BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Profil BRI Syariah

1. Sejarah Bank BRI Syariah

BRI Syariah adalah bank ritel yang modern terkemuka di Indonesia yang merupakan anak usaha bank BUMN terbesar, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. BRI Syariah berawal dari sebuah akuisisi Bank Jasa Arta oleh Bank BRI pada 19 Desember 2007. Setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008, bank yang semula beroperasi secara konvensional, resmi mulai beroperasi sebagai bank syariah pada tanggal 17 November 2008.

Setelah Sembilan tahun melayani masyarakat, pada tanggal 9 Mei 2018, BRI syariah mulai melantai di Bursa Efek Indonesia dan menjadi sebuah perusahaan terbuka, PT Bank BRI Syariah Tbk atau di singkat BRISyariah. Dengan aksi korporasi ini, BRI Syariah menjadi bank syariah anak BUMN pertama yang menjual sahamnya ke masyarakat.

Seiring dengan misinya, BRI Syariah memantapkan diri sebagai sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima dan menawarkan beragam produk yang sesuai dengan harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Saat ini BRI Syariah makin memperkuat sinergi dengan Bank BRI selaku induk yang memiliki jaringan terluas. Salah satu bentuk penguatan sinergi di

antaranya dengan memanfaatkan jaringan kinerja bank BRI dalam hal kegiatan kantor layanan syariah yang berfokus pada kegiatan penghimpunan dana masyarakat serta dalam penyaluran pembiayaan secara referal berdasarkan prinsip syariah.

Menjadi salah satu bank syariah anak usaha BUMN terbesar di Indonesia, BRI Syariah telah tumbuh dengan baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga dengan jumlah total asset tercatat pada posisi bulan Desember 2019 sebesar Rp. 43,1 triliun. Dengan berfokus pada segmen ritel dan konsumer, BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

2. Visi dan Misi BRI Syariah

a. Visi Bank BRI Syariah

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna.

b. Misi Bank BRI Syariah

1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2) Menyediakan produk layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip – prinsip syariah.
3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.

4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.
(https://www.brisyariah.co.id/company_profile.php)

B. Penyajian Data

1. Karakteritik Responden

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dilakukan melalui penyebaran kuisioner kepada nasabah BRI Syariah KCP Teluk Dalam yang sudah mengambil pembiayaan mikro iB. Hasil kuisioner yang di bagikan adalah 71 responden. Kuisioner yang diperoleh dari responden merupakan sesuatu yang sangat penting untuk mengetahui hasil dalam penelitian ini. Karakteristik yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah:

a. Jenis Kelamin Responden

Tabel III karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin.

No	Jenis Kelamin	F	%
1	Perempuan	40	56.34%
2	Laki-Laki	31	43.66%
	Total	71	100%

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel 3 di atas, data yang diperoleh melalui penyebaran kuisioner bahwa responden perempuan sebanyak 40 orang atau 56.34% dan responden laki – laki sebanyak 31 orang atau 43.66%.

b. Usia Responden

Tabel IV karakteristik Responden berdasarkan usia

No	Usia	F	%
1	25 – 30	29	33,7%
2	30 – 45	42	66,3%
	Total	71	100%

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas, bahwa dari 71 responden yang dijadikan sampel terdapat 29 responden yang berusia 25 sampai 30 tahun atau 33.7% dan terdapat 42 responden yang berusia 35 sampai 45 tahun atau 66.3%.

2. Analisis Deskripsi Variabel

Data yang diperoleh dari hasil penyebaran kuisioner kepada para responden, maka gambaran mengenai faktor – faktor yang memengaruhi nasabah dalam memilih pembiayaan mikro iB di PT Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Teluk Dalam Soetoyo S dapat di uraikan sebagai berikut:

a. Penjelasan responden terhadap variabel pelayanan (X1)

Tabel V Sarana dan prasarana yang ada di bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam sangat memadai serta gedung yang bersih (X1.1)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	16	22.54%
Setuju	43	60.56%
Sangat setuju	12	16.90%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah,2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa setuju memiliki proporsi yang sangat besar di bandingkan dengan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 39.44%. Nilai ini menunjukkan bahwa mayoritas responden lebih setuju dengan pernyataan sarana dan prasarana yang ada di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam sangat memadai dan gedung yang bersih sehingga nasabah merasa nyaman saat melakukan akad ataupun bertransaksi lainnya.

Tabel VI Mendengarkan keluhan dan permintaan nasabah dengan baik (X1.2)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	9	12.68%
Setuju	50	70.42%
Sangat setuju	12	16.90%

Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah,2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif lainnya dengan jumlah 21 responden atau 29.58%. Nilai ini menunjukkan mayoritas responden setuju dengan pernyataan mendengarkan keluhan dan permintaan nasabah dengan baik sehingga membuat para nasabahnya menjadi tertarik mengambil pembiayaan mikro iB.

Tabel VII Pegawai memberi rasa empati pada nasabahnya (X1.3)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	1	1.41%
Netral	15	21.13%
Setuju	47	66.20%
Sangat setuju	8	11.27%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan table di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternative tanggapan lainnya dengan jumlah 24 responden atau 33.81%. Nilai ini menunjukkan bahwa mayoritas responden setuju dengan pernyataan pegawai memberi rasa empati pada nasabahnya.

Tabel VIII Bertanggung jawab dalam menyampaikan prosedur dan proses saat akad berlangsung (X1.4)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	1	1.41%
Netral	12	16.90%
Setuju	42	59.15%
Sangat setuju	16	22.54%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarakan tabel di atas menujukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternative tanggapan lainnya dengan jumlah 29 responden atau 40.85%. Nilai ini menunjukkan mayoritas responden setuju dengan pernyataan bertanggung jawab dalam menyampaikan prosedur dan proses saat akad berlangsung. Sehingga nasabah yakin dengan pembiayaan yang di ambilnya untuk memperluas usahanya.

Tabel IX Ramah dalam menjelaskan persyaratan serta cepat dan tanggap dalam melukan akad transaksi (X1.5)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	9	12.68%
Setuju	49	69.01%
Sangat setuju	13	18.31%

Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah,2020.

Berdasarakan tabel di atas menujukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 22 responden atau 30.99%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas setuju dengan pernyataan ramah dalam menjelaskan persyaratan serta cepat dan tanggap dalam melakukan akad transaksi. Sehingga nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh peegawai bank.

Tabel X Terpercaya dan bertanggung jawab terhadap keamanan jaminan nasabah (X1.6)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	11	15.49%
Setuju	45	63.38%
Sangat setuju	15	21.13%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainya dengan jumlah 26 responden atau 36.62%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas setuju dengan pernyataan terpercaya dan bertanggung jawab terhadap keamanan jaminan nasabah.

Tabel XI Jawaban responden terhadap dimensi pelayanan (X1)

No	Indikator	Alternatif Jawaban									
		Tidak setuju		Netral		Setuju		Sangat setuju		Total	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Sarana dan prasarana yang ada di bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam sangat memadai serta gedung yang bersih	-	-	16	22.54	43	60.56	12	16.90	71	100
2	Mendengarkan keluhan dan permintaan nasabah dengan baik	-	-	9	12.68	50	70.42	12	16.90	71	100
3	Pegawai memberi rasa empati pada nasabahnya	1	1.41	15	21.12	47	66.20	8	11.27	71	100
4	Bertanggung jawab dalam menyampaikan prosedur dan proses saat akad	1	1.4	12	16.	42	59.	16	22.	71	100

	berlangsung		1		90		15		54		
5	Ramah dalam menjelaskan persayaratn serta cepat dan tanggap dalam melakukan akad transaksi	-	-	9	12.68	49	69.01	13	18.31	71	100
6	Terpercaya dan bertanggung jawab terhadap keamanan jaminan nasabah	-	-	11	15.49	45	63.38	15	21.13	71	100

Sumber: data diolah, 2020.

b. Penjelasan responden terhadap variabel promosi (X2)

Tabel XII Nasabah tertarik dengan brosur yang dibagikan oleh pegawai marketing (X2.1)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	4	5.63%
Netral	40	56.34%
Setuju	24	33.80%
Sangat setuju	3	4.23%

Grand Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan netral memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainya dengan jumlah 31 responden atau 44.66%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih netral dengan pernyataan nasabah tertarik dengan brosur yang dibagikan oleh pegawai marketing.

Tabel XIII Nasabah mengetahui adanya pembiayaan mikro iB dari kerabat sendiri maupun tetangganya (X2.2)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	8	11.27%
Netral	30	42.25%
Setuju	30	42.25%
Sangat setuju	3	4.23%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data dolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan netral dan setuju sama – sama memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainya dengan jumlah 11 responden atau 15.5%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih netral dan setuju dengan pernyataan nasabah mengetahui adanya pembiayaan mikro iB dari kerabat sendiri maupun tetangga.

Tabel XIV Cicilan yang ringan membuat nasabah tertarik untuk mengambil pembiayaan mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam (X2.3)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	3	4.23%
Netral	20	28.17%
Setuju	37	52.11%
Sangat setuju	11	15.49%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 34 responden atau 47.89%. nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan cicilan yang ringan membuat nasabah tertarik untuk mengambil pembiayaan mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk dalam.

Tabel XV Pegawai bank jujur dalam menyampaikan produk pembiayaannya (X2.4)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	1	1.41%
Netral	12	16.90%
Setuju	40	56.34%
Sangat setuju	18	25.35%

Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 31 responden atau 43.66% . Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan pegawai bank jujur dalam menyampaikan produk pembiayaannya.

Tabel XVI Tidak terdapat unsur promosi yang palsu (X2.5)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	17	23.94%
Setuju	37	52.11%
Sangat setuju	17	23.94%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 34 responden atau 47.88%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan tidak terdapat unsur promosi yang palsu terhadap produk mikro iB.

Tabel XVII Nasabah rela dengan laba/keuntungan yang kecil (X2.6)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	9	12.68%
Netral	34	47.89%
Setuju	24	33.80%
Sangat setuju	4	5.63%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan netral memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan tidak setuju 9 responden atau 12.68% , setuju 24 responden atau 33.80% dan sangat setuju 4 responden atau 5.63%.. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih netral dengan pernyataan nasabah rela dengan laba/keuntungan yang sedikit.

Tabel XVIII Jawaban responden terhadap dimensi promosi (X2)

No	Indikator	Alternatif Jawaban									
		Tidak setuju		Netral		Setuju		Sangat setuju		Total	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Nasabah tertarik dengan brosur yang dibagikan oleh pegawai marketing	4	56.	40	56.	24	33.	3	4.2	71	100

			3		34		80		4		
2	Nasabah mengetahui adanya pembiayaan mikro iB dari kerabat sendiri maupun tetangganya	8	11.27	30	42.25	30	42.25	3	4.23	71	100
3	Cicilan yang ringan membuat nasabah tertarik untuk mengambil pembiayaan mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam	3	4.23	20	28.17	37	52.11	11	15.49	71	100
4	Pegawai bank jujur dalam menyampaikan produk pembiayaannya	1	1.41	12	16.90	40	56.34	18	25.35	71	100
5	Tidak terdapat unsur promosi yang palsu	-	-	17	23.94	37	52.11	17	23.94	71	100

6	Nasabah rela dengan laba/keuntungan yang kecil	9	12.68	34	47.89	24	33.80	4	5.63	71	100

Sumber: data diolah , 2020.

c. Penjelasan responden terhadap variabel margin (X3)

Tabel XIX Aspek syariah yang tanpa bunga sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan produk mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam (X3.1)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	1	1.41%
Netral	12	16.90%
Setuju	42	59.15%
Sangat setuju	16	22.54%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah,2020

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 29 responden atau 40,85% . Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan aspek syariah yang tanpa bunga sehingga

nasabah tertarik untuk menggunakan produk mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam.

Tabel XX Margin yang ditetapkan pihak bank tidak memberatkan nasabah (X3.2)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	2	2.82%
Netral	21	29.58%
Setuju	40	56.34%
Sangat setuju	8	11.27%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 31 responden atau 43.67% . Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan margin yang ditetapkan pihak bank tidak memberatkan nasabah.

Tabel XXI Harga jual ditetapkan memiliki karakteristik yang berbeda dengan berbeda dengan pembiayaan konvensional (X3.3)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	1	1.41%
Netral	14	19.72%

Setuju	48	67.61%
Sangat setuju	8	11.27%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 23 responden atau 32.4% . Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan harga jual yang ditetapkan memiliki karakteristik yang berbeda dengan pembiayaan konvensional.

Tabel XXII Presentase margin keuntungan didasarkan pada kesepakatan awal antara nasabah dan pihak bank (X3.4)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	16	22.54%
Setuju	48	67.61%
Sangat setuju	7	9.86%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 23 responden atau 32.4%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan presentase margin keuntungan didasarkan pada kesepakatan awal antara nasabah dan pihak bank.

Tabel XXIII Tidak ada unsur keraguan atas margin keuntungan (X3.5)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	1	1.41%
Netral	17	23.94%
Setuju	44	61.97%
Sangat setuju	9	12.68%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 27 responden atau 38.03%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan tidak ada unsur keraguan atas margin keuntungan.

Tabel XXIV Saat akad telah disepakati maka besar labanya tidak akan berubah (X3.6)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	15	21.13%
Setuju	40	56.34%
Sangat setuju	16	22.54%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 31 responden atau 43.67%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan saat akad telah disepakati maka besar labanya tidak akan berubah.

Tabel XXV Jawaban responden terhadap dimensi margin (X3)

No	Indikator	Alternatif Jawaban									
		Tidak setuju		Netral		Setuju		Sangat setuju		Total	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Aspek syariah yang tanpa bunga sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan produk mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam	1	1.41	12	16.90	42	59.15	16	22.54	71	100
2	Margin yang ditetapkan pihak bank tidak memberatkan nasabah	2	2.82	21	29.58	40	56.34	8	11.27	71	100

3	Harga jual yang ditetapkan memiliki karakteristik yang berbeda dengan pembiayaan konvensional	1	1.41	14	19.72	48	67.61	8	11.27	71	100
4	Presentase margin keuntungan didasarkan pada kesepakatan awal antara nasabah dan pihak bank	-	-	16	22.54	48	67.61	7	9.86	71	100
5	Tidak ada unsur keraguan atas margin keuntungan	1	1.41	17	23.94	44	61.97	9	12.68	71	100
6	Saat akad telah disepakati maka besar labanya tidak akan berubah	-	-	15	21.13	40	56.34	16	22.54	71	100

Sumber: data diolah, 2020.

d. Penjelasan responden terhadap variabel keputusan penggunaan pembiayaan (Y)

Tabel XXVI Nasabah menggunakan pembiayaan mikro iB karena prosedur dan prosesnya sesuai dengan syariat Islam (Y1)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	16	22.54%
Setujut	33	46.48%
Sangat setuju	22	30.99%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan netral 16 responden atau 22.54% dan sangat setuju 22 responden atau 30.99%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan nasabah menggunakan pembiayaan mikro iB karena prosedur dan prosesnya sesuai dengan syariat Islam.

Tabel XXVII Nasabah menggunakan produk pembiayaan mikro iB karena tidak ada unsur riba di dalamnya (Y2)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Sangat tidak setuju	1	1.41%
Netral	16	22.54%
Setuju	38	53.52%
Sangat setuju	16	22.54%

Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 32 responden atau 46.49%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan nasabah menggunakan produk pembiayaan mikro iB karena tidak ada unsur riba di dalamnya.

Tabel XXVIII Nasabah yakin setiap melakukan akad di bank syariah dilakukan secara adil dan jujur (Y3)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Sangat tidak setuju	1	1.41%
Netral	16	22.54%
Setuju	33	46.48%
Sangat setuju	21	29.58%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan sangat tidak setuju 1 responden atau 1.41%, netral 16 responden atau 22.54%, sangat setuju 21 responden atau 29.58%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih

setuju dengan pernyataan nasabah yakin setiap melakukan akad di bank syariah dilakukan secara jujur dan adil.

Tabel XXIX Nasabah menggunakan pembiayaan mikro iB karena membantu dalam meningkatkan usahanya (Y4)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Netral	15	21.13%
Setuju	43	60.56%
Sangat setuju	13	18.31%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 28 responden atau 39.44%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan nasabah menggunakan pembiayaan mikro iB karena membantu dalam meningkatkan usahanya.

Tabel XXX Nasabah mengajukan pembiayaan mikro iB karena sesuai dengan usaha yang di jalankan (Y5)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Tidak setuju	2	2.82%
Netral	18	25.35%

Setuju	45	63.38%
Sangat setuju	6	8.45%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan jumlah 26 responden atau 36.62%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan nasabah mengajukan pembiayaan mikro iB karena sesuai dengan usaha yang di jalankan.

Tabel XXXI Nasabah merasa puas dengan produk pembiayaan di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam (Y6)

Alternatif Jawaban	**F**	**%**
Sangat tidak setuju	1	1.41%
Tidak setuju	1	1.41%
Netral	19	26.76%
Setuju	41	57.75%
Sangat setuju	9	12.68%
Total	**71**	**100.00%**

Sumber: data diolah, 2020.

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan setuju memiliki proporsi yang lebih besar dibandingkan alternatif tanggapan lainnya dengan

jumlah 30 responden atau 342.26%. Nilai ini menujukkan bahwa mayoritas lebih memilih setuju dengan pernyataan nasabah merasa puas dengan produk pembiayaan di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam.

Tabel XXXII Jawaban responden terhadap dimensi keputusan penggunaan pembiayaan (Y)

No	Indikator	Alternatif Jawaban											
		Sangat tidak setuju		Tidak setuju		Netral		Setuju		Sangat setuju		Total	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Nasabah menggunakan pembiayaan mikro iB karena prosedur dan prosesnya sesuai dengan syariat Islam	-	-	-	-	16	22.54	33	46.48	22	30.99	71	100
2	Nasabah menggunakan produk pembiayaan mikro iB karena tidak ada unsur												

	riba di dalamnya	1	1.41	-	-	16	22.54	38	53.52	16	22.54	71	100
3	Nasabah yakin setiap melakukan akad di bank syariah dilakukan secara adil danl jujur	1	1.41	-	-	16	22.54	33	46.48	21	29.58	71	100
4	Nasabah menggunakan pembiayaan mikro iB karena membantu dalam meningkatkan usahanya	-	-	-	-	15	21.13	43	60.56	13	18.31	71	100
5	Nasabah mengajukan pembiayaan mikro iB karena sesuai dengan usaha yang dijalankan	-	-	2	2.82	18	25.35	45	63.38	6	8.45	71	100

6	Nasabah merasa puas dengan produk pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam	1	1.41	1	1.41	19	26.76	41	57.75	9	12.68	71	100

Sumber: data diolah menggunakan spss, 2020.

C. Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis butir, yaitu menguji validitas terhadap item – itemnya. Uji validitas digunakan untuk mengetahui kelyakan butir – butir dalam suatu daftar pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel. Pengujian dilakukan untuk seluruh responden penelitian, yang selanjutnya di dapat koefisien korelasi *product moment* dari hasil perhitungannya, kemudian nilai r_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai r_{tabel} *product moment*. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka dapat dikatakan valid. Dalam pengujian ini ada kriteria yang harus dipenuhi agar suatu variabel dapat dikatakan valid, yaitu:

a. Tingkat signifikan sebesar 0,05
b. df *(degree of freedom)* = 71 – 2 = 69, di dapat nilai r_{tabel} = 0,233
c. jika r_{hitung}> lebih besar dari r_{tabel} dan nilai positif maka butir pernyataan dari masing – masing indikator dinyatakan valid.

sHasil analisis dari uji validitas penelitian ini menggunakan *SPSS 25 for windows* dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel XXXIII Hasil Uji Validitas

No	Variabel	Item	Validitas		
			R_{hitung}	R_{tabel}	Ket
1.	Pelayanan (X1)	X1.1	0.673	0,233	Valid
		X1.2	0,835	0,233	Valid
		X1.3	0,741	0,233	Valid
		X1.4	0,753	0,233	Valid
		X1.5	0, 751	0,233	Valid
		X1.6	0,716	0,233	Valid
2.	Promosi (X2)	X2.1	0, 683	0,233	Valid
		X2.2	0,637	0,233	Valid
		X2.3	0,738	0,233	Valid
		X2.4	0,742	0,233	Valid
		X2.5	0,641	0,233	Valid
		X2.6	0,683	0,233	Valid
3.	Margin (X3)	X3.1	0,652	0,233	Valid
		X3.2	0,799	0,233	Valid
		X3.3	0,721	0,233	Valid
		X3.4	0,749	0,233	Valid
		X3.5	0,722	0,233	Valid
		X3.6	0,735	0,233	Valid

4.	Keputusan Penggunaan Pembiayaan (Y)	Y1	0,843	0,233	Valid
		Y2	0,844	0,233	Valid
		Y3	0,823	0,233	Valid
		Y4	0,688	0,233	Valid
		Y5	0,658	0,233	Valid
		Y6	0,602	0,233	Valid

Sumber: data diolah menggunakan spss, 2020.

Dari data di atas, nilai r hitung dari semua item lebih besar dari nilai r tabel (0,233). Ini menujukkan hasil uji validitas dari semua butir pernyataan dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi tidaknya jawaban seseorang terhadap item – item pernyataan didalam kuesioner**Invalid source specified.**. Teknik yang digunakan adalah teknik *Alpha – Cronbach*. Apabila $T_{hitung} > T_{tabel}$ maka dikatakan reliabel begitu pula sebaliknya, apabila $T_{hitung} < T_{tabel}$ maka tidak dikatakan reliabel. Biasanya relianilitas suatu instrument dapat diterima jika memiliki nilai *Alpha Cronbach* minimal 0,6. Berikut uji reliabilitas penelitian dengan bantuan *SPSS 25 for windows* pada tabel dibawah ini:

Tabel XXXIV Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	**Alpha Cronbach**	**Reliability**
Pelayanan (X_1)	0,836	Reliabel

Promosi (X_2)	0,766	Reliabel
Margin (X_3)	0,823	Reliabel
Keputusan Penggunaan Pembiayaan (Y)	0,840	Reliabel

Sumber: hasil penelitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

Dari hasil uji reliabilitas di atas, diperolah hasil bahwa seluruh variabel atau butir dinyatakan reliabel karena nilai *Alpha Cronbach* lebih dari 0,6.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi, variabel independen dan dependen atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Uji normalitas akan dilakukan pada masing – masing variabel, tetapi pada nilai residualnya **Invalid source specified.**. Untuk mengetahui hasil dari uji normaitas akan dilakukan menggunakan metode *Kolmogorov-Smirnov Test* dari *SPSS 25 for windows* sebagai berikut:

Tabel XXXV Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		71
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.18195997

Most Extreme Differences	Absolute	.122
	Positive	.074
	Negative	-.122
Test Statistic		.122
Asymp. Sig. (2-tailed)		.011[c]
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

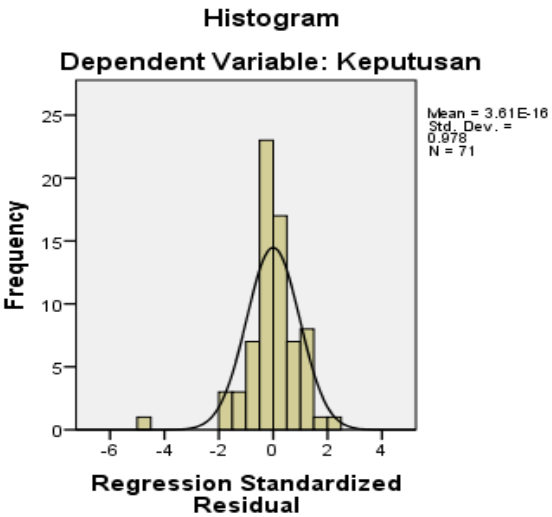
Sumber: hasil penelitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

Berdasarkan nilai signifikan yang di tunjukkan pada tabel di atas sebesar 0,011 dapat dinyatakan bahwa data terdistribusi normal, karena memiliki nilai lebih besar dari taraf signifikan 0,05.

Grafik uji histogram membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal. Dalam uji ini dapat diketahui apakah data berdistribusi normal atau tidak berdasarkan grafik, baik ke kiri maupun ke kanan. Pada dasarnya uji normalitas dengan grafik histogram dapat dikenali dengan melihat persebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik residualnya.

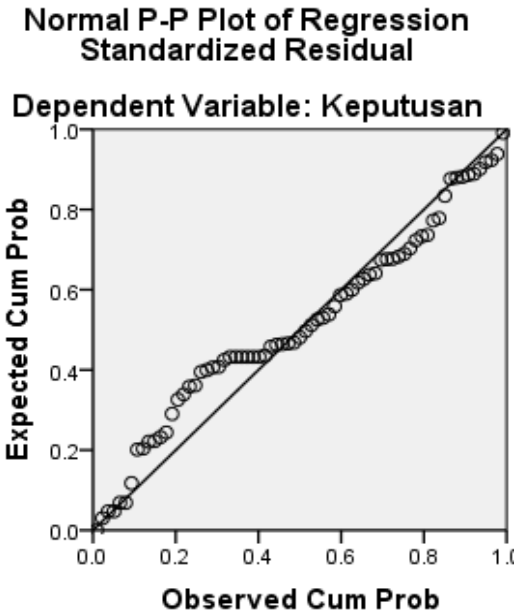
1) Data dikatakan berdistribusi normal jikat data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis, diagonal atau grafik histogram.
2) Sebaliknya data dikatakan tidak berdistribusi normal jika data menyebar jauh atau tidak mengikuti garis diagonal grafik histogram.

Gambar II Uji Histogram



Sumber: Hasil penelitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

Gambar III Uji P-Plot



Sumber: Hasil peneitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

b. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedisitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika titik – titik menyebar secara acak maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedisitas**Invalid source specified.**. Mendeteksi ada atau tidaknya heterokedastisitas dengan metode glejser, yang dilakukan dengan cara meregresikan antara variabel independen dengan nilai absolut residualnya.

1) Jika nilai signifikan antara variabel independen dengan absolut residual lebih dari 0,05 maka tidak terjadi masalah heterokedastisitas.
2) Jika nilai signifikan antara variabel independen dengan absolut residual lebih kecil dari 0,05 maka terjadi gejala heterokedastisitas.

Berikut uji heterokedastisitas penelitian dengan menggunakan *SPSS 25 for windows* pada tabel dibawah ini:

Tabel XXXVI Hasil Uji Heterokedastisitas

Variabel	Signifikan	Keterangan
Pelayanan (X1)	0,839	Tidak ada gejala
Promosi (X2)	0,972	Tidak ada gejala
Margin (X3)	0,977	Tidak ada gejala

Sumber: Hasil penelitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

Berdasarkan hasil tabel di atas, dari uji heterikedastisitas tersebut di dapatkan seluruh variabel penelitian memiliki nilai signifikan yang lebih besar dari 0,05 sehingga pada penelitian ini dinyatakan tidak terdapat gejala heterokedastisitas.

c. Uji Multikolinearitas

Uji multikorelieritas bertujuan untuk mengetahui apakah hubungan diantara variabel bebas memiliki masalah multikorelinieritas atau tidak**Invalid source specified.**. Multikorelinieritas adalah korelasi yang sangat tinggi atau sangat rendah yang terjadi pada hubungan di antara variabel bebas. Untuk mengetahui ada atau tidaknya multikolinearitas antar variabel, dapat dilihat *Variable Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance* adalah lebih dari 0,1. Berikut uji multikolinearitas penelitian dengan bantuan *SPSS 25 for windows* pada tabel dibawah ini:

Tabel XXXVII Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	*Tolerance*	*Variance Inflation FActor*
Pelayanan (X1)	0,433	2,321
Promosi (X2)	0,461	2,168
Margin (X3)	0,522	1,916

Sumber: Hasil penelitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh nilai *tolerance* 0,433 untuk variabel pelayanan, 0, 461 untuk variabel promosi, dan 0,522 untuk variabel margin. Angka tersebut menunjukkan lebih besar dari 0,1. Sedangkan nilai VIF diperoleh 2,312 untuk variabel pelayanan, 2,168 untuk variabel promosi, dan 1,916 untuk variabel margin, angka tersebut lebih kecil dari 10. Maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas yang artinya tidak ada hubungan antara variabel bebas.

4. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui hubungan atau pengaruh antara dua atau lebih variabel bebas dengan satu variabel terikat yang ditampilkan dalam bentuk persamaan regresi. Hubungan analisis regresi berganda dapat ditulis dalam rumus :

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

$$Y = 1{,}109 + 0{,}210.X_1 + 0{,}219.X_2 + 0{,}541.X_3$$

Keterangan :

Y : Variabel terikat yaitu keputusan nasabah menggunakan pembiayaan

a : Konstanta

b_1b_2b3 : Koefisien regresi

X_1 : Variabel pelayanan

X_2 : Variabel promosi

X_3 : Variabel margin

E : Mulitiple regression (error)

Berdasarkan data yang diperoleh maka dapat dilakukan perhitungan regresi linear berganda dengan menggunakan program *SPSS 25 for windows* berikut hasil perhitungan uji regresi linear berganda pada tabel dibawah ini:

Tabel XXXVIII Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]				
Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.

		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.109	2.503		.443	.659
	Pelayanan	.210	.147	.175	1.427	.158
	Promosi	.219	.129	.201	1.695	.095
	Margin	.541	.129	.468	4.186	.000
a. Dependent Variable: Keputusan						

Sumber: Hasil penelitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

Persamaan regresi di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Nilai konstanta sebesar 1,109 menunjukkan apabila variabel X1, X1, dan X3 tidak mengalami perubahan maka keputusan penggunaan pembiayaan (Y) adalah sebesar 1,109.
b. Nilai koefisien pada faktor pelayanan (X1) adalah sebesar 0,210 yang berarti apabila terdapat peningkatan pada faktor pelayanan (X1) sebesar 1 satuan (100%), maka akan berdampak pada peningkatan keputusan penggunaan pembiayaan (Y) adalah sebesar 21,0%.
c. Nilai koefisien pada faktor promosi (X2) adalah sebesar 0,219 yang berarti bahwa apabila terjadi peningkatan pada faktor promosi (X2) sebesar 1 satuan (100%), maka akan berdampak pada peningkatan keputusan penggunaan pembiayaan (Y) adalah sebesar 21,9%.
d. Nilai koefisien pada faktor margin (X3) adalah sebesar 0,541 yang berarti apabila terdapat peningkatan pada faktor margin (X3)

sebesar 1 satuan (100%), maka akan berdampak pada keputusan penggunaan pembiayaan (Y) adalah sebesar 54,1%.

5. Uji hipotesis

Untuk mengetahui pengaruh antara variabel pelayanan, promosi, dan margin maka akan dilakukan pengujian – pengujian yaitu uji koefisien determinasi *(Adjusted R),* uji F (uji simultan), dan uji T (uji parsial).

a. Uji Koefisien Determinasi *(Adjusted R)*

Hasil analisis determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar presentase sumbangan pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Dapat dilihat pada output Model Summary dari hasil analisis Regresi Linear Berganda. Regresi dengan lebih dari dua variabel bebas digunakan *Adjusted* R^2 sebagai koefisien determinasi. *Adjusted* R *square* adalah nilai R *square* yang telah disesuaikan.

Tabel XXXIX Hasil Uji Koefisien Determinasi (*Model Summary Data*)

R	R Square	Adjusted R Square
0,751	0,563	0,554

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah dengan SPSS) lihat lampiran, 2020

. Sebelum melakukan pengujian dengan menggunakan alat uji statistik, maka akan diuraikan model summary statistik, yang antara lain adalah sebagai berikut:

1) Nilai R dengan nilai sebesar 0,751 atau 75,1% adalah koefisien korelasi yang menunjukkan tingkat hubungan antara variabel

Pelayanan (X_1), Promosi (X_2), dan Margin (X_3) dengan variabel Keputusan nasabah memilih pembiayaan mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam (Y). Nilai korelasi tersebut menunjukkan tingkat hubungan yang tinggi karena berada di antara 0,600 sampai dengan 0,799 (berdasarkan tabel intrepretasi r pada lampiran).

Tabel XL Tabulasi Interprestasi Nilai r

No	Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
1.	0,800 – 1,000	Sangat Tinggi
2.	0,600 – 0,799	Tinggi
3.	0,400 – 0,599	Sedang
4.	0,200 – 0,399	Rendah
5.	0,000 – 0,199	Sangat Rendah

Sumber: Sugiyo.(2012). *Statistika Untuk Penelitian*.Bandung:Alfabeta.

2) Nilai *R Square* dengan nilai 0,563 adalah R kuadrat, yang menunjukkan bahwa variabel independent yang diambil dalam penelitian ini memiliki tingkat hubungan dengan variabel dependent sebesar 56,3% sehingga selebihnya sebesar 43,7% adalah variabel-variabel lain yang tidak dikemukakan dalam penelitian ini.
3) Nilai *Adjusted R Square* model regresi ini adalah sebesar 0,544 yang menunjukkan bahwa variasi atau naik-turunnya Variabel Dependen (Y) dipengaruhi oleh variabel independen (X) sebesar 54,4%.

b. Uji F (uji simlutan)

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh secara simultan terhadap faktor independen terhadap dependen. Hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H_a : Ada pengaruh yang signifikan antara pelayanan (X1), promosi (X2), dan margin (X3) secara simultan terhadap keputusan penggunaan pembiayaan (Y).

H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara pelayanan (X1), promosi (X2), dan margin (X3) secara simultan terhadap keputusan penggunaan pembiayaan (Y).

Kriteria pengujian:

Dengan *level of significany* (α) = 0,005

Degree of freedom (df) = (k-1) (n – k -1)

H_0 diterima dan H_a ditolak, jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ atau sig. > α

H_0 ditolak dan H_a diterima, jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau sig.≤ α

Hasil uji F dapat dilihat pada tabel ANOVA. H_0 ditolak jika F hitung lebih besar dari F tabel. F tabel di hitung dengan cara dfl = k – 1, df2 = n – k – 1, dan α=5% (n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah semua variabel). Dengan demikian, dfl = 3 df2 = 67, hasil tabel yang diperoleh sebesar 2,74. H_0 juga ditolak jika sig. lebih kecil dari tingkat yang telah ditentukan. Tingkat signifikan yang digunakan dalam penelitian ini adalah 5% atau 0,05. Hasil uji F dengan bantuan *SPSS 25 for windows* dapatr di lihat pada tabel dibawah ini:

Tabel XLI Hasil Uji F (simultan)

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	410.723	3	136.908	28.824	.000[b]
	Residual	318.235	67	4.750		
	Total	728.958	70			
a. Dependent Variable: Keputusan						
b. Predictors: (Constant), Margin, Promosi, Pelayanan						

Sumber: Hasil penelitian (data diolah menggunakan spss), 2020.

Berdasarkan tabel di atas nilai F_{hitung} sebesar 28,824 dimana nilai ini lebih besar dari nilai F_{tabel} sebesar 2,74 (28,824 > 2,74) dan nilai signifikan sebesar 0,000 nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikan yang telah ditentukan, maka di dapat dikatakan H_0 tolak. Artinya, terdapat pengaruh yang signifikan terhadap pelayanan, promosi, dan margin terhadap keputusan penggunaan pembiayaan.

Pada penelitian ini, penulis menemukan bahwa secara simultan (bersama-sama) variabel pelayanan, promosi, dan margin mampu memengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan menggunakan pembiayaan mikro iB.

c. Uji T (Parsial)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi, masing – masing variabel independen secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen. Hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H_a : Ada pengaruh yang signifikan antara pelayanan (X1), promosi (X2), dan margin (X3) secara parsial terhadap keputusan penggunaan pembiayaan (Y).

H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara pelayanan (X1), promosi (X2), dan margin (X3) secara parsial terhadap keputusan penggunaan pembiayaan (Y).

Kriteria pengujian:

Dengan *level of significany* (α) = 0,005

Degree of freedom (df) = α/2 : (n – k -1)

H_0 diterima dan H_a ditolak, jika $T_{hitung} \leq T_{tabel}$ atau sig. > α

H_0 ditolak dan H_a diterima, jika $T_{hitung} > T_{tabel}$ atau sig. ≤ α

Berikut hasil uji T dengan bantuan *SPSS 25 for windows* dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel XLII Hasil Uji T (parsial)

Coefficients[a]						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.109	2.503		.443	.659
	Pelayanan	.210	.147	.175	1.427	.158
	Promosi	.219	.129	.201	1.695	.095
	Margin	.541	.129	.468	4.186	.000
a. Dependent Variable: Keputusan						

Sumber: Hasil penelitian (data diolah menggunakan spss) 2020.

Berdasarkan pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa tingkat pengaruh yang diberikan masin – masing variabel bebas terhadap variabel terikat sebagai berikut:

1) Pengujian hipotesis variabel pelayanan (X1)

Berdasarkan pada tabel di atas diperoleh nilai t_{hitung} variabel pelayanan (1,427) < t_{tabel} (1,996) atau nilai sig. (0,158) > alpha 0,05 maka H_0 diterima dan H_a di tolak. Berarti variabel pelayanan tidak mempunyai pengaruh secara simultan yang signifikan terhadap keputusan penggunaan pembiayaan mikro iB.

2) Pengujian hipotesis variable promosi (X2)

Berdasarkan pada tabel di atas, diperoleh nilai t_{hitung} variabel promosi (1,695) < t_{tabel} (1,996) atau nilai sig. (0,095) > alpha 0,05 maka H_0 diterima dan H_a ditolak, berarti variabel promosi tidak berpengaruh secara parsial yang signifikan terhadap keputusan penggunaan pembiayaan mikro iB.

3) Pengujian hipotesis variabel margin (X3)

Berdasarkan pada tabel di atas, diperoleh nilai t_{hitung} variabel margin (4,186) > t_{tabel} (1,996) atau nilai sig. (0,00) < alpha 0,05 maka H_a diterima dan H_0 ditolak, berarti variabel margin berpengaruh secara parsial terhadap keputusan penggunaan pembiayaan mikro iB.

Dari penjelasan di atas, dapat di katakan bahwa variabel margin berpengaruh secara parsial terhadap keputusan penggunaan pembiayaan. Sehingga dapat di simpulkan dalam pengujian hipotesis di atas menunjukkan bahwa variabel pelayanan (X1), promosi (X2), dan margin (X3) berpengaruh secara simutan (uji F) terhadap keputusan penggunaan pembiayaan (Y) sedangkan variabel margin (X3) berpengaruh secara parsial (uji T) terhadap keputusan penggunaan pembiayaan (Y). Dikarenakan variabel pelayanan (X1) dan promosi

(X2) tidak berpengaruh secara parsial di sebabkan oleh adanya faktor lain yang tidak peneliti ketahui, contohnya seperti kualitas dan loyalitas.

6. Uji Hipotesis Pengaruh Dominan

Pengujian pengaruh dominan adalah dengan melakukan perbandingan terhadap nilai koefisien beta pada masing – masing faktor pada variabel independen. Berikut hasil uji variabel dominan dengan menggunakan bantuan *SPSS 25 for windows* pada tabel berikut:

Tabel XLIII Uji Variabel Dominan

Faktor	Nilai Koefisien Beta	Keterangan
Pelayanan (X1)	0,175	-
Promosi (X2)	0,201	-
Margin (X3)	0,468	Dominan

Sumber: Hasil penelitian (data diolah menggunakan spss), 2020.

Berdasarkan hasil hipotesis pada tabel di atas, bahwa variabel margin merupakan variabel dominan yang memengaruhi keputusan penggunaan pembiayaan mikro iB. sehingga dapat di lihat dari hasil uji t perbandingan ketiga variabel tersebut, maka variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan penggunaan pembiayaan mikro iB dilihat dari *Standardized Coeffiesiens Beta* tertinggi yaitu faktor margin (X3) sebesar 0,468. Faktor margin berpengaruh paling dominan menjadi peluang untuk membuka atau memperluas

usaha bagi nasabahnya, karena margin yang ditetapkan oleh pihak bank tidak memberatkan nasabahnya dan tidak ada unsur keraguan atas margin keuntungannya. Maka dari itu nasabah menjadi merasa yakin untuk menggunakan pembiayaan mikro iB di Bank BRI Syariah KCP Teluk Dalam

D. Pembahasan

1. Pelayanan terhadap keputusan penggunaan pembiayaan dalam Islam

Menurut Ensiklopedia Islam, pelayanan adalah suatu keharusan yang pengoperasiannya sesuai dengan prinsip syariah. Agar suatu pelayanan lebih terarah maka semua pihak harus mempunyai pedoman dan prinsip – prinsip yang dituangkan dalam ajaran Islam. Dimana Islam menekankan keabsahan suatu pelayanan yang sesuai dengan harapan konsumen yang merasakan kepuasan secara maksimum**Invalid source specified.**. Islam menekankan keabsahan suatu pelayanan yang mempunyai niat yang baik. Adapun pelayanan yang mempunyai niat yang baik menurut Islam yaitu:

a. Pelayanan diberikan sesuai harapan nasabah dengan kepuasan yang maksimum.
b. Terjadinya suatu kesulitan dalam memberikan pelayanan tetapi nasabah tidak mengetahuinya.
c. Terjadinya kesalahan pemberian pelayanan nasabah mengelak merasa tidak puas terhadap hasil kerja pelaksana petugas pelayanan.

Pelayanan yang baik adalah kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang dapat memberikan suatu kepuasan kepada pelanggan dengan

standar yang telah ditetapkan. Kemampuan tersebut ditunjukkan oleh sumber daya manusia dan sarana serta prasarana yang dimiiki oleh perusahaan. Dengan kata lain, pelayanan yang baik akan mampu meningkatkan citra perusahaan dimata pelanggannya **Invalid source specified.**.

a. Konsep Tolong Menolong *(Ta'awun)*

Memberikan pelayanan terbaik terhadap sesama umat manusia adalah pekerjaan yang sangat mulia dan merupakan pintu kebaikan bagi siapa saja yang melakukannya. Sebagaimana dijelaskan dalam(Q.S Al Maidah/5:2).

وَلَاتَعَاوَنُوْا عَلَىالْاِثْمِوَالْعُدْوَانِۖوَاتَّقُوااللّٰهَۗاِنَّاللّٰهَشَدِيْدُالْعِقَابِ

" Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh Allah sangat berat siksa-Nya"(Q.S Al Maidah/5:2).

Menurut ayat diatas adalah di ibaratkan orang berilmu membantu orang lain dengan ilmunya, orang kaya membantu kekayaannya. Dan hendaknya kaum muslimin menjadi satu tangan dalam membantu orang yang membutuhkan. Jadi seorang mukmin setelah mengerjakan suatu amal shalih, berkewajiban membantu orang lain dengan ucapan atau tindakan yang memacu semangat orang lain untuk beramal **Invalid source specified.**.

b. Konsep Memberi kemudahan *(At-Tasyir)*

Menyadari tabiat manusia yang tidak menyukai beban yang membatasi kemerdekaannya, maka Allah Swt menurunkan syariat Islam untuk memelihara dan mengusahakan agar ketentuan yang dibebankan pada manusia dapat dengan mudah dilaksanakan serta dapat menghilangkan kesulitan dan kesempitan adalah

menghilangkan hal – hal yang mneyulitkan *(masyaqah)* masyarakat yang berlebih – lebihan dan dapat menghabiskan daya manusia dalam melaksanakannya.

Meskipun demikian tidaklah berarti bahwa syariat Islam menghilangkan sama sekali kesulitan yang mungkin dialami oleh manusia dalam kehidupannya. Hanya saja diharapkan ketentuan yang terdapat dalam syariat Islam dapat mengurangi kesulitan bagi manusia. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam (Q.S Al-Baqarah/2:185).

يُرِيْدُ اللهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيْدُ بِكُمُ الْعُسْرَ ۖ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللهَ عَلٰى مَاهَدٰىكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُوْنَ

“Allah menghendaki kemudahan bagimu dan tidak menghendaki kesukaran bagimu, dan helndaklah kamu mencukupkan bilangannya dan hendaklah kamu mengaungkan Allah atas petunjuk yang diberikan kepadamu supaya kamu bersykur”(Q.S Al-Baqarah/2:185).

Sikap melayani adalah salah satu prinsip bisnis yang Islami, Rasulullah mengatakan *“saidul kaunkhalimuhum”* yang artinya pengurus/pengusaha itu adalah pelayanan bagis customernya. Oleh karena itu, sikap ramah, murah hati, dan sikap melayani mestilah menjadi bagian dari kepribadian semua karyawan yang bekerja. Adapun budaya kerja dalam Islam yang mengacu pada sifat – sifat nabi adalah kesuksesan Nabi Muhammad SAW., berbisnis dilandasi oleh**Invalid source specified.**:

1) Shiddiq (Kebenaran)

Berarti memiliki kejujuran, selalu melandasi ucapan, keyakinan, dan perbuatan berdasarkan ajaran Islam. Dalam dunia kerja dan usaha, kejujuran ditampilkan dengan kesungguhan dan ketepatan janji, dan pelayanan.

2) Istiqamah (Teguh Pendirian)

Berarti konsisten dalam iman dan nilai – nilai yang baik meskipun menghadapi berbagai godaan dan tantangan. Istiqamah dalam kebaikan ditampilkan dalam ketangguhan, kesabaran serta keuletan sehingga menghasilkan sesuatu yang optimal.

3) Fathanah (Cerdas atau Pandai)

Yaitu berarti mengerti, memahami, dan menaati secara mendalam dari segala hal yang menjadi tugas dan kewajiban.

4) Tablight (Menyampaikan)

Yaitu mampu berkomunikasi dengan baik, mengajak sekaligus memberikan contoh kepada pihak yang lain untuk melaksanakan ketentuan ajaran Islam. Tablight yang di sampaikan dengan ajaran hikmah, sabar, argumentative dan persuasive akan membutuhkan hubungan kemanusiaan yang semakin solid dan kuat.

5) Amanah (Tanggung Jawab)

Yaitu memiliki rasa tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampikan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan ihsan yang baik dalam berbuat segala hal.

2. Promosi terhadap keputusan penggunaan pembiayaan dalam Islam

Menurut prinsip syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Allah SWT., untuk berusaha semaksimal mungkin demi kesejahteraan sesame, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri. Strategi promosi dalam Ekonomi Islam.

Prinsip ekonomi Islam yang dipakai yaitu kebenaran dan kejujuran. Dalam ekonomi Islam mempromosikan suatu produk melalui Iklan, kebenaran dan kejujuran adalah nilai dasar ekonomi Islam. Islam sangat melarang kebohongan dalam berbagai bentuk. Maka dari itu seseorang yang melakukan promosi tidka boleh berlaku curang, berkata bohong, bahkan mengumbar iklan palsu. Sebagai mana firman Allah dalam (Q.S Al – Muddatsir/74:38) :

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

“Tiap – tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya”.(Q.S Al – Muddatsir/74:38)

Jadi iklan Islami adalah bentuk komunikasi tidak langsung yang di sadari pada informasi mengenai suatu produk yang bertujuan untuk mempengaruhi konsumen dalam penyajiannya berlandaskan pada etika keislaman. Jika meneladani Rasulullas SAW., saat melakukan kegiatan promosi, maka beliau sangat mengedepankan adab dan etika yang luar biasa. Etika dan adab inilah yang disebut sebagai strategi. Menurut Madjid Fakhri etika yang harus dilakukan dalam berpromosi sesuai dengan ajaran Islam adalah:

a. Jangan pernah mengumbar sumpah atau janji.
b. Jujur, karena dalam Islam melarang memalsukan atau menipu karena dapat berakibat kedzaliman.
c. Menjaga agar selalu memenuhi akad dan janji kesepakatan antara kedua belah pihak.
d. Hindari unsur promosi yang palsu
e. Rela dengan laba yang sedikit

3. Margin terhadap keputusan penggunaan pembiayaan dalam Islam

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi berdasarkan akad murabahah, besarnya piutang pafond pembiayaan tergantung pada jumlah pembiayaan (harga beli di tambah harga pokok) yang tertera pada perjanjian yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak. Presentase tertentu yang ditetapkan per tahun melalui perhitungan margin keuntungannya secara harian, maka dari itu jumlah dalam 1 tahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin secara per bulan, maka 1 tahun ditetapkan 12 bulan **Invalid source specified.**.

Dengan akad murabahah, penjual melakukan mark – up terhadap harga produk yang akan dijual. Oleh karena itu, di dalam akad murabahah tidak luput dari penetapan margin keuntungan. Pihak bank wajib memberi tahu kepada nasabahnya berapa margin keuntungan yang ditetapkan agar kedua belah pihak sama – sama sepakat sehingga tidak ada pihak yang akan terdzalimi. Undang – Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, menjelaskan yang dimaksud dengan akad murabahah ialah akad pembiayaan suatu barang atau produk dengan menjelaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya sesuai dengan harga yang disepakati di awal.

Menurut Ulama Hanafiah, Malikiah, Syafi’iyah dan Hanabilah bependapat bahwa selisih lebih dari keuntungan yang dipengaruhi jangka waktu (harga tunai lebih mahal dari harga tangguh) adalah sah. Alasannya yang digunakan oleh

ulama yang mengmbolehkan tambahan harga dengan pembayaran tangguh atau jangka waktu di jelaskan dalam (Q.S An- Nisa/4:29):

يَاَيُّهَاالَّذِيْنَاٰمَنُوْالَاتَاْكُلُوْٓااَمْوَالَكُمْبَيْنَكُمْبِالْبَاطِلِاِلَّآاَنْتَكُوْنَتِجَارَةًعَنْتَرَاضٍمِّنْكُمْۗ

“Wahai orang - orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama mu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. (Q.S An- Nisa/4:29)

Tafsiran terhadap ayat di atas menunjukkan bahwa penambahan harga secara tangguh atau angsuran termasuk keuntungan yang di perbolehkan, tetapi tidak termasuk konsumsi harha *bathil* karena jual beli tidak di lakukan secara paksaan.