

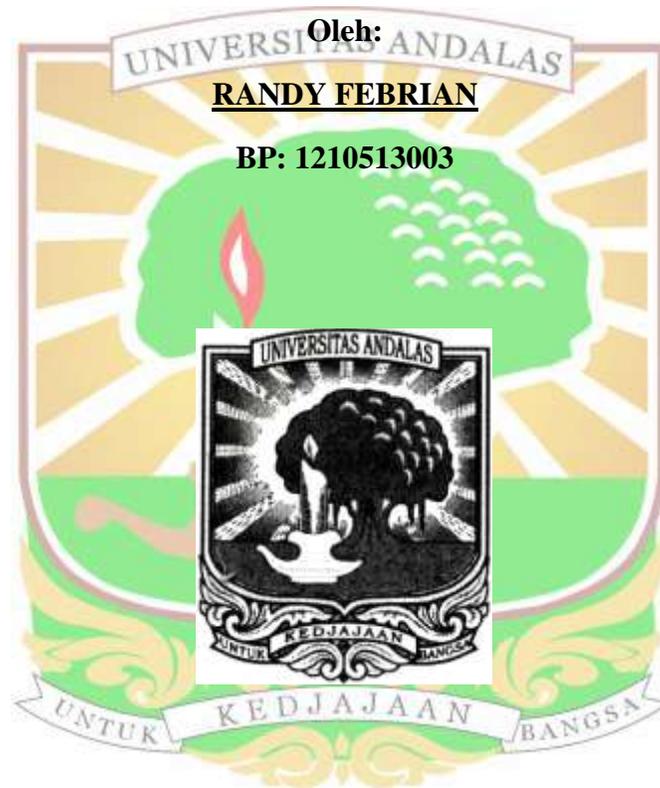
**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat di Kota Payakumbuh
Dalam Bertransaksi Dengan Bank BNI Syariah**

(Studi Kasus Bank BNI Syariah Cabang Payakumbuh)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Sarjana Pada Program Studi

Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Andalas



PROGRAM STUDI S1 ILMU EKONOMI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ANDALAS

PADANG

2018

JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ANDALAS

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

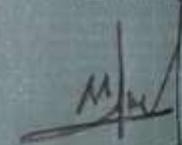
Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : **RANDY FEBRIAN**
No. BP : 1210513003
Program Studi : Strata Satu (S-1)
Jurusan : Ilmu Ekonomi
Konsentrasi : Ekonomi Perencanaan
Judul : Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat di Kota Payakumbuh dalam bertransaksi dengan Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh.

Telah di uji dan disetujui skripsi nya melalui seminar hasil yang diadakan tanggal 12 Juli 2018 sesuai dengan prosedur, ketentuan, dan kelaziman yang berlaku.

Padang, 26 Juli 2018.

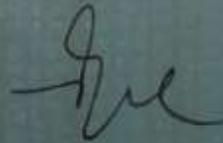
Pembimbing



Drs. Masrizal, MSoc. Sc
NIP. 195802111987021003

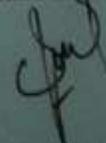
Mengetahui,

Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi



Endrizal Ridwan, S.E, M.Ec, Ph.D
NIP. 197209271998021001

Kepala Program Studi S1
Ekonomi Pembangunan



Delfia Tanjung Sari, SE, M.Si, Ph.D
NIP. 197109302006042005



No Alumni Universitas	RANDY FEBRIAN	No Alumni Fakultas
-----------------------	----------------------	--------------------

Biografi

a) Tempat/Tanggal Lahir : Leluh Gurung, 12 Februari 1994 b) Nama Orang Tua : Drs. Ardhal dan Salya Dewi, c) Fakultas : Ekonomi d) Jurusan : Ilmu Ekonomi e) No. Sp. : 1210913002 f) Tanggal Lulus : 12 Juli 2018 g) Prestasi Lulus : Sangat Memuaskan h) IPK : i) Lama Studi : 5 Tahun 11 Bulan j) Alamat Orang Tua : Perumahan Griya Talaga, Kelurahan Aur Kuning, Kec. Payakumbuh Selatan, Kota Payakumbuh

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT DI KOTA PAYAKUMBUH DALAM BERTRANSAKSI DI BANK BNI SYARIAH CABANG PAYAKUMBUH

Sketsa Skripsi Oleh : Randy Febrian
Pembimbing : Drs. H. Maarizat, M.Soc.Sc

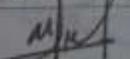
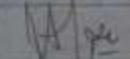
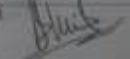
ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat di Kota Payakumbuh untuk bertransaksi dengan Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh. Untuk itu, variabel yang dianalisis pada studi ini adalah keputusan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil, dan promosi. Alat analisis dengan menggunakan pendekatan ekonometrik dengan model regresi linear berganda dan metode OLS. Adapun data yang digunakan adalah data primer dan hasil pengumpulan kuisioner yang jumlahnya 100 responden. Dengan metode acidental sampling dan menggunakan rumus Lemeshow dalam menentukan banyak sampel yang digunakan. Hasil studi menunjukkan bahwa variabel tingkat bagi hasil tidak signifikan dan tidak mempengaruhi keputusan masyarakat Kota Payakumbuh untuk bertransaksi di Bank BNI Syariah. Sedangkan variabel lain seperti: kebutuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, dan promosi signifikan dan mempengaruhi minat masyarakat untuk bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Kota Payakumbuh.

Kata kunci : Bank Syariah, keputusan bertransaksi, keputusan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil, promosi, Ordinary Least Square (OLS).

Skripsi ini telah dipertahankan di depan sidang pengujian dan dinyatakan lulus pada tanggal 12 Juli 2018.

Abstrak disertai oleh:

Tanda Tangan			
Nama Terang	Drs. H. Maarizat, M.Soc.Sc	Dr. H. Hafizal Handra, M.Soc.Sc	Drs. Laili Sumarni, MS, M.Si

Mengetahui

Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi : **Endrizal Ridwan, SE, M.Ec, Ph.D**
NIP. 197206271998021001


Tanda Tangan

Alumnus telah mendaftarkan ke fakultas dan telah mendaftarkan Nomor Alumnus
Petugas Fakultas / Universitas

Nomor Alumnus Universitas	Nama	Tanda Tangan
Nomor Alumnus Fakultas	Nama	Tanda Tangan

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
MASYARAKAT DI KOTA PAYAKUMBUH DALAM BERTRANSAKSI
DENGAN BANK BNI SYARIAH CABANG PAYAKUMBUH”**

Merupakan hasil karya sendiri dan tidak terdapat sebagian atau keseluruhan dari tulisan yang memuat kalimat, ide gagasan, atau pendapat yang berasal dari sumber lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Adapun bagian-bagian yang bersumber dari karya orang lain telah dicantumkan sumbernya sesuai dengan norma, etika, dan kaidah penulisan ilmiah. Apakah kemudian hari ditemukan *plagiat* dalam skripsi ini, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Padang, 26 Juli 2018

yang membuat pernyataan



Randy Febrian
1210513003

PERSEMBAHAN

”Sesungguhnya dibalik kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(QS : Al-Insyirah, 94: 6-8)

Salam selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah Muhammad SAW.
“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS : Al-Baqarah, 2: 286)



Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan, membekaliku dengan ilmu, serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat aku selesaikan. Sholawat dan Salam selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah Muhammad SAW.

Aku pernah kecewa atas nasib studiku yang telat hingga 2 tahun lamanya dari perkiraan awal. Aku pernah menyesal kenapa ini terjadi. Tapi itu semua ada hkmanya, aku bertemu orang orang yang mau memberikan perhatian serta empatinya untuk aku bisa segera mungkin menamatkan studiku. Aku baru menyadari bahwa Allah punya rencana lain dari semua ini.

Randy Febrion -

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.....

Dengan mengucapkan rasa puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang maha mendengar lagi maha melihat dan atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga Alhamdulillah penulis telah dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat di Kota Payakumbuh Dalam Bertransaksi dengan Bank BNI Syariah Cabang Payakumbuh**”. Meskipun dalam menyelesaikan penulis juga menghadapi berbagai kendala. Skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Ekonomi Pembangunan pada Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Shalawat serta salam semoga selalu terlimpahkan kepada tauladan kita Nabi besar Muhammad SAW.

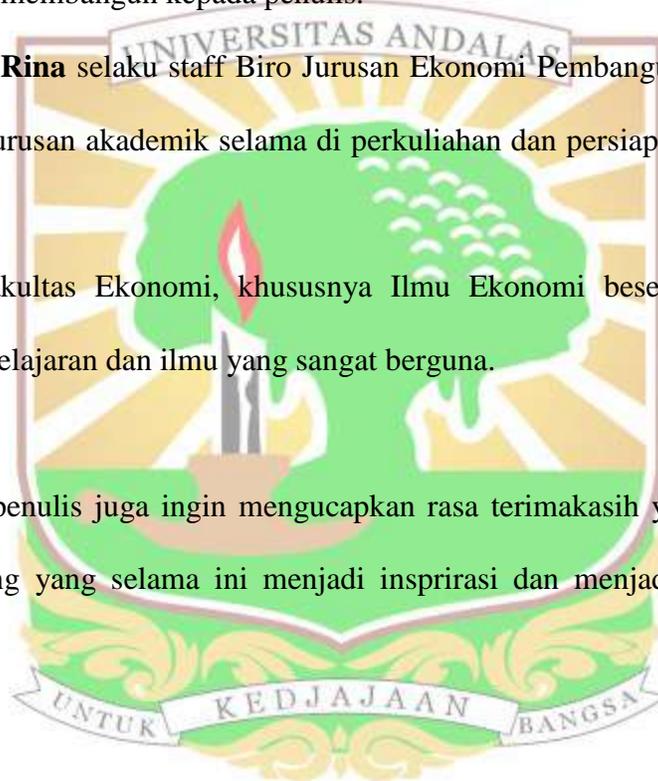
Dalam penulisan skripsi ini penulis telah banyak mendapat bantuan baik moril maupun material dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. **Bapak Dr. Harif Amali Rivai, SE, M.Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
2. **Bapak Dr. Endrizal Ridwan, SE, M.Ec, Ph.D** selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
3. **Bapak Arie Sukma, S.E, M.Sc** selaku Ketua Program Studi S1 Ekonomi Pembangunan, Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Andalas.
4. **Ibu Yuli Anas, SE,M.Si** selaku dosen pembimbing akademis.

5. **Bapak Drs. Masrizal, M.Soc. Sc** selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan masukan, bimbingan, ide, pikiran, waktu serta tenaganya sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan ini dengan baik. Semoga Allah selalu memberikan kesehatan dan rezeki yang berlimpah untuk bapak dan juga keluarga.
6. **Bapak Dr. Hefrizal Handra, M.Soc.Sc** dan **Ibu Dra. Leli Sumarni MS, M.Si** selaku dosen pembahas skripsi yang telah meluangkan waktunya dan senantiasa memberikan saran-saran serta nasehat yang membangun kepada penulis.
7. **Ibu Ety** dan **Kak Rina** selaku staff Biro Jurusan Ekonomi Pembangunan yang telah banyak membantu dalam urusan akademik selama di perkuliahan dan persiapan seminar hasil skripsi penulis.
8. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi, khususnya Ilmu Ekonomi beserta stafnya yang telah memberikan pembelajaran dan ilmu yang sangat berguna.

Selain itu penulis juga ingin mengucapkan rasa terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada orang-orang yang selama ini menjadi inspirasi dan menjadi sangat berarti dalam kehidupan penulis:

1. Teristimewa untuk kedua orang tua, Ayahanda Drs. Ardhiyal dan Ibunda Satya Dewi yang selalu memberikan motivasi, dukungan dan doa sehingga anakmu bisa jadi seperti ini. Maafkan jika anakmu terlalu lama menggantungkan harapan kalian
2. Untuk Adik kandung saya, Dian Artya, S.Pd terima kasih sudah mau memarahi abangmu ini untuk cepat wisuda, dan juga Amalia Hanifah Artya, yang sudah mau bantu abang nyebar



kuesioner ke 100 orang responden. Terakhir kepada adik bungsu Avila Yousifa Artya yang sering kasih perhatian walau pun dalam keadaan diam

3. Untuk sahabatku Anestia Berlianda, Muhammad Fikri, dan Muhammad Yaqub BE yang sudah menyebarkan hashtag *#prayforRandy* sebagai bentuk keprihatinan atas kegagalan saya dalam ujian komprehensif tertulis. Terima kasih sudah mau menjadi sahabat sekaligus saudara angkat bagi saya walaupun saya tahu kalian bakal muntah membaca kata persembahan ini.
4. Untuk teman sekamar saya Syaiful Ikhwan, dan juga mantan teman sekamar saya Rian Cahyadi, Iyoridhana Aulia, Rayyan Wahid, dan Akhmad Nur Syamsuddin. Terima kasih kalian sudah mau sekamar sama saya, berkat kalian uang kosan jadi terasa ringan dan tidak mahal.
5. Terima kasih kepada Bang David Murdi, bang Fikri Azardi, Kak Suhelnida, dan Bung Adrizal, Bang Erich Muchlis, dan Bang Arif Prima Johan yang sudah menjadi senior dan membimbing saya selama berkiprah di Genta Andalas.
6. Untuk teman sengkatan di Genta Andalas, Kak Fiza, Kak Nuri, Kak Ayu, Kak Neni, Kak Desi, Kak Dira, Kak Aulia, Kak Sisi, Kak Ismi, Kak Yuni, Fikri, Yaqub, Anes, Michel, Yuli, Icha, Rani, Rika, Tata, Kak Tya, dan Kak Iin. Makasih atas dua tahun yang berkesan ini.
7. Untuk adek-adek junior Genta Andalas, Yori Andriani, Rina, Kiskanch, Wikanch, Nite, Wina, si Apuk (Annisa Rhadiani), Fani, Ully, Rises, Devi, Dhanty, Gita, Sinta, Fika, Laila, Clara, Aii, Vivi, Mis, Caca, Pitniya, Gefi, Dila Makasih atas 100 harinya yang berkesan bagi anggota Incredible Team, makasih juga udah mau datang sidang semhas abang ya.
8. Untuk Kak Lindawati dan bang Rudi selaku pegawai dan rekan di Pusat Studi Keuangan dan Pembangunan fakultas ekonomi Universitas Andalas. Terima kasih ya kak atas bantuannya selama ini.

9. Untuk Ahmad Syukra Fauzan dan Hafiz Ardi yang sudah mau ngasih bantuan teknis, moril dan materiil selama saya menulis skripsi. Makasih saran kalian untuk judul skripsi ini.
10. Untuk anggota “Sempak Gan” Dedi, Hafiz, Ruli, Fauzan, Idris, Tama, Omen, Rusdi, dan David.
11. Untuk junior jurusan, Dina Nurul Rahma Lubis, dan Rizki Esha Putra yang sudah mau ngajarin abang Teori Mikro Ekonomi biar abang lulus UKT. Makasih ya dek udah mau belabelain ngajarin abang.
12. Untuk teman seangkatan yang sama-sama berjuang hingga tahun keenam, tek Dar, Sukma, Sinta, Dedi, Asbi, Robert, Hafiz, Aji, Ruli, Lugi, Denok, Kadir, Yogi, Rusdi, Omen dan Tama. Semoga bagi kawan-kawan yang belum segera menyusul hendaknya.
13. Untuk teman-teman IE 12 terima kasih untuk kebersamaanya.
14. Untuk teman-teman KKN Koto Taratak Pesisir Selatan, terima kasih atas kebersamaan, keseruan dan dinamika yang sudah kita buat. Semoga kita bisa berkumpul disuatu moment hendaknya.
15. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu-persatu, terima kasih telah memberikan masukan dan dukungan kepada penulis.
16. Terakhir untuk *The Special Junior*, Azalia Mutiara Fitri yang setiap hari selalu meneror saya dengan pesan “*ndak ka buek skripsi abang lai?, ndak samo awak wisuda lai bang?*”

Akhir kata penulis berharap Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Padang, 26 Juli 2018

Penulis



	No Alumni Universitas :	RANDY FEBRIAN	No Alumni Fakultas :
--	-------------------------	----------------------	----------------------



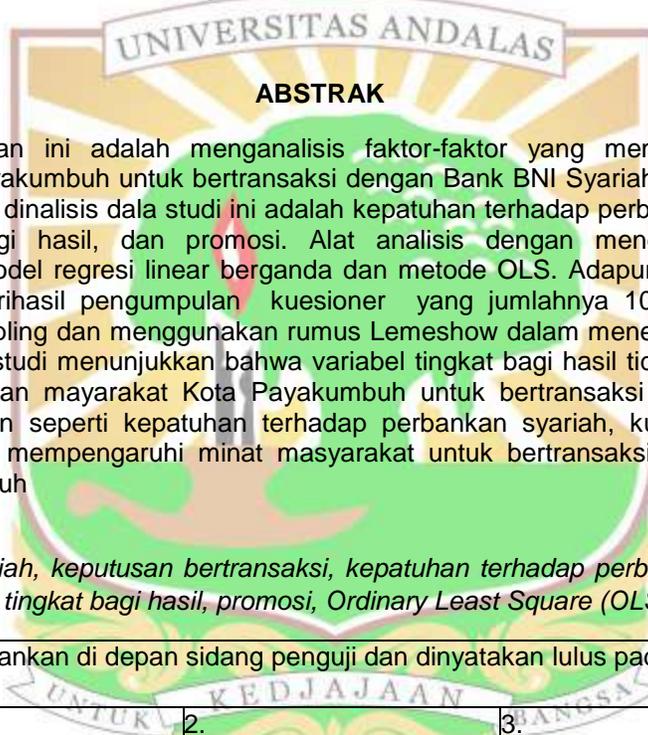
Biodata

a). Tempat/Tanggal Lahir : Labuh Gunung, 12 Februari 1994 b). Nama Orang Tua : Drs. Ardhal dan Satya Dewi, c). Fakultas : Ekonomi d). Jurusan : Ilmu Ekonomi e). No Bp : 1210513003 f). Tanggal Lulus : 12 Juli 2018 g). Predikat Lulus : Sangat Memuaskan h). IPK : i). Lama Studi : 5 Tahun 11 Bulan j). Alamat Orang Tua : Perumahan Griya Talago, Kelurahan Aur Kuning, Kec. Payakumbuh Selatan, Kota Payakumbuh.

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT DI KOTA PAYAKUMBUH DALAM BERTRANSAKSI DI BANK BNI SYARIAH CABANG PAYAKUMBUH

Skripsi S1 Oleh : **Randy Febrian**

Pembimbing : **Drs. H. Masrizal, M.Soc.Sc**



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat di Kota Payakumbuh untuk bertransaksi dengan Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh. Untuk itu, variabel yang dinalisis dala studi ini adalah kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil, dan promosi. Alat analisis dengan menggunakan pendekatan ekonometrik dengan model regresi linear berganda dan metode OLS. Adapun data yang digunakan adalah data primer darihasil pengumpulan kuesioner yang jumlahnya 100 responden. Dengan metode aksidental sampling dan menggunakan rumus Lemeshow dalam menentukan banyak sample yang digunakan. Hasil studi menunjukkan bahwa variabel tingkat bagi hasil tidak signifikan dan tidak mempengaruhi keputusan mayarakat Kota Payakumbuh untuk bertransaksi di Bank BNI Syariah. Sedangkan variabel lain seperti kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, dan promosi signifikan dan mempengaruhi minat masyarakat untuk bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Kota Payakumbuh

Kata kunci : Bank Syariah, keputusan bertransaksi, kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil, promosi, Ordinary Least Square (OLS).

Skripsi ini telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 12 Juli 2018
Abstrak disetujui oleh :

Tanda Tangan	1.	2.	3.
Nama Terang	Drs. H. Masrizal, M.Soc.Sc	Dr. H. Hefrizal Handra, M.Soc.Sc	Dra. Leli Sumarni, MS, M.Si

Mengetahui

Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi : **Endrizal Ridwan, SE, M.Ec, Ph.D** _____
NIP. 197209271998021001 Tanda Tangan

Alumnus telah mendaftar ke fakultas dan telah mendapatkan Nomor Alumnus:

	Petugas Fakultas / Universitas	
Nomor Alumni Universitas	Nama:	Tanda Tangan :
Nomor Alumni Fakultas	Nama:	Tanda Tangan :

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1 Perbankan Syari'ah	8
2.1.1 Pengertian Bank Syari'ah	8
2.1.2 Ciri – Ciri Bank Syari'ah.....	9
2.1.3 Tujuan Bank Syari'ah.....	9
2.1.4 Prinsip Operasi Bank Syari'ah	10
2.1.5 Keunggulan Bank Syari'ah.....	11
2.1.6 Produk Bank Syari'ah.....	11
2.1.7.3 Jasa Perbankan Syari'ah	14
2.2 Proses Pengambilan Keputusan.....	15
2.21 Teori Keputusan.....	16
2.3 Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah	18
2.4 Kualitas Pelayanan	19
2.5 Tingkat Bagi Hasil.....	20
2.6 Promosi Produk	24

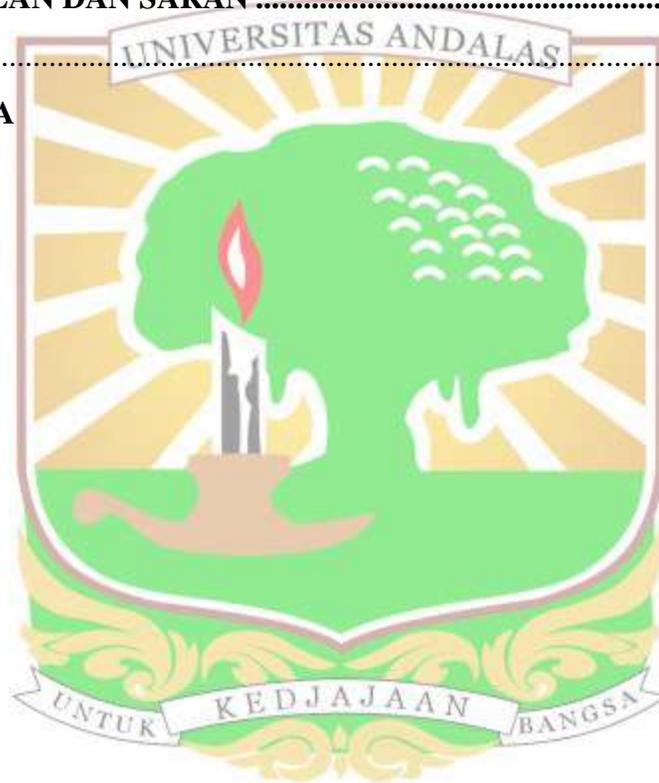
2.7 Kerangka Konseptual	25
2.8 Penelitian Terdahulu.....	27
2.9 Hipotesis.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1 Ruang Ligkup Penelitian.....	31
3.2 Lokasi Penelitian.....	31
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	31
3.4 Jenis Penelitian.....	32
3.4.1 Populasi dan Sampel.....	32
3.4.1.1 Populasi	32
3.4.1.2 Sampel	33
3.5 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	35
3.5.1 Variabel Dependenden	35
3.6.1.1 Keputusan Nasabah Bertransaksi	35
3.5.2 Variabel Independenden.....	36
3.5.2.1 Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah.....	36
3.5.2.2 Kualitas Pelayanan Perbankan Syariah	37
3.5.2.3 Tingkat Bagi Hasil.....	38
3.5.2.4 Promosi.....	39
3.6.3 Indikator Penilaian.....	40
3.6.4 Skala Pengukuran	43
3.7 Metode Analisis Data.....	43
3.7.1 Analisis Deskriptif.....	44
3.7.2 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	44
3.7.3 Model Penelitian.....	45
3.8 Pengujian Model	47
3.8.1 Koefisien Determinan (R-Square).....	47



3.8.2 Uji Parsial (Uji – t)	47
3.8.3 Uji Keseluruhan (Uji – F)	47
3.9 Pengujian Asumsi Klasik	47
3.9.1 Uji Normalitas	47
3.9.2 Uji Multikolinieritas	49
3.9.3 Uji Heteroskedastisitas	49
BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	58
4.1 Gambaran Kota Payakumbuh	51
4.1.1 Perkembangan Penduduk	52
4.2 Perkembangan Perekonomian	54
4.2.1 Pertumbuhan Ekonomi	55
4.2.2 PDRB Perkapita	58
4.2.3 Ketimpangan Regional dan Pendapatan	59
4.3 Deskripsi Profil Responden	60
4.3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur dan Kenis Kelamin	61
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	64
5.1. Hasil Penelitian	64
5.1.1 Analisis Deskripsi Pilihan Responden berdasarakan Variabel dan Karakteristik Responden	64
5.1.1.1 Deskripsi Pilihan Responden dalam Variabel Keputusan Bertransaksi	64
5.1.1.2 Deskripsi Pilihan Responden dalam Variabel Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah	65
5.1.1.3 Deskripsi Pilihan Responden dalam Variabel Kualitas Pelayanan	67
5.1.1.4 Deskripsi Pilihan Responden dalam Variabel	

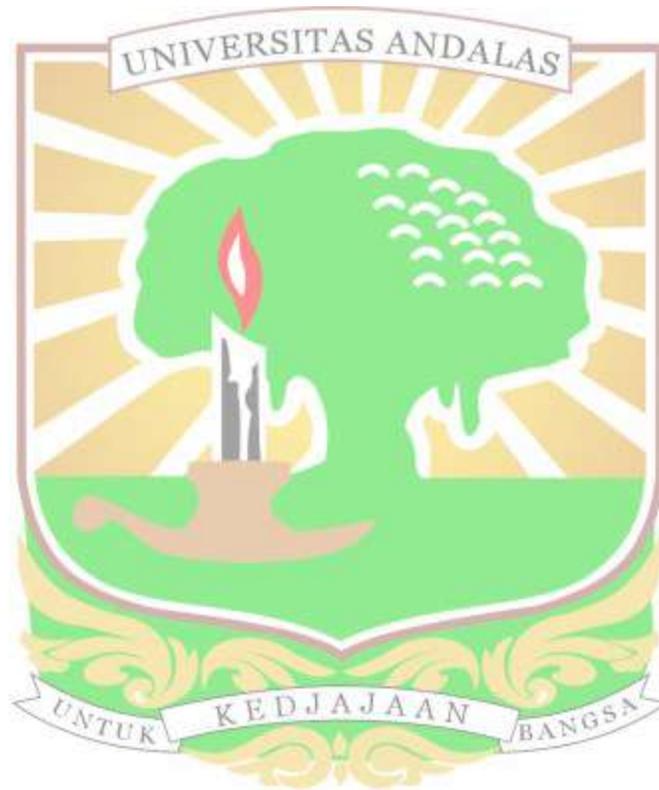
Tingkat Bagi Hasil	68
5.1.1.5 Deskripsi Pilihan Responden dalam Variabel Promosi	69
5.1.1.6 Deskripsi Pilihan Responden berdasarkan Karakteristik Responden dalam Variabel Keputusan Bertransaksi	71
5.1.2.2 Deskripsi Pilihan Responden berdasarkan Karakteristik Responden dalam Variabel Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah	75
5.1.2.8 Deskripsi Pilihan Responden berdasarkan Karakteristik Responden dalam Variabel Kualitas Pelayanan	79
5.1.2.9 Deskripsi Pilihan Responden berdasarkan Karakteristik Responden dalam Variabel Tingkat Bagi Hasil.....	82
5.1.2.10 Deskripsi Pilihan Responden Berdasarkan Karakteristik Responden terhadap Variabel Promosi.....	86
5.1.2 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	90
5.1.2.1 Uji Validitas.....	90
5.1.2.2 Uji Reliabilitas.....	95
5.1.3 Pengujian Asumsi Klasik.....	96
5.1.3.1 Uji Normalitas.....	96
5.1.3.2 Uji Multikolonieritas.....	97
5.1.3.3 Uji Heteroskedastisitas	98
5.1.4 Uji Regresi	99
5.1.5 Koefisien Determinan (R^2).....	100
5.1.6 Uji F-test	100
5.1.7 Uji t-test	101
5.2 Pembahasan Hasil Penelitian	103
5.2.1 Pengaruh Kepatuhan terhadap Islam (X_1) terhadap Keputusan Bertransaksi (Y).....	103
5.2.2 Pengaruh Kualitas Pelayanan (X_2) terhadap	

Keputusan Bertransaksi (Y).....	104
5.2.3 Pengaruh Tingkat Bagi Hasil (X_3) terhadap	
Keputusan Bertransaksi (Y).....	104
5.2.4 Pengaruh Promosi (X_4) terhadap	
Keputusan Bertransaksi (Y)	105
5.3 Implikasi Kebijakan	105
5.4 Keterbatasan Studi	106
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	107
6.1. Kesimpulan	108
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kurva Iso - Masalah.....	12
Gambar 2.2 Bagan Kerangka Pemikiran	38
Gambar 4.1.Karakteristik Responden berdasarkan Umur dan Jenis kelamin.....	63
Gambar 4.2 Kharakteristik Responden berdasarkan Umur dan Angkatan	65
Gambar 5.1 Hasil Uji Normalitas	107
Gambar 5.2 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	109



DAFTAR TABEL

Tabel 3.2 Indikator Penilaian	47
Tabel 3.3 Skala Likert.....	49
Tabel 4.2 Kharakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
Tabel 4.3 Kharakteristik Responden Berdasarkan Umur	63
Tabel 4.4 Kharakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	65
Tabel 5.1 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Keputusan Bertransaksi.....	68
Tabel 5.2 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah.....	69
Tabel 5.3 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Pelayanan.....	70
Tabel 5.4 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Tingkat Bagi Hasil.....	71
Tabel 5.5 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Promosi.....	71
Tabel 5.6 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Keputusan Bertransaksi	72
Tabel 5.7 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin terhadap Keputusan Bertransaksi.....	73
Tabel 5.8 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur terhadap Keputusan Bertransaksi	74
Tabel 5.9 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan terhadap Keputusan Bertransaksi	75
Tabel 6.0 Distribusi Jawaban Responden terhadap Keputusan Bertransaksi	77
Tabel 6.1 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap Variabel Kepatuhan Terhadap Islam.....	78
Tabel 6.2 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin	

terhadap Kepatuhan Terhadap Islam	79
Tabel 6.3 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur	
terhadap Kepatuhan Terhadap Islam	80
Tabel 6.4 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan	
terhadap Kepatuhan Terhadap Islam	81
Tabel 6.5 Distribusi Jawaban Responden	
terhadap Kepatuhan Terhadap Islam	82
Tabel 6.6 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap	
Variabel Kualitas Pelayanan	84
Tabel 6.7 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin	
terhadap Kualitas Pelayanan	85
Tabel 6.8 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur	
terhadap Kualitas Pelayanan	86
Tabel 6.9 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan	
terhadap Kualitas Pelayanan	87
Tabel 7.0 Distribusi Jawaban Responden	
terhadap Kualitas Pelayanan	88
Tabel 7.1 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap	
Variabel Tingkat Bagi Hasil	89
Tabel 7.2 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin	
terhadap Tingkat Bagi Hasil	90
Tabel 7.3 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur	
terhadap Tingkat Bagi Hasil	91
Tabel 7.4 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan	
terhadap Tingkat Bagi Hasil	92
Tabel 7.5 Distribusi Jawaban Responden	
terhadap Tingkat Bagi Hasil	93
Tabel 7.6 Daftar Distribusi Frekuensi Jawaban Responden terhadap	
Variabel Promosi	94
Tabel 7.7 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin	

terhadap Promosi	95
Tabel 7.8 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur terhadap Promosi	96
Tabel 7.9 Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan terhadap Promosi	97
Tabel 8.0 Distribusi Jawaban Responden terhadap Promosi	98
Tabel 8.1 Hasil Uji Coba Validitas Instrument Variabel Keputusan Bertransaksi	100
Tabel 8.2 Hasil Uji Coba Validitas Instrument Variabel Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah	100
Tabel 8.3 Hasil Uji Coba Validitas Instrument Variabel Kualitas Pelayanan	101
Tabel 8.4 Hasil Uji Coba Validitas Instrument Variabel Tingkat bagi Hasil	102
Tabel 8.5 Hasil Uji Coba Validitas Instrument Variabel Promosi	102
Tabel 8.6 Hasil Uji Reliabilitas	103
Tabel 8.7 Hasil Uji Normalitas	104
Tabel 8.8 Hasil Uji Multikolinearitas	106
Tabel 9.0 Hasil Pengolahan Regresi	109
Tabel 9.1 Pengujian t - statistik	111
Tabel 9.2 Hasil Uji t – statistik Model dengan Metode OLS	109



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebagai negara dengan populasi umat islam terbesar didunia dengan lebih 200 juta jiwa penduduk yang beragama muslim, Bank Syariah sebenarnya mempunyai peluang besar untuk berkembang. Perkembangan bank Syariah di Indonesia dipelopori oleh bank Muamalat pada tahun 1992 kemudian terus berkembang hingga kini berkembang menjadi 12 bank Syariah untuk level nasional dan beberapa bank Syariah yang beroperasi dibawah naungan bank pembangunan daerah di masing-masing provinsi. Masih ada bank perkreditan rakyat Syariah yakni bank yang beraset kecil ini juga mulai menjamur diberbagai pelosok daerah di Indonesia terutama di Sumatera Barat sendiri.

Bank Syariah muncul atas kesadaran nasabah terutama yang beragama islam untuk mengamalkan prinsip berkegiatan ekonomi yang sudah diamanatkan dalam ajaran islam. Alasan menggapai keberkahan duniawi dan ketenangan dalam berkegiatan dan berusaha juga menjadi alasan mengapa harus memilih bank Syariah.

Namun meski sudah hampir 26 tahun dirintis, usaha perbankan Syariah belum mendapat hati di nasabah secara antusias meski pertumbuhannya selalu positif dari tahun ketahun. Kita ambil perbandingan negara tetangga Malaysia, meskipun jumlah populasi umat muslim di Malaysia 60% dari total penduduk keseluruhannya namun market share atau pangsa pasarnya sudah mencapai 23,8%. Namun bila dibandingkan

dengan kondisi Indonesia dimana penduduknya kurang lebih 85% beragama muslim namun market share hanya 5,3%.

Berdasarkan data statistik perbankan syariah tahun 2015 terdapat ada 12 Bank Umum Syariah (BUS), 22 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 171 BPRS, dengan jumlah kantor sebanyak 2.613 (Bank Indonesia, 2015). Total aset perbankan Syariah mencapai 273.494 Triliun, total DPK (Dana Pihak Ketiga) 213.477 Triliun dan total pembiayaan sekitar 206.056 Triliun (Statistik Perbankan Indonesia, 2015). Hal tersebut membuktikan adanya pertumbuhan dan perkembangan perbankan Syariah di Indonesia menjadi salah satu keberhasilan penerapan syariah Islam dalam bermuamalah.

Berangkat dari fakta statistik ini kita bisa menyimpulkan pangsa pasar bank Syariah di Indonesia masih sangat rendah jika dilihat dari mayoritas dan jumlah populasi muslim terbanyak didunia. Sekitar pertengahan tahun 2018 lalu lewat pidatonya di istana negara, presiden Jokowi Widodo bertekad untuk menjadikan Indonesia sebagai basis perbankan Syariah di dunia. Mengingat populasi umat muslim dan juga berkaca dari keberhasilan Malaysia yang meski populasi mereka lebih kecil baik dari segi persentase maupun populasi. Berangkat dari hal itu pihak bank Syariah harus kreatif mungkin dan inovatif mungkin harus mampu memanfaatkan peluang yang ada mengingat pasar perbankan yang semakin ketat.

Seperti yang dijabarkan oleh Maski (2010) , dengan melihat makin ketatnya persaingan di dunia bisnis jasa, maka bank syariah harus benar-benar mengetahui strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan tersebut. Oleh karena itu dalam rangka meningkatkan kinerja operasionalnya, perbankan syariah harus berusaha melayani kebutuhan nasabah secara luas dan menyeluruh. Bank syariah harus

memperhatikan perilaku nasabahnya yang mencerminkan mengapa seseorang pribadi melakukan pembelian jasa dan bagaimana pribadi tersebut memilih dan membeli produk baik yang menabung maupun yang meminjam sehingga dapat meningkatkan efektifitas kinerja bank.

Krisis moneter yang berakibat kehancuran ekonomi Indonesia tahun 1997 dan kemudian krisis ekonomi global tahun 2008, membuat nasabah/nasabah mulai mencari sesuatu yang baru dalam menggunakan produk perbankan/keuangan. Selama ini bank konvensional memiliki banyak kekurangan dan juga resiko yang besar kemudian cenderung merugikan satu pihak. Munculnya kesadaran dari umat islam untuk mengamalkan kehidupan sesuai ajaran islam kesegala lini kehidupannya, membuat kehadiran bank Syariah dirasa perlu sebagai bentuk kepedulian umat muslim dalam mengajarkan ajaran agama islam sehari-hari termasuk dalam bidang ekonomi.

Ada beberapa alasan mengapa harus memilih bank Syariah sebagai tempat bertransaksi, pertama masalah hukum riba/system bunga yang dianut oleh bank konvensional. Dalam ajaran islam tidak dibenarkan adanya system peranakan uang atau biasa disebut bunga. Untuk itu dalam bank Syariah dikenal dengan konsep system bagi hasil. Kedua adanya kecenderungan ketidakadilan dalam konsep bank konvensional yang melimpahkan segala resiko kerugian kepada satu pihak saja. Hal ini cenderung melanggar keadilan sebab hanya si peminjam saja yang menanggung kerugian ketika mengalami kegagalan atas suatu usaha. Sedangkan dalam konsep bank Syariah kerugian ditanggung oleh kedua belah pihak baik itu sipeminjam maupun si pemberi pinjaman.

Bank BNI Syariah merupakan salah satu diantara tiga bank Syariah nasional yang beroperasi di Kota Payakumbuh, dan juga sebagai sebagai salah satu pionir pengembangan bisnis perbankan Syariah di kota payakumbuh dari kalangan perbankan nasional. Merebaknya praktek bisnis perbankan Syariah di Indonesia saat ini membuat peneliti tertarik untuk mengkaji lebih spesifik khususnya daerah di Kota Payakumbuh tentang apa saja factor yang mempengaruhi minat para nasabah di Kota Payakumbuh untuk bertransaksi di bank Syariah. Mengingat dalam beberapa tahun terakhir tingkat perekonomian nasabah terus mengalami peningkatan yang signifikan ditandai dengan pertumbuhan nilai PDRB regional maupun secara perkapita yang stabil peningkatannya. Hal ini tentu bisa menjadi lahan bisnis dan prospek yang menjanjikan bagi pelaku usaha bank Syariah untuk meraup keuntungan pasar dan juga untuk menjaring calon nasabah yang potensial. Hal ini didukung bahwa 98% lebih nasabah di Kota Payakumbuh beragama muslim tentu bisa menjadi salah satu factor penentu minat untuk bertransaksi di bank Syariah.

Kemudian dengan kondisi kultur nasabah Minangkabau sebagai suku mayoritas muslim menjadikan daerah di Sumatera Barat cukup potensial untuk dijadikan basis bank Syariah. Seperti yang diungkapkan oleh Rivai (2006) dalam penelitiannya mengatakan, Sumatera Barat merupakan salah satu propinsi di Indonesia, yang mana nasabahnya didominasi oleh suku Minangkabau. Dalam perilaku mengkonsumsi suatu produk, nasabah minang juga memiliki kekhasan tersendiri, yang mana dari dahulunya sudah tertanamkan nilai - nilai religius, sangat ada kemungkinan terdapat berbagai anggapan yang menyebabkan nasabah tersebut memiliki pertimbangan dalam memilih bank sebagai alat transaksi keuangan. Meskipun demikian, bukan berarti faktor religius

saja yang mempengaruhi perilaku mengkonsumsi nasabahnya. Namun juga ada faktor – faktor lain yang mampu mempengaruhinya.

Maka berangkat dari fakta tersebut maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian dengan judul “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat di Kota Payakumbuh Dalam Bertransaksi Dengan Bank Syariah** (studi kasus Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, rumusan masalah diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Bagaimana pengaruh factor kepatuhan terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh. Dengan bertransaksi dengan bank syariah
2. Bagaimana pengaruh factor kualitas pelayanan terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh. Dengan bertransaksi dengan bank syariah
3. Bagaimana pengaruh factor tingkat bagi hasil terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh. Dengan bertransaksi dengan bank syariah
4. Bagaimana pengaruh factor promosi terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh. Dengan bertransaksi dengan bank syariah

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari studi kasus ini adalah:

- a. Menganalisis pengaruh faktor kepatuhan terhadap Islam terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.
- b. Menganalisis pengaruh faktor kualitas pelayanan terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.
- c. Menganalisis pengaruh faktor tingkat bagi hasil terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.
- d. Menganalisis pengaruh faktor promosi terhadap keputusan Nasabah di Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh .

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

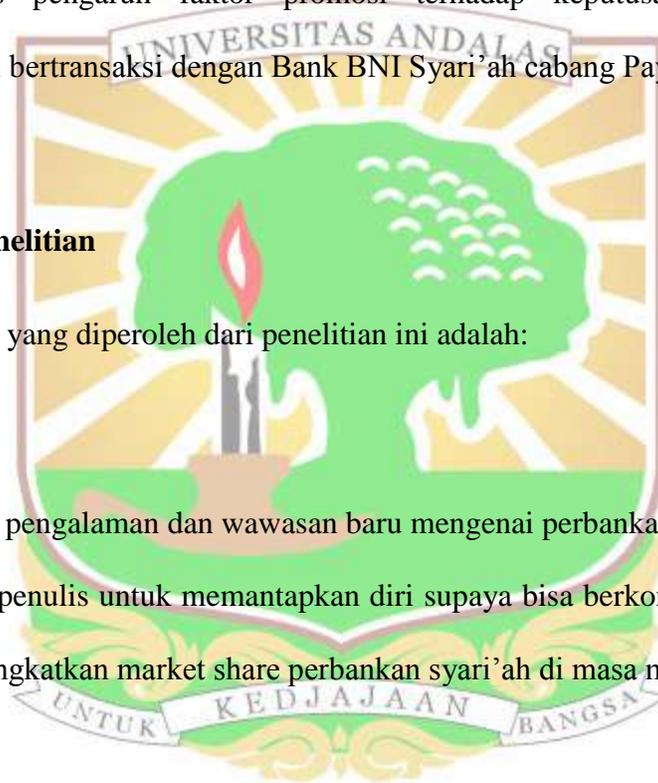
1. Bagi Peneliti

- a. Memperoleh pengalaman dan wawasan baru mengenai perbankan syariah
- b. Memotivasi penulis untuk memantapkan diri supaya bisa berkontribusi sebagai praktisi dalam meningkatkan market share perbankan syari'ah di masa mendatang

2. Bagi Akademisi

Memberikan tambahan sumber gagasan terkait dengan kajian tentang perbankan syari'ah

3. Bagi Bank Syariah



Hasil penelitian ini akan memberikan kontribusi bagi bank didalam menentukan pengembangan produk dan kualitas pelayanan.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KERANGKA TEORI

Pada bab ini akan dikemukakan mengenai pendekatan teori dan penyajian penelitian terdahulu yang akan menjadi tinjauan literatur serta hipotesis dalam penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan model yang akan digunakan, populasi dan sampel, sumber data dan definisi operasional serta teknik analisa data.

BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian, gambaran umum Bank BNI Syariah dan data responden

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang hasil dari penelitian yang telah dilakukan

BAB VI KESIMPULAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan penelitian dan saran – saran dari hasil penelitian

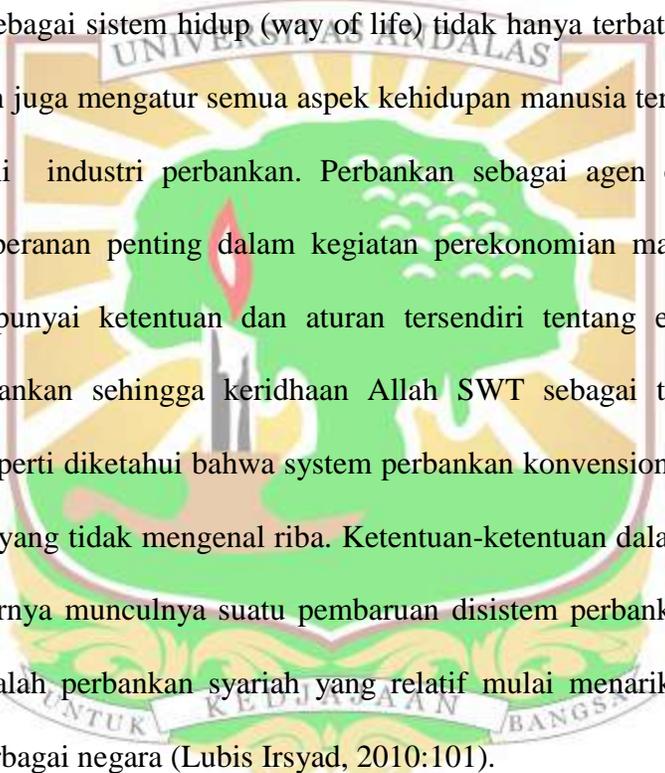


BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Perbankan Syariah

2.1.1 Pengertian Bank Syariah



Islam sebagai sistem hidup (way of life) tidak hanya terbatas pada masalah ritual ibadah, namun juga mengatur semua aspek kehidupan manusia termasuk aspek ekonomi dalam hal ini industri perbankan. Perbankan sebagai agen of development tentu mempunyai peranan penting dalam kegiatan perekonomian masa kini. Tetapi Islam sendiri mempunyai ketentuan dan aturan tersendiri tentang eksistensi dan operasi industri perbankan sehingga keridhaan Allah SWT sebagai tujuan akhirnya dapat terwujud. Seperti diketahui bahwa system perbankan konvensional tidak sesuai dengan kaidah islam yang tidak mengenal riba. Ketentuan-ketentuan dalam islam tersebut yang menjadi dasarnya munculnya suatu pembaruan disistem perbankan. Sistem perbankan dimaksud adalah perbankan syariah yang relatif mulai menarik minat dan perhatian nasabah diberbagai negara (Lubis Irsyad, 2010:101).

Bank syari'ah juga dengan tegas melarang penanaman investasi pada usaha-usaha yang terlarang (*haram*). Investasi pada sistem perbankan konvensional tidak bisa menjamin yang berkaitan dengan hal-hal tersebut, misalnya yang berhubungan dengan pangan, baik makanan atau minuman haram, usaha media atau hiburan yang tidak Islami, dan lain-lain.

2.1.2 Ciri – Ciri Bank Syari’ah

Bank syariah adalah bank yang berdasarkan pada asas kemitraan, keadilan, transparansi, dan universal, serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan bank syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan ciri - ciri, antara lain :

- 1.) Pelarangan system bunga atau riba dalam bertransaksi
- 2.) Tidak mengenal konsep nilai waktu dari uang (*time-value of money*)
- 3.) Konsep uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas
- 4.) Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifat spekulatif

2.1.3 Tujuan Bank Syariah

Bank syariah hadir sebagai solusi atas keraguan akan system yang diterapkan perbankan konvensional. System bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan umat muslim dewasa ini. Belakangan ini para ekonom muslim telah mencurahkan perhatian besar untuk menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga dalam transaksi perbankan, dan membangun model teori ekonomi yang bebas terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi dan distribusi pendapatan. Oleh karena itu, maka dibentuk mekanisme perbankan bebas bunga yang disebut dengan bank syariah. Tujuan perbankan syariah didirikan dikarenakan pengambilan riba dalam transaksi keuangan maupun non keuangan adalah sesuatu yang dilarang dan haram (QS. Al-Baqarah 2 : 275). Dalam sistem bunga, bank tidak akan tertarik dalam kemitraan usaha kecuali bila ada jaminan kepastian pengembalian modal dan pendapatan bunga (Arifin, 2006).

2.1.4 Prinsip Operasi Bank Syariah

Menurut Kasmir (2011) dalam penelitian Suparno, prinsip perbankan syariah didasarkan atas:

1. Prinsip keadilan. Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang disepakati bersama nasabah dan pihak bank.
2. Prinsip kemitraan. Bank syariah menempatkan nasabah sebagai penyimpanan dana, nasabah sebagai pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat dengan mitra usaha. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, risiko dan keuntungan yang berimbang di antara nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana maupun bank. Dalam hal ini bank sebagai *intermediary institution* lewat skim- skim pembiayaan yang dimilikinya.
3. Prinsip keterbukaan. Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank.
4. Universalitas. Bank dalam mendukung operasionalnya tidak membedakan agama, suku, ras dan golongan agama dalam nasabah dengan prinsip islam sebagai rahmatan lil'alamiin.

2.1.5 Keunggulan Bank Syariah

Ada keunggulan bank syariah antara lain:

1. Kuatnya ikatan emosional antara pemegang saham, bank dan nasabah sehingga dapat mengembangkan kebersamaan dalam menghadapi tantangan
2. Adanya fasilitas pembiayaan yang tidak membebani nasabah dengan kewajiban membayar biaya secara tetap.
3. Ada keterkaitan secara religi, sehingga semua pihak yang terkait didalamnya berusaha untuk mengamalkan ajaran agamanya, sehingga seberapapun hasil yang diperoleh itu merupakan berkah dari Allah SWT.
4. Dengan sistem bagi hasil tidak ada diskriminasi terhadap nasabah atas kemampuan ekonominya, sehingga aksetabilitas bank syariah semakin besar.

2.1.6 Produk Bank Syariah

Secara umum keseluruhan transaksi di perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yakni (Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, 2008):

- 1) Produk penghimpunan dana (funding)

Produk disini adalah produk yang bertujuan untuk menghimpun dana nasabah. Dalam sistem perbankan syariah simpanan diterima berdasarkan prinsip wadiah dan mudharab, yaitu:

- a) Giro Syariah

Adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

b) Tabungan Syariah

Adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

c) Deposito Syariah

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank.

2) Produk pembiayaan/penyaluran dana(financing)

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujroh, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Produk-produk yang tergabung di sini adalah produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan nasabah. Dalam sistem perbankan syariah pembiayaan dibedakan menjadi:

a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk:

(i) Mudharabah, yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana (shahibul maal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

(ii) Musyarakah, yaitu transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan atau barang untuk menjalankan usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.

b) Transaksi jual beli dalam bentuk:

(i) Murabahah yaitu transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

(ii) Salam yaitu transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

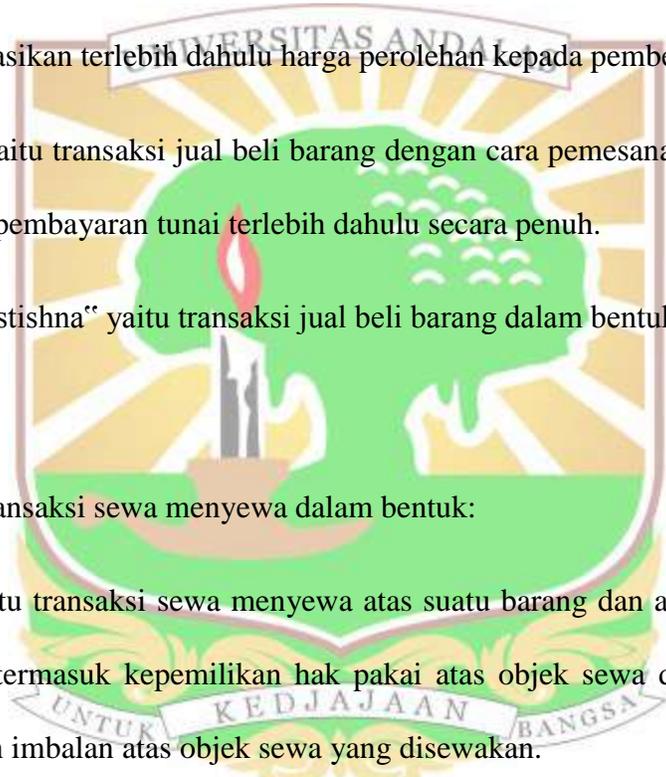
(iii) Istishna" yaitu transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan

c) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk:

(i) Ijarah yaitu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.

(ii) Ijarah muntahiyah bittamlik yaitu transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.

d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk:



(i) Piutang Qardh yaitu transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

2.1.7.3 Jasa Perbankan Syari'ah

Bank syariah dapat melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa :

1. Sharf (Jual Beli Valuta Asing)

Pada prinsipnya jual-beli valuta asing sejalan dengan prinsip sharf. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (spot). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

2. Ijarah (Sewa)

Jenis kegiatan ijarah antara lain penyewaan kotak simpanan (safe deposit box) dan jasa tata-laksana administrasi dokumen (custodian). Bank dapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

2.2 Proses Pengambilan Keputusan

Menurut Engel, Blackwell, Miniard (dalam Sumardji 2004), dalam keputusan pembelian kegiatan konsumen yang bersifat mental maupun fisik akan melalui suatu

tahapan proses konsumen melalui semua dari lima tahap dalam pembelian suatu produk:

- a. Pengenalan kebutuhan : konsumen mempersepsikan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dan situasi aktual yang memadai untuk membangkitkan dan mengaktifkan proses keputusan.
- b. Pencarian informasi : konsumen mencari informasi yang disimpan dalam ingatan (pencarian internal) atau mendapatkan informasi yang relevan dengan keputusan dari lingkungan (pencarian eksternal)
- c. Evaluasi alternatif : konsumen mengevaluasi pilihan berkenaan dengan manfaat yang diharapkan dan menyempitkan pilihan hingga alternatif yang dipilih.
- d. Proses pembelian : konsumen memperoleh alternatif yang dipilih atau pengganti yang dapat diterima bila perlu.
- e. Perilaku pasca pembelian : konsumen mengevaluasi apakah alternatif yang dipilih memenuhi kebutuhan dan harapan segera sesudah digunakan.

2.2.1 Teori Keputusan

Menurut pandangan Way (dalam Wijaya 2011), tabungan dipengaruhi oleh tingkat kemampuan, kemauan, serta besarnya kesempatan yang ada pada setiap individu. Untuk melihat faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menabung di perbankan, maka variabel ekonomi dan non ekonomi yang terlihat jelas sangat berpengaruh. Hal ini dapat dijelaskan secara sistematis, sebagai berikut:

$$S = f(A, W, O)$$

Keterangan:

Saving (S) : Tabungan

Ability (A) : Tingkat Kemampuan

Willingness : Tingkat Kemauan

Opportunity : Tingkat Kesempatan

Tingkat kemampuan untuk menabung tergantung pada faktor pendapatan, struktur populasi, dan kekayaan. Kemauan untuk menabung dipengaruhi oleh pembagian hasil yang diterapkan oleh suatu perbankan, dan faktor sosial. Dan kesempatan menabung dipengaruhi oleh ketersediaan lembaga intermediasi keuangan dan perbankan. Setiadi (2003) juga mengungkapkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam menabung di bank adalah kebudayaan, sosial, kepribadian, dan kejiwaan. Faktor kejiwaan dalam hal ini adalah variabel motivasi, persepsi, belajar, dan kepercayaan. Motivasi merupakan pendorong yang utama bagi manusia dalam mengambil keputusan. Sedangkan persepsi adalah proses yang timbul akibat adanya aktivitas manusia yang terlihat oleh indera mata kita, yang akan mempengaruhi kita dalam mengambil keputusan.

Dian dan El-Bdor (dalam Vebriani 2008) mengkaji faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penggunaan jasa perbankan Islam adalah kualitas pelayanan terhadap nasabah, pelayanan pembiayaan atau tabungan, adanya fasilitas pelayanan dan media informasi. Dalam hal ini, Erol dan El-Bdor membagi faktor-faktor tersebut kedalam indikator-indikator letak lokasi bank, efisiensi dan kecepatan layanan, pengaruh teman/saudara dalam penggunaan jasa bank, keramahan pegawai bank, bangunan bank, manajemen bank, jaminan kerahasiaan bank, jumlah cabang bank, dan

penyediaan layanan konsultasi. Dalam penelitian tersebut, faktor dominan yang mempengaruhi nasabah dalam penggunaan produk bank adalah hubungan interpersonal dan dorongan individual. Penelitian TIM IPB yang bekerjasama dengan Bank Indonesia meneliti tentang Potensi, Preferensi, dan Perilaku Nasabah terhadap Bank Syariah di beberapa Provinsi Indonesia, menunjukkan bahwa terdapat banyak variabel yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk Bank Syariah, diantaranya:

1. Variabel Motivasi,
2. Variabel Pengetahuan,
3. Variabel Sikap,
4. Variabel Demografi.

Variabel demografi terdiri dari jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan. Sedangkan variabel ekonomi mempengaruhi penghasilan nasabah, jenis pekerjaan.

2.3 Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah

Dapat terlihat bahwa kepatuhan terhadap Perbankan syariah memiliki pengaruh yang sangat kuat bagi perilaku seseorang. Pengaruh tersebut akan tampak pada karakter diri dan nilai seseorang yang akhirnya akan berpengaruh terhadap cara seseorang mengkonsumsi. Kepatuhan terhadap Islam juga tidak terbatas pada kegiatan yang tampak saja seperti, pengamalan ibadah, muamalah (aktifitas ekonomi), muasyaroh (aktifitas social), belajar agama, dakwah (amar ma'ruf nahi mungkar) dan jihad (membela agama), tetapi juga kegiatan yang tidak tampak atau hanya terjadi pada batin seseorang seperti iman dan zikir bathiniyah kepada Allah.

Kepatuhan terhadap Islam pada diri seseorang akan memiliki dorongan dan pengharapan atas keyakinannya kepada Islam, dia akan berpegang teguh pada pandangan dan nilai ketuhanan sampai pada mengakui kebenaran dari Islam. Apabila dalam Islam keyakinan akan hal tersebut disebut aqidah. Apabila telah tumbuh keyakinan pada diri seseorang, maka akan terlihat perilaku penyembahan/pemujaan, ketaatan, atau kepatuhan terhadap doktrin yang ditunjukkan dengan cara melakukan aktifitas keagamaan sesuai dengan aturan yang ada sehingga aktifitas tersebut dapat menunjukkan komitmen seseorang terhadap agama yang dianutnya. Contohnya shalat 5 (lima) waktu, puasa, ibadah haji dan lainnya yang nampak sebagai sebuah kegiatan keagamaan. Inilah yang dinamakan dengan *hablumminallah*.

Hablumminannas (hubungan antar manusia) khususnya aktifitas ekonomi (muamalah). Dimensi ini berisi perilaku aktifitas hubungan sesama manusia dan tata acara serta aturan yang harus diikuti dalam melakukan aktifitas social dan ekonomi. Disini seseorang akan sangat memperhatikan nilai- nilai dalam berhubungan dengan manusia lainnya. Tingkah laku ataupun akhlak yang baik akan selalu tampak dalam perilaku kesehariannya.

Kepatuhan terhadap islam seseorang juga akan mencerminkan komitmen seseorang dengan agamanya, yaitu menyangkut pengetahuan minimal dan dasar yang harus dimiliki oleh seseorang tentang agamanya, misalnya dalam Islam seseorang paling tidak mengetahui tentang rukun iman, rukun islam, tata cara dan rukun shalat dan lainnya.

2.4 Kualitas Pelayanan

Pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun, baik produksi jasa atau mungkin tidak berkaitan dengan produksi fisik (Kotler,2010). Pelayanan bukan sekedar melayani, namun juga upaya membangun kerja sama jangka panjang dengan prinsip saling menguntungkan. Proses ini sudah dimulai sejak sebelum terjadi transaksi hingga tahap evaluasi setelah transaksi. Pelayanan yang baik adalah bagaimana pihak produsen dalam hal ini bank mengerti keinginan konsumen dalam hal ini nasabah dan senantiasa memberikan nilai tambah dimata konsumen.

Menurut Tjipto (2012) pelayanan terdiri dari empat unsur pokok, yang terdiri dari

1. Kecepatan

Kemampuan karyawan secara profesional untuk memberikan pelayanan tepat waktu sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

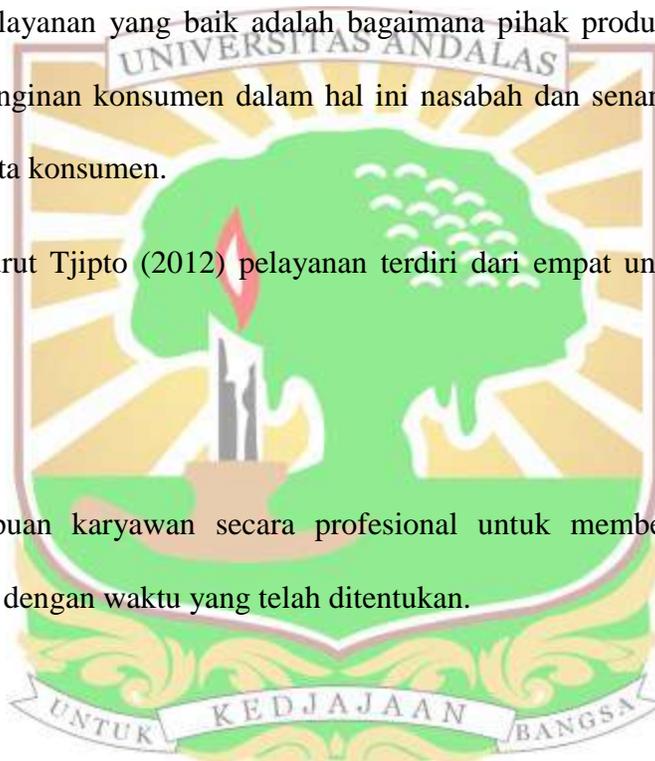
2. Ketepatan

Dalam melayani kebutuhan konsumen dan mengatasi permasalahan yang didapat oleh konsumen sesuai dengan harapan pelanggan tersebut.

3. Keramahan

Keramahan adalah kepekaan yang dimiliki oleh karyawan (cepat tanggap) dan sikap sopan serta keluwesan dalam berkomunikasi dengan pelanggan.

4. Kenyamanan



Rasa nyaman yang ditimbulkan oleh suasana yang diciptakan oleh karyawan dan kebersihan baik didalam maupun diluar gedung.

Menurut Sumarni (2007), pelayanan merupakan sesuatu yang harus diperhatikan oleh setiap bank yang antara lain terdiri atas :

1. Karyawan bank harus ramah dalam melayani nasabah.
2. Karyawan bank memberikan pelayanan yang cepat dan memuaskan nasabah.
3. Memberikan informasi secara jelas dan detail atas produk.

2.5 Tingkat Bagi Hasil

Menurut pasal 1 ayat 1 PP No.72 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil, menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan prinsip bagi hasil dalam Peraturan Pemerintah ini adalah prinsip muamalat berdasarkan syariah dalam melakukan kegiatan usaha bank. (Muhammad, 2009)

Berikut merupakan prinsip dalam sistem bagi hasil yaitu:

1. Penentuan besarnya rasio/nisab bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
2. Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
3. Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.
4. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
5. Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

Menurut Antonio (2011), bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*Mudharib*). Pembayaran imbalan bank syariah kepada pemilik dana dalam bentuk bagi hasil besarnya sangat tergantung dari pendapatan yang diperoleh sebagai *mudharib* atas pengelolaan dana *mudharabah* tersebut (Wiroso, 2010). Apabila bank syariah memperoleh hasil usaha yang besar maka distribusi hasil usaha didasarkan pada jumlah yang besar, sebaliknya apabila bank syariah memperoleh hasil usaha yang kecil. Hal ini berbeda dengan bank konvensional, dimana pembayaran imbalan dalam bentuk bunga dibayarkan dengan jumlah tetap, tidak terpengaruh dengan pendapatan yang diterima bank konvensional.

Distribusi pembagian hasil usaha bank syariah dengan nasabah penghimpunan dana hanya didasarkan pada akad *mudharabah*, pembagian hasil usaha dilakukan berdasarkan pada nisbah yang disepakati pada awal akad (Wiroso, 2010).

Dalam bagi hasil, penentuannya dalam bentuk prosentase atau biasa disebut nisbah. Nisbah dalam buku Sri Nurhayati dan Wasilah berjudul Akuntansi Syariah di Indonesia didefinisikan sebagai besaran yang digunakan untuk pembagian keuntungan. Nisbah mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak dan pemilik dana tidak boleh meminta pembagian keuntungan dengan menyatakan nilai nominal tertentu karena dapat menimbulkan riba. Nisbah harus diketahui jelas oleh kedua belah pihak. Jika dalam akad tidak dijelaskan masing-masing porsi maka bagiannya menjadi 50% dan 50%.

Hal – hal yang berkaitan dengan bagi hasil sebagai berikut:

1. Persentase Nisbah Bagi Hasil

Nisbah keuntungan harus didasarkan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Nisbah keuntungan itu misalnya 50:50%, 70:30%, 60:40% atau 55:45%. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal.

2. Bagi Untung dan Bagi Rugi

Dalam kontrak ini, *return* dan *timing cash flow* kita tergantung kepada kinerja riilnya. Bila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula. Bila laba bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah laba di tentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal rupiah tertentu.

3. Jaminan atas resiko

Ketentuan pembagian kerugian bila kerugian yang terjadi hanya murni diakibatkan oleh resiko bisnis (*business risk*), bukan karena resiko karakter buruk *mudharib* (*character risk*). Bila kerugian terjadi karena karakter buruk, misalnya karena *mudharib* lalai dan atau melanggar persyaratan – persyaratan kontrak pembiayaan, maka *shahibul maal* tidak perlu menanggung kerugian seperti itu. Sedangkan untuk *character risk*, *mudharib* pada hakikatnya menjadi wakil dari *shahibul maal* dalam mengelola dana dengan seizin *shahibul maal*, sehingga wajib baginya berlaku amanah. Jika *mudharib* melakukan keteledoran, kelalaian, kecerobohan dalam merawat dan menjaga dana, yaitu melakukan pelanggaran, kesalahan, dan kelewatan dalam perilakunya yang tidak termasuk dalam bisnis pembiayaan yang disepakati, atau ia

keluar dari ketentuan yang disepakati, *mudharib* tersebut harus menanggung kerugian pembiayaan sebesar bagian kelalaiannya sebagai sanksi dan tanggung jawabnya.

Jelas hal ini konteksnya adalah *character risk*. Pihak *mudharib* yang lalai atau menyalahi kontrak ini, maka *shahibul-maal* dibolehkan meminta jaminan tertentu kepada *mudharib*. Jaminan ini akan disita oleh *shahib maal* jika ternyata timbul kerugian karena *mudharib* melakukan kesalahan, yakni lalai dan ingkar janji.

4. Menentukan Besarnya Nisbah Keuntungan

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar – menawar antara *shahib maal* dengan *mudharib*. Dengan demikian, angka nisbah ini bervariasi, bisa 50:50, 60:40, 70:30, 80:20, bahkan 99:1. Namun para ahli fiqih sepakat bahwa nisbah 100:0 tidak diperbolehkan.

Dalam prakteknya di perbankan modern, tawar menawar nisbah hanya terjadi pada deposit dengan jumlah besar karena memiliki daya tawar yang relative tinggi (*special nisbah*). Sedangkan untuk deposit kecil tawar menawar tidak terjadi. Bank syariah hanya mencantumkan nisbah yang ditawarkan, setelah itu deposit boleh setuju atau tidak. Bila tidak setuju, nasabah dipersilakan mencari bank syariah lain yang.

2.6 Promosi Produk

Promosi adalah segala bentuk komunikasi yang digunakan untuk menginformasikan (to inform), membujuk (to persuade), atau mengingatkan orang – orang tentang produk yang dihasilkan organisasi, individu, ataupun rumah tangga (Simamora, 2008).

Menurut Simamora (2008) ada beberapa alasan para pemasar melakukan promosi :

1. Menyediakan informasi

Pembeli dan penjual mendapat manfaat dari fungsi informasional yang sanggup dilakukan oleh promosi. Para pembeli menemukan program baru yang dapat membantunya dan para penjual dapat menginformasikan kepada calon pelanggan tentang barang dan jasa.

2. Merangsang permintaan

Para pemasar menginginkan konsumen membeli produknya dan mereka menggunakan promosi untuk membuat konsumen melakukan permintaan.

3. Membedakan produk

Organisasi-organisasi mencoba membedakan mereka dan produknya melalui penggunaan promosi, khususnya produk yang tidak banyak berbeda dari para pesaingnya.

4. Mengingat para pelanggan saat ini

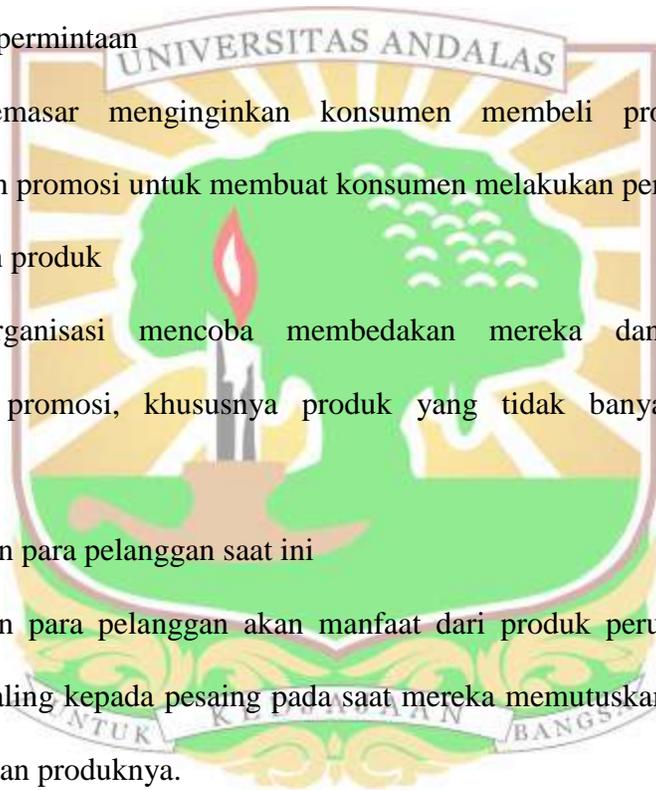
Mengingat para pelanggan akan manfaat dari produk perusahaan bisa mencegah mereka berpaling kepada pesaing pada saat mereka memutuskan untuk mengganti atau memutakhirkan produknya.

5. Menghadang pesaing

Promosi dapat digunakan untuk menghadapi upaya pemasaran dari pesaing untuk melawan kampanye periklanannya.

6. Menjawab berita negatif

Kadangkala kompetisi bukanlah penjualan produk serupa dan perusahaan lainnya. Seringkali perusahaan menjadi korban publisitas dan pemalsuan

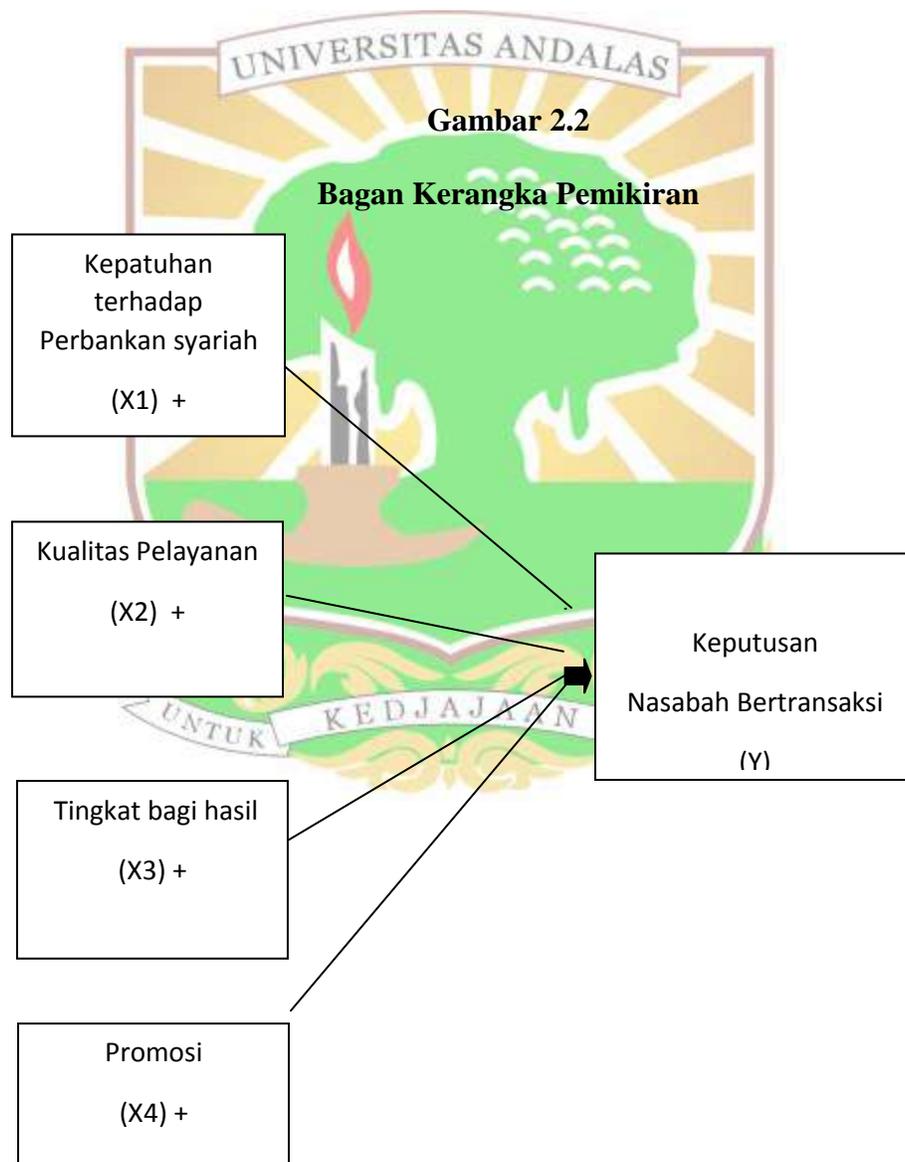


2.7 Kerangka Konseptual

Dalam konteks penelitian ini, aspek-aspek yang diukur antara lain : Kepatuhan terhadap islam, kualitas pelayanan, bagi hasil, dan promosi. Keempat variable diatas akan dilihat hubungannya dengan keputusan pegawai negeri sipil di Kota Payakumbuh dalam bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.

1. Kepatuhan terhadap Islam memiliki pengaruh yang sangat kuat bagi perilaku seseorang. Pengaruh tersebut akan tampak pada karakter diri dan nilai seseorang yang akhirnya akan berpengaruh terhadap cara seseorang berkonsumsi (Rahmah,2015). Kepatuhan terhadap islam yang dimaksudkan disini adalah kadar pengamalan responden kepada syari'at islam, sehingga memiliki pengaruh dalam memilih perbankan.
2. Pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun, baik produksi jasa atau mungkin tidak berkaitan dengan produksi fisik (Kotler,2010). Pelayanan yang dimaksud disini adalah pengelolaan yang profesional, pelayanan yang ramah dari karyawan/ti, pelayanan yang cepat dari karyawan/ti, sarana dan prasana yang diberikan seperti banyak memiliki cabang, jaringan ATM dan kemudahan dalam melakukan transaksi perbankan.
3. Menurut Antonio (2008), bagi hasil adalah sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam dimanaterdapat pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dengan pengelola (*Mudharib*). Tingkat bagi hasil disini adalah tingkat rasio bagi hasil yang adil, baik itu dari segi jumlah yang dibagikan sehingga memberikan kenyamanan bagi nasabah.
4. Promosi adalah bentuk komunikasi yang digunakan untuk menyampaikan (to inform), mengajak (to persuade), atau mengingatkan masyarakat tentang produk yang dihasilkan

organisasi, individu, ataupun rumah tangga (Simamora, 2003). Promosi yang dimaksud disini adalah usaha yang dilakukan bank kepada nasabah luas seperti melakukan iklan yang menarik (via web / *social media*), promosi dengan penyebaran brosur yang menarik, adanya sosialisasi ke berbagai tempat.



2.8 Penelitian Terdahulu

Fauzi (2010) melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di perbankan syariah (kasus pada bank Syariah Mandiri cabang Yogyakarta). Metode analisis data untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah *analisis regresi berganda*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pelayanan, nisbah bagi hasil, kualitas produk, religiulitas terhadap nasabah menabung di Bank BNI Syariah Kantor cabang Yogyakarta. Penelitian ini menyimpulkan bahwa variabel pelayanan, nisbah bagi hasil, kualitas produk, religiulitas terhadap nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap nasabah menabung di Bank Syariah Mandiri cabang Yogyakarta dan religiulitas tidak.

Maski (2010) melakukan penelitian tentang analisis keputusan nasabah menabung: pendekatan komponen dan model logistik studi pada Bank Syariah di Malang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis preferensi pelanggan perbankan syariah di Kota Malang. Menggunakan *estimasi logistik*, penelitian ini menemukan bahwa keputusan pelanggan untuk memilih perbankan syariah dipengaruhi oleh variabel perbankan Islam karakteristik, layanan dan variabel kepercayaan, variabel pengetahuan, dan fisik variabel Bank.

Pertiwi dan Ritonga (2012) melakukan penelitian tentang analisis minat menabung nasabah pada bank muamalat di kota Kaisaran Medan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa jauh layanan dimedia dan transaksi, serta factor kepercayaan dan lokasi yang mempengaruhi orang untuk menyimpan uang mereka di

muamalat di kota Kaisaran Medan. Tujuan kedua adalah untuk mengetahui faktor apa yang dominan untuk mendorong orang-orang untuk menjadi pelanggan. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Penelitian ini menunjukkan bahwa pelanggan memutuskan untuk menyimpan karena faktor kepercayaan relatif dominan di Bank muamalat di kota Kisaran Medan.

Utomo (2014) melakukan penelitian tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih jasa perbankan syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Malang. Penelitian ini menggunakan 100 responden yang disurvei untuk menilai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi mereka untuk melakukan transaksi dengan bank. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan estimasi hasil *regresi logistik* ditemukan bahwa faktor pelayanan bank syariah, faktor pengetahuan tentang konsep bank syariah dan faktor harga/biaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. sedangkan faktor karakteristik bank syariah, faktor lokasi/aksesibilitas dan faktor promosi tidak berpengaruh secara signifikan.

Zukri, Tripalupi dan Wirapradnyana (2014) melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen Menjadi Nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Buleleng. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen menjadi nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Buleleng. Penelitian ini menggunakan 50 responden dengan metode kuisisioner dan dianalisis dengan analisis faktor melalui SPSS 16.0 for *windows*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat lima faktor yang mempengaruhi

keputusan konsumen menjadi nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Buleleng.

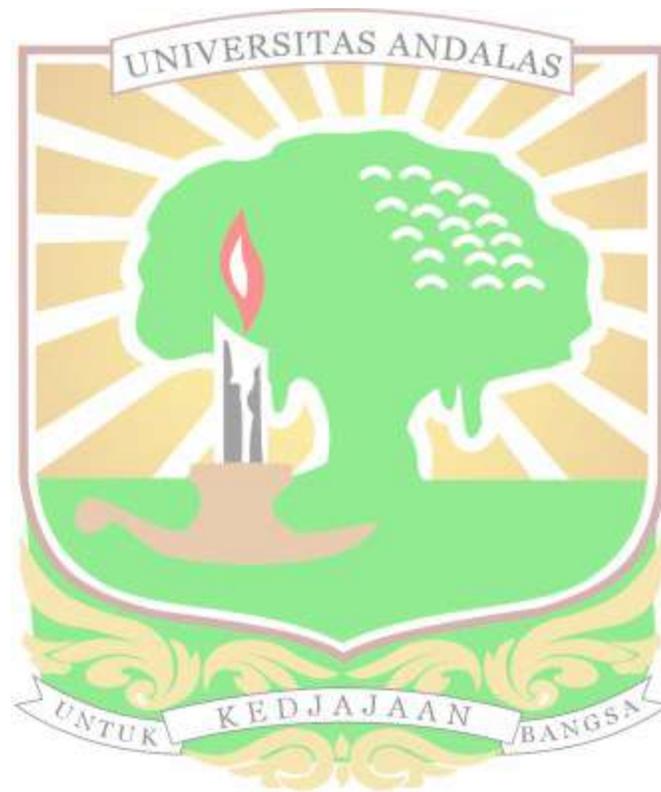
Lestari (2015) melakukan penelitian tentang Pengaruh Religiusitas, Produk Bank, Kepercayaan, pengetahuan dan Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Nasabah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui religiusitas, produk bank, kepercayaan, pengetahuan dan pelayanan terhadap preferensi menabung pada perbankan syariah. Penelitian ini menggunakan sampel 50 responden nasabah muslim fakultas ekonomi dan bisnis universitas brawijaya malang yang menjadi nasabah perbankan syariah. Data menggunakan kuesioner dengan skala *likert*. Hasil analisis faktor menunjukkan pengaruh religiusitas terhadap referensi utama menabung pada perbankan syariah adalah kepatuhan agama, produk yang inovatif, kepercayaan, pelayanan dan penggunaan fasilitas yang mudah terhadap preferensi utama menabung pada perbankan syariah.

2.9 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka hipotesis penulis pada penelitian ini adalah:

- 1) Kepatuhan terhadap Islam berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah di Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.
- 2) Promosi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.
- 3) Tingkat bagi hasil berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.

- 4) Kualitas Pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah Kota Payakumbuh bertransaksi dengan Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh.



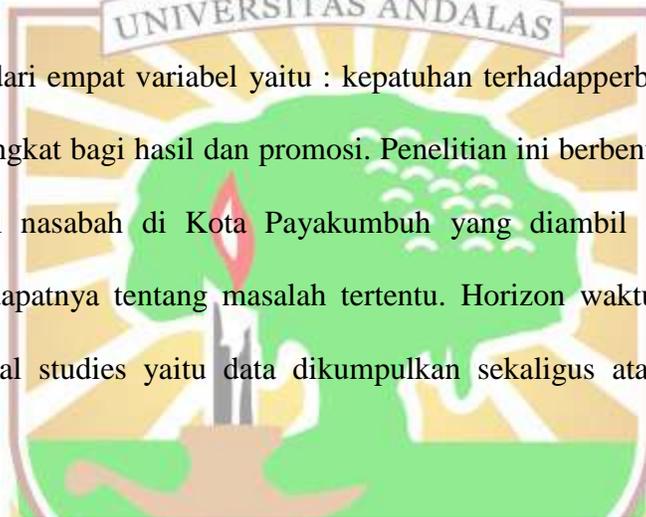
BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

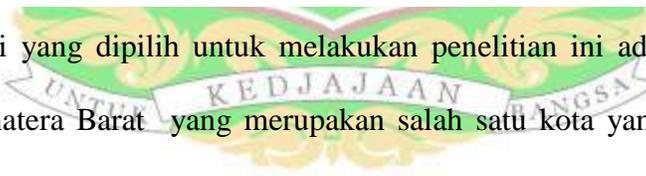
Penelitian ini berjudul **Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat di Kota Payakumbuh Dalam Bertransaksi Dengan Bank BNI Syariah**

yang terdiri dari empat variabel yaitu : kepatuhan terhadap perbankan syariah , kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil dan promosi. Penelitian ini berbentuk survey, data diambil dari populasi nasabah di Kota Payakumbuh yang diambil sebagian sampel untuk diminta pendapatnya tentang masalah tertentu. Horizon waktu penelitian ini bersifat cross sectional studies yaitu data dikumpulkan sekaligus atau satu tahap (Sekaran, 2006).



3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian ini adalah Kota Payakumbuh provinsi Sumatera Barat yang merupakan salah satu kota yang terdapat kantor Bank Negara Indonesia Syari'ah cabang Payakumbuh.



3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data dengan angka-angka yang dapat dihitung maupun diukur, maka data tersebut akan dihitung dengan analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif ini dimaksudkan untuk

memperkirakan besarnya pengaruh secara kuantitatif dari perubahan satu atau beberapa kejadian lainnya dengan menggunakan alat analisis statistik. (Rahmah, 2015)

Sumber data yang digunakan adalah data primer. Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh individu atau kelompok yang menghimpun data tersebut. Data primer diperoleh dengan cara turun ke lapangan dengan menyebarkan kuisioner kepada responden.

3.4 Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini adalah melihat hubungan sebab akibat antara variable dependen yaitu keputusan nasabah bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh terhadap variable independen yaitu kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil, dan promosi. Penelitian ini tidak memiliki kemampuan dalam mengintervensi, baik mengendalikan maupun memanipulasi variable. Mengingat tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh keputusan nasabah di Kota payakumbuh bertransaksi dengan bank syari'ah maka diperlukan data dari lingkungan yang sebenarnya.

3.4.1 Populasi dan Sampel

3.4.1.1 Populasi

Populasi adalah jumlah keseluruhan unit analisis yang akan diteliti mempunyai kuantitas jumlah dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari

dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi dalam penelitian ini adalah penduduk di Kota Payakumbuh yang berjumlah 113.248 orang(BPS Kota Payakumbuh , 2018).

3.4.1.2 Sampel

Populasi dalam penelitian ini tidak diketahui jumlahnya. Menurut Anwar (2012), rumus dalam menghitung sampel pada populasi yang tidak diketahui. Untuk penelitian berbentuk survei, rumus yang bisa dipakai menggunakan proporsi binomunal (binomunal proportions). Namun apabila besar populasi (N) tidak diketahui atau $(N-n)/(N-1)=1$ maka besar sampel dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 p(1-p)}{d^2}$$

Rumus Lemeshow Besar Sampel Penelitian(1997)

n = jumlah sampel minimal yang dilakukan

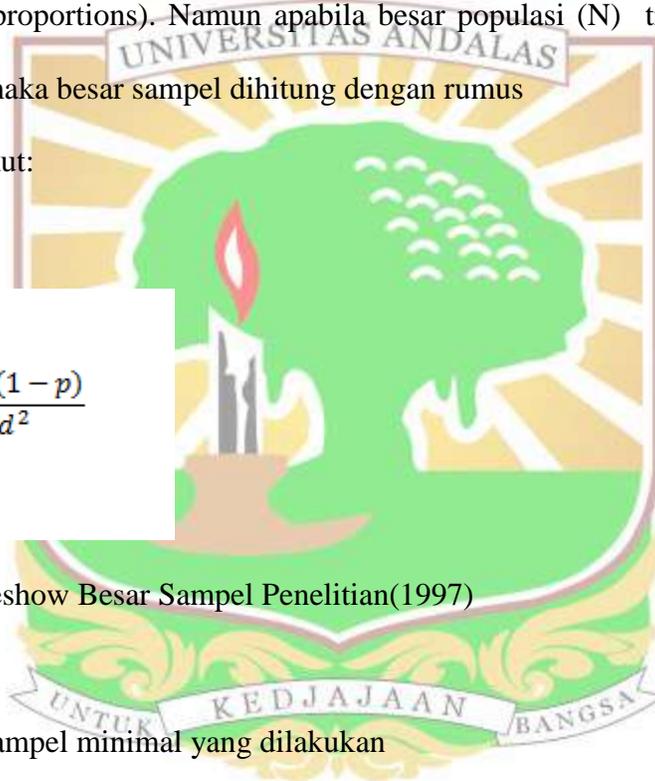
Z = drajat kepercayaan

P = proporsi

Q = (1-p)

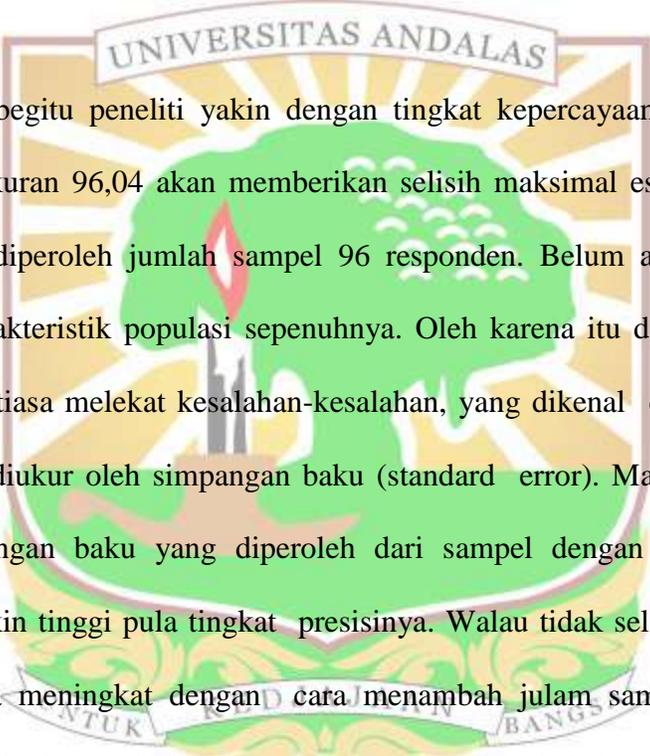
d = limit dari error

Jika ditetapkan $\alpha=0,05$ atau $Z_{1-\alpha/2} = 1,96$ atau Z2



Jika tidak ketahui nilai p dari penelitian atau literatur lain, maka dapat dilakukan maximal estimation dengan $p = 0,5$. Jika ingin teliti-teliti maka nilai d sekitar 2,5 % (0,025) atau lebih kecil lagi dengan d 10% (0,1)

$$n = 1,96^2 \cdot 0,5 (1-0,5) / 0,1^2$$
$$= 0,9604/0,01 = 96 \text{ responden}$$



Dengan begitu peneliti yakin dengan tingkat kepercayaan 95% bahwa sampel random berukuran 96,04 akan memberikan selisih maksimal estimasi $p = 0,5$ dengan $e = 0,1$ maka diperoleh jumlah sampel 96 responden. Belum ada sampel yang bisa mewakili karakteristik populasi sepenuhnya. Oleh karena itu dalam setiap penarikan sampel senantiasa melekat kesalahan-kesalahan, yang dikenal dengan nama sampling error presisi diukur oleh simpangan baku (standard error). Makin kecil perbedaan di antara simpangan baku yang diperoleh dari sampel dengan simpangan baku dari populasi, makin tinggi pula tingkat presisinya. Walau tidak selamanya, tingkat presisi mungkin bisa meningkat dengan cara menambah jumlah sampel, karena kesalahan mungkin bisa berkurang kalau jumlah sampelnya ditambah (Kerlinger, 1973). Sehingga pada penelitian ini penulis menambah sampel menjadi 100 orang.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode non-probability sampling. Non-probability sampling merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Metode yang digunakan adalah

teknik sampling aksidental, adalah teknik penentuan sampel berdasarkan faktor spontanitas, artinya siapa saja yang secara tidak sengaja bertemu dengan peneliti dan sesuai dengan karakteristik (ciri-cirinya), maka orang tersebut dapat digunakan sebagai sampel. Karakteristik sampel dalam penelitian ini adalah nasabah yang mengunjungi bank secara impulsif di bank syariah kota Payakumbuh. Teknik sampling aksidental pada penelitian ini digunakan baik untuk sampel responden kuesioner maupun sampel informan wawancara.

3.5 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Penelitian ini mempunyai operasional variabel yang digunakan yaitu variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y), antara lain: Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X1) Kualitas Pelayanan (X2) Tingkat bagi hasil (X3) Promosi (X4) bertindak sebagai variabel bebasnya sedangkan Minat nasabah (Y) sebagai variabel terikat. Skala yang digunakan merupakan skala interval dengan pengukuran seperti yang akan dijelaskan di bawah ini.

3.5.1 Variabel Dependen

Variabel dependen merupakan variabel terikat atau 'Y', yaitu variabel yang memberikan reaksi atau respon jika dihubungkan dengan variabel bebas. Dalam hal ini variabel terikatnya adalah keputusan nasabah untuk bertransaksi

3.5.1.1 Keputusan Nasabah Bertransaksi

Keputusan nasabah bertransaksi memiliki 5 (lima) indikator yaitu: Pertama, bertransaksi karena lebih terjamin keamanannya. Kedua, kesediaan diri sendiri dan mengajak teman bertransaksi di bank syari'ah. Ketiga, rendahnya saldo minimal setoran

awal. Keempat, ketersediaan ATM yang mudah dijangkau. Kelima, sesuai dengan syari'at islam. Fauzi (2010) pada kuisisioner menggunakan lima pertanyaan untuk mengukur variable ini.

3.5.2 Variabel Independen

Merupakan variable bebas atau 'X'. Yaitu variabel yang dapat mempengaruhi variabel lain dan yang bertindak sebagai variabel independen adalah Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X1) Kualitas Pelayanan (X2) tingkat bagi hasil (X3) Promosi (X4)

3.5.2.1 Kepatuhan terhadap Perbankan Syariah

Didalam penelitian ini akan menggunakan 5 indikator, adapun ke 5 indikator tersebut adalah: pertama, pemahaman dan pengamalan prinsip-prinsip perbankan Syariah. Kedua, pembayaran kewajiban kepada bank tepat waktu. Ketiga, memahami halal/haram seputar perbankan. Keempat, meyakini produk bank syari'ah merupakan produk yang baik dan halal. Kelima, meyakini prinsip syari'ah membawa barokah. Penentuan ke 5 indikator diadaptasi dari Fauzi (2010), pada kuesioner penelitian tersebut menggunakan lima pertanyaan untuk mengukur variabel ini. Dalam variable ini responden akan diberi pilihan lima indicator. 5= sangat setuju, 4= setuju, 3= ragu-ragu, 2= tidak setuju, dan terakhir 1= sangat tidak setuju. Selanjutnya akan dilakukan uji validitas untuk mengetahui apakah seluruh item pertanyaan dalam variabel kepatuhan terhadap islam (X1) valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti. Nilai didapat melalui perhitungan coorrected item total correlation. Jika nilai korelasinya $> r$ table (0,3) maka item pertanyaan dinyatakan valid. Kemudian dilakukan uji reliabilitas untuk mengukur kekonsistenan jawaban responden atas angket yang disebar

serta pemahamannya. Uji reliabilitas ini dilakukan dengan metode alpha. Kemudian akan didapatkan nilai Cronbach Alpha yang disyaratkan yakni sebesar 0,60-0,70. Jika dalam ambang batas itu maka dikatakan akseptabel dan dikatakan baik jika 0,70-0,80. Dikatakan reliabel jika diatas 0,80. Kemudian akan dilakukan uji t-test, hasil ini akan didapatkan nilai yang jika nilai t-hitung > t-tabel, maka H0 ditolak dan H1 diterima artinya terdapat pengaruh antara variable dependen dan variable independent. Begitu juga sebaliknya hal tersebut berlaku.

3.5.2.2 Kualitas Pelayanan Perbankan Syariah

Kualitas Pelayanan (X2) dalam hal ini diukur dengan 5 (lima) indikator. Pertama, apakah perbankan memahami kebutuhan nasabah. Kedua, apakah pihak bank Syariah lebih cepat dan tanggap dalam pelayanan. Ketiga, beban biaya administrasi lebih rendah/minim. Keempat, apakah pelayanan diberikan dengan sopan dan rendah hati. Kelima, kantor kas dan ATM bank Syariah mudah dijangkau dan diakses. Seperti yang sudah dijelaskan pada variable sebelumnya, bahwa kuesioner penelitian menggunakan lima pertanyaan untuk mengukur variabel ini. Dalam variable ini responden akan diberi pilihan lima indicator. 5= sangat setuju, 4= setuju, 3= ragu-ragu, 2= tidak setuju, dan terakhir 1= sangat tidak setuju. Selanjutnya akan dilakukan uji validitas untuk mengetahui apakah seluruh item pertanyaan dalam variabel kualitas pelayanan perbankan syariah (X2) valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti. Nilai didapat melalui perhitungan coorrected item total correlation. Jika nilai korelasinya > r table (0,3) maka item pertanyaan dinyatakan valid. Kemudian dilakukan uji reliabilitas untuk mengukur kekonsistenan jawaban responden atas angket yang

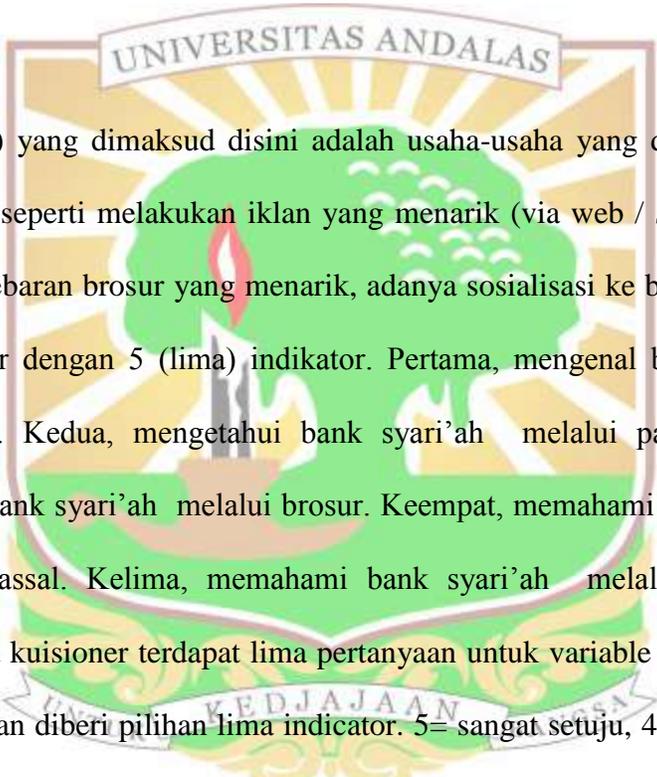
disebar serta pemahamannya. Uji reliabilitas ini dilakukan dengan metode alpha. Kemudian akan didapatkan nilai Cronbach Alpha yang disyaratkan yakni sebesar 0,60-0,70. Jika dalam ambang batas itu maka dikatakan akseptabel dan dikatakan baik jika 0,70-0,80. Dikatakan reliabel jika diatas 0,80. Kemudian akan dilakukan uji t-test, hasil ini akan didapatkan nilai yang jika nilai t-hitung > t-tabel, maka H0 ditolak dan H1 diterima artinya terdapat pengaruh antara variable dependen dan variable independent. Begitu juga sebaliknya hal tersebut berlaku.

3.5.2.3 Tingkat Bagi Hasil

Tingkat Bagi Hasil (X3) dalam hal ini diukur dengan 5 (lima) indikator, yaitu Pertama, kepastian dan kejelasan bagi hasil yang adil. Kedua, tingkat bagi hasil yang memberikan kepuasan. Ketiga, Nisbah yang kompetitif. Keempat, Keadilan bagi hasil. Kelima, Pembagian keuntungan dan kerugian lebih jelas. Kuesioner penelitian ini menggunakan lima pertanyaan untuk mengukur variabel ini. Dalam variable ini responden akan diberi pilihan lima indicator. 5= sangat setuju, 4= setuju, 3= ragu-ragu, 2= tidak setuju, dan terakhir 1= sangat tidak setuju. Selanjutnya akan dilakukan uji validitas untuk mengetahui apakah seluruh item pertanyaan dalam variabel tingkat bagi hasil (X3) valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti. Nilai didapat melalui perhitungan coorrected item total correlation. Jika nilai korelasinya > r table (0,3) maka item pertanyaan dinyatakan valid. Kemudian dilakukan uji reliabilitas untuk mengukur kekonsistenan jawaban responden atas angket yang disebar serta pemahamannya. Uji reliabilitas ini dilakukan dengan metode alpha. Kemudian akan didapatkan nilai Cronbach Alpha yang disyaratkan yakni sebesar 0,60-0,70. Jika dalam ambang batas itu

maka dikatakan akseptabel dan dikatakan baik jika 0,70-0,80. Dikatakan reliabel jika diatas 0,80. Kemudian akan dilakukan uji t-test, hasil ini akan didapatkan nilai yang jika nilai t-hitung > t-tabel, maka H0 ditolak dan H1 diterima artinya terdapat pengaruh antara variable dependen dan variable independent. Begitu juga sebaliknya hal tersebut berlaku.

3.5.2.4 Promosi



Promosi (X4) yang dimaksud disini adalah usaha-usaha yang dilakukan bank kepada nasabah luas seperti melakukan iklan yang menarik (via web / *social media*), promosi dengan penyebaran brosur yang menarik, adanya sosialisasi ke berbagai tempat. Dalam hal ini diukur dengan 5 (lima) indikator. Pertama, mengenal bank syari'ah melalui social media. Kedua, mengetahui bank syari'ah melalui papan reklame. Ketiga, mengetahui bank syari'ah melalui brosur. Keempat, memahami bank syari'ah melalui sosialisasi massal. Kelima, memahami bank syari'ah melalui penjelasan seorang praktisi. Pada kuisioner terdapat lima pertanyaan untuk variable ini. Dalam variable ini responden akan diberi pilihan lima indicator. 5= sangat setuju, 4= setuju, 3= ragu-ragu, 2= tidak setuju, dan terakhir 1= sangat tidak setuju.

Selanjutnya akan dilakukan uji validitas untuk mengetahui apakah seluruh item pertanyaan dalam variabel promosi (X4) valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti. Nilai didapat melalui perhitungan coorrected item total correlation. Jika nilai korelasinya > r table (0,3) maka item pertanyaan dinyatakan valid. Kemudian dilakukan uji reliabilitas untuk mengukur kekonsistenan jawaban responden

atas angket yang disebar serta pemahamannya. Uji reliabilitas ini dilakukan dengan metode alpha. Kemudian akan didapatkan nilai Cronbach Alpha yang disyaratkan yakni sebesar 0,60-0,70. Jika dalam ambang batas itu maka dikatakan akseptabel dan dikatakan baik jika 0,70-0,80. Dikatakan reliabel jika diatas 0,80. Kemudian akan dilakukan uji t-test, hasil ini akan didapatkan nilai yang jika nilai t-hitung > t-tabel, maka H0 ditolak dan H1 diterima artinya terdapat pengaruh antara variable dependen dan variable independent. Begitu juga sebaliknya hal tersebut berlaku.

3.6.3 Indikator Penilaian

Secara ringkas indikator penilaian tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.2
Indikator Penilaian

No	Variabel	Indikator	Jumlah item
1	Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah (X1)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemahaman dan pengamalan prinsip-prinsip perbankan Syariah. 2. Pembayaran kewajiban kepada bank tepat waktu. 3. Memahami halal/haram seputar perbankan. 4. Meyakini produk bank syari'ah merupakan produk yang baik dan halal. 	5

		5. Meyakini prinsip syari'ah membawa barokah	
2	Kualitas Pelayanan Perbankan Syariah (X2)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah perbankan memahami kebutuhan nasabah. 2. Apakah pihak bank Syariah lebih cepat dan tanggap dalam pelayanan. 3. Beban biaya administrasi lebih rendah/minim. 4. apakah pelayanan diberikan dengan sopan dan rendah hati. 5. kantor kas dan ATM bank Syariah mudah dijangkau dan diakses 	5
3	Tingkat Bagi Hasil (X3)	<ol style="list-style-type: none"> 1. kepastian dan kejelasan bagi hasil yang adil. 2. tingkat bagi hasil yang memberikan kepuasan. 3. Nisbah yang kompetitif. 4. Keadilan bagi hasil. 5. Pembagian keuntungan dan kerugian lebih jelas. 	5
4	Promosi (X4)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui bank syari'ah melalui social media 2. Mengetahui bank 	5

		<p>syari'ah melalui papan reklame</p> <p>3. Mengetahui bank syari'ah melalui brosur</p> <p>4. Memahami bank syari'ah melalui sosialisasi massal</p> <p>5. Memahami bank syari'ah melalui penjelasan seorang praktisi</p>	
5	Keputusan nasabah bertransaksi	<p>1. Bertransaksi karena lebih terjamin keamanannya</p> <p>2. Kesiediaan diri sendiri dan mengajak teman bertransaksi di Bank BNI syari'ah</p> <p>3. Rendahnya saldo minimal setoran awal</p> <p>4. Ketersediaan ATM yang mudah dijangkau</p> <p>5. Sesuai dengan syari'at islam</p>	5

Sumber :Fauzi, 2010

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa indikator dan item pertanyaan yang digunakan dalam menilai masing-masing variabel diambil dari beberapa peneliti yang juga relevan untuk digunakan dalam penelitian ini.

3.6.4 Skala Pengukuran

Skala yang digunakan dalam mengukur variabel dependen dan independen adalah skala likert (*Likert Scale*). Pada metode ini, responden diminta untuk mencentang kolom pendapat terhadap pernyataan yang diberikan dan jawaban dibagi menjadi 5 (lima) poin, yaitu: “Sangat Tidak Setuju” (STS) diberi nilai 1, “Tidak Setuju” (TS) diberi nilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) diberi nilai 3, “Setuju” (S) diberi nilai 4, “Sangat Setuju” (SS) diberi nilai 5. Dari kategori-kategori tersebut peneliti memberi nilai jawaban dari masing-masing pertanyaan sebagai berikut:



Tabel 3.3 Skala Likert

Nilai	Pendapat
1	Sangat Tidak Setuju (STS)
2	Tidak Setuju (TS)
3	Ragu – Ragu (RR)
4	Setuju (S)
5	Sangat Setuju (SS)

3.7 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan data primer, artinya peneliti turun langsung kelapangan untuk menghimpun data dari responden untuk selanjutnya akan diolah sesuai metode yang sudah disepakati.

3.7.1 Analisis Deskriptif

Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif, nantinya suatu gambaran yang lebih rinci dan detil dari variable-variabel yang digunakan dapat tergambar dari penelitian tersebut. Analisis deskriptif dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan tabulasi silang (Crosstabs) digunakan untuk mengetahui hubungan distribusi respon antara variable data (Yamin, 2009)

Dalam analisis ini setiap jawaban responden untuk setiap variable akan dihitung sesuai dengan skala likert, kemudian setelah diakumulasi dan dibagi dengan jumlah pertanyaan tiap variable. Setelah didapat angka rata-rata tiap variabel maka dilakukan penggolongan untuk setiap kelas sesuai dengan kelas jenis kelamin, umur, dan pekerjaan. Angka akumulasi dari setiapresponde tersebut yang akan menjadi data olahan yang akan diolah melalui aplikasi SPSS.

Diharapkan dengan pendekatan tersebut penelitian ini akan dapat mengungkapkan kaitan antar berbagai gejala social. Dalam penelitian ini yang menjadi fokusnya adalah faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat di Kota Payakumbuh bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh.

3.7.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2016) valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Kuesioner yang digunakan dalam suatu penelitian haruslah valid, yaitu kuesioner yang mampu mengungkapkan apa yang diukur dengan kuesioner tersebut. Dalam uji validitas menggunakan program SPSS 24.

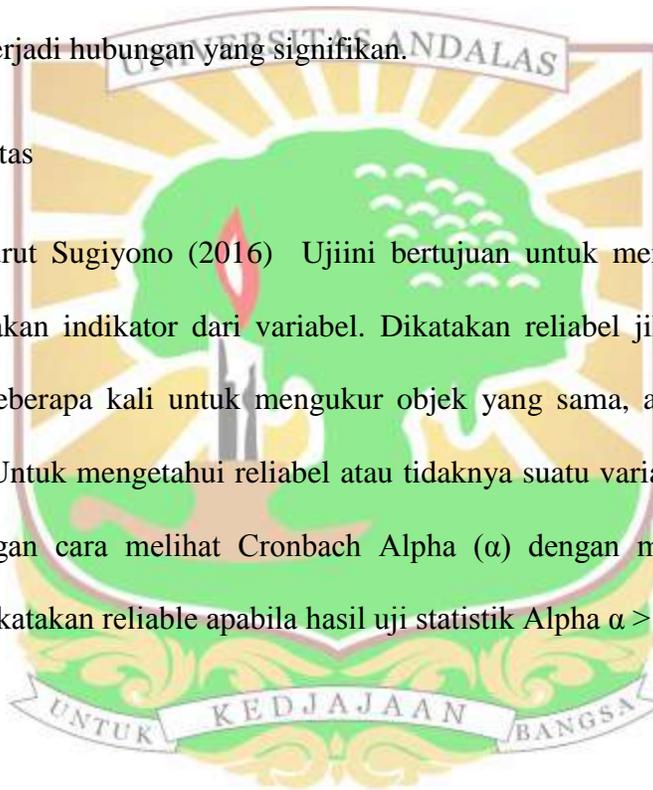
Kriteria penilaian uji validitas adalah :

- a. Apabila r hitung $>$ r tabel, maka kuesioner tersebut valid
- b. Apabila r hitung $<$ r tabel, maka dapat dikatakan item kuesioner tidak valid

Uji validitas dapat dilakukan dengan melihat korelasi antara skor masing- masing item dalam kuesioner dengan total skor yang ingin diukur yaitu menggunakan Coefficient Corelatuon Pearson dalam SPSS. Jika nilai signifikansi (P Value) $>$ 0,3 maka tidak terjadi hubungan yang signifikan.

b. Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2016) Uji ini bertujuan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Dikatakan reliabel jika instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Untuk mengetahui reliabel atau tidaknya suatu variabel maka dilakukan uji statistic dengan cara melihat Cronbach Alpha (α) dengan menggunakan SPSS 24. Kuesioner dikatakan reliable apabila hasil uji statistik Alpha $\alpha >$ 0,7.



3.7.3 Model Penelitian

Model dalam penelitian ini merujuk kepada penelitian yang dilakukan oleh Ma'arif (2016) dengan judul penelitiannya “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Bertransaksi Di Bank Syari’ah (Studi Kasus di Bank Syari’ah Mandiri Cabang Boyolali)” dimana bentuk model nya adalah sebagai berikut :

$$KB = \alpha + \beta_1L + \beta_2K + \beta_3P + \beta_4BH + \varepsilon$$

KB = Keputusan bertransaksi

α = Konstanta

β_1L = Lokasi

β_2K = Keyakinan

β_3P = Pelayanan

β_4BH = Bagi Hasil

ε = Error terms

Selanjutnya fungsi ini dispesifikasikan dengan tujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh Kepatuhan terhadap Islam, kualitas pelayanan, bagi hasil, dan promosi dan terhadap keputusan Nasabah di pemerintah Kota Payakumbuh bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh. Maka fungsi tersebut dispesifikasikan sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \mu$$

Y = Keputusan nasabah bertransaksi

α = konstanta

$\beta_1 \beta_2 \beta_3 \beta_4$ = koefisien regresi

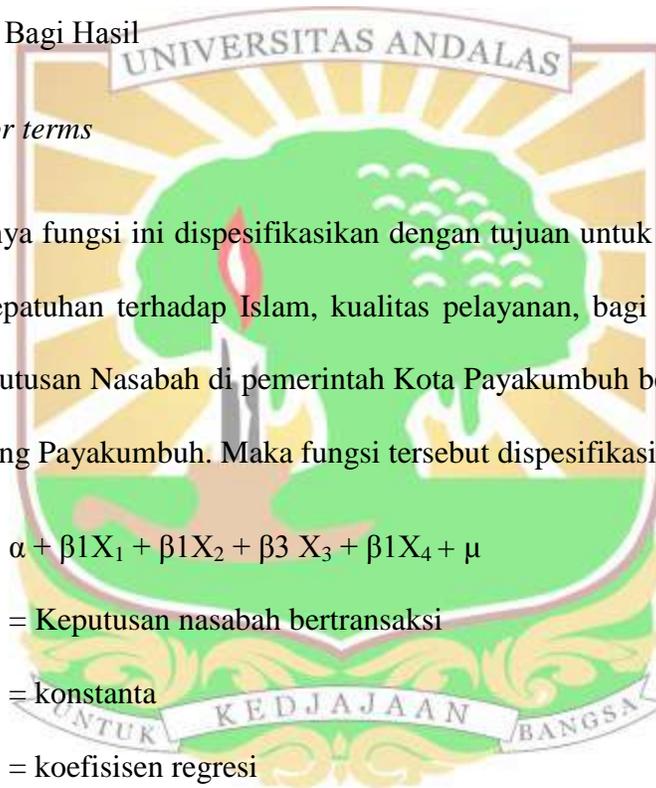
X_1 = Kepatuhan terhadap Islam

X_2 = Kualitas Pelayan

X_3 = Tingkat Bagi Hasil

X_4 = Promosi

μ = *disturbance factor* (pendugaan diluar parameter)



3.8 Pengujian Model

3.8.1 Koefisien Determinan (R-Square)

R^2 (koefisien determinasi) bertujuan untuk mengetahui variasi pengaruh variabel independent terhadap variabel dependent. Semakin tinggi R^2 akan semakin baik bagi model regresi karena variabel bebas dapat menjelaskan variabel terikat lebih besar.

3.8.2 Uji Parsial (Uji t)

Uji t (t-test), dimaksudkan untuk mengetahui signifikansi statistik koefisien regresi secara parsial. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima dan jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_a ditolak dan H_0 diterima.

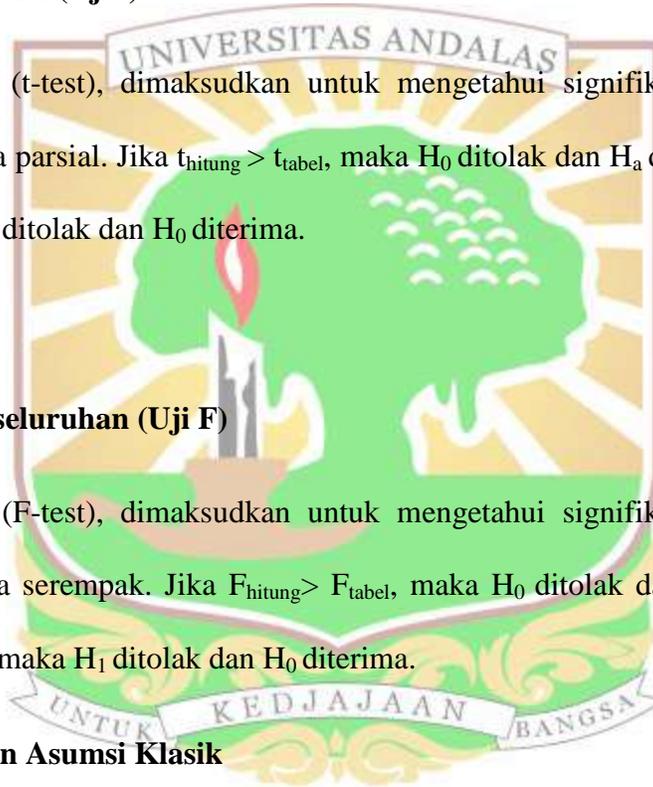
3.8.3 Uji Keseluruhan (Uji F)

Uji F (F-test), dimaksudkan untuk mengetahui signifikansi statistik koefisien regresi secara serempak. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima dan jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_1 ditolak dan H_0 diterima.

3.9 Pengujian Asumsi Klasik

Setelah dilakukan pengujian regresi, maka dilakukan evaluasi. Evaluasi ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah penggunaan model regresi linier berganda dalam menganalisis setelah memenuhi asumsi klasik yang dipersyaratkan. Asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini, sebagai berikut:

3.9.1 Uji Normalitas



Menurut Ghozali (2011) untuk menguji apakah dalam persamaan model penelitian, variabel pengganggu atau residual sudah terdistribusi normal. Seperti diketahui bahwa uji t dan F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Kalau asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Ada dua cara yaitu dengan untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik atau uji statistik.

Apabila menggunakan grafik, normalitas umumnya dideteksi dengan melihat tabel histogram. namun demikian dengan hanya melihat tabel histogram dapat menyesatkan, terlebih jika jumlah sampel yang kecil. Alternative lain adalah dengan melihat normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Dasar pengambilan dengan menggunakan normal *probability plot* adalah sebagai berikut Ghozali (2011)

1. Jika disekitar garis diagonal data tersebut menyebar dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya berarti polanyaterdistribusi secara normal, maka model persamaan penelitian memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau garis histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model persamaan penelitian tidak memenuhi asumsi normalitas.

Uji normalitas dengan grafik dapat menyesatkan kalau tidak hati-hati secara visual kelihatan normal, padahal secara statistik bisa sebaliknya. Oleh sebab itu dianjurkan disampng uji grafik dilengkapi dengan uji statistik. Uji statistik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas residual adalah uji statistik non- parametik Kolgomorov-Smirnov (K-S). Uji K-S dilakukan dengan membuat hipotesis :

Ho : Data residual berdistribusi normal

Ha : Data residual tidak berdistribusi normal.

3.9.2 Uji Multikolinieritas

Deteksi multikolinieritas bertujuan untuk menguji, apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (*independent variable*). Deteksi multikolinieritas terjadi hanya pada regresi ganda. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi tinggi diantara variabel bebas. Masalah multikolinieritas mengakibatkan adanya kesulitan untuk dapat melihat pengaruh variabel penjelas terhadap variabel yang dijelaskan. Ada beberapa cara yang biasa digunakan untuk mendeteksi terjadinya multikolinieritas salah satunya dengan VIF (*Variance Inflation Factors*). Hasil uji multikolinieritas, dapat dilihat pada tabel kolom *Centered VIF*, apabila nilai VIF tidak lebih besar dari 10 maka dapat dikatakan tidak terjadi multikolinieritas variabel bebas tersebut.

3.9.3 Uji Heteroskedastisitas

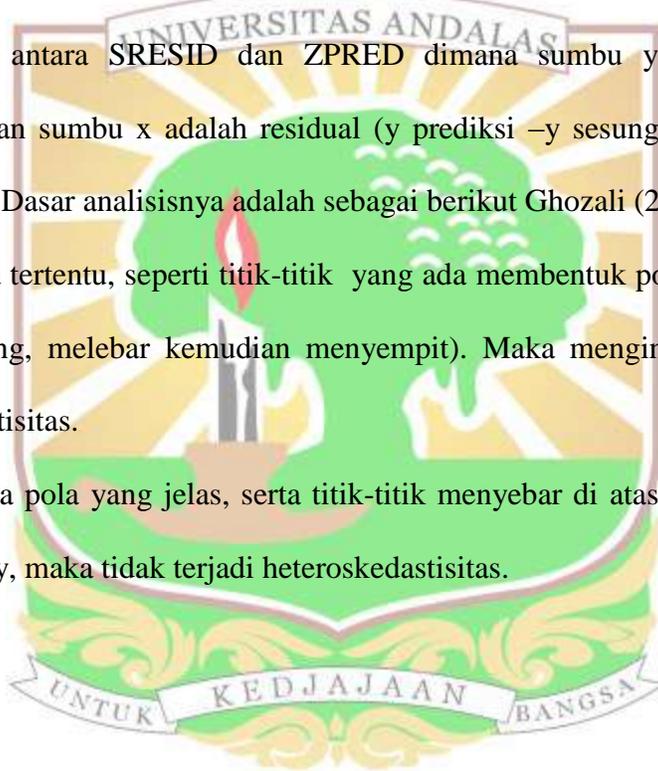
Ini menguji apakah dalam model persamaan penelitian terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Model persamaan penelitian yang baik adalah yang Homoskedastisitas atau tidak terjadi Heteroskedastisitas. Kebanyakan data crossection mengandung situasi heteroskedastisitas karena data ini menghimpun data yang mewakili berbagai ukuran (kecil, sedang, dan besar).

Dalam penelitian ini, uji yang digunakan untuk mendeteksi ada atau tidaknya Heteroskedastisitas adalah dengan dua cara yaitu dengan menggunakan uji Glejser dan uji grafik Scatter Plot. Uji Glejser dilakukan dengan meregresnilai absolut residual terhadap variabel independen (Gujarati 2003 dalam Imam Ghozali, 2011) dengan persamaan-persamaan penelitian :

$$[Ut] = \alpha + \beta X_t + vt \dots\dots\dots(1)$$

Uji Heteroskedastisitas dengan cara melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik Scatter Plot antara SRESID dan ZPRED dimana sumbu y adalah y yang telah diprediksi, dan sumbu x adalah residual (y prediksi –y sesungguhnya) yang telah di-studentized. Dasar analisisnya adalah sebagai berikut Ghazali (2011)

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit). Maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



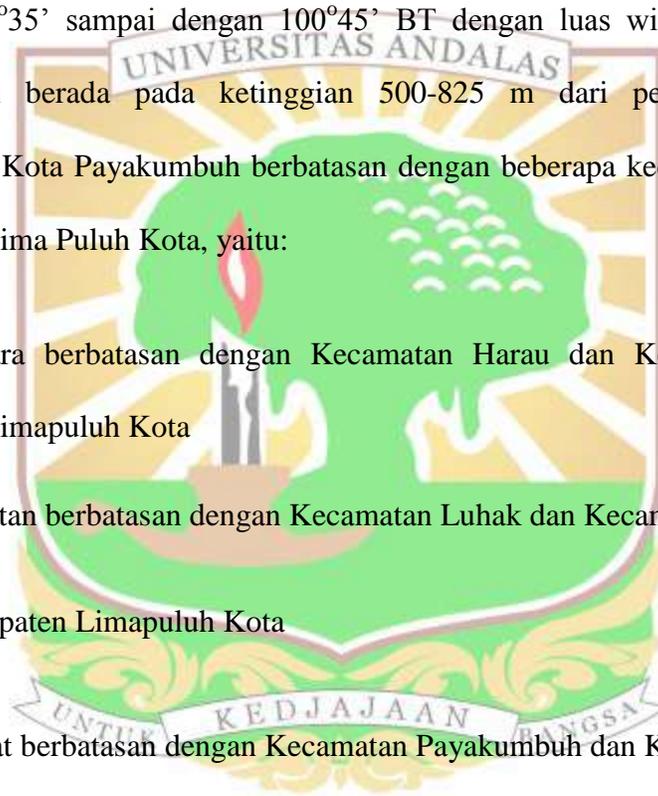
BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

4.1 . Gambaran Kota Payakumbuh

Secara geografis Kota Payakumbuh terletak pada posisi $00^{\circ}10'$ sampai dengan $00^{\circ}17'$ LS dan $100^{\circ}35'$ sampai dengan $100^{\circ}45'$ BT dengan luas wilayah $80,43 \text{ Km}^2$. Kota Payakumbuh berada pada ketinggian 500-825 m dari permukaan laut. Secara administrasi Kota Payakumbuh berbatasan dengan beberapa kecamatan dalam wilayah Kabupaten Lima Puluh Kota, yaitu:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Harau dan Kecamatan Payakumbuh Kabupaten Limapuluh Kota
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Luhak dan Kecamatan Situjuh Limo Nagari Kabupaten Limapuluh Kota
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Payakumbuh dan Kecamatan Akabiluru Kabupaten Limapuluh Kota
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Luhak dan Kecamatan Harau Kabupaten Limapuluh Kota.



Kota Payakumbuh memiliki letak yang sangat strategis Sedangkan jarak kota Payakumbuh ke kota Padang sejauh 124 km, dapat ditempuh dengan kendaraan pribadi selama 3 jam perjalanan. Sekarang ini kota Payakumbuh sudah menjadi 5 (lima) kecamatan. Tujuan dari pemekaran kota Payakumbuh menjadi 5 (lima) kecamatan ini adalah selain mendorong percepatan pembangunan pada masing-masing wilayah kecamatan, juga untuk mengurangi tingkat ketimpangan pembangunan antar kecamatan.

4.1.1 Perkembangan Penduduk

Pertumbuhan penduduk merupakan salah satu indikator sosial yang dapat mempengaruhi Pemerintah Daerah dalam merumuskan kebijakan dan program pembangunan. Disamping itu perkembangan penduduk juga akan mampu menentukan tingkat daya saing suatu daerah. Maksudnya semakin meningkat kualitas penduduk pada suatu daerah maka akan semakin tinggi pula daya saing daerah tersebut.

Perkembangan penduduk kota Payakumbuh dalam beberapa tahun terakhir ini tampaknya relatif stabil, dan malahan laju pertumbuhan penduduk Payakumbuh cenderung mengalami penurunan dari tahun ketahun. Pada tahun 2012, laju pertumbuhan penduduk kota Payakumbuh mencapai sebesar 1,99 %, dan kemudian turun menjadi sebesar 1,55 % pada tahun 2016.

Disisi lain karakteristik penduduk yang paling berpengaruh terhadap tingkah laku sosial ekonomi penduduk adalah umur dan jenis kelamin, atau yang sering juga disebut komposisi penduduk menurut jenis kelamin. Sedangkan pengelompokan penduduk menurut kelompok umur dapat dikelompokkan menjadi 3 kelompok, yaitu kelompok usia 0–14 tahun, 15–64 tahun dan 65 tahun keatas atau kelompok usia

produktif dan non produktif. Penduduk yang non-produktif adalah gabungan antara penduduk muda (0–14 tahun) dengan usia tua (65 tahun ke atas).

Komposisi penduduk Kota Payakumbuh berdasarkan kelompok umur menunjukkan penduduk dengan usia produktif (15-64 tahun) jauh lebih besar bila dibandingkan jumlah penduduk usia tidak produktif (<15 tahun dan 64 tahun >). Persentase penduduk berdasarkan kelompok usia produktif dan tidak produktif tertera pada Tabel 4.1 berikut

Tabel 4.1.
Komposisi Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur Tahun 2011 - 2015
Kota Payakumbuh

No	Usia (tahun)	Jiwa				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	<15	37.474	37.906	37.110	37.509	37.908
2	15- 64	75.714	77.859	79.764	81.261	82.805
3	>64	6.863	6.685	6.780	6.920	7.113
J u m l a h		120.051	122.450	123.654	125.690	127.826

Sumber data: Payakumbuh Dalam Angka 2016

Berdasarkan data Tabel 3.10 terlihat bahwa dalam 5 tahun terakhir rata-rata jumlah penduduk usia < 15 berada pada kisaran 29,65% dari jumlah penduduk, jumlah usia produktif 15-64 tahun sekitar 64,77% dan jumlah penduduk usia tidak produktif > 64

adalah 5,58% dari total penduduk Kota Payakumbuh. Kenyataan yang demikian menunjukkan bahwa usia produktif mendominasi dari komposisi penduduk Kota Payakumbuh.

Relatif cukup tingginya jumlah penduduk yang berusia produkti ini memberikan gambaran bahwa dari sisi ketersediaan sumber daya manusia sebenarnya kota Payakumbuh memiliki daya saing yang cukup bagus. Apalagi jumlah penduduk yang berusia produkti tersebut juga didominasi oleh angkatan kerja yang berusia antara 15-29 tahun. Permasalahannya sekarang adalah bagaimana agar variabel sumber daya manusia yang ukup tersedia tersebut mampu menjadi sumber daya yang kreatif yang memiliki motivasi, kemampuan berkomunikasi serta memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi. Bila kondisi ini bisa diwujudkan maka ketersediaan sumber daya manusia tersebut akan mampu mendorong pengembangan UMKM/IKM yang memiliki daya saing yang tinggi dimasa mendatang.

4.2. PERKEMBANGAN PEREKONOMIAN

Untuk menganalisis perkembangan perekonomian kota Payakumbuh dapat dianalisis dari beberapa aspek antara lain ; pertumbuhan ekonomi, struktur perekonomian, pendapatan per-kapita serta ketimpangan pendapatan. Pada bagian ini akan dianalisis masing-masing perkembangan perekonomian kota Payakumbuh tersebut dalam kaitannya untuk mendorong peningkatan daya saing kota Payakumbuh dimasa mendatang.

4.2.1. Pertumbuhan Ekonomi

Salah satu tujuan pembangunan secara makro adalah meningkatnya pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi berhubungan dengan proses peningkatan produksi barang dan jasa dalam kegiatan ekonomi masyarakat dan dapat dikatakan bahwa pertumbuhan ekonomi menyangkut perkembangan yang berdimensi tunggal dan diukur dengan peningkatan hasil produksi dan pendapatan.



Bagan 4.1

Perbandingan Laju Pertumbuhan Ekonomi Kota Payakumbuh, Provinsi Sumatera Barat, dan Nasional



Pertumbuhan ekonomi juga merupakan indikator turunan dari PDRB. Secara sederhana, pertumbuhan ekonomi suatu daerah dapat dihitung dengan cara membandingkan nilai PDRB pada periode tertentu dengan periode sebelumnya, sehingga dapat diketahui berapa pertumbuhannya.

Table 4.2
Tabel Pertumbuhan Ekonomi Kota Payakumbuh

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
2012	6,62
2013	6,56
2014	6,47
2015	6,19
2016	6,08
Rata-rata	6,38

Sumber: Badan Pusat Statistik, PDRB ADHK, data diolah

Laju pertumbuhan ekonomi tertinggi berada pada tahun 2012, yaitu mencapai 6,62%, sedangkan laju pertumbuhan ekonomi terendah berada pada tahun 2016, yaitu sebesar 6,08%. Analisis potensi pengembangan ekonomi wilayah dilakukan untuk mengetahui secara konkrit sektor dan subsektor yang mempunyai potensi pengembangan yang mempengaruhi perkembangan ekonomi wilayah. Informasi ini

diperlukan dalam penyusunan rencana pembangunan daerah dalam menentukan arah dan prioritas pembangunan sesuai dengan potensi yang dimiliki sehingga pertumbuhan ekonomi daerah dapat diwujudkan secara optimal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat akan menjadi maksimal.

Pada tahun 2016 laju pertumbuhan ekonomi nasional sudah mulai membaik. Laju pertumbuhan pada tahun 2016 naik menjadi 5,02% dari tahun sebelumnya yang hanya 4,88%. Motor pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2016 ditopang oleh semakin stabilnya perekonomian global dan kenaikan harga beberapa komoditi ekspor serta konsumsi rumah tangga yang tumbuh seiring dengan terjaganya laju inflasi sepanjang tahun 2016. Tingkat kepercayaan masyarakat yang mulai membaik sehingga mendorong konsumsi masyarakat. Pertumbuhan ekonomi nasional juga berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi Sumatera Barat yang juga mengalami peningkatan dari 5,41% pada tahun 2015 menjadi 5,6% pada tahun 2016.

Salah satu tujuan pembangunan didalam ekonomi makro adalah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu daerah. Pertumbuhan ekonomi berhubungan dengan peningkatan kegiatan produksi barang dan jasa, Semakin tinggi pertumbuhan ekonomi suatu daerah jelas akan memberikan gambaran semakin tinggi pula daya saing daerah tersebut baik daya saing dalam berinvestasi maupun dalam pengembangan teknologi.

Meskipun pertumbuhan ekonomi kota Payakumbuh selama periode 2012-2016 cenderung mengalami penurunan, akan tetapi bila dibandingkan dengan beberapa daerah lain termasuk provinsi Sumatera Barat maupun Indonesia, ternyata laju pertumbuhan ekonomi kota Payakumbuh lebih besar. Disamping itu selama periode

2012-2016 itu, ternyata laju pertumbuhan ekonomi kota Payakumbuh masih tetap berada di atas 6 %. Adapun perkembangan pertumbuhan ekonomi Kota Payakumbuh selama periode 2012 – 2016.

4.2.3. PDRB Per-Kapita

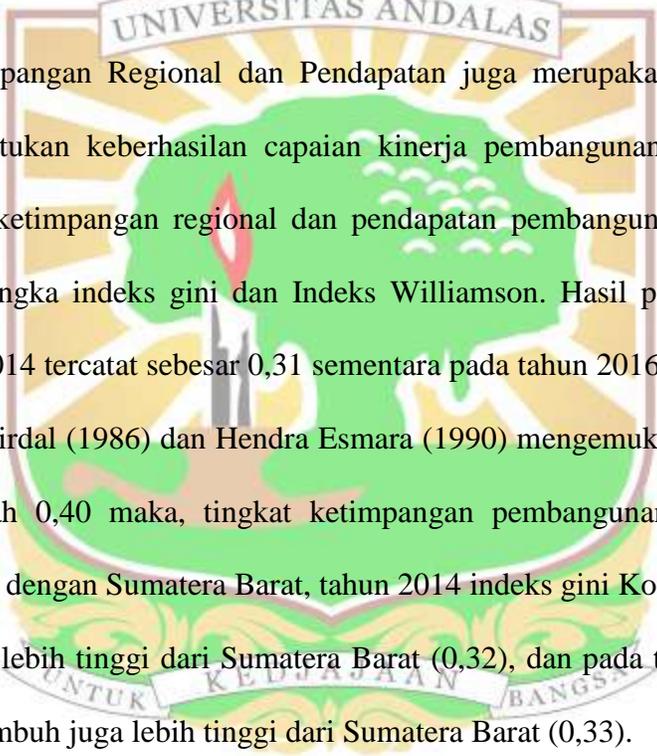
PDRB per-kapita juga merupakan salah satu indikator untuk menentukan capaian kinerja pembangunan suatu daerah. Artinya semakin tinggi PDRB perkapita suatu daerah maka semakin baik capaian kinerja pembangunan daerah tersebut. PDRB perkapita merupakan pembagian dari PDRB menurut harga berlaku dibagi dengan jumlah penduduk setiap tahunnya.

Perkembangan PDRB perkapita Kota Payakumbuh dari tahun ketahun ternyata mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Pada tahun 2011 PDRB perkapita Kota Payakumbuh baru sebesar Rp. 24,63 Juta kemudian meningkat menjadi Rp. 37,33 juta pada tahun 2016. Hal ini menunjukkan bahwa secara rata-rata PDRB Perkapita Kota Payakumbuh selama periode 2011-2016 mengalami pertumbuhan sebesar 10,96%. Pertumbuhan PDRB-perkapita kota Payakumbuh yang relative cukup tinggi ini dibandingkan dengan beberapa daerah kota lainnya di provinsi Sumatera Barat menunjukkan kinerja pembangunan bidang ekonominya juga relatif cukup bagus. Hal ini sudah tentu perlu dipertahankan secara terus menerus dan bahkan perlu lebih ditingkatkan dimasa mendatang. Sehingga dengan demikian daya saing kota Payakumbuh baik ditingkat regional maupun nasional akan semakin meningkat.

Terjadinya peningkatan PDRB perkapita tersebut adalah didukung oleh peningkatan PDRB perkapita beberapa sektor ekonomi yang potensial. Adapun beberapa sektor PDRB-Perkapita yang potensial tersebut adalah sektor perdagangan

besar dan eceran reparasi mobil dan sepeda motor, transportasi dan pergudangan, serta konstruksi, informasi dan komunikasi. Artinya untuk lebih tumbuh dan berkembangnya PDRB perkapita maka pengembangan beberapa sektor yang potensial tersebut perlu lebih difokuskan. Dengan demikian maka beberapa sektor ekonomi yang potensial tersebut juga akan semakin memiliki daya saing yang tinggi dimasa mendatang.

4.2.4. Ketimpangan Regional dan Pendapatan



Ketimpangan Regional dan Pendapatan juga merupakan salah satu indikator untuk menentukan keberhasilan capaian kinerja pembangunan suatu daerah. Untuk menentukan ketimpangan regional dan pendapatan pembangunan suatu daerah dapat dilihat dari angka indeks gini dan Indeks Williamson. Hasil perhitungan indeks gini pada tahun 2014 tercatat sebesar 0,31 sementara pada tahun 2016 sebesar 0,37. Menurut Gunnar Myrdal (1986) dan Hendra Esmara (1990) mengemukakan bila angka indeks gini di bawah 0,40 maka, tingkat ketimpangan pembangunan adalah rendah. Jika dibandingkan dengan Sumatera Barat, tahun 2014 indeks gini Kota Payakumbuh lebih tinggi dari Sumatera Barat (0,32), dan pada tahun 2016 indeks gini Kota Payakumbuh juga lebih tinggi dari Sumatera Barat (0,33).

Meskipun angka indeks gini Kota Payakumbuh lebih tinggi dibandingkan dengan Sumatera Barat akan tetapi berdasarkan data yang ada, dapat dikatakan bahwa ketimpangan pendapatan di Kota Payakumbuh masih tergolong rendah. Sebab menurut teorinya, bila angka gini rasio masih berada dibawah 0,40 berarti masih tergolong rendah (Syarizal, 2014). Kenyataan yang demikian sudah tentu juga akan memberikan

kontribusi yang bagus untuk peningkatan daya saing kota Payakumbuh terutama dalam mendorong peningkatan investasi dan penciptaan lapangan kerja dimasa mendatang.

Selanjutnya menurut teori ekonomi regional, untuk menentukan tingkat kesenjangan/ketimpangan ekonomi regional dapat digunakan angka Indeks

Williamson, dalam hal ini kesenjangan ekonomi antarkota dan kabupaten dengan nilai Indeks Wiliamson (Sjafrizal, 2014). Berdasarkan data yang tersedia antar kota dan kabupaten di Provinsi Sumatera Barat yang ditunjukkan dari tahun 2009-2013 ternyata nilai Indeks Willaiamson berkisar antara 0,32-0,33. Angka indeks ini ternyata masih berada di bawah angka rata-rata nasional. Hal ini berarti tingkat ketimpangan pembangunan yang terjadi di Sumatera Barat tergolong pada kelompok ketimpangan rendah. Meskipun tingkat kesenjangan pembangunan pada provinsi Sumatera barat dan termasuk kota Payakumbuh, namun Pemda perlu memperhatikan masalah ini secara terus menerus dalam proses perkembangan pembangunan dimasa mendatang.

4.3 Deskripsi Profil Responden

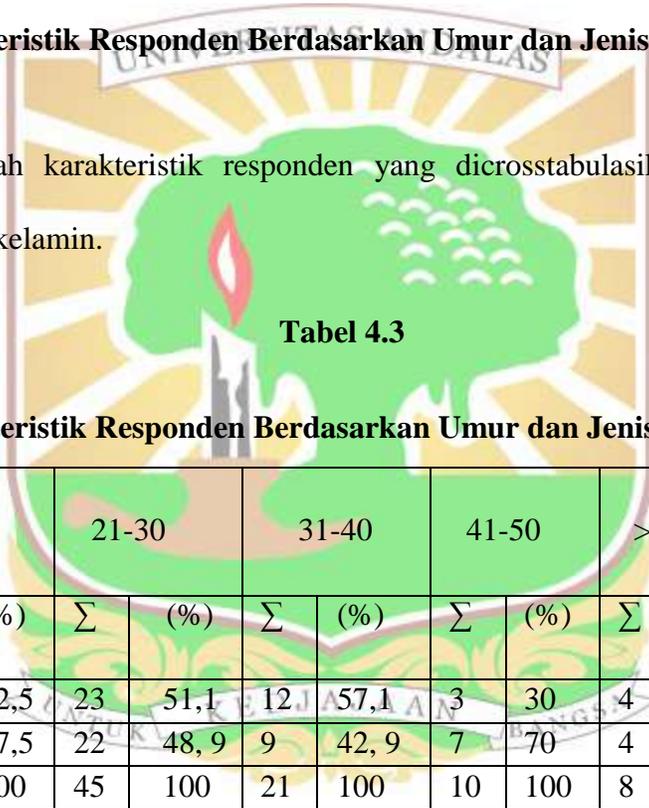
Dalam pengisian kuesioner ini melibatkan 100 orang responden yang dipilih secara aksidental. Dimulai dengan memberikan kuesioner kepada responden yang memiliki rekening di bank BNI Syariah, kemudian responden terpilih mengisi kuesioner yang berisi pertanyaan menyangkut minat nasabah dalam bertransaksi di Bank BNI Syariah. Kemudian responden mengembalikan kuesioner yang sudah diisi seluruh pertanyaan kepada peneliti. Pengisian kuesioner ini berlangsung selama sepuluh hari.

Artinya peneliti menyebarkan kuesioner selama sepuluh hari agar bias mendapatkan serratus orang responden yang diinginkan.

Karena responden memiliki karakteristik tersendiri, maka perlu dilakukan pengelompokan dengan karakteristik tertentu. Pengelompokkan ini dilakukan melalui cross tabulasi. Berikut adalah hasil pengelompokkan responden berdasarkan kuesioner yang sudah disebar.

4.3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur dan Jenis Kelamin

Berikut adalah karakteristik responden yang dicrosstabulasikan berdasarkan umur denagn jenis kelamin.



Tabel 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan Umur dan Jenis Kelamin

Umur	<20		21-30		31-40		41-50		>51		Total	
	Σ	(%)	Σ	(%)	Σ	(%)	Σ	(%)	Σ	(%)	Σ	(%)
Laki -Laki	11	62,5	23	51,1	12	57,1	3	30	4	50	53	53
Perempuan	5	37,5	22	48,9	9	42,9	7	70	4	50	47	47
Total	16	100	45	100	21	100	10	100	8	100	100	100

Sumber: data primer, diolah 2018

Berdasarkan penjabaran table diatas, dapat dilihat bahwa responden didominasi oleh nasabah yang berusia antara 21 sampai 30 tahun dengan total 45 responden, dengan rincian 11 orang laki-laki dan 5 orang wanita. Kemudian disusul oleh responden yang berusia antara 31 sampai 40 tahun dengan responden sebanyak 21 orang, dengan

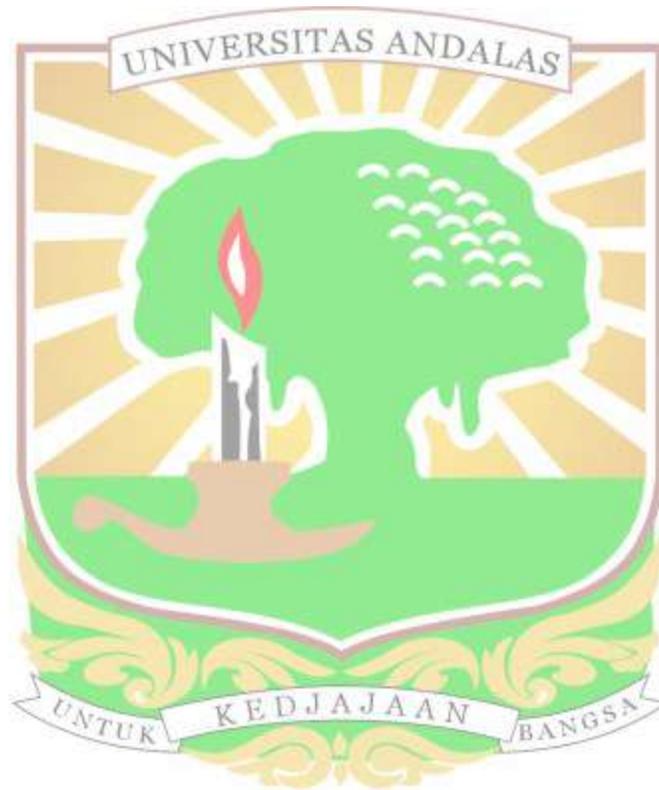
rincian 12 orang laki-laki dan 9 orang wanita. Selanjutnya responden yang berusia dibawah 20 tahun sebanyak 16 orang dengan rincian 11 orang laki-laki dan 5 orang wanita. Responden yang berusia antara 41 sampai 50 tahun sebanyak 10 orang dengan rincian 3 orang laki-laki dan 7 orang wanita. Kemudian terakhir responden yang berusia diatas 51 tahun sebanyak 8 responden dengan pembagian 4 orang laki-laki dan 4 orang wanita.

Berdasarkan penjabaran grafik diatas menunjukkan bahwa jumlah responden lebih didominasi oleh laki-laki dengan 53 berbanding 47 atau dengan persentase yakni sebanyak 53% : 47%. Responden laki laki terbanyak berada di kelompok usia 21-30 tahun dengan 23 orang responden. Sedangkan untuk responden perempuan lebih didominasi berada pada usia 21-30 tahun dengan responden sebanyak 22 orang.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Golongan pekerjaan

Pekerjaan	Total
Karyawan swasta	41
Wiraswasta	25
Mahasiswa/pelajar	12
Pegawai Negeri Sipil	12
Ibu Rumah Tangga	8
Pensiunan PNS	2
Jumlah	100

Dari penjabaran diatas dapat dipahami bahwa pekerjaan mayoritas para responden adalah sebagai karyawan swasta dengan 41 responden, kemudian disusul oleh wiraswasta dengan jumlah 25 responden, mahasiswa 12 responden, pegawai negeri sipil sebanyak 12 responden, ibu rumah tangga 8 responden, dan terakhir pensiunan pegawai negeri sipil dengan 2 responden.



BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian

5.1.1 Analisis Deskripsi berdasarkan Variabel dan Karakteristik Responden

Analisis deskripsi didasarkan pada variabel dan karakteristik responden. Ini bertujuan untuk menggambarkan distribusi jawaban responden atas kuesioner dari faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam bertransaksi di Bank BNI Syaria'ah cabang Payakumbuh. Dimana terdapat empat variabel yaitu kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil dan promosi dan juga berdasarkan karakteristik responden diantaranya adalah jenis kelamin, umur, dan pekerjaan.

5.1.1.1 Deskripsi Jawaban Responden terhadap Variabel Keputusan Bertransaksi

Berikut ini adalah tabel distribusi frekuensi dari variabel keputusan bertransaksi :

Tabel 5.1

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Keputusan Bertransaksi di Bank BNI Syariah Cabang Kota Payakumbuh

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	0
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	0
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	16
4	Setuju	4,00 – 4,99	78
5	Sangat Setuju	5,00	6
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.1 diatas dapat dilihat bahwa seluruh responden menjawab pertanyaan – pertanyaan yang berkaitan dengan variabel keputusan bertransaksi dengan jawaban ragu – ragu, setuju, dan sangat setuju atas pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner. Terdapat lima pertanyaan dalam variable ini, pertama memilih bertransaksi di bank BNI Syariah cabang Payakumbuh karena merasa lebih terjamin kemanannya. Kedua, bertransaksi atas rekomendasi saudara atau teman. Ketiga, rendahnya saldo minimum yang relative rendah. Keempat, yakni kemudahan bertransaksi, dan yang terakhir karena BNI Syariah sesuai dengan syariat islam. Responden yang menjawab dengan kategori ragu-ragu adalah sebesar 16,0%. Responden yang ragu-ragu pada umumnya disebabkan mereka berminat bertransaksi bukan semata atas ajakan teman ataupun saudara.

Kemudian Responden yang menjawab dengan kategori setuju adalah sebesar 78,0%. Responden yang menjawab dengan kategori sangat setuju adalah sebesar 6,0%. Maka dapat disimpulkan, jawaban yang paling banyak dipilih oleh responden terhadap pertanyaan – pertanyaan variabel keputusan bertransaksi adalah kategorisetuju. Responden yang memilih setuju maupun sangat setuju meyakini bahwa baik dari segi kemanan dan kemudahan bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Paykumbuh lebih lebih terjamin dan maksimal. Hal itu dibuktikan dengan banyaknya yang lebih memilih setuju dan sangat setuju untuk item pertanyaan tersebut.

5.1.1.2 Deskripsi Jawaban Responden terhadap Variabel Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah

Berikut ini adalah tabel distribusi frekuensi dari variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah:

Tabel 5.2

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	0
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	0
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	7
4	Setuju	4,00 – 4,99	77
5	Sangat Setuju	5,00	16
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.2 diatas dapat dilihat bahwa seluruh responden menjawab pertanyaan – pertanyaan yang berkaitan dengan variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh dengan jawaban ragu – ragu, setuju, dan sangat setuju. Terdapat lima pertanyaan dalam kuesioner tersebut, 1,seberapa besar pemahaman dan pengamalan prinsip-prinsip yang dianut oleh system perbankan Syariah. 2, melakukan pembayaran kewajiban kepada bank tepat waktu. 3, memahami halal dan haram seputar perbankan Syariah. 4, meyakini bahwa produk perbankan Syariah merupakan produk baik dan halal, dan 5, meyakini prinsip Syariah membawa barokah.

Responden yang menjawab dengan kategori ragu-ragu adalah sebesar 7,0%. Sebagian responden masih belum sepenuhnya melakukan dan kewajiban kepada bank tepat waktu. Kemudian untuk pertanyaan lain lebih didominasi oleh kategori setuju dan sangat setuju. Responden yang menjawab dengan kategori setuju adalah sebesar 77,0%. Responden yang menjawab dengan kategori sangat setuju adalah sebesar 16,0%. Maka dapat disimpulkan,

jawaban yang paling banyak dipilih oleh responden terhadap pertanyaan – pertanyaan variabel keputusan bertransaksi adalah kategorisetuju.

5.1.1.3 Deskripsi Jawaban Responden terhadap Variabel Kualitas Pelayanan

Berikut ini adalah tabel distribusi frekuensi dari variabel kualitas pelayanan :

Tabel 5.3

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Kualitas Pelayanan Bank BNI Syariah



Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	0
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	0
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	10
4	Setuju	4,00 – 4,99	80
5	Sangat Setuju	5,00	10
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.3 diatas dapat dilihat bahwa seluruh responden menjawab pertanyaan – pertanyaan yang berkaitan dengan variabel kualitas pelayanan di Bank BNI Syariah dengan jawaban ragu – ragu, setuju, dan sangat setuju. Terdapat lima pertanyaan dalam variable ini, 1, Bank BNI Syariah memahami kebutuhan saya sebagai nasabah. 2, pihak Bank lebih cepat tanggap dalam melakukan pelayanan. 3,pihak nasabah tertarik dengan Bank BNI Syariah karena menawarkan beban biaya administrasi yang rendah. 4,berminat untuk bertransaksi karena pelayanan yang diberikan sopan dan rendah hati. 5,kantor kas dan ATM Bank BNI Syariah mudah dijangkau dan diakses.

Responden yang menjawab dengan kategori ragu-ragu adalah sebesar 10,0%. Penyebabnya adalah responden masih ragu-ragu jika beban biaya administrasi yang

dibebankan pihak bank lebih rendah, kemudian para responden kurang setuju jika kantor kas dan atm bank BNI Syariah mudah dijangkau dan diakses. Hal ini mengingat kantor cabang BNI Syariah di Payakumbuh hanya satu unit membuat para responden kurang setuju jika dianggap mudah diakses.

Responden yang menjawab dengan kategori setuju adalah sebesar 80,0%. Responden yang menjawab dengan kategori sangat setuju adalah sebesar 10,0%. Maka dapat disimpulkan, jawaban yang paling banyak dipilih oleh responden terhadap pertanyaan – pertanyaan variabel kualitas pelayanan adalah kategorisetuju umunya responden setuju bahkan sangat setuju jika Bank BNI Syariah sudah memberikan pelayanan dan memahami kebutuhan para nasabah, disamping itu juga pelayanan yang diberikan juga sopan..

5.1.1.4 Deskripsi Jawaban Responden terhadap Variabel Tingkat Bagi Hasil

Berikut ini adalah tabel distribusi frekuensi dari variabel tingkat bagi hasil :

Tabel 5.4

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Tingkat Bagi Hasil di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	1
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	2
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	21
4	Setuju	4,00 – 4,99	69
5	Sangat Setuju	5,00	7
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.4 diatas dapat kita perhatikan bahwa seluruh responden menjawab pertanyaan – pertanyaan yang berkaitan dengan variabel tingkat bagi hasil dengan jawaban

tidak setuju, ragu – ragu, setuju, dan sangat setuju. Terdapat lima pertanyaan untuk variable ini, 1. Kejelasan dan kepastian bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank. 2.kejelasan dan kepastian bagi hasil yang jelas dan memberikan kepuasan. 3. nisbah bagi hasil yang diberikan pihak Bank BNI Syariah lebih kempetitit dibanding bank lain, 4.tingkat bagi hasil yang diberikan oleh bank BNI Syariah memberikan manfaat ekonomi dari bagi hasil yang diterima, 5.dengan system bagi hasil yang adil akan memberikan keyakinan bagi nasbaha atas pembagian keuntungan dan kerugian lebih terjamin.

Responden yang menjawab dengan kategori sangat tidak setuju sebesar 1,0%, kemudian tidak setuju sebesar 2,0%, sedangkan yang memilih ragu - ragu adalah sebesar 21,0%. Pada umumnya para responden ragu-ragu bahkan tidak setuju nisbah bagi hasil yang diterapkan bank BNI Syariah lebih kompetitif dibandingkan bank lain. Kemudian para nasabah juga meragukan system bagi hasil yang diterapkan bank BNI Syariah mampu memberikan manfaat ekonomi. Terakhir nasabah juga ragu jika system bagi hasil yang adil akan memberikan kejelasan atas pembagian keuntungan dan kerugian yang diderita.

Responden yang menjawab dengan kategori setuju adalah sebesar 69,0%. Responden yang menjawab dengan kategori sangat setuju adalah sebesar 7,0%. Maka dapat disimpulkan, jawaban yang paling banyak dipilih oleh responden terhadap pertanyaan – pertanyaan variabel tingkat bagi hasil adalah kategori setuju

5.1.1.5 Deskripsi Jawaban Responden terhadap Variabel Promosi

Berikut ini adalah tabel distribusi frekuensi dari variabel tingkat bagi hasil :

Tabel 5.5

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Promosi di Bank BNI Syariah Payakumbuh

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	1
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	8
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	36
4	Setuju	4,00 – 4,99	50
5	Sangat Setuju	5,00	5
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.5 diatas dapat kita perhatikan bahwa seluruh responden menjawab pertanyaan – pertanyaan yang berkaitan dengan variabel promosi dengan jawaban tidak setuju, ragu – ragu, setuju, dan sangat setuju. Terdapat lima pertanyaan dalam variable promosi ini, 1.nasabah mengenal Bank BNI Syariah melalui social media ataupun situs website resmi. 2.nasabah mengetahui Bank BNI Syariahmelalui papan reklame dipinggir jalan. 3. Nasabah mengetahui kinerja Bank BNI Syariahkarena membaca brosur BNI Syariah. 4. Nasabah memahami kinerja Bank BNI Syariahmelalui sosialisasi masal. 5.nasabah memahami kinerja Bank BNI Syariahmelalui penjelasan salah seorang praktisi Bank BNI Syariah.

Responden yang menjawab dengan kategori sangat tidak setuju adalah sebesar 1,0%, kemudian tidak setuju sebesar 8,0%. Responden yang menjawab dengan kategori ragu - ragu adalah sebesar 36,0%. Umumnya para responden yang memilih tidak setuju dan ragu-ragu sebab mereka tidak setuju ataupun ragu jika mengenal Bank BNI Syariah melalui papan reklame, kemudian juga para responden juga tidak mengenal Bank BNI Syariah melalui sosialisasi massal.

Responden yang menjawab dengan kategori setuju adalah sebesar 50,0%. Responden yang menjawab dengan kategori sangat setuju adalah sebesar 5,0%. Maka dapat disimpulkan, jawaban yang paling banyak dipilih oleh responden terhadap pertanyaan – pertanyaan variabel promosi adalah kategori setuju.

5.1.2.1 Deskripsi Jawaban berdasarkan Karakteristik Responden terhadap Variabel Keputusan Bertransaksi

Berikut ini ditampilkan tabel distribusi frekuensi untuk variabel keputusan bertransaksi :

Tabel 5.6
Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Keputusan Bertransaksi Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	0
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	0
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	16
4	Setuju	4,00 – 4,99	78
5	Sangat Setuju	5,00	6
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Tabel distribusi frekuensi untuk variabel keputusan bertransaksi diatas merupakan jawaban dari responden secara umum, berikut ini akan dideskripsikan jawaban responden berdasarkan karakteristik responden :

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut ini adalah deskripsi jawaban nasabah berdasarkan jenis kelamin terhadap variabel keputusan bertransaksi. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu

“Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.7

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin terhadap Keputusan Bertransaksi Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh

Skor \ Jenis kelamin	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
Laki-laki	0	0	8	41	4	53
Perempuan	0	0	8	37	2	47
Total	0	0	16	78	6	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.7 diatas, dalam variable keputusan bertransaksi baik responden laki-laki maupun perempuan. baik dari responden laki-laki maupun perempuan mereka setuju jika di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh lebih terjamin kemanannya, kemudian kemudahan dalam bertransaksi sesuai dengan syaroat islam menjadikan responden memilih jawaban setuju. Hal ini tampak dalam table diatas dimana baik responden laki-laki dan perempuan memilih setuju sebagai jawaban mayoritas. Kemudian untuk jawaban ragu-ragu juga didominasi laki-laki, meskipun jumlahnya bukan menjadi mayoritas dari total seluruh responden. Mereka meragukan jika factor utama ketertarikan mereka bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh adalah melalui rekomendasi teman ataupun saudara.

b. Berdasarkan Umur

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan umur terhadap variable keputusan bertransaksi. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.8

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur terhadap Keputusan Bertransaksi

Umur	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu - Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
<20	0	0	3	11	2	16
21-30	0	0	6	36	3	45
31-40	0	0	3	17	1	21
41-50	0	0	1	9	0	10
>51	0	0	3	5	0	8
Total	0	0	16	78	6	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.8 diatas didominasi oleh jawaban setuju sebanyak 78 orang, untuk variable ini umur mempengaruhi tidak terlalu mempengaruhi variasi jawaban. Umumnya para responden memiliki pendapat yang seragam mengenai pertanyaan atas variable yang diajukan. Hal ini bisa dilihat dari table dimana penyebaran data terpusat pada kategori setuju untuk semua umur, kemudian disusul oleh kategori sangat setuju dengan proporsi hampir merata untuk setiap tingkatan umur.

c. Berdasarkan Pekerjaan

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan pekerjaan terhadap variabel keputusan bertransaksi. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu

“Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.9

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan terhadap Keputusan Bertransaksi

PEKERJAAN	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu – Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
Karyawan swasta	0	0	6	32	3	41
Wirasawasta	0	0	3	20	2	25
Mahasiswa	0	0	2	9	1	12
PNS	0	0	2	10	0	12
IRT	0	0	2	6	0	8
Pensiunan	0	0	1	1	0	2
Total	0	0	16	78	6	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.9 diatas responden yang memilih jawaban setuju mendominasi. Mayoritas yang karyawan swasta sebagai mayoritas responden lebih cenderung setuju atas seluruh pertanyaan yang diajukan peneliti atas variable ini. Berbeda dengan profesi lain yang lebih cenderung beragam jawabannya. Ini bisa dilihat dari table diatas dimana dalam kolom “setuju” responden yang berprofesi sebagai karyawan swasta lebih cenderung menjawab setuju lebih banyak dibanding profesi lainnya.

5.1.2.2 Deskripsi Jawaban berdasarkan Karakteristik Responden terhadap Variabel Kepatuhan terhadap perbankan syariah

Berikut ini ditampilkan tabel distribusi frekuensi untuk variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah:

Tabel 5.10
Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Kepatuhan terhadap perbankan syariah di Bank BNI Syariah Cabang Payakumbuh

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	0
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	0
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	7
4	Setuju	4,00 – 4,99	77
5	Sangat Setuju	5,00	16
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Tabel distribusi frekuensi untuk variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah diatas merupakan jawaban dari responden secara umum, berikut ini akan dideskripsikan jawaban responden berdasarkan karakteristik responden :

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan jenis kelamin terhadap variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2 , “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.11

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin terhadap Kepatuhan Terhadap Islam

Skor Jenis kelamin	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Ragu - Ragu	Setuju	Sangat Setuju	Total
Laki-laki	0	0	2	40	11	53
Perempuan	0	0	5	37	5	47
Total	0	0	7	77	16	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.11 diatas, dalam variable keputusan bertransaksi baik responden laki-laki maupun perempuan, dalam variable ini baik responden laki-laki maupun perempuan cenderung setuju atas pertanyaan dari variable ini. Dapat dilihat dengan jawaban mayoritas dari kedua golongan ini yang memusat pada jawaban setuju. Namun tampaknya golongan laki-laki lebih tinggi proporsi yang memilih sangat setuju dibandingkan perempuan.

b. Berdasarkan Umur

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan umur terhadap variable keputusan bertransaksi. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2 , “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5

Tabel 5.12

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur terhadap Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah

Umur	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu - Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
<20	0	0	0	12	4	16
21-30	0	0	3	34	8	45
31-40	0	0	2	16	3	21
41-50	0	0	0	9	1	10
>51	0	0	2	6	0	8
Total	0	0	7	77	16	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.12 diatas didominasi oleh jawaban setuju sebanyak 77 responden, responden paling banyak menjawab setuju ada pada usia 21-30 tahun. Hal ini dikarenakan pada rentang usia 21-30 tahun para responden sudah banyak mengamalkan prinsip-prinsip perbankan Syariah, melakukan pembayaran tepat waktu serta meyakini jika prinsip Syariah membawa barokah. Dibandingkan rentang usia lainnya yang pada umumnya sudah optimis terhadap halal dan haram seputar perbankan dan juga pemahaman dan pengamalan prinsip perbankan Syariah yang belum sepenuhnya dijalani

a. Berdasarkan Pekerjaan

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan pekerjaan terhadap variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.13

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan terhadap Kepatuhan terhadap perbankan syariah

Skor	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu – Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
PEKERJAAN						
Karyawan swasta	0	0	3	33	5	41
Wirasawasta	0	0	1	22	2	25
Mahasiswa	0	0	1	10	1	12
PNS	0	0	2	9	1	12
IRT	0	0	0	8	0	8
Pensiunan	0	0	0	2	0	2
Total	0	0	7	77	16	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.13 diatas responden yang memilih jawaban setuju mendominasi. Pada umumnya berdasarkan profesi ini penyebaran jawaban lebih merata. Namun untuk yang berprofesi sebagai ibu rumah tanga dan pensiunan jawaban lebih cenderung memusat daripada golongan profesi lainnya. Sebagian besar responden yang memilih jawaban ragu-ragu, pada umumnya masih belum besar pemahaman dan pengamalan seputar perbankan Syariah. Disamping itu juga masih belum yakinnya mereka seputar halal dan haram mengenai perbankan.

5.1.2.3 Deskripsi Jawaban berdasarkan Karakteristik Responden terhadap Variabel Kualitas Pelayanan

Berikut ini ditampilkan tabel distribusi frekuensi untuk variabel kualitas pelayanan:

Tabel 5.14

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Kualitas Pelayanan

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	0
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	0
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	10
4	Setuju	4,00 – 4,99	80
5	Sangat Setuju	5,00	10
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Tabel distribusi frekuensi untuk variabel kualitas pelayanan diatas merupakan jawaban dari responden secara umum, berikut ini akan dideskripsikan jawaban responden berdasarkan karakteristik responden :

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan jenis kelamin terhadap variabel kualitas pelayanan, yang terdiri dari laki – laki dan perempuan. . Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2 , “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.



Tabel 5.15

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin terhadap Kualitas pelayanan

Jenis kelamin	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Ragu - Ragu	Setuju	Sangat Setuju	Total
	Laki-laki	0	0	2	42	9

Perempuan	0	0	8	38	1	47
Total	0	0	10	80	10	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.15 diatas, dalam variable keputusan bertransaksi baik responden laki-laki maupun perempuan, dari table diatas bisa kita lihat meski jawaban didominasi oleh jawaban setuju, tetapi untuk jawaban sangat setuju lebih didominasi responden laki-laki. Umumnya responden laki-laki lebih memilih sangat setuju atas pelayanan yang diberikan yakni cepat tanggap serta ramah. Disamping itu responden beranggapan bahwa pihak Bank BNI Syariah sudah memahami apa yang mereka butuhkan. Kemudian untuk jawaban ragu-ragu banyak diisi oleh responden perempuan, pada umumnya mereka meragukan jika beban biaya administrasi yang diberikan rendah ataupun minim.

b. Berdasarkan Umur

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan umur terhadap variable keputusan bertransaksi. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.16

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur terhadap Kualitas Pelayanan

	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu - Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
Umur						
<20	0	0	2	11	3	16
21-30	0	0	5	36	4	45
31-40	0	0	1	18	2	21
41-50	0	0	2	7	1	10

>51	0	0	0	8	0	8
Total	0	0	10	80	10	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.16 diatas responden memilih setuju lebih mendominasi jawaban. Bisa dilihat dari table diatas, pada golongan umur dibawah 31 tahun memilih ragu-ragu lebih mendominasi. Ini bisa dipahami jika para responden yang berusia dibawah 30 tahun kebawah mempunyai tuntutan pelayanan yang lebih tinggi dan maksimal dari pihak perbankan dibanding kelas pada usia lainnya.

a. Berdasarkan Pekerjaan

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan pekerjaan terhadap variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.



Tabel 5.17

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan terhadap Kualitas Pelayanan

	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu – Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
PEKERJAAN						
Karyawan swasta	0	0	3	33	5	41
Wirasawasta	0	0	5	19	1	25
Mahasiswa	0	0	2	10	0	12

PNS	0	0	0	10	2	12
IRT	0	0	0	6	2	8
Pensiunan	0	0	0	2	0	2
Total	0	0	10	80	10	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.17 diatas responden yang memilih jawaban setuju mendominasi. Tetapi dilihat dari table tampak jika karyawan swasta, wiraswasta dan mahasiswa lebih cenderung ragu-ragu untuk variable ini. Sebagian mereka ragu-ragu jika kantor kas dan atm mudah dijangkau oleh mereka.

5.1.2.4 Deskripsi Jawaban berdasarkan Karakteristik Responden terhadap Variabel

Tingkat Bagi Hasil

Berikut ini ditampilkan tabel distribusi frekuensi untuk variabel tingkat bagi hasil

Tabel 5.18

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Tingkat Bagi Hasil

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	1
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	2
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	21
4	Setuju	4,00 – 4,99	69
5	Sangat Setuju	5,00	7
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Tabel distribusi frekuensi untuk variabel tingkat bagi hasil diatas merupakan jawaban dari responden secara umum, berikut ini akan dideskripsikan jawaban responden berdasarkan karakteristik responden :

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan jenis kelamin terhadap variabel tingkat bagi hasil, yang terdiri dari laki – laki dan perempuan. . Jawaban nasabah dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2 , “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.19
Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin terhadap Tingkat Bagi Hasil

Skor \ Jenis kelamin	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Ragu - Ragu	Setuju	Sangat Setuju	Total
Laki-laki	1	1	11	38	2	53
Perempuan	0	1	10	31	5	47
Total	1	2	21	69	7	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.19 diatas, dalam variable tingkat bagi hasil baik responden laki-laki maupun perempuan cenderung menyebar disetiap kategori. Pada umumnya keraguan responden ada pada keyakinan mereka jika tingkat bagi hasil akan memberikan manfaat ekonomi. Disamping itu para responden juga meragukan tentang pembagian keuntungan dan kerugian yang adil dan jelas.

b. Berdasarkan Umur

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan umur terhadap variable tingkat bagi hasil. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.20

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur terhadap tingkat bagi hasil

Skor \ Umur	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu – Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
<20	0	0	4	9	3	16
21-30	0	1	10	32	2	45
31-40	0	1	4	16	0	21
41-50	1	0	2	6	1	10
>51	0	0	1	6	1	8
Total	1	2	21	69	7	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.20 diatas didominasi oleh jawaban setuju dengan mayoritas setuju jika tingkat bagi hasil yang diterapkan sudah memberikan dorongan untuk bertransaksi di Bank BNI Syariah. Disamping itu responden juga manfaat ekonomi dari system bagi hasil meski memberikan kenyamanan. Sebab sebagian responden yang berusia 21-30 tahun meragukan dampak ekonomi yang mereka dapatkan dari system bagi hasil yang diterapkan.

a. Berdasarkan Pekerjaan

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan pekerjaan terhadap variabel tingkat bagi hasil. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu

“Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.21

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan terhadap Tingkat Bagi Hasil

Skor	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu – Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
PEKERJAAN						
Karyawan swasta	0	1	9	29	2	41
Wirasawasta	0	0	3	20	2	25
Mahasiswa	0	0	2	10	0	12
PNS	1	1	3	6	1	12
IRT	0	0	1	6	1	8
Pensiunan	0	0	1	0	1	2
Total	1	2	21	69	7	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.21 diatas responden yang memilih jawaban setuju mendominasi. Umumnya para karyawan swasta dan wiraswasta merasa yakin kalau system bagi hasil yang adil baik dari segi keuntungan maupun kerugian.

5.1.2.5 Deskripsi Jawaban berdasarkan Karakteristik Responden terhadap Variable Promosi

Berikut ini ditampilkan tabel distribusi frekuensi untuk variabel promosi :

Tabel 5.22

Distribusi Jawaban Responden terhadap Variabel Promosi

Jumlah Kelas	Nilai	Kelas Interval	Persentase (%)
1	Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,99	1
2	Tidak Setuju	2,00 – 2,99	8
3	Ragu-Ragu	3,00 – 3,99	36
4	Setuju	4,00 – 4,99	50
5	Sangat Setuju	5,00	5
Total			100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Tabel distribusi frekuensi untuk variabel promosi diatas merupakan jawaban dari responden secara umum, berikut ini akan dideskripsikan jawaban responden berdasarkan karakteristik responden :

a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan jenis kelamin terhadap variabel promosi, yang terdiri dari laki – laki dan perempuan. Jawaban responden dinilai dari skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2 , “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai

Tabel 5.23

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Jenis Kelamin terhadap Promosi Di Bank BNI Syariah Cabang Payakumbuh

Skor \ Jenis kelamin	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Ragu - Ragu	Setuju	Sangat Setuju	Total
Laki-laki	1	2	23	24	3	53
Perempuan	0	6	13	26	2	47
Total	1	8	36	50	5	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.23 diatas, dalam variable promosi baik responden laki-laki maupun perempuan, mayoritas responden perempuan cenderung dalam menjawab setuju untuk pertanyaan untuk variable ini. Namun cenderung perempuan lebih meragukan kinerja Bank BNI Syariah tersebut, hal itu terbukti dengan signifikannya jumlah perempuan yang lebih memilih tidak setuju dalam variable ini.

b. Berdasarkan Umur

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan umur terhadap variable promosi, yaitu antara umur 18-24 tahun. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2, “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.24

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Umur terhadap promosi

Skor	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu – Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
Umur						
<20	0	1	3	12	0	16
21-30	1	3	20	18	3	45
31-40	0	2	9	10	0	21
41-50	0	1	2	7	0	10
>51	0	1	2	3	2	8
Total	1	8	36	50	5	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.24 diatas didominasi oleh jawaban setuju sebanyak 50 responden, untuk usia antara 21-30 tahun jawaban responden lebih cenderung beragam. Tidak seperti jawaban untuk golongan umur lain. Golongan ini lebih merata opini jawaban mereka terhadap variable promosi. Hal ini disebabkan masih ragu-ragunya para responden terhadap kinerja bank BNI Syariah secara keseluruhan.

a. Berdasarkan Pekerjaan

Berikut ini adalah deskripsi jawaban responden berdasarkan pekerjaan terhadap variabel promosi. Jawaban responden dinilai berdasarkan skala likert yaitu “Sangat Tidak Setuju” (STS) bernilai 1, “Tidak Setuju” (TS) bernilai 2 , “Ragu - Ragu” (RR) bernilai 3, “Setuju” (S) bernilai 4, “Sangat Setuju” (SS) bernilai 5.

Tabel 5.25

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pekerjaan terhadappromosi

Skor	Sangat Tidak Setuju (1)	Tidak Setuju (2)	Ragu – Ragu (3)	Setuju (4)	Sangat Setuju (5)	Total
PEKERJAAN						
Karyawan swasta	0	3	17	18	3	41
Wirasawasta	1	1	10	11	2	25
Mahasiswa	0	2	2	8	0	12
PNS	0	1	3	8	0	12
IRT	0	1	2	5	0	8
Pensiunan	0	0	2	0	0	2
Total	1	8	36	50	5	100

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel 5.25 diatas responden yang memilih jawaban setuju mendominasi. Pada golongan pekerjaan, jawaban lebih cenderung memusat pada jawaban setuju. Namun jawaban ragu-ragu juga memiliki jumlah yang signifikan.

5.1.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

5.1.2.1 Uji Validitas

Validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahan suatu instrumen.

1. Kuesioner penelitian Variabel Keputusan Bertransaksi (Y) terdiri atas 5 item. Hasil perhitungan korelasi untuk skor setiap butir pernyataan dengan total skor Variabel Keputusan Bertransaksi (Y) dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 5.26
Hasil Uji Coba Validitas Instrument Variabel Keputusan Bertransaksi

Variable	Item pernyataan	Corrected item-total correlation	r table	Ket.
Keputusan Nasabah Bertansaksi (Y)	Pertanyaan 1	0,389	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	-0,109	0,30	Tidak Valid
	Pertanyaan 3	0,312	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,523	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,115	0,30	Tidak Valid

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Hasil pengujian validitas item kuesioner menunjukkan terdapat dua item yang dinyatakan tidak valid, yakni pertanyaan nomor 2 dan nomor 4. Sebab item tersebut tidak lebih besar dari nilai korelasi sebesar 0,3. Namun 3 item lainnya pertanyaan dalam Variabel (Y) memiliki nilai korelasi di atas 0,3 dan hal ini dianggap valid. Dengan ini maka item kuesioner penelitian dikatakan dapat digunakan (dapat diterima) hanya untuk nomor 1, 3 dan 4.

1. Kuesioner penelitian Variabel Kepatuhan Terhadap Perbankan Syariah (X1) terdiri atas 5 item. Hasil perhitungan korelasi untuk skor setiap butir pernyataan dengan total skor Variabel Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X1) dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 5.27

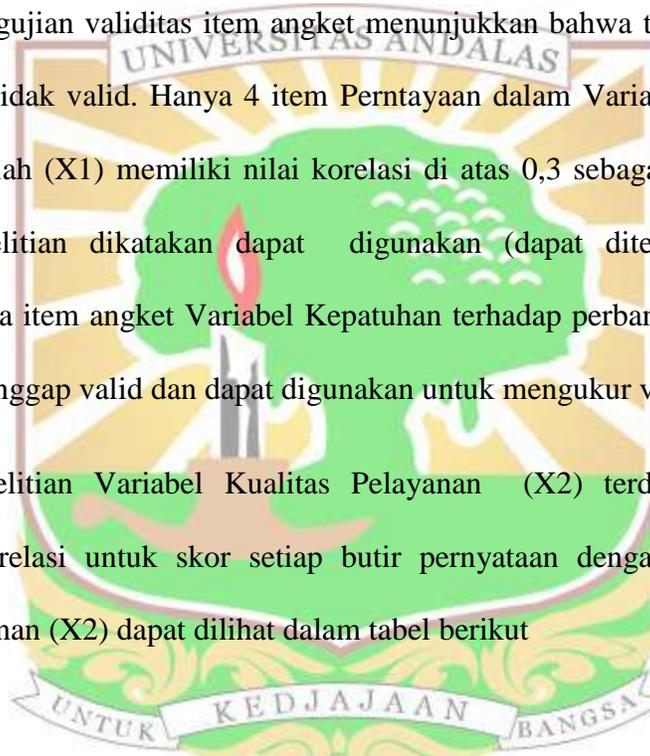
Hasil Uji Coba Validitas Instrumen Variabel Kepatuhan terhadap perbankan syariah

Variable	Item pernyataan	Corrected item-total correlation	r tabel	Ket.
Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X1)	Pertanyaan 1	0,551	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	0,249	0,30	Tidak Valid
	Pertanyaan 3	0,604	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,584	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,494	0,30	Valid

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Hasil pengujian validitas item angket menunjukkan bahwa terdapat item pertanyaan nomor 2 yang tidak valid. Hanya 4 item Perntayaan dalam Variabel Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X1) memiliki nilai korelasi di atas 0,3 sebagai nilai batas suatu item kuesioner penelitian dikatakan dapat digunakan (dapat diterima). Sehingga dapat dikatakan bahwa item angket Variabel Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X1) hanya 4 item yang dianggap valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti.

2. Kuesioner penelitian Variabel Kualitas Pelayanan (X2) terdiri atas 5 item. Hasil perhitungan korelasi untuk skor setiap butir pernyataan dengan total skor Variabel Kualitas Pelayanan (X2) dapat dilihat dalam tabel berikut



Tabel 5.28

Hasil Uji Coba Validitas Instrumen Variabel Kualitas Pelayanan

Variable	Item pernyataan	Corrected item-total correlation	r tabel	Ket.
Kualitas Pelayanan (X2)	Pertanyaan 1	0,392	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	0,624	0,30	Valid
	Pertanyaan 3	0,408	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,385	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,289	0,30	Tidak Valid

Hasil pengujian validitas item angket menunjukkan bahwa terdapat item pertanyaan nomor 5 yang dianggap tidak valid. Hanya 4 item saja yang dianggap valid dari Variabel Kualitas Pelayanan (X2) memiliki nilai korelasi di atas 0,3 sebagai nilai batas suatu item kuesioner penelitian dikatakan dapat digunakan (dapat diterima). Sehingga dapat dikatakan bahwa hanya 4 item angket Variabel Kualitas Pelayanan (X2) valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti.

- Kuesioner penelitian Variabel Tingkat Bagi hasil (X3) terdiri atas 5 item. Hasil perhitungan korelasi untuk skor setiap butir pernyataan dengan total skor Variabel Tingkat bagi Hasil (X3) dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 5.29
Hasil Uji Coba Validitas Instrumen Variabel Tingkat Bagi Hasil

Variable	Item pernyataan	Corrected item-total correlation	r tabel	Ket.
Tingkat Bagi Hasil (X3)	Pertanyaan 1	0,669	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	0,603	0,30	Valid
	Pertanyaan 3	0,730	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,677	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,556	0,30	Valid

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Hasil pengujian validitas item angket menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan dalam setiap Variabel Tingkat Bagi Hasil (X3) memiliki nilai korelasi di atas 0,3 sebagai nilai batas suatu item kuesioner penelitian dikatakan dapat digunakan (dapat diterima). Sehingga dapat dikatakan bahwa item angket Variabel Tingkat Bagi Hasil (X3) valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti.

4. Kuesioner penelitian Variabel Promosi (X4) terdiri atas 5 item. Hasil perhitungan korelasi untuk skor setiap butir pernyataan dengan total skor Variabel Promosi (X4) dapat dilihat dalam tabel berikut

Tabel 5.30
Hasil Uji Coba Validitas Instrumen Variabel Promosi

Variable	Item pernyataan	Corrected item-total correlation	r tabel	Ket.
Promosi (X4)	Pertanyaan 1	0,684	0,30	Valid
	Pertanyaan 2	0,499	0,30	Valid
	Pertanyaan 3	0,712	0,30	Valid
	Pertanyaan 4	0,770	0,30	Valid
	Pertanyaan 5	0,245	0,30	Tidak Valid

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Hasil pengujian validitas item angket menunjukkan bahwa terdapat item yang dianggap tidak valid. Yakni pertanyaan nomor 5, dimana nilai koefisiennya kurang dari 0,3. Hanya 4 item angket pernyataan dalam setiap Variabel Promosi (X4) memiliki nilai korelasi di atas 0,3 sebagai nilai batas suatu item kuesioner penelitian dikatakan dapat digunakan (dapat diterima). Sehingga dapat dikatakan bahwa hanya 4 item angket Variabel Promosi (X4) valid dan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti.

5.1.2.1 Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas digunakan untuk mengukur tingkat kekonsistenan tanggapan responden terhadap item pernyataan angket berdasarkan pemahaman responden terhadap pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner yang diajukan. Uji Reliabilitas dilakukan dengan metode Alpha. Hasil perhitungan koefisien reliabilitas untuk masing-masing variabel diberikan pada tabel berikut

Tabel 5.31

Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Variabel	Reliabilitas Coefficient	Cronbach Alpha	Keterangan
Keputusan Nasabah Bertransaksi (Y)	5 item pernyataan	0,794	Baik
Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X1)	5 item pernyataan	0,768	Baik
Kualitas Pelayanan (X2)	5 item pernyataan	0,721	Baik
Tingkat Bagi Hasil (X3)	5 item pernyataan	0,792	Baik
Promosi (X4)	5 item pernyataan	0,792	Baik

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Berdasarkan data yang ada dalam tabel diatas, dapat dilihat bahwa dari 5 variabel yang ada memiliki nilai koefisiensi reliabilitas yang lebih tinggi daripada Cronbach Alpha yang di syaratkan yaitu sebesar 0,60 - 0,70 dikatakan Akseptabel, 0,70 - 0,80 dikatakan Baik dan diatas 0,80 Reliable. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa hasil instrumen variabel (Keputusan Nasabah Bertransaksi, Kepatuhan terhadap perbankan syariah, Kualitas Pelayanan, Tingkat Bagi Hasil, dan Promosi) dapat dikatakan baik dan Akseptabel.

5.1.3 Pengujian Asumsi Klasik

5.1.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji One sample Kolmogrov-smirnov dengan menggunakan taraf signifikansi 0,05. Data dinyatakan

berdistribusi normal jika signifikansi lebih besar dari 5% atau 0,05. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5.32
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Predicted Value
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	4,2680000
	Std. Deviation	,22546425
Most Extreme Differences	Absolute	,070
	Positive	,033
	Negative	-,070
Test Statistic		,070
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Berdasarkan output di atas, diketahui bahwa nilai Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,200 lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data yang kita uji berdistribusi normal.

5.1.3.2 Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik tidak terjadi korelasi antar variabel bebas. Apabila nilai tolerance > 10% dan nilai VIF < 10, maka dapat disimpulkan tidak ada multikolinieritas antar variabel bebas dalam model regresi. Berikut hasil perhitungan menggunakan program SPSS 24:

Tabel 5.33
Uji Multikolinearitas



Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,574	,392		4,015	,000		
	X1	,177	,088	,198	2,019	,046	,710	1,409
	X2	,364	,100	,399	3,644	,000	,569	1,757
	X3	-,075	,097	-,105	-,770	,443	,366	2,736
	X4	,166	,071	,259	2,345	,021	,562	1,780

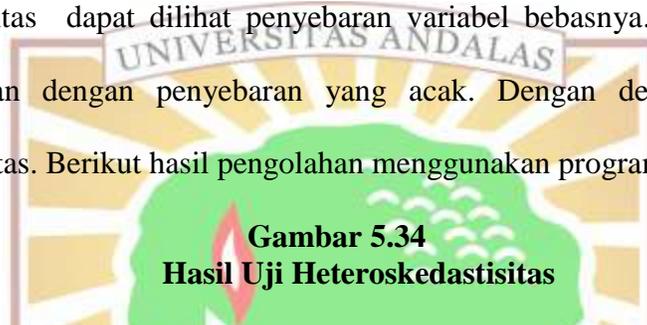
a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data Primer, diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas terlihat setiap variabel bebas mempunyai nilai tolerance > 0,1 dan nilai VIF < 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antar variabel bebas dalam model regresi ini.

5.1.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Melalui Heteroskedastisitas dapat dilihat penyebaran variabel bebasnya. Model regresi yang baik ditunjukkan dengan penyebaran yang acak. Dengan demikian tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut hasil pengolahan menggunakan program SPSS 24 :



Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,003	,234		,011	,991
	X1	,020	,052	,044	,374	,709
	X2	,027	,059	,058	,446	,657
	X3	,105	,058	,294	1,807	,074
	X4	-,103	,042	-,320	-2,446	,016

a. Dependent Variable: ABS_RES

5.1.4 Uji Regresi

Penelitian ini menggunakan satu variabel dependen dan empat variabel independen. Adapun variabel dependen yang digunakan adalah keputusan nasabah bertransaksi, sedangkan variabel independen terdiri atas kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil, dan promosi. Selanjutnya pengolahan data dilakukan dengan metode analisa OLS (*Ordinary Least Square*) dengan menggunakan program SPSS versi 24.0. Hasil Pengolahan regresi dapat dilihat pada tabel 9.0 Berdasarkan pengujian koefisien regresi, maka dapat disusun sebuah model persamaan linear berganda sebagai berikut :

Tabel 5.36
Hasil Pengolahan Regresi

Variabel	Coefficient	t – table	t– hitung	Sig.
(Constant)	0.392	1.661	4.015	0.000
(X ₁)kepatuhan terhadap perbankan Syariah	0.088	1.661	2.019	0.046
(X ₂) kualitas pelayanan	0,100	1,661	3,644	0.000
(X ₃) tingkat bagi hasil	0.097	1.661	-0.770	0.443
(X ₄) promosi	0.071	1.661	2.345	0.021
R²	0,351		Durbin-Watson stat	1.614
Adjusted R²	0,324			
F-hitung	12.845			

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Sesuai dengan model Regresi Linear Berganda, maka hasil dari regresi:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$$

$$Y = 0.392 + 0.088X_1 + 0.100X_2 + 0.097X_3 + 0.071X_4$$

(4.015) (2.019) (3.644) (-0.770) (2.345)

5.1.5 Koefisien Determinan (R^2)

Dari hasil perhitungan regresi tersebut diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,351 berarti 35,1% perubahan pada variabel dependen yaitu Keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh dapat dijelaskan oleh perubahan yang terjadi pada variabel independen secara bersama-sama yaitu kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil, dan promosi. Sedangkan 64,9% dijelaskan variabel-variabel lainnya yang tidak diikutsertakan di dalam penelitian.

5.1.6 Uji F-test

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen atau bebas secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau tidak bebas. Jika nilai f-hitung > f-tabel, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Begitu juga sebaliknya, jika nilai f-hitung < f-tabel, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak yang berarti bahwa variabel independen tidak berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.

Dari hasil estimasi dapat diketahui bahwa nilai f-hitung adalah sebesar 12.845 dan sedangkan nilai f-tabel adalah 2.46. F-tabel dapat diketahui dengan cara ($df_1 = 4 - 1 = 3$ dan $df_2 = 100 - 4 = 96$). Karena f-statistik lebih besar dari f-tabel ($12.845 > 2,70$) maka dapat dikatakan bahwa variabel independen secara bersama mempengaruhi variabel

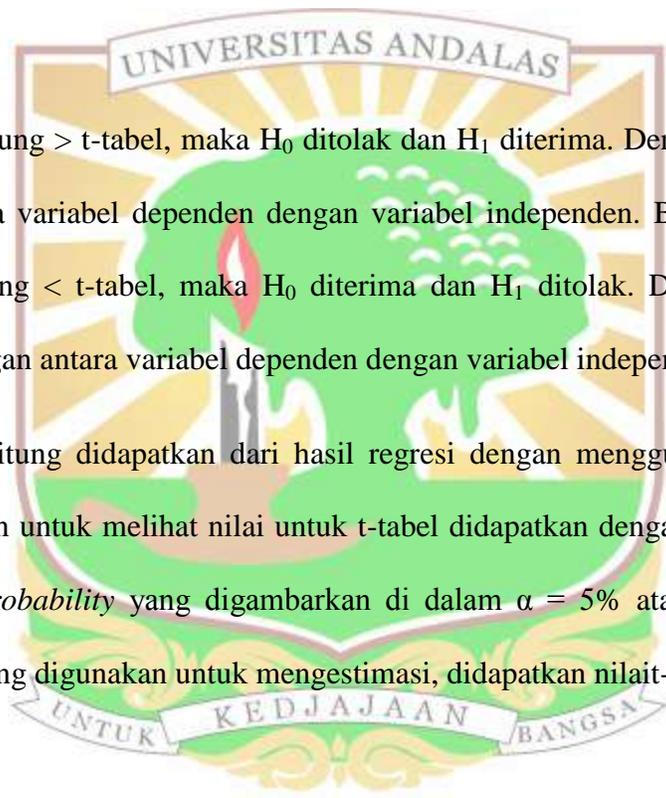
dependen atau kepatuhan terhadap perbankan syariah, kualitas pelayanan, tingkat bagi hasil dan promosi berpengaruh secara bersama-sama terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh

5.1.7 Uji t -test

Uji t merupakan pengujian terhadap koefisien dari variabel bebas secara parsial. Uji t dapat dilakukan dengan cara membandingkan nilai hasil uji (t-hitung) pada hasil regresi dengan t-tabel.

Jika nilai t-hitung $>$ t-tabel, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dengan kata lain, terdapat pengaruh antara variabel dependen dengan variabel independen. Begitu juga sebaliknya, jika nilai t-hitung $<$ t-tabel, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak. Dengan kata lain, tidak terdapat hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen.

Nilai untuk t-hitung didapatkan dari hasil regresi dengan menggunakan program SPSS 24.0. Sedangkan untuk melihat nilai untuk t-tabel didapatkan dengan cara melihat nilai df pada tingkat *probability* yang digambarkan di dalam $\alpha = 5\%$ atau (0,05) pada model ekonometrik yang digunakan untuk mengestimasi, didapatkan nilai-t-hitung sebagai berikut :



Tabel 5.37
Pengujian t - statistik

Degree of Freedom $Df = n - k$	Significance Level	t – tabel
100 - 4 = 96	0,05 (5%)	1.661

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Keterangan :

n = jumlah observasi = 101

k = jumlah parameter yang digunakan = 4

Pada tabel 5.37 berikut ini merupakan hasil pengujian untuk masing-masing variabel bebas pada model dengan menggunakan metode OLS :

Tabel 5.38
Hasil Uji t - statistik Model dengan Metode OLS

Variabel	t-hitung	t-tabel	Sig	Keterangan
Kepatuhan terhadap perbankan syariah	2.019	1.661	0.046	Signifikan
Kualitas Pelayanan	3.644	1.661	0.000	Signifikan
Tingkat Bagi Hasil	-0.770	1.661	0.443	Tidak Signifikan
Promosi	2.345	1.661	0.021	Signifikan

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Dari hasil pengolahan data maka dapat dinyatakan bahwa:

- Nilai signifikansi dari kepatuhan terhadap perbankan syariah adalah 0,046 dimana hasil tersebut lebih kecil dari nilai signifikansi 0,05 , artinya bahwa variabel kepatuhan terhadap perbankan Syariah berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan bertransaksi, terbukti.

- b. Nilai signifikansi dari kualitas pelayanan adalah 0,000 dimana hasil tersebut lebih kecil dari nilai signifikansi 0,05 dan bertanda positif, artinya bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan bertransaksi, terbukti.
- c. Nilai signifikansi dari tingkat bagi hasil adalah 0,443 dimana hasil tersebut lebih besar dari nilai signifikansi 0,05, artinya bahwa variabel tingkat bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan bertransaksi, terbukti.
- d. Nilai signifikansi dari promosi adalah 0,021 dimana hasil tersebut lebih besar dari nilai signifikansi 0,05, artinya bahwa variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan bertransaksi, terbukti.

5.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Sesuai dengan hasil dari regresi linear berganda, maka dapat dijabarkan pembahasan sebagai berikut:

5.2.1 Pengaruh Kepatuhan terhadap perbankan syariah (X_1) terhadap Keputusan Nasabah

Bertransaksi (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik, nilai t-hitung lebih besar dari nilai t-tabel ($2.019 > 1.661$) yang berarti kepatuhan terhadap perbankan syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syaria'ah cabang Payakumbuh, terbukti secara statistik.

Hasil penelitian ini bertentangan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fauzi (2010) yang berjudul "*Faktor – Faktor yang mempengaruhi Nasabah Menabung di Perbankan Syariah (Kasus pada BNI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta)*",

menyatakan bahwa variabel religiusitas / kepatuhan terhadap perbankan syariah tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung / bertransaksi.

5.2.2 Pengaruh Kualitas Pelayanan (X_2) terhadap Keputusan Nasabah Bertransaksi (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik, nilai t-hitung lebih besar dari nilai t-tabel ($3.644 > 1.661$) yang berarti kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh. Berdasarkan hasil uji regresi pada tabel, dapat dijelaskan apabila t - hitung bertanda positif menunjukkan adanya hubungan yang positif antara variabel kualitas pelayanan dengan keputusan bertransaksi, berarti jika semakin meningkat faktor kualitas pelayanan maka akan semakin meningkat keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh dengan asumsi variabel kepatuhan terhadap perbankan syariah, tingkat bagi hasil, dan promosi tetap. Sehingga hipotesa berpengaruh positif dan signifikan terbukti secara statistik.

Hasil penelitian ini bersesuaian dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Maski (2010) yang berjudul "*Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah di Malang*", menyatakan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan menabung / bertransaksi.

5.2.3 Pengaruh Tingkat Bagi Hasil (X_3) terhadap Keputusan Nasabah Bertransaksi (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik, nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($-0,770 < 1.661$) yang berarti tingkat bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh. Berdasarkan hasil uji regresi pada tabel, dapat dijelaskan apabila t - hitung bertanda negatif menunjukkan tidak adanya

hubungan yang positif antara variabel tingkat bagi hasil dengan keputusan bertransaksi,. Sehingga hipotesa berpengaruh negative dan tidak signifikan terbukti secara statistik.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fauzi (2010) yang berjudul “*Faktor – Faktor yang mempengaruhi Nasabah Menabung di Perbankan Syariah (Kasus pada BNI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta)*”, menyatakan bahwa variabel tingkat bagi hasil berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan bertransaksi.

5.2.4 Pengaruh Promosi (X₄) terhadap Keputusan Nasabah Bertransaksi (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik, nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($2.345 > 1.663$) yang berarti promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh, terbukti secara statistik.

5.3 Implikasi Kebijakan

Berpartisipasi dalam pengembangan perbankan syari'ah adalah tugas dari seorang muslim, dan juga merupakan suatu kewajiban bagi seorang nasabah, apalagi kampus yang mayoritas beragama islam. Baik secara langsung maupun dari tugas-tugas yang bisa dilakukan oleh seorang nasabah untuk mengembangkan sistem ekonomi syari'ah, dimulai dari masyarakat kampus yang merupakan kawasan intelektual, sampai nantinya berkembang ke masyarakat umum, hingga nantinya negara bisa menerapkan sistem ekonomi syari'ah dimasa mendatang. Seperti penelitian ini, dimana bertujuan untuk

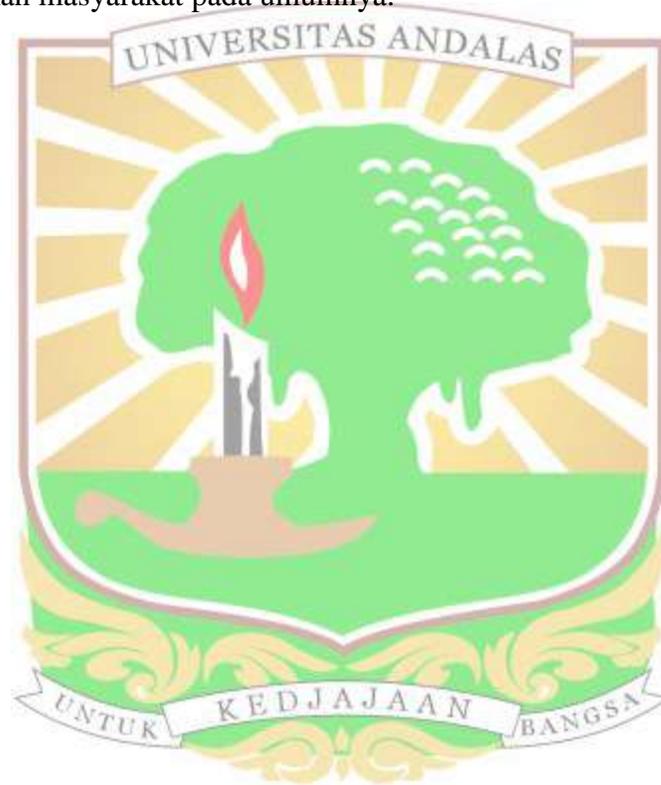
menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh dengan menggunakan metode *ordinary least square*. Dari sebagian besar penelitian ini, salah satu efek dari penelitian ini nantinya dapat menganalisis atau jadi masukan untuk pihak perbankan guna meningkatkan market share perbankan syari'ah.

Dalam peningkatan pelayanan perbankan yang berkualitas, tentunya tidak terlepas dari berbagai strategi untuk mempertahankan dan mengembangkan kualitas dari perbankan tersebut. Sebagai implikasi dari penelitian ini, banyak strategi yang akan dapat berkorelasi dengan pengembangan jumlah nasabah yang akan bertransaksi dengan Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh :

1. Pihak perbankan syari'ah diharapkan dapat meningkatkan kualitas promosi ataupun sosialisasi massal terhadap Bank Syari'ah, supaya nasabah ataupun calon nasabah bisa memahami betapa pentingnya bertransaksi dengan perbankan syari'ah, guna menta'ati perintah agama dan juga mendukung lembaga keuangan yang pro dengan kesejahteraan umat islam.
2. Pihak perbankan syari'ah diharapkan mampu mempertahankan kualitas pelayanan yang sudah bagus, namun perlu peningkatan dari segi fasilitas yang akan terpakai secara terus menerus, contohnya jumlah ketersediaan mesin ATM yang masih terbatas.
3. Pihak perbankan syari'ah diharapkan dapat konsisten dengan kualitas tingkat bagi hasil yang bagus, bahkan mampu untuk terus menciptakan produk-produk bank syari'ah terbaru agar masyarakat semakin percaya untuk bertransaksi dengan bank syaria'ah.

5.4 Keterbatasan Studi

Pada penelitian ini peneliti mengambil nasabah sebagai objek yang terlibat dalam transaksi di Perbankan Syariah. Pada kalangan nasabah sifatnya hanya sebatas konsumen sementara, apalagi untuk nasabah yang terikat dengan aturan kampus, walaupun ada sebagian nasabah yang lainnya karena inisiatif pribadi. Disisi lain, nasabah juga amat minim dan tidak berkelanjutan dalam bertransaksi karena faktor belum memiliki pendapatan tetap. Untuk penelitian berikutnya agar bisa dilibatkan dosen ataupun karyawan, bahkan masyarakat pada umumnya.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian, dapat dilihat bahwa faktor kepatuhan terhadap perbankan Syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh. Jadi variable kepatuhan terhadap islam yang terdiri dari patuhnya nasabah terhadap perintah – perintah islam, pemahaman keislaman nasabah tentang perbankan, bukanlah alasan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.
2. Berdasarkan hasil penelitian menyatakan bahwa faktor kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh. Artinya semakin meningkatnya faktor kualitas pelayanan maka akan semakin meningkat keputusan nasabah bertransaksi, untuk penelitian ini memiliki pengaruh yang signifikan. Jadi berdasarkan variable kualitas pelayanan karena kesopanan, kemudahan transaksi dan informasi produk yang jelas, adanya jaminan keamanan, fasilitas yang memadai, banyak tersedia kantor kas, menjadi alasan nasabah memutuskan bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.

3. Berdasarkan hasil penelitian, tingkat bagi hasil tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh. Artinya tidak aengaruh tingkat bagi hasil terhadap minat nasabah untuk bertransaksi di bank BNI Syariah cab payakumbuh. Jadi berdasarkan variable tingkat bagi hasil karena kejelasan bagi hasil, tingkat bagi hasil yang memberikan kenyamanan, nisbah yang kompetitif, keadilan bagi hasil, pembagian keuntungan lebih terjamin, tidakmenjadi alasan nasabah memutuskan bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh.

4. Berdasarkan hasil penelitian, dapat dilihat bahwa faktor promosi positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh. Jadi variable promosi yang terdiri dari kenalnya nasabah di Kota Payakumbuh dengan bank BNI Syariah melalui sosial media, papan reklame, brosur, sosialisasi massal, ataupun melalui penjelasan seorang praktisi menjadi alasan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh.

6.2 Saran

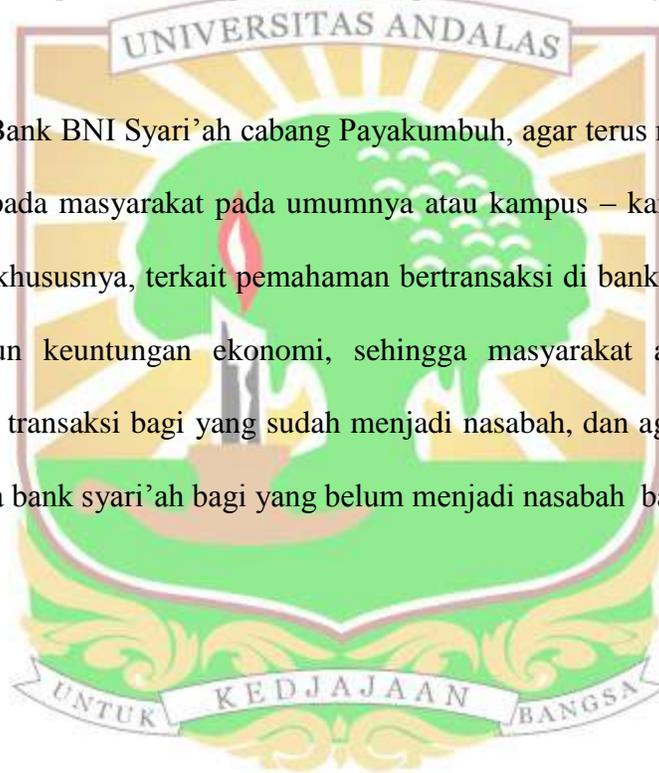
Berdasarkan hasil kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisis-analisis yang telah dilakukan, maka saran-saran yang dapat menjadi pertimbangan dan masukan dalam penelitian ini yaitu :

1. Pada penelitian ini, sebagian besar variabel – variabel yang digunakan masih banyak merujuk pada penelitian terdahulu, alangkah baiknya untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain diluar variabel ini agar memperoleh hasil yang bervariasi yang dapat menggambarkan hal-hal apa saja yang

dapat berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.

2. Untuk masyarakat kota Payakumbuh diharapkan agar terus meningkatkan pemahaman terhadap perbankan syari'ah dan turut ikut memperkenalkannya, supaya masyarakat terus meningkatkan transaksi di bank syari'ah, inilah peran dari nasabah agar market share perbankan syariah bisa terus meningkat, karena berdasarkan penelitian ini faktor kepatuhan terhadap Islam dan promosi merupakan dua faktor yang tidak berpengaruh signifikan.

3. Untuk pihak Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh, agar terus memberikan sosialisasi-sosialisasi kepada masyarakat pada umumnya atau kampus – kampus yang ada di Kota Payakumbuh khususnya, terkait pemahaman bertransaksi di bank syari'ah, baik dari segi agama ataupun keuntungan ekonomi, sehingga masyarakat ataupun nasabah lebih meningkatkan transaksi bagi yang sudah menjadi nasabah, dan agar lebih tergerak untuk beralih kepada bank syari'ah bagi yang belum menjadi nasabah bank syari'ah.



DAFTAR PUSTAKA

Ahasanul Haque, Jamil Osman and Ahmad Zaki Hj Ismail , 2009. *Factor Influences Selection of Islamic Banking: A Study on Malaysian Customer Preferences*, American Journal of Applied Sciences 6 (5): 922-928, 2009 ISSN 1546-9239

Antonio,S.2011 *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek* Gema Insani Press- Tazkia Cendekia. Jakarta

Arifin, Zainul, 2006. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Cetakan Keempat, Penerbit: Pustaka Alvabet, Jakarta.

Arikunto,Suharsimi. 2010.*Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta

Asraf. 2013. *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Menyimpan Dana di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pasaman Barat Dengan Religiusitas Sebagai Variable Moderator*. Jurnal Apresiasi Ekonomi Volume 2, Nomor 1 , Januari 2014

Case, dan Fair. *Prinsip-prinsip Ekonomi*, Penerbitan Erlangga, Jakarta, 2008

Engel, Blacwell, Miniard.1994. *Costumer Behavior*. dalam bahasa Indonesia : Binarupa Aksara

Fauzi, Yayan. 2010. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Nasabah Menabung di Perbankan Syariah (Kasus pada BNI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta). Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Syariah Ilmu Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

Ghazali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM*

SPSS 20. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro

Ifham, Ahmad. 2015. *Ini Lho Bank Syariah:Memahami Bank Syariah dengan Mudah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Karim, Adiwarmarman. 2006 *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT Raja

Grafindo Persada. Jakarta

Karim, Adiwarmarman. 2008 *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Kasmir. 2011. *Bank dan lembaga Keuangan lainnya*. Edisi Revisi 2002. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kotler, Philip, 2000, *Marketing Management*. Edisi Milenium, Prentice Hall Intl, Inc New Jersey.

Ma'arif, Saiful. 2016. *Faktor –Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Bertransaksi Di Bank Syari'ah (Studi Kasus di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Boyolali)*. Naskah Publikasi. Surakarta : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta

Maski, Ghazali 2010. *Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen dan Model Logistik, Studi Pada Bank Syariah di Malang*. *Jurnal of Indonesian Applied Economics*.

Muhammad, 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syari'ah* (Yogyakarta : UII Pres)

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. 2009. *Ekonomi Islam*, Raja Grafindo Persada, Jakarta

Rahmah, Yulianti. 2015. *Pengaruh Minat Masyarakat Aceh terhadap Keputusan Memilih Produk Perbankan Syariah di Kota Banda Aceh*. *Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis*.

Rivai, Harif Amali. 2006. *Identifikasi Faktor Penentu Keputusan Konsumen Dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah Vs Bank Konvensional*, UNAND, Padang,

Sari. 2010 *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah untuk Berhubungan dengan bank syariah di Kota Padang Panjang*: UNAND, Padang.



Sekaran, Uma 2006, *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*, Edisi 4, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.

Simamora, Bilson.2001. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Simamora, Bilson. 2003, *Membongkar Kotak Hitam Konsumen*, Jakarta:Gramedia Pustaka Utama.

Sugiyono.2006.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*.Bandung:Alfabeta.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.Penerbit CV. Alfabeta: Bandung.

Tjiptono, Fandy (2002).*Strategi pemasaran*. Yogyakarta : penerbit andi.

Wiroso, 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta : UII Press Yogyakarta.

Yamin, Sofyan. 2009. *SPSS Complate Teknik Analisis Statistik Terlengkap dengan Software SPSS*, Salemba Infotek, Jakarta.

http://id.wikipedia.org/wiki/Perbankan_syariah (Diakses 5 November 2017)

<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi> (Diakses 6 November 2017)

