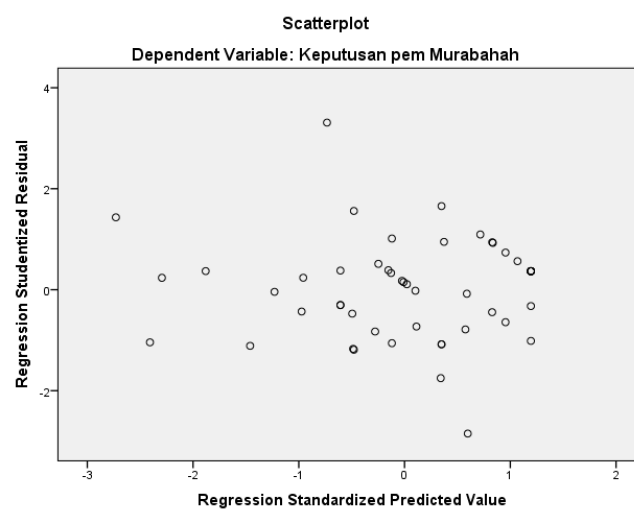
Dari hasil *Tolerance* dan nilai VIF dari masing-masing variabel di atas, dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen tersebut tidak ada multikolinearitas terhadap variabel independen, karena kedua kriteria di atas telah terpenuhi.

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah *variance* dari residual satu observasi ke observasi lainnya berbeda ataukah tetap. Jika *variance* dari residual data sama, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas.

Cara mendeteksi problem heteroskedastisitas dengan melihat grafik *scatterplot*, yaitu jika plotting titik-titik menyebar secara acak dan tidak berkumpul pada satu tempat, maka dapat disimpulkan tidak terjadi problem heteroskedastisitas.

Gambar 3.2
Hasil Uji Heterokedastisitas



Sumber: *Output SPSS Diolah*, 2021

Dari grafik *Scatterplot* di atas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar dan tidak berkumpul pada satu tempat. Titik-titik tersebut menyebar secara acak baik di bagian atas angka nol maupun di bagian bawah angka nol dari sumbu vertikal atau sumbu Y, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas.

Cara lain untuk mengetahui bahwa model pada penelitian tidak terjadi heterokedastisitas adalah dengan metode Glejser. Jika nilai signifikansi antara variabel independen dengan absolut residual $> 0,05$ maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Berikut ini adalah hasil uji heteroskedastisitas dengan metode Glejser.

Tabel 3.11
Hasil Uji Heterokedastisitas dengan metode Glejser
Coefficients^a

Model	unstandardized coefficients		standardized coefficients	T	Sig
	B	Std error	Beta		
1 (Constant)	.943	1.136		.830	.411
Pengetahuan nasabah	.066	.072	.238	.926	.359
Kualitas pelayanan	-.064	.079	-.226	-.813	.420
Margin keuntungan	-.011	.080	-.029	-.140	.889

- a) Dependent Variable: Abs_Res
Sumber: *Output* SPSS Diolah, 2021

Berdasarkan hasil data diatas dapat dilihat bahwa semua variabel-variabel independen memiliki nilai Sig lebih besar dari 0,05 dengan rincian nilai Sig. Pengetahuan nasabah $0,359 > 0,05$, Kualitas pelayanan $0,420 > 0,05$, dan Margin keuntungan $0,889 > 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa dari model regresi metode Glejser tersebut

tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk menguji dalam suatu model bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antar variabel pengganggu pada periode tertentu dengan variabel sebelumnya. Cara mendeteksi tidak terjadinya autokorelasi dengan melihat grafik tabel nilai Durbin Watson, yaitu jika nilai $du < d < 4-du$ maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi.⁷¹

Namun, pada penelitian ini tidak melakukan uji autokorelasi dikarenakan uji autokorelasi hanya dilakukan pada data *time series* (runtut waktu) atau *cross section*, dimana pengukuran semua variabel dilakukan secara serempak pada saat yang bersamaan.

3. Uji Ketepatan Model

a. Uji F

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model regresi secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen atau tidak. Cara untuk mengetahui bahwa semua variabel independen yakni pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen yakni keputusan pengambilan pembiayaan adalah dengan cara melihat nilai signifikansi pada tabel anova.

⁷¹ Wiratna Sujarweni, *SPSS Untuk Penelitian* (Yogyakarta : Pustaka baru prees, 2015), 186.

Jika nilai signifikansi yang dihasilkan uji F ($p\text{-value} < 0.05$), maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Di samping itu, selain dengan menggunakan $p\text{-value} < 0,05$, uji F juga bisa dilakukan dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.14 Hasil Uji F
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	244.338	3	81.446		
Residual	101.662	46	2.210	36.853	.000 ^b
Total	346.000	49			

1) Predictors: (Constant), Margin_Keuntungan, Pengetahuan_Nasabah, Kualitas_Pelayanan.

2) Dependent Variable: Keputusan_Pembiayaan_Murabahah

Sumber: *Output* SPSS Diolah, 2021

Berdasarkan hasil olah data di atas, diketahui bahwa tingkat signifikansi atau $p\text{-value}$ sebesar 0,000 maka $p\text{-value} < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen yang dimasukkan dalam model regresi yakni pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan mempunyai pengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel dependen yaitu keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember

b. Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk menunjukkan seberapa besar kemampuan variabel independen menerangkan variasi variabel dependen.⁷² Pada tabel 4.16 hasil pengujian menggunakan SPSS 20.0 diperoleh nilai R^2 sebesar 0,706 artinya variasi perubahan variabel independen yaitu pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan dapat menjelaskan variasi perubahan variabel keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* sebesar 70,6% sedangkan sisanya ($100\% - 70,6\% = 29,4\%$) dijelaskan oleh variabel lain di luar model yang di estimasi.

Tabel 4.15
Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

R	R Square	Adjusted R Square
.840 ^a	.706	.687

Sumber: *Output SPSS Diolah, 2021*

4. Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 4.16
Hasil Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	unstandardized coefficients		standardized coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.357	1.762		2.473	.017
Pengetahuan_Nasabah	.268	.111	.339	2.411	.020
Kualitas_Pelayanan	.284	.122	.352	2.320	.025
Margin_Keuntungan	.249	.123	.232	2.019	.049

Sumber: *Output SPSS Diolah, 2021*

⁷² Hengki Latan, *Analisis Multivariate Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program IBM SPSS 20.0*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 80.

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan program SPSS 17.0 maka diperoleh hasil regresi antara variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* yang disajikan pada Tabel 4.16, maka dapat dibuat persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 4,357 + 0,268 X_1 + 0,284 X_2 + 0,249 X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*

X₁ = Pengetahuan Nasabah

X₂ = Kualitas Pelayanan

X₃ = Margin Keuntungan

Adapun interpretasi dari persamaan regresi linier berganda di atas adalah:

- a. *a* atau konstanta sebesar 4,357 artinya apabila skor variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan sama dengan nol atau tetap, maka skor keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* sebesar 4,357.
- b. Koefisien regresi variabel pengetahuan nasabah sebesar 0,268 artinya apabila skor pengetahuan nasabah meningkat satu satuan dan bila semua variabel selain X₁ diasumsikan bernilai konstan/tetap/nol, maka skor keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* akan meningkat sebesar 0,268.

- c. Koefisien regresi variabel kualitas pelayanan sebesar 0,284 artinya apabila skor kualitas pelayanan meningkat satu satuan dan bila semua variabel selain X_1 diasumsikan bernilai konstan/tetap/nol, maka skor keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* akan meningkat sebesar 0,284.
- d. Koefisien regresi variabel margin keuntungan adalah 0,249 artinya apabila skor margin keuntungan meningkat satu satuan dan bila semua variabel selain X_1 diasumsikan bernilai konstan/tetap/nol, maka skor keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* akan meningkat sebesar 0,249.

5. Uji Hipotesis (Uji t)

Uji hipotesis atau yang disebut uji t pada dasarnya digunakan untuk mengetahui pengaruh secara parsial setiap variabel independen pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap variabel dependen keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah*.

Tabel 4.17 Hasil Uji Hipotesis

Model	unstandardized coefficients		standardized coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.357	1.762		2.473	.017
Pengetahuan_Nasabah	.268	.111	.339	2.411	.020
Kualitas_Pelayanan	.284	.122	.352	2.320	.025
Margin_Keuntungan	.249	.123	.232	2.019	.049

a. Dependent Variable: Keputusan

Sumber: *Output SPSS Diolah*, 2021

Jika nilai signifikansi yang dihasilkan pada $p\text{-value} < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial setiap variabel eksogen berpengaruh secara signifikan terhadap variabel endogen. Cara lain untuk Uji t adalah dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} . Jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka secara parsial variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Tabel 4.17 menunjukkan bahwa secara parsial setiap variabel independen pada penelitian ini berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen dengan menggunakan dasar tabel sebesar 1,679 dan tingkat signifikansi $< 0,05$.

a. Variabel Pengetahuan Nasabah

Dari hasil Uji t dapat diketahui bahwa besarnya nilai t_{hitung} variabel pengetahuan nasabah adalah 2,411 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,020. Dengan menggunakan batas signifikansi 5%, berarti $p\text{-value} < 5\%$, yaitu $0,020 < 0,05$ dan diperoleh t_{tabel} sebesar 1,679. Ini berarti $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$, yaitu $2,411 > 1,679$ yang berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka variabel pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember.

b. Variabel Kualitas Pelayanan

Dari hasil Uji t dapat diketahui bahwa besarnya nilai t_{hitung} variabel kualitas pelayanan adalah 2,320 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,025. Dengan menggunakan batas signifikansi 5%, berarti $p\text{-value} < 5\%$, yaitu $0,025 < 0,05$ dan diperoleh t_{tabel} sebesar 1,679. Ini berarti $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$, yaitu $2,320 > 1,679$ yang berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember.

$value < 5\%$, yaitu $0,025 < 0,05$ dan diperoleh t_{tabel} sebesar 1,679. Ini berarti $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $2,320 > 1,679$. yang berarti H_0_2 ditolak dan H_2 diterima. Maka variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember.

c. Variabel Margin Keuntungan

Dari hasil uji t dapat diketahui bahwa besarnya nilai t_{hitung} variabel margin keuntungan adalah 2,019 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,049. Dengan menggunakan batas signifikansi 5%, berarti $p-value < 5\%$, yaitu $0,049 < 0,05$ dan diperoleh t_{tabel} sebesar 1,679. Ini berarti $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $2,019 > 1,679$. yang berarti H_0_3 ditolak dan H_3 diterima. Maka variabel margin keuntungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember.

D. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap pengaruh pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung Jember, baik secara parsial maupun secara simultan. Hasil pembahasan penelitian ini secara lebih rinci dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengaruh Variabel Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung, dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,411 > 1,679$) dengan taraf signifikansi $0,020 < 0,05$. Maka disimpulkan bahwa pengetahuan nasabah berpengaruh positif terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* secara parsial, Hal ini dapat dilihat dari mengetahui, memahami, menganalisis, mengevaluasi di suatu produk BMT Bina Tanjung Jember.

Penelitian ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Weri Filia Putri dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Nasabah terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Makmur Cubadak.

Penelitian ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yuliani Ristiana dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Nasabah terhadap Keputusan Pengambilan Menabung Dengan Kepercayaan sebagai Variabel Moderator (Studi Kasus pada BRI Syariah KC Madiun).

2. Pengaruh Variabel Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan *Murabahah*

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember, dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,320 > 1,679$), dengan taraf signifikansi sebesar 0,025, yang mana $p-value < 0,05$. Maka disimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* secara parsial, Hal ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan. Dapat dilihat dari dimensi kualitas pelayanan keandalan, daya tanggap, jaminan, empati dan produk-produk fisik.

Penelitian ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Dimas Suhendra Syahri Ramadhan dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang”.

Penelitian ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Anindya Zunaini dengan judul “Pengaruh Tingkat Margin dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Nasabah pada Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-2018 (Studi Kasus PT BPRS Suriyah Cabang Semarang)”.

3. Pengaruh Variabel Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Pembiayaan *Murabahah*

Dari hasil penelitian penulis menunjukkan bahwa margin keuntungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember, dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,019 > 1,679$), dengan taraf signifikansi sebesar $0,049$, yang mana $p-value < 0,05$.

Penelitian ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Aisyah Nur Aini dengan judul skripsi Pengaruh Tingkat Margin terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo.

Penelitian ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Selly Anjarsari dengan judul skripsi Analisis Pengaruh Margin Keuntungan, Dana Pihak Ketiga, dan Rasio Keuangan terhadap Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2016-2019.

Hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin baik persepsi nasabah tentang margin keuntungan, maka akan meningkatkan kepercayaan untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* pada BMT Bina Tanjung. Oleh karena itu, ketika anggota merasa margin keuntungan yang ditetapkan oleh BMT sudah mengedepankan keadilan dan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki anggota, maka anggota akan terdorong untuk mengambil keputusan mengajukan pembiayaan *murabahah*.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember. Dari rumusan masalah yang telah dijelaskan penulis di Bab I dan analisis data yang telah dilakukan serta pembahasan yang telah dikemukakan pada Bab IV sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Pengetahuan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,411 > 1,679$) dan $p-value < 0,05$ ($0,020 < 0,05$).
2. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,320 > 1,679$) dan $p-value < 0,05$ ($0,025 < 0,05$).
3. Margin keuntungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Tanjung Jember, dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,019 > 1,679$) dan $p-value < 0,05$ ($0,049 < 0,05$).
4. Pengetahuan nasabah, kualitas pelayanan, dan margin keuntungan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan

pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Bina Tanjung Jember, dengan $p\text{-value} < 0,05$ ($0,000 < 0,05$).

B. Saran

Dari kesimpulan di atas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat berguna bagi semua pihak yang berkepentingan, beberapa saran tersebut antara lain:

1. Bagi BMT Bina Tanjung Jember hendaknya lebih banyak melakukan sosialisasi tentang produk-produk pembiayaan BMT dan juga kesyariahan BMT kepada masyarakat sekitar. Agar pengetahuan masyarakat tentang produk dan kesyariahan menjadi lebih baik. Sehingga keputusan nasabah mengambil pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung Jember akan meningkat.
2. Bagi BMT Bina Tanjung Jember hendaknya lebih meningkatkan kualitas pelayanan yang baik serta menetapkan margin keuntungan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah agar dapat meningkatkan keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan di BMT Bina Tanjung Jember.
3. Bagi peneliti selanjutnya sekiranya hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi penelitian yang akan datang, dengan diharapkan untuk menambahkan variabel-variabel yang lain karena masih banyak faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengambilan pembiayaan murabahah, sehingga jangkauan untuk penelitian tentang perbankan syariah dapat berkembang dan melebar luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Acfira, Lukyitta Gusti. Mursalim, H. Amiruddin. 2020. "Pengaruh Persepsi Nasabah terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah pada Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar." *Jurnal Mirai Manajemen*, Vol 6, No 1 : 1-19.
- Ahmad W, Hendra. 2008. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Anjarsari, Selly. 2020. "Analisis Pengaruh Margin Keuntungan, Dana Pihak Ketiga, Dan Rasio Keuangan Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2016-2019" Skripsi, IAIN Salatiga, Salatiga.
- Az Zuhaili, Wahbah. 1997. *Al Fiqh Al Islami wa Adillatuhu*. Lebanon: Dar al-Fikr.
- Engel, James F, 1994. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Hulwati, 2006. *Ekonomi Islam*. Ciputat: Ciputat Press Group.
- Jenita. 2017. "Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah." *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Vol 2, No 2; 1-16.
- Lupiyoadi, Rambat. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Cet Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Machfoedz, Mahmud. 2005. *Pengantar Pemasaran Modern*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Maltuf, Fitri. 2016. "Peran Dana Pihak Ketiga dalam Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya." *Economica*, Vol 7 No 1 ; 1-23.
- Moenir, H.A.S. 2002. *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia* . Jakarta: Bumi Aksara.
- Muhammad, 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN.
- Ningsih, Setia, Hendra Dukalang. 2019. "Penerapan Metode Suksesif Interval pada Analisis Regresi Linier Berganda", *Jurnal Mathematics*, Volume 1 No 1, 44.
- Notoatmodjo, Soekidjo. 1997. *Ilmu Kesehatan Masyarakat*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Nurhayati, Sri, dan Wasilah. 2011. *Akutansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Oktaviana, Intan Permatasari. 2020. "Analisis Pengaruh Margin Keuntungan, Dana Pihak Ketiga, Dan Rasio Keuangan Terhadap Pembiayaan

- Murabahah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2016-2019". Skripsi, IAIN Ponorogo, Ponorogo.
- Putri, Weri Filia. 2019. "Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Makmur Cubadak". Skripsi, IAIN Batu Sangkar, Tanah Datar.
- Ramdani Harahap, Soritua Ahmad. 2020. "Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) dalam Pengembangan Ekonomi Umat." *Human Falah Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol 7 No 1; 1-12.
- Ristiana, Yuliani, 2019. "Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Menabung Dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Moderator (Studi Kasus Pada BRI Syariah KC Madiun)". Skripsi, IAIN Ponorogo, Ponorogo.
- Sepyarina, Diantika. 2019. "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Penanganan Komplain dan Tingkat Margin terhadap Kepuasan Nasabah Produk Pembiayaan Murabahah"(Studi Pada KSPPS BMT Bimu Bandar Lampung)" Skripsi, UIN Raden Intan, Bandar Lampung.
- Setiawati, Loh Wenny, dan Lim Mellian. 2016. "Analisis Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Pengungkapan Sosial terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015." *Jurnal Akuntansi*, 29-57.
- Sholihah, Ummi. 2016. "Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, dan Margin Keuntungan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah" (Studi Kasus pada BMT Karima Karangpandan)". Skripsi, IAIN Surakarta, Surakarta.
- Sofiyah. 2015. "Pengaruh Persepsi Anggota pada Syariah Complane dan Margin Murabahah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah.". Skripsi, IAIN Salatiga, Salatiga.
- Sopiah. 2013. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. *SPSS Untuk Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sumiyanto, Ahmad. 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*. Yogyakarta: ISES Publishing.
- Sunyoto, Danang. 2010. *Statistik Deskriptif Untuk Ekonomi*. Bandung: Yrama Widya.

- Syahri Ramadhan, Dimas Suhendra. 2020. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang". Skripsi, UIN Raden Patah, Palembang.
- Thoharudin, Munawar, Yulia Suriyanti, dan Fatkhan Amirul Huda. 2020. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Pada BPD Kal-bar Syariah Cabang Sintang". *Jurnal Bisnis dan Perbankan*, Vol 6, No 2, 106.
- Tjiptono, Fandy. 2001. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wiroso, 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta : UII prees.
- Zahriyah, Aminatus. 2018. *Aplikasi Komputer Teori dan Aplikasi dengan SPSS*. Jember.
- Zunaini, Anindya. 2019. "Pengaruh Tingkat Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-2018 (Studi Kasus PT. BPRS Suriyah Cabang Semarang)". Skripsi, UIN Wali Songo, Semarang.



KUESIONER

PENGARUH PENGETAHUAN NASABAH, KUALITAS PELAYANAN DAN MARGIN KEUNTUNGAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus Di BMT Bina tanjung)

1. Responden

Isilah dan berilah tanda (x) pada jawaban yang paling sesuai dengan data pribadi Bapak/Ibu/Saudara.

Nama :

Jenis kelamin :

- a. Laki-laki
- b. Perempuan

1. Umur :
- a. 20-30 tahun
 - b. 31-40 tahun
 - c. 41-50 tahun
 - d. 51-60 tahun
 - e. > 61 tahun

2. Tingkat pendidikan :

- a. SMP
- b. SMA
- c. Diploma (D1, D2, D3)
- d. S1
- e. S2

3. Pekerjaan :

- a. Pelajar/Mahasiswa
- b. PNS
- c. Pegawai swasta
- d. Pengusaha
- e. Pensiunan
- f. Ibu rumah tangga
- g. TNI/Polri

2. Petunjuk Pengisian

1. Jawablah pertanyaan ini dengan jujur dan sebenar-benarnya.
2. Bacalah pertanyaan terlebih dahulu dengan cermat dan seksama sebelum anda menjawab.
3. Pilihlah salah satu jawaban yang anda anggap paling sesuai dengan memberi tanda (√) pada salah satu jawaban.

Berilah tanda (√) pada kolom yang paling sesuai dengan pilihan anda . setiap responden diharapkan memilih hanya satu jawaban.

Keterangan skor penilaian:

5 = Sangat setuju (SS)

4 = Setuju (S)

3 = Kurang Setuju (KS)

2 = Tidak Setuju (TS)

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

A. Pengetahuan Nasabah

No.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1	Saya telah mengetahui produk pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung					
2	Sebelum saya mengambil pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung saya sudah faham terkait pembiayaan murabahah					
3	Saya memutuskan untuk mengambil produk pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung untuk memenuhi kebutuhan saya					
4	Saya mengetahui dalam operasionalnya BMT Bina Tanjung menghindari <i>gharar</i> (ketidakjelasan), <i>maisir</i> (judi), <i>riba</i> (bunga), dan <i>risywah</i> (suap).					
5	Menurut saya pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung bebas dari bunga yang mengandung unsur riba					
6	Saya merasa puas setelah mengambil pembiayaan murabahah di BMT Bina Tanjung karena kehalalannya yang tidak diragukan					

B. Kualitas Pelayanan

No.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1	Menurut saya karyawan BMT Bina tanjung mampu memberikan pelayanan yang tepat dan dapat dipercaya					
2	Menurut saya Karyawan Bina tanjung mempunyai daya tanggap terhadap kebutuhan nasabah.					
3	Menurut saya Karyawan BMT Bina tanjung ramah,dan sopan dalam memberikan pelayanan					
4	Saat saya mendapat kesulitan/menyampaikan keluhan, karyawan BMT Bina tanjung segera memberi perhatian dan respon (tanggapan) yang baik.					
5	Menurut saya fasilitas yang disediakan BMT Bina tanjung telah memberikan kenyamanan kepada nasabah					

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

C. Margin Keuntungan

No.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1	Menurut saya margin yang ditetapkan di BMT Bina Tanjung berdasarkan sistem keuangan syariah					
2	Menurut saya margin yang ditetapkan oleh BMT Bina Tanjung sudah mengandung unsur keadilan					
3	Menurut saya penempatan margin keuntungan di BMT Bina Tanjung tidak memberatkan nasabah					
4	Menurut saya margin keuntungan yang ditetapkan di BMT Bina Tanjung tingkat resikonya lebih kecil dan tidak memberatkan					

D. Keputusan pengambilan

No	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1	Saya membutuhkan pinjaman/pembiayaan dengan BMT Bina tanjung untuk mencukupi kebutuhan modal kerja dan kebutuhan konsumtif					
2	Saya berusaha mencari informasi- informasi terkait syarat-syarat pembiayaan di BMT Bina tanjung					
3	Saya menganggap dengan bertransaksi dengan BMT Bina tanjung bisa menjadi jalan bermuamalah sesuai syariat islam sehingga hal tersebut menjadi evaluasi alternatif bagi saya					
4	Saya lebih tertarik untuk memutuskan mengambil pembiayaan murabahah di BMT Bina tanjung					
5	Suatu saat saya akan kembali mengambil pembiayaan murabahah di BMT Bina tanjung					

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

REKAPITULASI KUESIONER

Pengetahuan Nasabah						total	Kualitas Pelayanan					total
x.1.1	x.1.2	x.1.3	x.1.4	x.1.5	x.1.6	x1	x.2.1	x.2.2	x.2.3	x.2.4	x.2.5	X2
4	5	5	4	5	5	28	5	5	4	5	4	23
5	4	5	4	4	4	26	5	4	4	4	4	21
5	5	5	4	4	4	27	5	5	5	5	5	25
4	4	5	5	5	5	28	5	5	4	5	5	24
4	4	4	4	4	4	24	5	4	4	4	4	21
4	4	4	4	4	4	24	4	5	4	4	4	21
5	4	5	4	5	4	27	5	4	5	4	4	22
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	20
4	5	4	4	4	5	26	4	5	5	5	4	23
4	4	4	4	5	4	25	5	5	5	5	4	24
4	3	4	4	3	4	22	5	4	5	3	3	20
4	3	4	4	4	3	22	4	3	4	3	5	19
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25
5	4	4	4	4	4	25	4	5	4	4	4	21
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25
5	4	5	5	5	5	29	5	4	5	5	4	23
4	4	4	4	5	4	25	4	4	4	4	4	20
4	5	5	5	4	5	28	4	4	5	3	5	21
4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25
4	4	5	5	5	5	28	5	5	5	4	5	24
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25
4	4	5	4	4	4	25	5	5	5	3	4	22
4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	20
4	5	5	4	4	4	26	5	5	4	4	5	23
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	15
4	4	5	4	5	4	26	5	5	4	5	4	23
4	4	5	5	5	5	28	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	4	24
2	2	5	5	5	5	24	5	5	5	2	2	19
4	4	4	5	5	5	27	4	4	4	5	4	21
5	5	5	5	5	5	30	5	4	4	4	4	21
4	4	4	5	4	4	25	4	4	3	4	4	19
3	3	3	3	4	3	19	4	4	3	4	3	18
4	4	4	5	3	4	24	5	3	3	3	3	17
4	3	4	4	5	5	25	4	4	5	4	5	22
4	3	4	4	2	3	20	4	2	2	2	4	14
5	5	5	5	5	5	30	5	5	4	4	5	23
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25
4	3	4	4	4	4	23	5	4	4	4	4	21
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	4	20
4	5	5	5	5	4	28	5	5	5	5	5	25
3	2	4	3	3	3	18	4	4	3	4	4	19
4	4	4	5	5	5	27	4	4	4	5	4	21
4	4	4	4	4	5	25	5	4	4	4	4	21
2	3	3	3	4	4	19	2	1	2	1	2	8
5	4	5	4	4	5	27	5	5	5	4	5	24
5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	25

Margin Keuntungan				total	keputusan pengambilan					total
x.3.1	x.3.2	x.3.3	x.3.4	x3	y.1.1	y.1.2	y.1.3	y.1.4	y.1.5	y
5	4	5	5	19	5	4	5	4	5	23
4	4	4	5	17	4	4	4	5	5	22
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
5	4	5	5	19	5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	16	4	5	4	5	5	23
4	4	4	4	16	4	4	4	4	3	19
5	5	5	4	19	4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
5	4	5	5	19	4	4	4	5	4	21
4	4	4	4	16	4	4	4	5	5	22
5	4	3	3	15	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	16	4	3	3	5	4	19
5	5	5	5	20	4	5	4	5	5	23
5	5	4	5	19	4	4	4	5	5	22
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
5	5	4	4	18	3	4	4	4	4	19
4	4	4	4	16	4	4	4	4	3	19
5	4	4	4	17	4	4	5	4	4	21
4	4	4	4	16	4	5	4	4	4	21
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	20	5	5	4	4	5	23
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
5	5	5	3	18	4	4	4	5	5	22
5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	20
5	5	5	4	19	4	4	4	5	4	21
3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	15
5	4	5	5	19	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
5	4	5	2	16	5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
5	4	5	5	19	4	4	5	5	4	22
4	5	5	5	19	3	4	4	4	5	20
4	4	4	4	16	3	3	3	4	4	17
2	2	2	2	8	3	3	3	4	5	18
5	4	5	5	19	4	4	4	5	5	22
2	2	4	4	12	3	4	3	3	4	17
5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	20	4	5	4	4	5	22
5	5	5	5	20	5	5	4	5	5	24
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	20	4	5	4	5	5	23
5	4	4	5	18	4	3	3	5	4	19
4	4	4	4	16	4	4	5	5	5	23
4	4	5	4	17	4	4	4	5	5	22
5	4	4	3	16	2	4	3	4	4	17
4	5	4	4	17	5	5	5	4	5	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	25

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211

Tabel r untuk df = 101 - 150

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
101	0.1630	0.1937	0.2290	0.2528	0.3196
102	0.1622	0.1927	0.2279	0.2515	0.3181
103	0.1614	0.1918	0.2268	0.2504	0.3166
104	0.1606	0.1909	0.2257	0.2492	0.3152
105	0.1599	0.1900	0.2247	0.2480	0.3137
106	0.1591	0.1891	0.2236	0.2469	0.3123
107	0.1584	0.1882	0.2226	0.2458	0.3109
108	0.1576	0.1874	0.2216	0.2446	0.3095
109	0.1569	0.1865	0.2206	0.2436	0.3082
110	0.1562	0.1857	0.2196	0.2425	0.3068
111	0.1555	0.1848	0.2186	0.2414	0.3055
112	0.1548	0.1840	0.2177	0.2403	0.3042
113	0.1541	0.1832	0.2167	0.2393	0.3029
114	0.1535	0.1824	0.2158	0.2383	0.3016
115	0.1528	0.1816	0.2149	0.2373	0.3004
116	0.1522	0.1809	0.2139	0.2363	0.2991
117	0.1515	0.1801	0.2131	0.2353	0.2979
118	0.1509	0.1793	0.2122	0.2343	0.2967
119	0.1502	0.1786	0.2113	0.2333	0.2955
120	0.1496	0.1779	0.2104	0.2324	0.2943
121	0.1490	0.1771	0.2096	0.2315	0.2931
122	0.1484	0.1764	0.2087	0.2305	0.2920
123	0.1478	0.1757	0.2079	0.2296	0.2908
124	0.1472	0.1750	0.2071	0.2287	0.2897
125	0.1466	0.1743	0.2062	0.2278	0.2886
126	0.1460	0.1736	0.2054	0.2269	0.2875
127	0.1455	0.1729	0.2046	0.2260	0.2864
128	0.1449	0.1723	0.2039	0.2252	0.2853
129	0.1443	0.1716	0.2031	0.2243	0.2843
130	0.1438	0.1710	0.2023	0.2235	0.2832
131	0.1432	0.1703	0.2015	0.2226	0.2822
132	0.1427	0.1697	0.2008	0.2218	0.2811
133	0.1422	0.1690	0.2001	0.2210	0.2801
134	0.1416	0.1684	0.1993	0.2202	0.2791
135	0.1411	0.1678	0.1986	0.2194	0.2781
136	0.1406	0.1672	0.1979	0.2186	0.2771
137	0.1401	0.1666	0.1972	0.2178	0.2761
138	0.1396	0.1660	0.1965	0.2170	0.2752
139	0.1391	0.1654	0.1958	0.2163	0.2742
140	0.1386	0.1648	0.1951	0.2155	0.2733
141	0.1381	0.1642	0.1944	0.2148	0.2723
142	0.1376	0.1637	0.1937	0.2140	0.2714
143	0.1371	0.1631	0.1930	0.2133	0.2705
144	0.1367	0.1625	0.1924	0.2126	0.2696
145	0.1362	0.1620	0.1917	0.2118	0.2687
146	0.1357	0.1614	0.1911	0.2111	0.2678
147	0.1353	0.1609	0.1904	0.2104	0.2669
148	0.1348	0.1603	0.1898	0.2097	0.2660
149	0.1344	0.1598	0.1892	0.2090	0.2652
150	0.1339	0.1593	0.1886	0.2083	0.2643

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
151	0.1335	0.1587	0.1879	0.2077	0.2635
152	0.1330	0.1582	0.1873	0.2070	0.2626
153	0.1326	0.1577	0.1867	0.2063	0.2618
154	0.1322	0.1572	0.1861	0.2057	0.2610
155	0.1318	0.1567	0.1855	0.2050	0.2602
156	0.1313	0.1562	0.1849	0.2044	0.2593
157	0.1309	0.1557	0.1844	0.2037	0.2585
158	0.1305	0.1552	0.1838	0.2031	0.2578
159	0.1301	0.1547	0.1832	0.2025	0.2570
160	0.1297	0.1543	0.1826	0.2019	0.2562
161	0.1293	0.1538	0.1821	0.2012	0.2554
162	0.1289	0.1533	0.1815	0.2006	0.2546
163	0.1285	0.1528	0.1810	0.2000	0.2539
164	0.1281	0.1524	0.1804	0.1994	0.2531
165	0.1277	0.1519	0.1799	0.1988	0.2524
166	0.1273	0.1515	0.1794	0.1982	0.2517
167	0.1270	0.1510	0.1788	0.1976	0.2509
168	0.1266	0.1506	0.1783	0.1971	0.2502
169	0.1262	0.1501	0.1778	0.1965	0.2495
170	0.1258	0.1497	0.1773	0.1959	0.2488
171	0.1255	0.1493	0.1768	0.1954	0.2481
172	0.1251	0.1488	0.1762	0.1948	0.2473
173	0.1247	0.1484	0.1757	0.1942	0.2467
174	0.1244	0.1480	0.1752	0.1937	0.2460
175	0.1240	0.1476	0.1747	0.1932	0.2453
176	0.1237	0.1471	0.1743	0.1926	0.2446
177	0.1233	0.1467	0.1738	0.1921	0.2439
178	0.1230	0.1463	0.1733	0.1915	0.2433
179	0.1226	0.1459	0.1728	0.1910	0.2426
180	0.1223	0.1455	0.1723	0.1905	0.2419
181	0.1220	0.1451	0.1719	0.1900	0.2413
182	0.1216	0.1447	0.1714	0.1895	0.2406
183	0.1213	0.1443	0.1709	0.1890	0.2400
184	0.1210	0.1439	0.1705	0.1884	0.2394
185	0.1207	0.1435	0.1700	0.1879	0.2387
186	0.1203	0.1432	0.1696	0.1874	0.2381
187	0.1200	0.1428	0.1691	0.1869	0.2375
188	0.1197	0.1424	0.1687	0.1865	0.2369
189	0.1194	0.1420	0.1682	0.1860	0.2363
190	0.1191	0.1417	0.1678	0.1855	0.2357
191	0.1188	0.1413	0.1674	0.1850	0.2351
192	0.1184	0.1409	0.1669	0.1845	0.2345
193	0.1181	0.1406	0.1665	0.1841	0.2339
194	0.1178	0.1402	0.1661	0.1836	0.2333
195	0.1175	0.1398	0.1657	0.1831	0.2327
196	0.1172	0.1395	0.1652	0.1827	0.2321
197	0.1169	0.1391	0.1648	0.1822	0.2315
198	0.1166	0.1388	0.1644	0.1818	0.2310
199	0.1164	0.1384	0.1640	0.1813	0.2304
200	0.1161	0.1381	0.1636	0.1809	0.2298

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
136	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74
137	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
138	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
139	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
140	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
141	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.08	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
142	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
143	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
144	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
145	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.86	1.82	1.79	1.76	1.74
146	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.74
147	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
148	3.91	3.06	2.67	2.43	2.28	2.16	2.07	2.00	1.94	1.90	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
149	3.90	3.06	2.67	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
150	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
151	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
152	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.79	1.76	1.73
153	3.90	3.06	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
154	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
155	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82	1.78	1.76	1.73
156	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
157	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.76	1.73
158	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
159	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
160	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
161	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
162	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
163	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
164	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
165	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
166	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.07	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
167	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
168	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
169	3.90	3.05	2.66	2.43	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
170	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.94	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
171	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.85	1.81	1.78	1.75	1.73
172	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
173	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
174	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
175	3.90	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.89	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
176	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
177	3.89	3.05	2.66	2.42	2.27	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
178	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
179	3.89	3.05	2.66	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.78	1.75	1.72
180	3.89	3.05	2.65	2.42	2.26	2.15	2.06	1.99	1.93	1.88	1.84	1.81	1.77	1.75	1.72

A. Uji Validitas

1. Pengetahuan Nasabah

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	21.68	8.140	.640	.880
X1.2	21.78	7.440	.727	.868
X1.3	21.42	8.289	.755	.864
X1.4	21.52	8.214	.752	.863
X1.5	21.50	8.133	.646	.879
X1.6	21.50	8.051	.750	.863

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Pengetahuan nasabah (X1)	Indikator 1	0,640	0,284	Valid
	Indikator 2	0,727		Valid
	Indikator 3	0,755		Valid
	Indikator 4	0,752		Valid
	Indikator 5	0,646		Valid
	Indikator 6	0,750		Valid

2. Kualitas Pelayanan

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	16.98	8.020	.678	.865
X2.2	17.20	6.571	.832	.824
X2.3	17.26	7.094	.733	.850
X2.4	17.40	6.612	.722	.855
X2.5	17.32	7.651	.633	.872

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Kualitas Pelayanan (X2)	Indikator 1	0.678	0,284	Valid
	Indikator 2	0,832		Valid
	Indikator 3	0,733		Valid
	Indikator 4	0,722		Valid
	Indikator 5	0,633		Valid

3. Margin Keuntungan

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	13.12	3.536	.735	.820
X3.2	13.32	3.528	.766	.808
X3.3	13.20	3.633	.782	.805
X3.4	13.34	3.658	.599	.880

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Margin Keuntungan (X3)	Indikator 1	0,735	0,284	Valid
	Indikator 2	0,766		Valid
	Indikator 3	0,782		Valid
	Indikator 4	0,599		Valid

4. Keputusan Pembiayaan

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1.1	17.62	4.200	.795	.826
Y1.2	17.48	4.581	.735	.842
Y1.3	17.58	4.412	.767	.833
Y1.4	17.26	5.176	.589	.875
Y1.5	17.26	4.931	.644	.863

Variabel	Indikator	Rhitung	Rtabel	Keterangan
----------	-----------	---------	--------	------------

Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Y)	Indikator 1	0,795	0,284	Valid
	Indikator 2	0,735		Valid
	Indikator 3	0,767		Valid
	Indikator 4	0,589		Valid
	Indikator 5	0,644		Valid

B. Uji Reabilitas

1. Pengetahuan Nasabah

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.889	6

2. Kualitas Pelayanan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.880	5

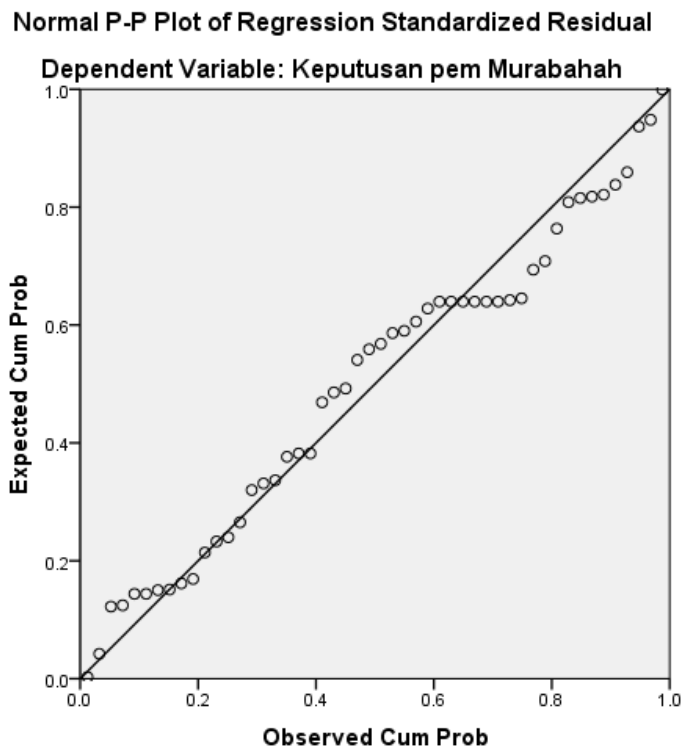
3. Margin Keuntungan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.866	4

4. Keputusan Pembiayaan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.875	5

C. Uji Normalitas



D. Uji Multikolieritas

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	4.357	1.762		2.473	.017		
	Pengetahuan	.268	.111	.339	2.411	.020	.322	3.101
	Nasabah	.284	.122	.352	2.320	.025	.277	3.612
	Kualitas pelayanan	.249	.123	.232	2.019	.049	.484	2.065

a. Dependent Variable: Keputusan pem Murabahah

E. Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.943	1.136		.830	.411
1 Pengetahuan Nasabah	.066	.072	.238	.926	.359
1 Kualitas pelayanan	-.064	.079	-.226	-.813	.420
1 Margin keuntungan	-.011	.080	-.029	-.140	.889

a. Dependent Variable: Abs_Res

F. Uji Regresi Linier Bergantda Uji t parsial

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	4.357	1.762		2.473	.017		
1 Pengetahuan Nasabah	.268	.111	.339	2.411	.020	.322	3.101
1 Kualitas pelayanan	.284	.122	.352	2.320	.025	.277	3.612
1 Margin keuntungan	.249	.123	.232	2.019	.049	.484	2.065

a. Dependent Variable: Keputusan pem Murabahah

G. Uji F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	244.338	3	81.446	36.853	.000 ^b
1 Residual	101.662	46	2.210		
1 Total	346.000	49			

a. Dependent Variable: Keputusan pem Murabahah

b. Predictors: (Constant), Margin keuntungan, Pengetahuan Nasabah, Kualitas pelayanan

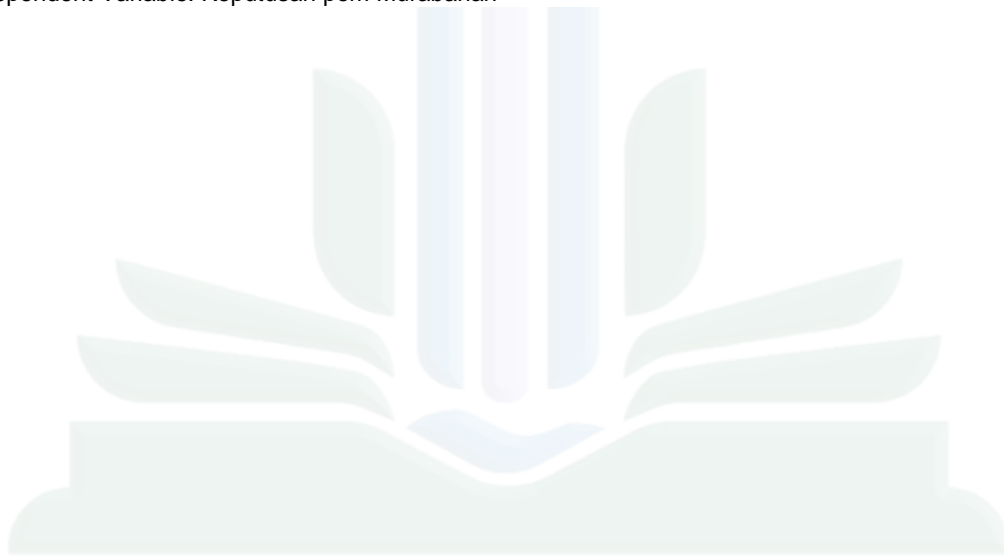
H. Koefisien Determinasi (R Square)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.840 ^a	.706	.687	1.487	1.558

a. Predictors: (Constant), Margin keuntungan, Pengetahuan Nasabah, Kualitas pelayanan

b. Dependent Variable: Keputusan pem Murabahah



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**



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

Jl. Mataram No.1 Mangli, Telp. (0331) 487550 Fax. (0331) 472005, Kode Pos: 68136
Website : [www.http://febi.iain-jember.ac.id](http://febi.iain-jember.ac.id) e-mail : febi.iainjbr@gmail.com

Nomor : B- 490/In.20/7.a/PP.00.9/08/2021
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

02 Agustus 2021

Yth. Kepala BMT BinaTanjung
Jl. Pasar tanjung It 2 153-154

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Moh. Mahrus Ali
NIM : E20171179
Semester : IX (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan dan Margin Keuntungan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Nasabah BMT Bina Tanjung Jember) di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,



Abdul Rokhim

082 311 313 189
(Mahrus Ali)

SURAT KETERANGAN SELESAI MELAKSANAKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Imron Rosyadi

Jabatan : Pimpinan BMT Bina Tanjung Jember

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Moh Mahrus Ali

NIM : E20171179

Telah selesai melaksanakan kegiatan Penelitian di BMT Bina Tanjung Jember, dengan judul Penelitian : **PENGARUH PENGETAHUAN NASABAH, KUALITAS PELAYANAN, DAN MARGIN KEUNTUNGAN TERHADAP KEPUTUSAN PENGAMBILAN PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI NASABAH BMT BINA TANJUNG JEMBER)**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagai mestinya.

Jember, 30 November 2021

Pimpinan BMT Bina Tanjung Jember



IMRON ROSYADI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Moh Mahrus Ali

NIM : E20171179

Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah/Ekonomi Syariah

Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul: "Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Kualitas Pelayanan, Dan Margin Keuntungan Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* (Studi Nasabah BMT Bina Tanjung Jember)" adalah sebenar-benarnya hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali bagian-bagian yang disebutkan sumbernya.

Jember, 22 Desember 2021
Saya yang menyatakan



Moh Mahrus Ali
NIM : E20171179



Membimbing salah satu nasabah dalam menjawab kuesioner



Dokumentasi peneliti telah selesai menyebarkan kuesioner bersama bapak Imron Rosyadi Pimpinan BMT Bina Tanjung Jember

UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BIODATA PENELITI



DATA PRIBADI

NAMA : Moh Mahrus Ali

TTL : Jember, 16 Desember 1998

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Agama : Islam

Alamat : Jln Raden Patah Gg 25 No 40 Kepatihan Kaliwates Jember

Handphone : 082341313184

Email : Mahrusali1612@gmail.com

DATA PENDIDIKAN

Sekolah Dasar : MIMA 01 KH SHIDDIQ JEMBER

SMP : SMPN 05 JEMBER

SMA : MA MIFTAHUL ULUM BAKID

PERGURUAN TINGGI : UIN KHAS JEMBER

RIWAYAT ORGANISASI

OSIS

PRAMUKA