

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Data Penelitian

1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development

Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada:

- a. tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham
- b. tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Kru Muamalat sedikitpun
- c. pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru
- d. peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan
- e. pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa Bank kita, dengan rahmat Allah Rabbul Izzati, ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.

Saat ini Bank Muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesibilitas

nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank Pertama Murni Syariah, Bank Muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya comply terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai Best Islamic Bank in Indonesia 2009 oleh Islamic Finance News (Kuala Lumpur), sebagai Best Islamic Financial Institution in Indonesia 2009 oleh Global Finance (New York) serta sebagai The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hong Kong).

2. Visi dan Misi

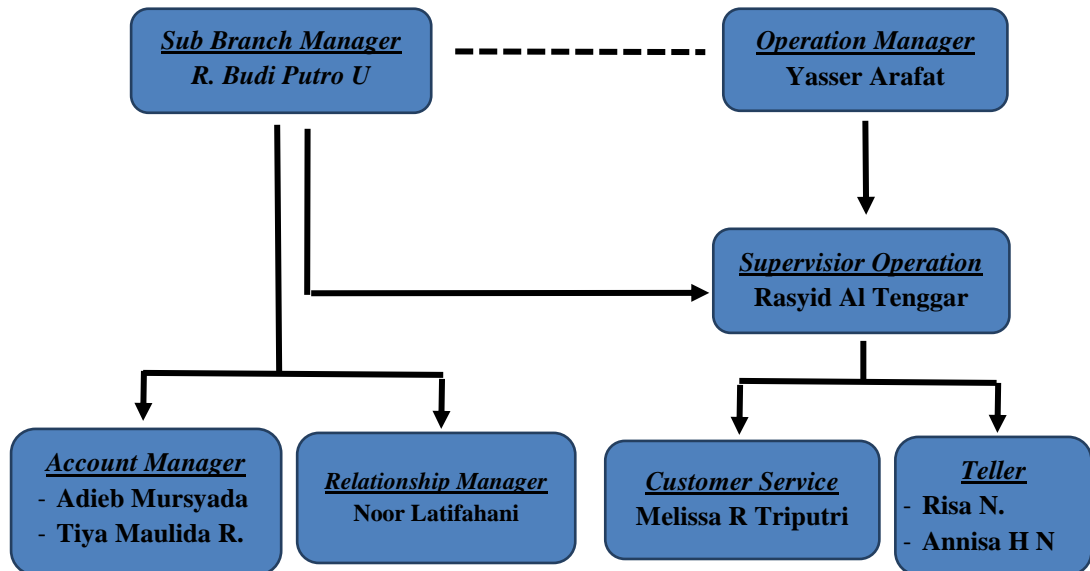
a. Visi

Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

b. Misi

Menjadi Role Model lembaga keuangan syariah di dunia, dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen, orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada stakeholders.

3. Struktur Organisasi dan Personalia



Gambar 2.1 Struktur Organisasi dan Personalia Bank MuamalatKCPBarabai

B. Penyajian data

1. Karakteristik Responden

Data yang didapat berdasarkan pada hasil penelitian yang penulis lakukan.

Tabel 1. 1

Berdasarkan Jenis Kelamin

	Frekuensi	Persen %
Laki-laki	15	50
Perempuan	15	50
Total	30	100%

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa sebesar 15 orang atau 50% dari responden merupakan berjenis kelamin laki-laki dari keseluruhan informan,

dan 15 orang 50% responden berjenis kelamin perempuan. responden keseluruhan 30 orang 100% persen.

Tabel 1.2
Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Frekuensi	Persen %
PNS	13	43
WIRASWASTA	17	57
Total	30	100%

Bedasarkan pada tabel di atas pekerjaan yang mendominasi pada responden adalah wiraswasta yaitu sebesar 57% dengan jumlah responden sebanyak 17 orang, sedangkan PNS hanya 43% dengan jumlah responden 13 orang.

2. Distribusi Jawaban Responden

Dari hasil penelitian dapat dilihat hasil yang berkaitan dengan perbandingan pilihan nasabah antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah, dilihat dari indikator minat, ketertarikan, perhatian dan kebutuhan.

a. Indikator Ketertarikan

Tabel 1.3

Saya Tertarik Menggunakan Produk Tersebut Untuk Keperluan

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	9	30
2	Setuju	21	70
3	Netral	0	0
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		30 orang	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat ketertarikan mereka terhadap produk akad murabahah dan akad musyarakah berdasarkan keperluan, responden menyetujuinya ini terbukti dari 21 (70%) responden yang menjawab setuju dan 9 (30%) orang responden sangat setuju, sedangkan untuk jawaban yang lain tidak ada yang menjawab atau kosong (0).

Tabel 1.4

Saya Tertarik Mencari Informasi Tentang Produk Tersebut

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	0	0
2	Setuju	7	23
3	Netral	23	77
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		30 orang	100%

Tabel tersebut menjelaskan bahwa tidak semua orang yang tertarik mau mengupayakan ketertarikan tersebut, ini dapat dilihat dari hasil tersebut responden lebih banyak menyatakan netral untuk mencari informasi tentang produk yang mereka inginkan yaitu sebanyak 23 orang atau 77% dari 100% yang menyatakan netral dan hanya 7 orang atau 23% yang menyatakan setuju, sedangkan jawaban sangat setuju 0, tidak setuju dan sangat tidak setuju juga 0.

Tabel 1.5

Saya Sangat Tertarik Mengetahui Dengan Jelas Tentang Produk Tersebut

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	1	3
2	Setuju	17	57
3	Netral	12	40
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		30 orang	100%

Dari tabel dapat dilihat bahwa untuk pertanyaan ketiga dari indikator ketertarikan yang menyatakan setuju sebanyak 17 orang atau 57%, sedangkan yang menyatakan netral sebanyak 12 orang atau 40%, yang menyatakan sangat setuju 1 orang atau 3%, sedangkan jawaban yang lain tidak mendapatkan respon dari seluruh responden.

b. Indikator Perhatian

Tabel 1.6

Saya akan menyisihkan uang untuk bayar cicilan perbulan

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	8	27
2	Setuju	22	73
3	Netral	0	0
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		30 orang	100%

Pada tabel dapat dilihat responden yang menyatakan setuju sebanyak 22 orang yaitu 73% dan 8 orang yaitu 27% yang menyatakan sangat setuju, sedangkan jawaban lain masing-masing no (0), ini berarti nasabah produk akad murabahah dan akad musyarakah sama-sama memperhatikan kewajiban mereka.

Tabel 1.7

Saya Akan Mencari Kerjaan Sampingan Untuk Tambahan Pembayaran Cicilan Bulanan

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	7	23
2	Setuju	17	57
3	Netral	6	20
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		30 orang	100%

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa indikator perhatian pertanyaan ke dua mempunyai respon yang bervariasi yang hasilnya baik yaitu sebanyak 7 orang atau 23% menyatakan sangat setuju, sebanyak 17 orang atau 57% menyatakan setuju dan 6 orang atau 20% menyatakan netral sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju nol (0).

Tabel 1.8

Saya Akan Mengusahakan Semaksimal Mungkin Agar Tidak Terjadi Keterlambatan Pembayaran Cicilan

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	5	17
2	Setuju	23	77
3	Netral	2	6
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		30 orang	100%

Tabel tersebut menjelaskan keperdulian responden sebagai nasabah produk akad murabahah dan akad musyarakah terhadap produk yang mereka gunakan yaitu sebanyak 23 orang atau 77% menyatakan setuju, sebanyak 5 orang atau 17% menyatakan sangat setuju dan 2 orang atau 6% menyatakan netral, untuk jawaban tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak mendapatkan respon dari responden.

Tabel 1.9

Saya Akan Mengupayakan Pembayaran Uang Muka

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	5	17
2	Setuju	25	83
3	Netral	0	0
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		30 orang	100%

Dilihat dari tabel tersebut responden yang merupakan nasabah produk akad murabahah dan akad musyarakah mempunyai keinginan kuat untuk produk yang mereka kehendaki, jawaban setuju di berikan oleh 25 orang responden atau 83% dan jawaban sangat setuju sebanyak 5 orang atau 17%.

c. Indikator Kebutuhan

Tabel 1.10

Ingin Mempunyai Hunian Milik Sendiri

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	6	22
2	Setuju	20	74
3	Netral	1	4
4	Tidak Setuju	0	0
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		27 orang	100%

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa ada 3 (tiga) orang responden yang tidak menjawab, namun masih dapat dilihat bahwa mereka merasa membutuhkan produk yang mereka sukai ini terlihat dari jawaban responden yang setuju sebanyak 20 orang atau 67%, sangat setuju 6 orang atau 20%, 1 orang atau 3% netral sedangkan jawaban lain tidak di respon.

Tabel 1.11
Letak Yang Strategis

No	Keterangan	Jumlah Responden	Persen %
1	Sangat Setuju	3	11
2	Setuju	8	30
3	Netral	6	22
4	Tidak Setuju	10	37
5	Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah		27 orang	100%

Dapat dilihat dari tabel bahwa antara responden yang merupakan nasabah produk akad murabahah dan akad musyarakah, tidak begitu memperdulikan letak produk yang mereka inginkan, terlihat dari jawaban responden sebanyak 10 orang atau 33% dari 90% menyatakan tidak setuju dan 6 orang atau 20% menyatakan netral, hanya 3 orang atau 10% yang menyatakan sangat setuju dan yang menyatakan setuju sebanyak 8 orang atau 27%, sedangkan sangat tidak setuju nol (0) dan tiga orang responden tidak menjawab.

Tabel 2.1
Rerata Jawaban Subjek

No Pertanyaan	Jawaban Subjek					Nilai Rata-rata
	SS	S	N	TS	STS	
1	9	21	0	0	0	4,3
2	0	7	23	0	0	3,23
3	1	17	12	0	0	3,63
4	8	22	0	0	0	4,26
5	7	17	6	0	0	4,03
6	5	23	2	0	0	4,1
7	5	25	0	0	0	4,16
8	6	20	1	0	0	4,18
9	3	8	6	10	0	3,14

Tabel 2.2
Nasabah Tertarik Menggunakan Produk Karena Keperluan

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	9	45	X=129/30
Setuju	4	21	84	
Netral	3	0	0	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		30	129	4,3

Di lihat dari tabel diatas rata-rata nasabah menyatakan setuju bahwa dalam penentuan ketertarikan terhadap suatu produk berdasarkan keperluan, dapat dilihat dari hasil mean (\bar{x}) adalah 4,3.

Tabel 2.3

Nasabah Tertarik Mencari Informasi Tentang Produk Tersebut

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	0	0	X=97/30
Setuju	4	7	28	
Netral	3	23	69	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		30	97	3,23

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa nasabah lebih memilih netral, dapat diartikan bahwa ketertarikan nasabah dalam mencari informasi tentang produk yang diinginkan masih kurang. Dapat dilihat dari hasil mean yaitu 3,23.

Tabel 2.4

Nasabah Sangat Tertarik Mengetahui Dengan Jelas Tentang Produk Tersebut

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	1	5	X=109/30
Setuju	4	17	68	
Netral	3	12	36	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		30	109	3,63

Terlihat dari hasil mean (\bar{x}) yaitu 3,63 pada ketertarikan nasabah dalam mencari informasi tentang produk yang diinginkan, disimpulkan bahwa nasabah setuju dengan pernyataan tersebut.

Tabel 2.5
Saya akan menyisihkan uang untuk bayar cicilan perbulan

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	8	40	X=128/30
Setuju	4	22	88	
Netral	3	0	0	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		30	128	4,26

Dari tabel terlihat bahwa rata-rata nasabah setuju bahwa mereka harus menyisihkan uang untuk bayar cicilan perbulan, terlihat dari hasil mean (\bar{x}) nilai rata-rata yaitu 4,26

Tabel 2.6
Saya Akan Mencari Kerjaan Sampingan Untuk Tambahan Pembayaran Cicilan Bulanan

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	7	35	X=121/30
Setuju	4	17	68	
Netral	3	6	18	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		30	121	4,03

Tabel di atas menjelaskan bahwa kesetujuan dari rata-rata nasabah dalam mencari kerjaan tambahan untuk membayar cicilan bulanan terlihat jelas dari hasil mean (x) nilai rata-rata yaitu 4,03.

Tabel 2.7
Saya Akan Mengusahakan Semaksimal Mungkin Agar Tidak Terjadi Keterlambatan Pembayaran Cicilan

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	5	25	X=123/30
Setuju	4	23	92	
Netral	3	2	6	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		30	123	4,1

Dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa rata-rata nasabah menyetujui, bahwa penting untuk mengusahakan ketidak terlambatan pembayaran dalam pembayaran cicilan yaitu dengan hasil mean (x) 4,1.

Tabel 2.8
Saya Akan Mengupayakan Pembayaran Uang Muka

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	5	25	X=125/30
Setuju	4	25	100	
Netral	3	0	0	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		30	125	4,16

Dari hasil tabel diatas dapat dilihat bahwa rata-rata nasabah setuju untuk mengupayakan dalam pembayaran uang muka produk yang diinginkan, terlihat dari hasil mean (x) nilai rata-rata yaitu 4,16.

Tabel 2.9
Ingin Mempunyai Hunian Milik Sendiri

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	6	30	X=113/27
Setuju	4	20	80	
Netral	3	1	3	
Tidak Setuju	2	0	0	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		27	113	4,18

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa indikator kebutuhan pada pernyataan bahwa nasabah ingin mempunyai hunian milik sendiri, mendapatkan pernyataan setuju dari rata-rata nasabah, hal ini terlihat dari hasil mean (x) yaitu 4,18.

Tabel 2.10
Letak Yang Strategis

Keterangan	Skor	Jumlah Subjek	Nilai kuesioner	Mean (X)
Sangat Setuju	5	3	15	X=85/27
Setuju	4	8	32	
Netral	3	6	18	
Tidak Setuju	2	10	20	
Sangat tidak setuju	1	0	0	
Jumlah		27	85	3,14

Dari tabel diatas rata-rata nasabah lebih memilih netral untuk menentukan letak produk yang strategis, terlihat dari hasil mean (\bar{x}) yaitu 3,14.

C. Analisis Data

1. Hasil Uji Validitas

Dengan kriteria jika di r hitung $>$ r tabel, butir pertanyaan tersebut valid, tetapi jika r hitung $<$ r tabel, maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.

Uji validitas butir instrumen penelitian yang dilakukan dengan menggunakan program SPSS versi 16. Jika seluruh pertanyaan dianggap sudah valid, maka penyebaran angket untuk penelitian yang sesungguhnya dapat dilaksanakan

Tabel 2.
Uji validitas angket

No. Butir Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	0,806	0,374	Valid
2	0,480	0,374	Valid
3	0,615	0,374	Valid
4	0,718	0,374	Valid
5	0,576	0,374	Valid
6	0,629	0,374	Valid
7	0,724	0,374	Valid
8	0,820	0,374	Valid
9	0,659	0,374	Valid

Berdasarkan hasil uji validitas pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa valid tidaknya keseluruhan butir pernyataan tersebut dapat dilakukan dengan cara mengkorelasikan nilai r hitung dengan r tabel. Apabila hasil pengujian r hitung $>$

dari r tabel, maka dapat disimpulkan bahwa butir pernyataan tersebut valid, sedangkan jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$, maka dapat disimpulkan bahwa butir soal tersebut dinyatakan tidak valid (gugur).

2. Hasil Uji Reabilitas

Uji reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan atau dengan kata lain, reliabilitas menunjukkan konsistensi atau alat pengukur di dalam mengukur gejala yang sama. Uji reliabilitas dalam penelitian ini akan menggunakan perangkat SPSS Versi 16 yang dilakukan adalah menggunakan reliabilitas analisis statistik dengan *cronbach alpha* (α). Jika nilai $\alpha > 0.632$, maka dapat dikatakan variabel tersebut reliabel¹

Tabel 2.1

Reliability Statistics

Uji reliabilitas	r tabel $\alpha = 0,05$; n=10	r hitung (Nilai <i>Alpha Cronbach</i>)	Keterangan
Ketertarikan	0,632	0,759	Reliabel
Perhatian	0,632	0,770	Reliabel
Kebutuhan	0,632	0,771	Reliabel

¹Riduwan, *Pengantar Statistik: Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, ekonomi Komunikasi, dan Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm 349.

Berdasarkan penjelasan dari tabel tersebut di atas, menunjukkan bahwa semua alat ukur variabel penelitian pada kuesioner menunjukkan nilai *Alpha Cronbach* diatas 0,632 artinya secara umum instrumen penelitian dapat diterima atau reliabel.

3. Hasil Analisis Uji 2 Independen Sampel Type Mann Whitney

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan antara minat nasabah terhadap antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah dan faktor yang mempengaruhi minat tersebut.

a. Ketertarikan

Tabel 2.3

Analisis indikator ketertarikan

	ketertarikan
Mann-Whitney U	1045.000
Wilcoxon W	2229.000
Z	-1.321
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.149

Dilihat dari data di atas dapat dilihat nilai (Asymp. Sig. (2-tailed) adalah 0.149 atau $>0,05$, maka dapat disimpulkan tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada indikator ketertarikan antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah.

b. Perhatian

Tabel 2. 4

Analisis indikator perhatian

	Perhatian
Mann-Whitney U	1088.200
Wilcoxon W	2325.000
Z	-1.423
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.167

Dilihat dari data di atas dapat dilihat nilai (Asymp. Sig. (2-tailed) adalah 0.167 atau $>0,05$, maka dapat disimpulkan tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada indikator perhatian antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah.

c. Kebutuhan

Tabel 2.5

Analisis indikator kebutuhan

	perhatian
Mann-Whitney U	1043.500
Wilcoxon W	2327.000
Z	-1.349
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.157

Dilihat dari data di atas dapat dilihat nilai (Asymp. Sig. (2-tailed) adalah 0.157 atau $>0,05$, maka dapat disimpulkan tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada indikator kebutuhan antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah.

Dari 3 indikator perbandingan minat nasabah tidak ada perbedaan yang signifikan yaitu indikator ketertarikan, perhatian dan kebutuhan, antara akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah.