

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Data Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank

Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan *consumer* berdasarkan prinsip syariah.

Pada dasarnya produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah khususnya pada bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat dibagi menjadi tiga bagian besar mulai dari produk simpanan seperti Tabungan Wadiah, Tabungan Haji dan Tabungan Faedah. Adapun dari produk pembiayaan Mikro seperti 75ib dan 500ib dengan menggunakan akad *murābahah bil wakālah*, sedangkan untuk produk pada jasa seperti *rahn* (gadai).¹

Salah satu produk pada PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin Jl Ahmad Yani Km.3,5 No.147C Banjarmasin 70235 Kebun Bunga ini ialah mengenai penyaluran dana yang menggunakan pembiayaan akad *murābahah bil wakālah*. Pembiayaan *murābahah bil wakālah* ini sangat mendominasi dari produk–produk lain yang ada pada bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin.²

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

Misi:

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.

¹Ullah, Karyawan Pada Bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin Ahmad Yani, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 2 february 2016.

²*Ibid.*,

- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

Adapun untuk kantor bank BRISyariah di Banjarmasin dapat dilihat di bawah ini:

- 1) Kantor Cabang Banjarmasin Ahmad Yani
- 2) Kantor Cabang Pembantu Kayu Tangi
- 3) Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru
- 4) Kantor Cabang Pembantu Tanjung
- 5) Kantor Cabang Pembantu Banjarbaru³

2. Karakteristik Responden

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, jumlah nasabah sebanyak 170 orang nasabah, yang menggunakan produk pembiayaan mikro *murābahah bil wakālah* di Bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin Ahmad Yani. Adapun responden yang didapat sebanyak 62 orang dengan menggunakan rumus *Slovin* yang terbagi menjadi Laki-laki sebanyak 17 orang, sedangkan Perempuan sebanyak 45 orang.

³Dokumen bank BRISyariah, Cabang Banjarmasin Ahmad Yani Kebun Bunga.

TABEL 4.1 JUMLAH LAKI-LAKI DAN PEREMPUAN DATA RESPONDEN

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	17
2	Perempuan	45

Kemudian data tersebut dianalisis untuk memperoleh frekuensi dan valid Persen terhadap jumlah data responden nasabah.

TABEL 4.2 FREKUENSI JUMLAH RESPONDEN

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Frekuensi	Persen	Valid Persen
1	Laki-laki	17	1	100.0	100.0
2	Perempuan	45	1	100.0	100.0
Jumlah		62			

Dari data tersebut terlihat bahwa semua jenis kelamin baik Laki-laki maupun Perempuan dengan frekuensi 1 dan dengan jumlah persen rata-rata 100,0. Di bawah ini disajikan berupa data usia dari nasabah masing-masing sebagai berikut:

TABEL 4.3 USIA RATA-RATA SETIAP NASABAH

No	Usia / Umur	Jumlah
1	50 < 60 Tahun	17 Orang
2	40 < 50 Tahun	18 Orang
3	30 < 40 Tahun	17 Orang
4	21 < 30 Tahun	10 Orang
Jumlah		62 Orang

TABEL 4.4 FREKUENSI USIA RATA-RATA SETIAP NASABAH

No	Usia / Umur	Jumlah	Frekuensi
1	50 < 60 Tahun	17 Orang	1
2	40 < 50 Tahun	18 Orang	1
3	30 < 40 Tahun	17 Orang	1
4	21 < 30 Tahun	10 Orang	1
Jumlah		62 Orang	
Persen rata-rata			100,0

Dari data tersebut disimpulkan bahwa usia di atas 40 Tahun ke atas yang lebih dominan dalam hal pembiayaan akad *murābahah bil wakālah*, dikarenakan

faktor usia yang cukup untuk berusaha dan pemahaman tentang akad *murābahah bil wakālah*. Dapat dipahami dan dimengerti sebelum melakukan transaksi, 50 Tahun ke atas dengan jumlah nasabah 17 orang, 30 Tahun ke atas dengan jumlah nasabah 17 orang dan 21 Tahun ke atas dengan jumlah nasabah 10 orang.

3. Analisis Deskripsi Variabel

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis dengan ini menyebarkan beberapa pernyataan berupa angket kuesioner diperoleh data–data dengan menggunakan empat faktor yang memengaruhi perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah*, hal tersebut bertujuan untuk mengetahui faktor mana yang lebih berpengaruh, faktor–faktor tersebut seperti faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis sebagai berikut:

a. Faktor Budaya

Untuk memperoleh data itu, pernyataan yang diajukan penulis kepada responden adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut saya akad *murābahah bil wakālah* merupakan akad yang sudah lama diterapkan dalam transaksi yang dilakukan oleh nasabah.
- 2) Menurut saya dengan bertransaksi menggunakan akad *murābahah bil wakālah* dapat menolong saya untuk meningkatkan usaha.
- 3) Dalam nilai Islam jika isi perjanjian tidak jelas antara bank dan nasabah maka pemberian pembiayaan tidak bisa dilakukan.
- 4) Persepsi lingkungan anda jika isi perjanjian jelas antara bank dan nasabah maka pemberian pembiayaan bisa dilakukan.

Tujuan yang ingin dicapai dari pernyataan ini adalah faktor mana yang lebih memengaruhi perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan alternatif jawaban yang ditawarkan berupa kuesioner dengan jawaban SS (Sangat setuju), S (Setuju), KS (Kurang setuju), TS (Tidak setuju), STS (Sangat tidak setuju). Jawaban yang diperoleh dari 62 orang responden terlihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.5 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR BUDAYA
(akad *murābahah bil wakālah* merupakan akad yang sudah lama diterapkan)

X_1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	24	38.7	38.7	38.7
	5	38	61.3	61.3	100.0
	Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada Tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju ialah faktor budaya dalam proses akad *murābahah bil wakālah* merupakan akad yang sudah lama diterapkan dalam transaksi yang dilakukan oleh nasabah yaitu berjumlah 38 nasabah atau 61.3% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 24 nasabah atau 38.7% dari total keseluruhan nasabah dan nasabah kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.6 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR BUDAYA
(akad *murābahah bil wakālah* dapat menolong untuk meningkatkan usaha)

X_2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	4	6.5	6.5	6.5
4	16	25.8	25.8	32.3
5	42	67.7	67.7	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas terlihat bahwa 42 nasabah atau 67.7% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, nasabah yang setuju 16 nasabah atau 25.8% dari total keseluruhan nasabah dan nasabah kurang setuju 4 nasabah atau 6.5%, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.7 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR BUDAYA
(dalam nilai Islam jika isi perjanjian tidak jelas antara bank dan nasabah maka pemberian pembiayaan tidak bisa dilakukan)

X_3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	20	32.3	32.3	32.3
5	42	67.7	67.7	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju bahwa faktor budaya dalam proses akad *murābahah bil wakālah* isi perjanjian tidak jelas antara bank dengan nasabah sehingga nasabah memberikan jawaban yaitu berjumlah 42 nasabah atau 67.7% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 20 nasabah atau 32.2% dari total keseluruhan nasabah dan nasabah kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4. 8 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR BUDAYA
(persepsi lingkungan anda jika isi perjanjian jelas antara bank dan nasabah maka pemberian pembiayaan bisa dilakukan)

X_4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	13	21.0	21.0	21.0
2	27	43.5	43.5	64.5
3	15	24.2	24.2	88.7
4	3	4.8	4.8	93.5
5	4	6.5	6.5	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju pada faktor budaya dalam proses akad *murābahah bil wakālah* bahwa isi perjanjian jelas antara bank dengan nasabah, sehingga terdapat 4 nasabah atau 6,5% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, 3 nasabah atau 4.8% setuju dari total keseluruhan nasabah, 15 nasabah atau 24.2% kurang setuju dari total keseluruhan, 27 nasabah atau 43,5% tidak setuju dari total keseluruhan, dan 13 nasabah atau 21,0% sangat tidak setuju dari total keseluruhan.

b. Faktor Sosial

Untuk memperoleh data itu, pernyataan yang diajukan penulis kepada responden adalah sebagai berikut:

- 1) Lingkungan saya, saat melakukan transaksi rata-rata menggunakan akad *murābahah bil wakālah*.
- 2) Menurut saya latarbelakang dari keluarga mengharuskan saya untuk betransaksi dengan menggunakan akad *murābahah bil wakālah*.
- 3) Nilai-nilai dari isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* perlu dipelajari terlebih dahulu sebelum melakukan akad tersebut.

- 4) Status anda dalam masyarakat sehingga tidak perlu mempelajari terlebih dahulu isi perjanjian akad *murabahah bil wakalah*.

Tujuan yang ingin dicapai dari pernyataan ini adalah faktor mana yang lebih memengaruhi perilaku nasabah ketika melakukan akad *murabahah bil wakalah* dengan alternatif jawaban yang ditawarkan berupa kuesioner dengan jawaban SS (Sangat setuju), S (Setuju), KS (Kurang setuju), TS (Tidak setuju), STS (Sangat tidak setuju). Jawaban yang diperoleh dari 62 orang responden terlihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.9 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR SOSIAL
(lingkungan saya, saat melakukan transaksi rata-rata menggunakan akad *murabahah bil wakalah*)

X_5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	21	33.9	33.9	33.9
5	41	66.1	66.1	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan persentase responden terhadap faktor sosial, bahwa di lingkungan nasabah rata-rata menggunakan akad *murabahah bil wakalah* yang dilakukan oleh nasabah dengan hasil responden yaitu 41 nasabah atau 66.1% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 21 nasabah atau 33,9% dari total keseluruhan nasabah dan nasabah kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.10 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR SOSIAL
(menurut saya latarbelakang dari keluarga mengharuskan saya untuk bertransaksi dengan menggunakan akad *murābahah bil wakālah*)

X_6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	1.6	1.6	1.6
4	20	32.3	32.3	33.9
5	41	66.1	66.1	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: hasil penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan persentase responden terhadap faktor sosial, bahwa latarbelakang keluarga mengharuskan nasabah untuk bertransaksi dengan menggunakan akad *murābahah bil wakālah* yang dilakukan oleh nasabah, dengan hasil responden yaitu berjumlah 41 nasabah atau 66.1% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 20 nasabah atau 32,3% dari total keseluruhan nasabah, 1 nasabah atau 1,6% nasabah kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.11 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR SOSIAL
(nilai-nilai dari isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* baiknya dipelajari terlebih dahulu sebelum melakukan akad)

X_7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	16	25.8	25.8	25.8
5	46	74.2	74.2	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan persentase responden terhadap faktor sosial, bahwa isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* dipelajari terlebih dahulu sebelum melakukan akad tersebut, dengan hasil responden yaitu berjumlah 46 nasabah atau 74.2% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan

nasabah yang setuju 16 nasabah atau 25.8% dari total keseluruhan nasabah, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.12 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR SOSIAL
(status anda dalam masyarakat sehingga tidak perlu mempelajari terlebih dahulu isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah*)

X_8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	9	14.5	14.5	14.5
2	14	22.6	22.6	37.1
3	27	43.5	43.5	80.6
4	12	19.4	19.4	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan persentase responden terhadap faktor sosial, bahwa isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* tidak dipelajari terlebih dahulu sebelum melakukan akad tersebut yang dengan hasil responden yaitu berjumlah 12 nasabah atau 19.4% setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang kurang setuju 27 nasabah atau 43.5% dari total keseluruhan nasabah, 14 atau 22.6% tidak setuju dari total keseluruhan, 9 atau 14.5% sangat tidak setuju dari total keseluruhan dan sangat setuju nasabah tidak memberikan jawaban.

c. Faktor Pribadi

Untuk memperoleh data itu, pernyataan yang diajukan penulis kepada responden adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut saya nasabah seumuran saya sudah memahami tentang prosedur dan langkah-langkah dalam melakukan transaksi akad *murābahah bil wakālah*.

- 2) Menurut saya faktor ekonomi sangat berpengaruh dalam transaksi akad *murābahah bil wakālah*.
- 3) Keluarga mengharuskan saya sebelum melakukan akad *murābahah bil wakālah* agar tidak tergesa-gesa.
- 4) Sikap saya ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* harus tergesa-gesa.

Tujuan yang ingin dicapai dari pernyataan ini adalah faktor mana yang lebih memengaruhi perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan alternatif jawaban yang ditawarkan berupa kuesioner dengan jawaban SS (Sangat setuju), S (Setuju), KS (Kurang setuju), TS (Tidak setuju), STS (Sangat tidak setuju). Jawaban yang diperoleh dari 62 orang responden terlihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.13 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PRIBADI
(menurut saya nasabah seumuran saya sudah memahami tentang prosedur dan langkah-langkah dalam melakukan transaksi akad *murābahah bil wakālah*)

X_9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	27	43.5	43.5	43.5
5	35	56.5	56.5	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: hasil penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju bahwa faktor pribadi dalam proses akad *murābahah bil wakālah* sudah memahami tentang prosedur dan langkah-langkah dalam melakukan transaksi tersebut oleh nasabah, hasil responden yaitu 35 nasabah atau 56.6% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 27 nasabah atau

43.5% dari total keseluruhan nasabah dan kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4. 14 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PRIBADI
(menurut saya faktor ekonomi sangat berpengaruh dalam transaksi akad *murābahah bil wakālah*)

X_10

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	28	45.2	45.2	45.2
5	34	54.8	54.8	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan persentase responden terhadap faktor pribadi, bahwa ekonomi sangat berpengaruh dalam transaksi akad *murābahah bil wakālah* yang dilakukan oleh nasabah dengan hasil responden yaitu berjumlah 34 nasabah atau 54.8% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 28 nasabah atau 45.2% dari total keseluruhan nasabah, kurang setuju dari total keseluruhan, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.15 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PRIBADI
(keluarga mengharuskan saya sebelum melakukan akad *murābahah bil wakālah* agar tidak tergesa-gesa)

X_11

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	29	46.8	46.8	46.8
5	33	53.2	53.2	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan persentase responden terhadap faktor pribadi, bahwa pada saat melakukan akad *murābahah bil wakālah* harus

memahami isi perjanjian dengan hasil responden yaitu berjumlah 33 nasabah atau 53.2% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 29 nasabah atau 46.8% dari total keseluruhan nasabah, kurang setuju dari total keseluruhan, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.16 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PRIBADI
(Sikap saya ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* harus tergesa-gesa)

X₁₂

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.6	1.6	1.6
2	16	25.8	25.8	27.4
3	28	45.2	45.2	72.6
4	1	1.6	1.6	74.2
5	16	25.8	25.8	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan persentase responden terhadap faktor pribadi, bahwa pada saat melakukan akad *murābahah bil wakālah* tidak harus memahami isi perjanjian dengan hasil responden yaitu berjumlah 16 nasabah atau 25.8% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 1 nasabah atau 1,6% dari total keseluruhan nasabah, 28 nasabah atau 45,2% kurang setuju dari total keseluruhan, 16 nasabah atau 25,8% tidak setuju dan 1 nasabah atau 1,6% sangat tidak setuju.

d. Faktor Psikologis

Untuk memperoleh data itu, pernyataan yang diajukan penulis kepada responden adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut saya persepsi masyarakat tentang akad *murābahah bil wakālah* membuat saya untuk bertransaksi menggunakan akad *murābahah bil wakālah*.
- 2) Menurut saya dengan memahami akad *murābahah bil wakālah* maka dalam melaksanakan jual beli dengan baik.
- 3) Persepsi saya isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* perlu ditulis terlebih dahulu sebelum memberikan persetujuan.
- 4) Persepsi saya isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* tidak perlu ditulis terlebih dahulu sebelum memberikan persetujuan.

Tujuan yang ingin dicapai dari pernyataan ini adalah faktor mana yang lebih memengaruhi perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan alternatif jawaban yang ditawarkan berupa kuesioner dengan jawaban SS (Sangat setuju), S (Setuju), KS (Kurang setuju), TS (Tidak setuju), STS (Sangat tidak setuju). Jawaban yang diperoleh dari 62 orang responden terlihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.17 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PSIKOLOGIS

(menurut saya persepsi masyarakat tentang akad *murābahah bil wakālah* membuat saya untuk bertransaksi menggunakan akad *murābahah bil wakālah*)

X_13

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	12	19.4	19.4	19.4
3	2	3.2	3.2	22.6
4	5	8.1	8.1	30.6
5	43	69.4	69.4	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju bahwa faktor psikologis dalam bahwa persepsi masyarakat tentang akad *murābahah bil wakālah* membuat nasabah untuk bertransaksi menggunakan akad *murābahah bil wakālah*. Hasil responden yaitu 43 nasabah atau 69.4% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 5 nasabah atau 8.1% dari total keseluruhan nasabah, 2 nasabah atau 3,2% kurang setuju dari total keseluruhan, 12 nasabah atau 19,4% tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.18 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PSIKOLOGIS

(menurut saya dengan memahami akad *murābahah bil wakālah* maka dalam melaksanakan jual beli dengan baik)

x_14

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	1.6	1.6	1.6
4	27	43.5	43.5	45.2
5	34	54.8	54.8	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju bahwa faktor Psikologis dalam bahwa dengan memahami akad *murābahah bil wakālah* dalam melaksanakan jual beli dengan baik. Hasil responden yaitu 34 nasabah atau 54,8% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 27 nasabah atau 43,5% dari total keseluruhan nasabah, 1 nasabah atau 1,6% kurang setuju dari total keseluruhan, tidak setuju dan sangat tidak setuju nasabah tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.19 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PSIKOLOGIS

(persepsi saya isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* perlu ditulis terlebih dahulu sebelum memberikan persetujuan)

X_15

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	1.6	1.6	1.6
4	13	21.0	21.0	22.6
5	48	77.4	77.4	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: hasil penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju bahwa faktor psikologis dalam bahwa dengan sebelum memberikan persetujuan akad *murābahah bil wakālah* harus ditulis terlebih dahulu. Hasil responden yaitu 48 nasabah atau 77.4% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 13 nasabah atau 21.0% dari total keseluruhan nasabah, 1 nasabah atau 1,6% kurang setuju dari total keseluruhan, jawaban nasabah tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.20 PERSENTASE JAWABAN DENGAN FAKTOR PSIKOLOGIS

(perilaku saya ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* tidak memperhatikan isi perjanjian tersebut)

X_16

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.6	1.6	1.6
2	6	9.7	9.7	11.3
3	39	62.9	62.9	74.2
5	16	25.8	25.8	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase responden yang sangat setuju bahwa faktor psikologis dalam bahwa dengan sebelum memberikan persetujuan akad *murābahah bil wakālah* harus ditulis terlebih dahulu. Hasil responden yaitu 16 nasabah atau 25,8% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang kurang setuju 39 nasabah atau 62,9% dari total keseluruhan nasabah, 6 nasabah atau 9,7% tidak setuju dari total keseluruhan, 1 nasabah atau 1,6% sangat tidak setuju dan setuju nasabah tidak memberikan jawaban.

e. Pernyataan yang berkaitan dengan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah*. Untuk memperoleh data itu, pernyataan yang diajukan penulis kepada responden adalah sebagai berikut:

- 1) Menurut saya faktor budaya sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*.
- 2) Menurut saya faktor sosial sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*.
- 3) Menurut saya faktor pribadi sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*.
- 4) Menurut saya faktor psikologi sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*.

Tujuan yang ingin dicapai dari pernyataan ini adalah pernyataan yang berkaitan dengan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan alternatif jawaban yang ditawarkan berupa kuesioner dengan jawaban SS (Sangat setuju), S (Setuju), KS (Kurang setuju), TS (Tidak setuju),

STS (Sangat tidak setuju). Jawaban yang diperoleh dari 62 orang responden terlihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.21 PERSENTASE PERNYATAAN PERILAKU NASABAH KETIKA MELAKUKAN AKAD *MURĀBAHAH BIL WAKĀLAH*
(menurut saya faktor budaya sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*)

Y_17

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	28	45.2	45.2	45.2
5	34	54.8	54.8	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase pernyataan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan faktor budaya. hasil responden yaitu 34 nasabah atau 54.8% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 28 nasabah atau 45.2% dari total keseluruhan nasabah, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju nasabah tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.22 PERSENTASE PERNYATAAN PERILAKU NASABAH KETIKA MELAKUKAN AKAD *MURĀBAHAH BIL WAKĀLAH*
(menurut saya faktor sosial sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*)

Y_18

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	31	50.0	50.0	50.0
5	31	50.0	50.0	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase pernyataan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan faktor sosial. hasil responden yaitu 31 nasabah atau 50.0% sangat setuju dari total keseluruhan

nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 31 nasabah atau 50.0% dari total keseluruhan nasabah, kurang setuju ,tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak nasabah tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.23 PERSENTASE PERNYATAAN PERILAKU NASABAH KETIKA MELAKUKAN AKAD *MURĀBAḤAH BIL WAKĀLAH*
(menurut saya faktor pribadi sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*)

Y_19

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	29	46.8	46.8	46.8
5	33	53.2	53.2	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase pernyataan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan faktor pribadi. hasil responden yaitu 33 nasabah atau 53.2% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 29 nasabah atau 46.8% dari total keseluruhan nasabah, kurang setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju nasabah tidak memberikan jawaban.

TABEL 4.24 PERSENTASE PERNYATAAN PERILAKU NASABAH KETIKA MELAKUKAN AKAD *MURĀBAḤAH BIL WAKĀLAH*
(menurut saya faktor psikologi memengaruhi akad *murābahah bil wakālah*)

Y_20

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	1.6	1.6	1.6
4	29	46.8	46.8	48.4
5	32	51.6	51.6	100.0
Total	62	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data Diolah)

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa persentase pernyataan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan faktor budaya

hasil responden yaitu 32 nasabah atau 51,6% sangat setuju dari total keseluruhan nasabah, sedangkan nasabah yang setuju 29 nasabah atau 46,8% dari total keseluruhan nasabah, 1 nasabah atau 1,6% Tidak setuju dari total keseluruhan, kurang setuju, sangat tidak setuju nasabah tidak memberikan jawaban.

f. Jumlah Total Hasil Responden

Tujuan yang ingin dicapai dari pernyataan yang berkaitan dengan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dengan alternatif jawaban yang ditawarkan berupa kuesioner dengan jawaban SS (Sangat setuju), S (Setuju), KS (Kurang setuju), TS (Tidak setuju), STS (Sangat tidak setuju). Jawaban yang diperoleh dari 62 orang responden terlihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.25 JUMLAH HASIL RESPONDEN

		Jumlah_Responden			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulativ e Percent
Valid	72	1	1.6	1.6	1.6
	80	1	1.6	1.6	3.2
	81	7	11.3	11.3	14.5
	82	5	8.1	8.1	22.6
	83	10	16.1	16.1	38.7
	84	4	6.5	6.5	45.2
	85	5	8.1	8.1	53.2
	86	8	12.9	12.9	66.1
	87	9	14.5	14.5	80.6
	88	4	6.5	6.5	87.1
	89	2	3.2	3.2	90.3
	90	6	9.7	9.7	100.0
	Total	62	100.0	100.0	

Data pada tabel di atas menunjukkan bahwa hasil skor total respon nasabah terhadap faktor-faktor yang memengaruhi akad *murābahah bil wakālah* skor yang paling tinggi sampai yang yang paling rendah adalah sebagai berikut: 83 setara dengan 16.1%, 87 setara dengan 14.5%, 86 setara dengan 12,9%, 81 setara dengan

11.3%, 90 setara dengan 9.7%, 85 setara dengan 8.1%, 88 setara dengan 6.5%, 89 setara dengan 3.2% dan 80 setara dengan 1.6%.

Berdasarkan data pada tabel 4.5 persentase jawaban dengan faktor budaya dapat disimpulkan bahwa nasabah yang diteliti oleh penulis sangat setuju dengan akad *murābahah bil wakālah*. Karena akad *murābahah bil wakālah* merupakan akad yang sudah lama diterapkan dalam transaksi yang dilakukan oleh nasabah dan sebagian lagi setuju dengan diterapkannya akad *murābahah bil wakālah* di dalam melakukan suatu transaksi.

Melihat banyaknya respon sangat setuju yang diberikan oleh nasabah dibandingkan dengan setuju maka terlihat bahwa akad *murābahah bil wakālah* sangat mendukung jika diterapkan dalam transaksi. Sebagai mana diketahui bahwa terdapat beberapa lagi jenis akad *murābahah bil wakālah* selain akad *murābahah bil wakālah* yang digunakan oleh para nasabah.

Hal ini didasari karena faktor budaya merupakan hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupan sebagai anggota masyarakat dan yang merupakan proses belajar yang diperoleh dari lingkungan, keluarga, agama, kebangsaan dan geografis.

Berdasarkan tabel 4.6 bahwa akad *murābahah bil wakālah* dapat menolong nasabah untuk meningkatkan usaha dengan adanya respon yang diberikan oleh nasabah. Nasabah sangat setuju dengan pernyataan tersebut dan jika dibandingkan dengan jawaban setuju.

Menyikapi alasan yang diberikan nasabah maka hal tersebut menurut penulis perlu adanya diberikan penyuluhan atau penyampaian yang lebih tentang

akad *murābahah bil wakālah* khusus dalam faktor budaya yang bertujuan untuk meningkatkan usaha para nasabah.

Berdasarkan tabel 4.7 bahwa akad *murābahah bil wakālah* belum adanya kejelasan tentang perjanjian pembiayaan yang diberikan antara bank dan nasabah terlihat dari respon yang diberikan oleh nasabah. Nasabah lebih memilih sangat setuju dibandingkan dengan setuju.

Melihat lemahnya perjanjian yang diberikan antara bank dengan nasabah hal ini diperlukan penyampaian perjanjian yang jelas dan secara terbuka antara pihak bank dengan nasabah agar perjanjian tentang pembiayaan yang di sampaikan dapat diterima oleh para nasabah.

Berdasarkan tabel 4.8 isi perjanjian yang jelas antara bank dengan nasabah. Respon yang diberikan oleh para nasabah bermacam–macam respon yang menyatakan ada yang sudah paham dan ada yang belum paham dengan perjanjian yang disampaikan oleh bank kepada para nasabah.

Berdasarkan data tersebut terdapat fakta bahwa 55 orang nasabah masih belum memahami isi perjanjian yang disampaikan pihak bank hal ini dikarenakan kurang berhati–hati dan tidak tenang pada melakukan akad *murābahah bil wakālah* dan terkadang menganggap isi perjanjian tentang pembiayaan akad *murābahah bil wakālah* sebagai pelengkap dalam akad *murābahah bil wakālah* tersebut.

Dari keseluruhan responden terhadap akad *murābahah bil wakālah* yang memengaruhi faktor budaya jika ditotal dari alasan responden bahwa terdapat

beberapa aspek yang memengaruhi responden terhadap akad *murābahah bil wakālah* seperti aspek lingkungan, keluarga dan agama.

Berdasarkan tabel 4.9 persentase faktor sosial bahwa ketika melakukan transaksi rata-rata di lingkungan responden menggunakan akad *murābahah bil wakālah*. Fakta tersebut bahwa lingkungan disekitar responden cukup memengaruhi dalam proses akad *murābahah bil wakālah* dengan adanya hasil responden yang didapat. Hal ini bisa saja terjadi karena lingkungan perkotaan lebih dekat dengan pusat pemerintahan, sehingga lebih mudah mendapatkan informasi.

Berdasarkan tabel 4.10 latarbelakang keluarga mengharuskan bertransaksi dengan akad *murābahah bil wakālah* sehingga dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden mempunyai pendapat yang berbeda jika latarbelakang keluarga mengharuskan untuk melakukan akad *murābahah bil wakālah*. Selain itu ada beberapa nasabah yang sangat setuju dengan pernyataan tersebut dan selebihnya mempunyai alasan yang lain.

Berdasarkan tabel 4.11 isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* dipelajari terlebih dahulu dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden yaitu 46 atau 74,2% sangat setuju bahwa perjanjian yang terdapat pada akad *murābahah bil wakālah* harus terlebih dahulu dipelajari dan dipahami sebelum melakukan akad *murābahah bil wakālah*.

Berdasarkan tabel 4.12 dapat disimpulkan bahwa respon mempunyai jawaban yang berbeda-beda dengan pernyataan yang diajukan penulis bahwa isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* tidak dipelajari terlebih dahulu.

Responden lebih cenderung dengan jawaban kurang setuju hal itu disebabkan karena apabila isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* tidak dipelajari maka responden akan sulit memahami isi perjanjian tersebut dan dengan fakta bahwa responden banyak terdapat di daerah perkotaan sehingga memungkinkan responden sangat mudah mendapatkan informasi tentang hal tersebut.

Berdasarkan tabel 4.13 dapat disimpulkan bahwa responden sudah sangat setuju dengan adanya pemahaman tentang prosedur akad *murābahah bil wakālah* sehingga memudahkan responden untuk melakukan transaksi.

Berdasarkan tabel 4.14 dapat disimpulkan bahwa responden lebih cenderung sangat setuju dengan adanya ekonomi berpengaruh dalam melakukan transaksi untuk melakukan akad *murābahah bil wakālah*.

Berdasarkan tabel 4.15 dapat disimpulkan bahwa pada waktu melakukan akad *murābahah bil wakālah* agar tidak tergesa-gesa maka responden akan lebih mudah memahami isi perjanjian tersebut. Hal ini dibuktikan dengan fakta jawaban responden hanya terbagi menjadi dua antara sangat setuju dan setuju dan jawaban responden cenderung terhadap sangat setuju.

Berdasarkan tabel 4.16 dapat disimpulkan bahwa persentase jawaban respon dari harus tergesa-gesa dalam melakukan isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* terdapat berbagai macam jawaban dari responden sehingga yang lebih dominan bahwa nasabah cenderung kurang setuju dengan pernyataan hal tersebut.

Berdasarkan tabel 4.17 dapat disimpulkan bahwa jawaban responden tentang persepsi masyarakat tentang akad *murābahah bil wakālah* terbagi menjadi

beberapa jawaban namun hal yang paling dominan jawaban responden sangat setuju tentang pernyataan hal tersebut . Hal ini dibuktikan dengan data tersebut.

Berdasarkan tabel 4.18 dapat disimpulkan bahwa responden harus memahami akad *murābahah bil wakālah* dalam melaksanakan jual beli. Hal ini dibuktikan dengan data bahwa responden cenderung memilih sangat setuju dengan pernyataan tersebut.

Berdasarkan tabel 4.19 dapat disimpulkan bahwa isi perjanjian akad *murābahah bil wakālah* ditulis terlebih dahulu sebelum memberikan persetujuan. Dari pernyataan tersebut jawaban responden lebih banyak memilih sangat setuju dengan persentase 48 atau 77,4%.

Berdasarkan tabel 4.20 dapat disimpulkan bahwa faktor psikologi nasabah memengaruhi nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dan tidak terlebih dahulu menulis isi perjanjian. Hal ini ditunjukkan oleh hasil jawaban respon yang sangat dominan responden memilih kurang setuju dengan pernyataan tersebut

Berdasarkan data persentase pernyataan perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* dari keseluruhan responden jika ditotal.

Maka terdapat alasan–alasan berdasarkan faktor–faktor sebagai berikut:

1. Faktor budaya
2. Faktor sosial
3. Faktor pribadi
4. Faktor psikologi

Dari seluruh responden yang memberikan jawaban tentang beberapa faktor yang memengaruhi akad *murābahah bil wakālah* seperti faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologi sebagian besar sangat setuju dengan beberapa faktor–faktor tersebut terhadap akad *murabahāh bil wakalah*.⁷

Beberapa hal di atas juga menunjukkan bahwa empat faktor–faktor tersebut sangat memengaruhi akad *murābahah bil wakālah* hal tersebut didapat dari jawaban hasil responden yang berbeda–beda di setiap faktor–faktor yang dibagi menjadi beberapa pernyataan yang saling berkaitan antara pernyataan dengan faktor–faktor yang memengaruhi akad *murabahāh bil wakalah*.

Dari keempat faktor tersebut maka faktor yang paling memengaruhi perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* yang paling dominan adalah faktor budaya.

4. Hasil Uji Instrumen Data

a. Uji Validitas

Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode analisis butir. Uji validitas ini dilakukan dengan cara mengkorelasi jumlah skor indikator dengan skor total. Valid tidaknya butir item pertanyaan variabel dapat dilihat dengan mengkonsultasikan nilai r hitung $>$ r tabel. Dari tabel r (dapat dilihat dilampiran), untuk $df = n-2$, atau dalam penelitian ini $df = 62-2 = 60$ dengan tingkat signifikan 5% diperoleh angka 0,21. Jika r hasil positif, serta $r_{\text{hasil}} > r_{\text{tabel}}$, maka butir

item tersebut valid. Sedangkan jika sebaliknya $r_{\text{hasil}} < r_{\text{tabel}}$, maka butir item pertanyaan tersebut tidak valid.⁴

Uji validitas pada penelitian ini menggunakan uji validitas *Korelasi Pearson Product Moment*. Berikut hasil uji validitas penelitian dengan bantuan *SPSS 13* (dapat dilihat pada lampiran) pada tabel berikut:

TABEL 4.26 HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL FAKTOR BUDAYA (X₁)

Variabel	Pertanyaan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Faktor Budaya	1	0.298	0,21	<i>Valid</i>
	2	0.264	0,21	<i>Valid</i>
	3	0.248	0,21	<i>Valid</i>
	4	0.431	0,21	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data diolah)

Dari hasil uji validitas variabel faktor budaya (X₁) di atas dapat dilihat bahwa r-hitung berada di atas r-tabel yaitu 0,21 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan pada variabel faktor budaya (X₁) valid.

TABEL 4.27 HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL FAKTOR SOSIAL (X₂)

Variabel	Pertanyaan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Faktor Sosial	1	0.308	0,21	<i>Valid</i>
	2	0.333	0,21	<i>Valid</i>
	3	0.277	0,21	<i>Valid</i>
	4	0.244	0,21	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data diolah)

Dari hasil uji validitas variabel faktor sosial (X₂) di atas dapat dilihat bahwa nilai r-hitung berada di atas nilai r-tabel yaitu 0,21 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan pada variabel faktor sosial (X₂) valid.

⁴Syofian Siregar, *Statistika Deskriptif untuk Penelitian dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 164.

TABEL 4.28 HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL FAKTOR PRIBADI (X₃)

Variabel	Pertanyaan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Faktor Pribadi	1	0.784	0,21	<i>Valid</i>
	2	0.778	0,21	<i>Valid</i>
	3	0.774	0,21	<i>Valid</i>
	4	0.572	0,21	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data diolah)

Dari hasil uji validitas variabel faktor pribadi (X₃) di atas dapat dilihat bahwa nilai r-hitung berada di atas nilai r-tabel yaitu 0,21 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan pada variabel faktor sosial (X₃) *valid*.

TABEL 4.29 HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL FAKTOR PSIKOLOGIS (X₄)

Variabel	Pertanyaan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Faktor Psikologis	1	0.448	0,21	<i>Valid</i>
	2	0.704	0,21	<i>Valid</i>
	3	0.789	0,21	<i>Valid</i>
	4	0.617	0,21	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data diolah)

Dari hasil uji validitas variabel faktor psikologi (X₄) di atas dapat dilihat bahwa nilai r-hitung berada di atas nilai r-tabel yaitu 0,21 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan pada variabel faktor psikologi (X₄) *valid*.

TABEL 4.30 PERILAKU NASABAH KETIKA MELAKUKAN AKAD MURĀBAĤĤAH BIL WAKĀLAH (Y)

Variabel	Pertanyaan	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Prilaku Nasabah	1	0.442	0,21	<i>Valid</i>
	2	0.766	0,21	<i>Valid</i>
	3	0.756	0,21	<i>Valid</i>
	4	0.764	0,21	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data diolah)

Dari hasil uji validitas variabel keputusan pembelian (Y) di atas dapat dilihat bahwa nilai r-hitung berada di atas nilai r-tabel yaitu 0,21 sehingga dapat

disimpulkan bahwa semua butir pernyataan pada variabel keputusan pembelian (Y) *valid*.

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama pula.⁵

Uji reliabilitas umumnya menggunakan statistik *Cronbach's Alpha*.

Suatu Instrumen data dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* > r-tabel.⁶

Berikut hasil uji reliabilitas penelitian dengan SPSS 13 (dapat dilihat di lampiran) pada tabel berikut:

TABEL 4.31 HASIL UJI RELIABILITAS INSTRUMEN DATA

Variabel	Nilai Cronbach's Alpha	Nilai r-tabel	Keterangan
Faktor Budaya (X ₁)	0,641	0,21	<i>Reliabel</i>
Faktor Sosial (X ₂)	0,615	0,21	<i>Reliabel</i>
Faktor Pribadi (X ₃)	0,789	0,21	<i>Reliabel</i>
Faktor Psikologi (X ₄)	0,437	0,21	<i>Reliabel</i>
Perilaku Nasabah (Y)	0,854	0,21	<i>Reliabel</i>

Sumber: Hasil Penelitian 2016 (Data diolah)

Berdasarkan tabel di atas, nilai *Cronbach's Alpha* dari semua variabel adalah lebih besar dari nilai r-tabel, ini berarti semua item dapat dinyatakan baik dan reliabel serta siap untuk dimasukkan ke dalam analisis data.

⁵*Ibid.*, hlm. 17.

⁶Sahid Raharjo, *Cara Melakukan Uji Reliabilitas Alpha Cronbach's dengan SPSS*, (t.t.: Spss Indoneisa, t.t.) t.h. <http://www.spssindonesia.com/2014/01/uji-reliabilitas-alpha-spss.html>, 26 Mei 2016.

5. Uji Asumsi Klasik

Model regresi yang diperoleh dari kuadrat terkecil biasanya (*ordinary least square* /OLS) merupakan model regresi yang menghasilkan linier tidak bias yang terbaik (*best linier unbiased estimator*/ BLUE). Kondisi ini akan terjadi jika dipenuhi beberapa asumsi yang disebut dengan asumsi klasik sebagai berikut:

a. Uji Normalitas

Dalam penelitian ini, uji normalitas dilakukan dengan menggunakan *one-sample Kolmogorov-smirnov test*, *histogram regression residual*, serta dengan melihat diagram *normal P-P regression standardized* dengan bantuan SPSS 13 yang hasilnya tabel berikut ini:

TABEL 4.32 HASIL UJI NORMALITAS MENGGUNAKAN ONE-SAMPLE KOLMOGOROV-SMIRNOV TEST
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

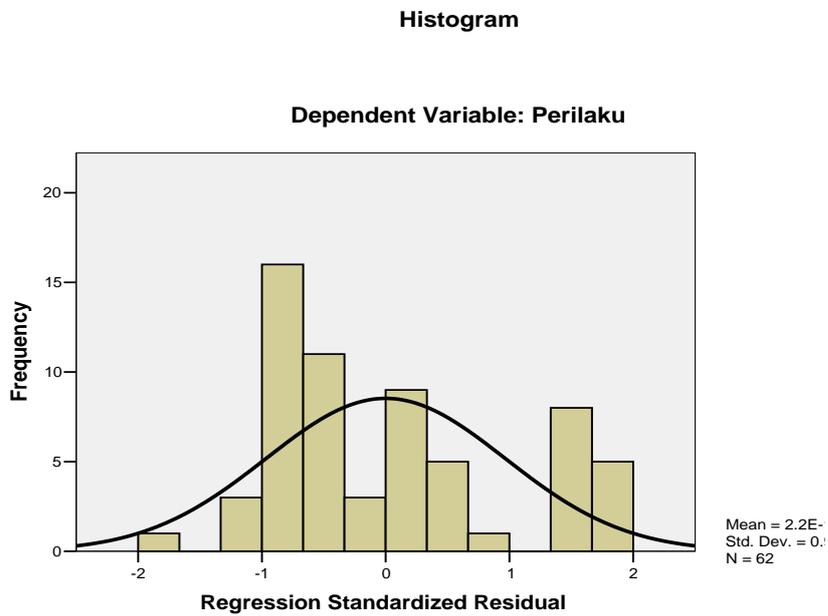
		Unstandardized Residual
N		62
Normal Parameters(a,b)	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.93937512
Most Extreme Differences	Absolute	.192
	Positive	.192
	Negative	-.160
Kolmogorov-Smirnov Z		1.514
Asymp. Sig. (2-tailed)		.020

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

Sumber: SPSS 13 (Data diolah)

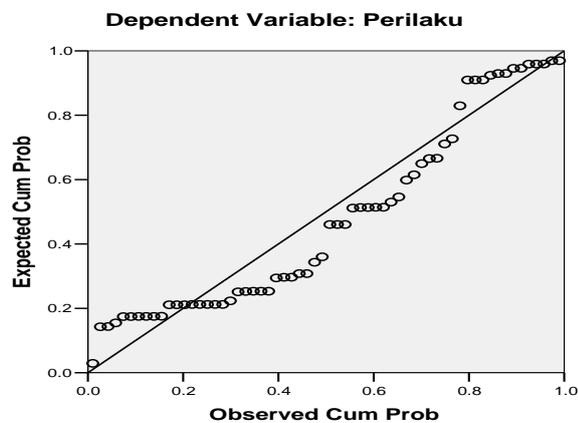
TABEL 4.33 HASIL UJI NORMALITAS MENGGUNAKAN *HISTOGRAM REGRESSION RESIDUAL*



Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

TABEL 4.34 HASIL UJI NORMALITAS MENGGUNAKAN DIAGRAM *NORMAL P-P PLOT REGRESSION STANDARDIZED*

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

Dilihat dari nilai probabilitas (nilai *test statistic*), semua nilai probabilitasnya lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Kemudian dilihat dari histogram menunjukkan bahwa gambar 4.33 di atas berbentuk lonceng, serta melihat dari grafik (gambar 4.33) yang menunjukkan bahwa titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal serta penyebarannya mengikuti arah garis diagonal. Dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

b. Uji Autokorelasi

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji *Durbin-Watson* (D-W) dengan tingkat kepercayaan $\alpha = 5\%$. Jika $d/D-W$ terletak antara du dan $(4-du)$, berarti tidak ada autokorelasi.⁷

TABEL 4.35 HASIL DARI UJI AUTOKORELASI

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.542 ^a	.294	.244	.952	2.412

a. Predictors: (Constant), Psikologi, Pribadi, Sosial, Budaya

b. Dependent Variable: Perilaku

Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

⁷Haryadi Sarjono dkk, *SPSS vs LISREL Sebuah Pengantar, Aplikasi Untuk Riset* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hlm. 80.

Nilai kritis $\alpha = 5\%$ untuk pengujian autokorelasi ini adalah ($n = 62$, $K = 4$). Apabila di lihat tabel Durbin-Watson dengan $n = 62$, $K = 4$ maka akan diperoleh nilai $dL = 1,4554$ dan $dU = 1,7288$. Nilai $4 - dU = 2,242$, sedangkan nilai D-W yang didapat dari SPSS sebesar 2,412. Hal ini menunjukkan bahwa nilai D-W = 2,412 terletak di antara $dU = 1,7288$ dan $4 - dU = 2,242$, maka dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji ini regresi yang baik adalah yang homoskedasrisitas atau tidak terjadi heteroskedasitas karena data *cross section* memiliki data yang mewakili berbagai ukuran (kecil, sedang, dan besar). Pada penelitian ini penulis melakukan uji heteroskedastisitas dengan metode *Glejser* dan dengan melihat gambar *Scatterplot* melalui *SPSS 13*. Dalam metode *Glejser* suatu data dikatakan telah terjadi heteroskedastisitas apabila nilai sig yang dihasilkan oleh tabel *SPSS 13* kurang dari signifikansi yang dipakai yaitu 0,1. Sebaliknya apabila nilai sig yang dihasilkan lebih dari 0,1 maka tidak terjadi Heteroskedastisitas.⁸

Berikut hasil uji *heteroskedastisitas* dengan menggunakan metode *Glejser* dengan bantuan *SPSS 13* :

⁸Sahid Raharjo, *Uji Heteroskedastisitas Glejer SPSS*, www.spssindonesia.com/2014/02/uji-heteroskedastisitas-glejser-spss.html?m=1 diakses pada hari Jum'at, 27 Mei 2016 pukul 16:03.

TABEL 4.36 HASIL UJI HETEROSKEDASTISITAS DENGAN METODE GLEJSER

		Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.229	3.216		2.869	.006
	Budaya	.291	.069	.558	4.210	.000
	Sosial	.128	.106	.145	1.200	.235
	Pribadi	.126	.095	.166	1.331	.189
	Psikologi	-.001	.104	-.001	-.011	.992

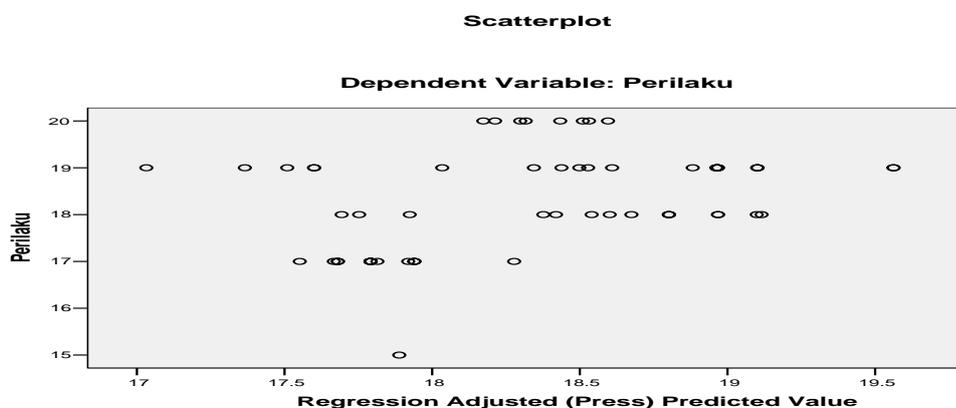
a. Dependent Variable: Perilaku

Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai sig variabel faktor budaya = 0,000, variabel faktor sosial = 0,235, variabel faktor pribadi = 0.189, dan variabel faktor psikologi = 0.992. Apabila dibandingkan dengan signifikansi yang dipakai yaitu 0,1, maka nilai sig dari semua variabel bebas lebih besar dari 0,1. Hal ini membuktikan bahwa tidak terjadi *heteroskedastisitas* dalam penelitian ini.

Kemudian Uji *heteroskedastisitas* dengan melihat gambar *Scatterplot*, berikut gambar *Scatterplot* yang dihasilkan SPSS 13:

TABEL 4. 37 HASIL UJI HETEROSKEDASTISITAS DENGAN METODE SCATTERPLOT



Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa titik-titik yang acak di atas tidak menunjukkan pola apapun sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi ini.

d. Uji Multikolinieritas

Untuk mengetahui ada tidaknya multikolinieritas antar variabel, salah satu caranya adalah dengan melihat dari nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Jika nilai VIF tidak lebih dari 5, maka model tidak terdapat multikolinieritas. Hal ini menunjukkan tidak terjadinya gejala multikolinieritas artinya tidak adanya hubungan antar variabel bebas.⁹

Setelah melalui perhitungan dengan bantuan *SPSS 13*, nilai VIF dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL 4.38 HASIL UJI MULTIKOLINEARITA

Model		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
B	Std. Error	Beta						
1 (Constant)	9.229	3.216		2.869	.006			
Budaya	.291	.069	.558	4.210	.000	.706	1.416	
Sosial	.128	.106	.145	1.200	.235	.849	1.178	
Pribadi	.126	.095	.166	1.331	.189	.800	1.250	
Psikologi	-.001	.104	-.001	-.011	.992	.723	1.383	

a. Dependent Variable: Perilaku

Sumber: Aplikasi *SPSS 13* (Data diolah)

⁹Haryadi Sarjono dkk, *op. cit.*, hlm. 80.

Dari tabel di atas, terlihat pada tabel 4.38 variabel faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi menunjukkan angka VIF <5, sehingga tidak terjadinya gejala multikolinieritas artinya tidak adanya hubungan antar variabel bebas.

6. Hasil Analisis Uji Regresi Linier Berganda

Untuk mengetahui pengaruh variabel faktor budaya (x_1), faktor sosial (x_2), faktor pribadi (x_3), dan faktor psikologi (x_4) terhadap perilaku (y) digunakan analisis regresi linier berganda dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e^{10}$$

Di mana:

Y : Keputusan Pembelian

a : Konstanta

X_1 : Faktor Budaya

X_2 : Faktor Sosial

X_3 : Faktor Pribadi

X_4 : Faktor Psikologi

b : Koefisien Regresi

e : Error

Berdasarkan data yang diperoleh maka dapat dilakukan perhitungan regresi linier berganda dengan menggunakan SPSS 13 . Berikut hasil perhitungan regresi linier berganda pada tabel di bawah ini:

¹⁰Duwi Priyanto, *Paham Analisa Statistik dengan SPSS* (Yogyakarta: MediaKom, 2010), hlm. 98.

TABEL 4.39 HASIL ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.542 ^a	.294	.244	.952

a. Predictors: (Constant), Psikologi, Pribadi, Sosial, Budaya

b. Dependent Variable: Perilaku

Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

Pada tabel 4.39 dapat dilihat nilai R sebesar 0,542 menunjukkan korelasi ganda (faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi) terhadap perilaku nasabah.

Nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,244 menunjukkan besarnya peran atau kontribusi variabel faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi sebesar 10,0% terhadap perilaku nasabah. Sementara 74% dijelaskan oleh variabel lain di luar model yang digunakan dari penelitian ini.

R Square sebesar 0,294% mengandung arti tingkat pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah BRISyariah Banjarmasin.

Sedangkan *Standard Error of the Estimate* adalah suatu ukuran banyaknya kesalahan model regresi dalam memprediksi nilai Y. Dari hasil regresi di dapat nilai *standard Error of the Estimate* adalah sebesar 0,952. Hal ini berarti banyaknya kesalahan dalam memprediksi perilaku nasabah 0,952.

TABEL 4.40 HASIL ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.229	3.216		2.869	.006
	Budaya	.291	.069	.558	4.210	.000
	Sosial	.128	.106	.145	1.200	.235
	Pribadi	.126	.095	.166	1.331	.189
	Psikologi	-.001	.104	-.001	-.011	.992

a. Dependent Variable: Perilaku

Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.40 dapat disusun persamaan regresi linier berganda antara variabel bebas (*independent variabel*) dengan variabel terikat (*dependent variabel*) dengan memasukkan koefisien regresi linier berganda ke dalam bentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 9.229 + 0,291X_1 + 0,128X_2 + 0,126X_3 + 0,001X_4 + e$$

a. Konstanta

Dari data tabel di atas nilai konstanta yang diperoleh sebesar 9.229 tanda positif menjelaskan bahwa jika tidak ada perubahan nilai dari variabel faktor budaya (X_1), sosial (X_2), pribadi (X_3), dan psikologi (X_4), maka nilai keputusan pembelian (Y) adalah 9.229.

b. Faktor Budaya (X_1)

Nilai koefisien regresi X_1 pada tabel di atas adalah 0,291. Hal ini berarti apabila setiap variabel faktor budaya meningkat 1% perilaku nasabah terhadap akad *murabahah bil wakalah* di BRISyariah Banjarmasin akan meningkat sebesar 0,291 dengan asumsi variabel bebas lainnya (sosial, pribadi, dan psikologi) bernilai konstan.

c. Faktor Sosial (X_2)

Nilai koefisien regresi X_2 pada tabel di atas adalah 0,128. Hal ini berarti apabila setiap variabel faktor sosial meningkat 1% perilaku nasabah terhadap akad *murābahah bil wakālah* di BRISyariah Banjarmasin akan meningkat sebesar 0,128 dengan asumsi variabel bebas lainnya (budaya pribadi, dan psikologi) bernilai konstan.

d. Faktor Pribadi (X_3)

Nilai koefisien regresi X_3 pada tabel di atas adalah 0,126. Hal ini berarti apabila setiap variabel faktor pribadi meningkat 1% perilaku nasabah terhadap akad *murābahah bil wakālah* di BRISyariah Banjarmasin akan meningkat sebesar 0,126 dengan asumsi variabel bebas lainnya (budaya, sosial, dan psikologi) bernilai konstan.

e. Faktor Psikologi (X_4)

Nilai koefisien regresi X_4 pada tabel di atas adalah 0,001. Hal ini berarti apabila setiap variabel faktor psikologi meningkat 1% perilaku nasabah terhadap akad *murābahah bil wakālah* di BRISyariah Banjarmasin akan meningkat sebesar 0,001 dengan asumsi variabel bebas lainnya (sosial, pribadi, dan psikologi) bernilai konstan.

B. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk membuktikan apakah data yang diperoleh mendukung atau tidak hipotesis yang telah diajukan. Dalam penelitian ini ada 10 hipotesis yang telah diajukan dan di uji dengan teknik analisis regresi linier berganda. Berikut disajikan hasil pengujian hipotesis.

1. Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi, masing-masing variabel independen faktor budaya (X_1), sosial (X_2), pribadi (X_3), dan psikologi (X_4) secara parsial berpengaruh terhadap variabel perilaku nasabah (Y). Uji t yang dihasilkan SPSS 13 dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

TABEL 4.41 HASIL UJI HIPOTESIS SECARA PARSIAL

		Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9.229	3.216		2.869	.006
	Budaya	.291	.069	.558	4.210	.000
	Sosial	.128	.106	.145	1.200	.235
	Pribadi	.126	.095	.166	1.331	.189
	Psikologi	-.001	.104	-.001	-.011	.992

a. Dependent Variable: Perilaku

Sumber: Aplikasi SPSS 13 (Data diolah)

Hipotesis ini menyatakan bahwa:

- a. H_{01} : Diduga faktor budaya (X_1) tidak berpengaruh terhadap perilaku nasabah dalam melakukan akad *murabahah bil wakalah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.
- b. H_{a1} : Diduga faktor budaya (X_1) berpengaruh terhadap perilaku nasabah dalam melakukan akad *murabahah bil wakalah* di PT Bank BRISyariah

Cabang Banjarmasin.

- c. Ho₂: Diduga faktor sosial (X₂) tidak berpengaruh perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.
- d. Ha₂: Diduga faktor sosial (X₂) berpengaruh perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.
- e. Ho₃: Diduga faktor pribadi (X₃) tidak berpengaruh perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.
- f. Ha₃: Diduga faktor pribadi (X₃) berpengaruh perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.
- g. Ho₄: Diduga faktor psikologi (X₄) tidak berpengaruh perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.
- h. Ha₄: Diduga faktor psikologi (X₄) berpengaruh perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

Dalam uji hipotesis ini digunakan uji t dengan langkah-langkah sebagai berikut¹¹:

Dengan *level of significancy* $\alpha = 0,10$

¹¹*Ibid*, hlm. 69.

Degree of freedom (df) = n-k

Ho diterima dan Ha ditolak, jika t-hitung \leq t-tabel atau Sig. $> \alpha$

Ha diterima dan Ho ditolak, jika t-hitung $>$ t-tabel atau Sig. $< \alpha$

Berikut adalah pengujian hasil hipotesis secara parsial:

a. Pengujian Hipotesis Faktor Budaya (X_1)

Dari tabel di atas maka dapat diperoleh nilai t-hitung dari variabel faktor budaya (X_1) sebesar 4.210 sementara t-tabel sebesar 1.67, sig sebesar 0,000 dan alpha sebesar 1% atau 0,1. Ini berarti t-hitung lebih besar nilainya dari t-tabel dan nilai sig lebih kecil dibandingkan tingkat alpha. Dengan demikian hipotesis H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima. Ini berarti variabel faktor budaya (X_1) memengaruhi Perilaku Nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

b. Pengujian Hipotesis Faktor Sosial (X_2)

Dari tabel di atas maka dapat diperoleh nilai t-hitung dari variabel faktor sosial (X_2) sebesar 1.200 sementara t-tabel sebesar 1,67, sig sebesar 0.235 dan alpha sebesar 1% atau 0,1. Ini berarti t-hitung lebih kecil dari t-tabel dan nilai Sig. lebih besar dibandingkan tingkat *alpha*. Dengan demikian hipotesis H_{02} diterima dan H_{a2} ditolak. Ini berarti variabel faktor sosial (X_2) tidak begitu memengaruhi Perilaku Nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

c. Pengujian Hipotesis Faktor Pribadi (X_3)

Dari tabel di atas maka dapat diperoleh nilai t-hitung dari variabel faktor pribadi (X_3) sebesar 1.331 sementara t-tabel sebesar 1,67, sig sebesar 0,189 dan alpha sebesar 1% atau 0,1. Ini berarti t-hitung lebih kecil dari t-tabel dan nilai Sig. lebih besar dibandingkan tingkat *alpha*. Dengan demikian hipotesis H_{03} diterima dan H_{a3} ditolak. Ini berarti variabel faktor pribadi (X_3) tidak begitu mempengaruhi Perilaku Nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

d. Pengujian hipotesis Faktor Psikologi (X_4)

Dari tabel di atas maka dapat diperoleh nilai t-hitung dari variabel faktor psikologi (X_3) sebesar 011 sementara t-tabel sebesar 1,67, sig sebesar 0,992 dan alpha sebesar 1% atau 0,1. Ini berarti t-hitung lebih besar dari t-tabel dan nilai Sig. lebih kecil dibandingkan tingkat alpha. Dengan demikian hipotesis H_{04} ditolak dan H_{a4} diterima. Ini berarti variabel faktor psikologi (X_4) mempengaruhi Perilaku Nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan dengan uji t maka variabel faktor budaya (X_1) yang paling mempengaruhi Perilaku Nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah cabang Banjarmasin . Hal ini dapat dilihat dari hasil tertinggi *unstandardized coefficients* sebesar 0,294 dan *standardized coefficient* 0,4 serta taraf sig 0,000. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor budaya (X_1) yang paling memengaruhi

perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

2. Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji ini digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas (X) (Faktor Budaya, Sosial, Pribadi, dan Psikologi) terhadap variabel terikat (Y) (Perilaku Nasabah) Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. H_0 : Diduga faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologi tidak berpengaruh secara simultan terhadap nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.
- b. H_a : Diduga faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologi berpengaruh secara simultan terhadap perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

Kriteria Pengujian:¹²

Dengan *level of significany* (α) = 0,1

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

H_0 diterima dan H_a ditolak, jika F-hitung \leq F-tabel atau Sig. $> \alpha$

H_a diterima dan H_0 ditolak, jika F-hitung $>$ F-tabel atau Sig. $< \alpha$

Dari hasil uji F dengan SPSS dapat dilihat pada tabel ANOVA. H_0 ditolak jika F-hitung melebihi atau lebih besar dari pada F-tabel. Dengan mengarah pada df, di mana:

¹²*Ibid*, hlm. 67.

$$df 1 = k-1$$

$$df 2 = n-k$$

$$(\alpha) = 10\%$$

$$n = \text{Jumlah total sampel}$$

$$k = \text{Jumlah semua variabel}$$

Berdasarkan hal tersebut maka akan di dapat bahwa $df 1 = 4$ dan $df 2 = 57$.

Dengan demikian F-tabel yang diperoleh adalah sebesar 2,00 (lihat lampiran).

Dalam penelitian ini tingkat signifikan yang ditentukan adalah 10% atau 0,1.

Uji F yang dihasilkan SPSS 13 dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL 4.42 HASIL UJI HIPOTESIS SECARA SIMULTAN

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21.510	4	5.378	5.933	.000 ^a
	Residual	51.667	57	.906		
	Total	73.177	61			

a. Predictors: (Constant), Psikologi, Budaya, Sosial, Pribadi

b. Dependent Variable: Perilaku

Sumber: SPSS 13 (Data diolah)

Dari tabel 4.42 di atas dapat dilihat bahwa hasil F-hitung adalah 5.933 sementara F-tabel sebesar 2,00. Sementara nilai sig yang diperoleh adalah sebesar 0,000 dan nilai $\alpha = 10\%$ atau 0,1. Ini menunjukkan bahwa F-hitung lebih besar dibandingkan dengan F-tabel, sebaliknya nilai signifikansi yang diperoleh lebih kecil dibandingkan nilai α yang telah ditentukan dan menjelaskan bahwa hipotesis (H_{a5}) yang diajukan diterima. Ini berarti terdapat pengaruh antara faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi secara simultan terhadap perilaku nasabah dalam

melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

C. Pembahasan

Perilaku nasabah adalah tindakan-tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menggunakan, menentukan produk dan jasa, termasuk pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan-tindakan tersebut.¹³ Perilaku dalam pandangan Islam untuk melakukan suatu bisnis harus selalu terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan. Apabila setiap orang yang menjalankan bisnisnya yang didasari dengan nilai tersebut pasti sudah meyakini dan menyadari tanggung jawab serta konsekwensi logisnya dikemudian hari di mana ada pertanggung jawaban dihadapan yang Maha Kuasa dan sesama manusia. Maka insya Allah perilakunya akan terkendali dan selalu berhati-hati dalam melakukan tindakan sehingga tidak akan terjadi kesalahan yang berdampak buruk pada bisnisnya.¹⁴ Yang dimaksud dengan perilaku di sini ialah perilaku nasabah yang melakukan bisnis syariah pada waktu melakukan akad *murābahah bil wakālah*. Adapun pengertian *murābahah bil wakālah* ialah:

بيع المراجحة عقد جائز شرعا رخص في جوازه جماهير العلماء من الصحابة واتباعين وأئمة المذاهب, إلا أنه في رأي المالكية خلاف الأولى أو الأحب.¹⁵

¹³Fandy Tjiptono, *Service, Quality, Satisfaction* (Jakarta: Penerbit Andi, 1998), hlm. 19.

¹⁴Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah* (Banjarmasin: Aswaja Pressindo, 2014), hlm. 22.

¹⁵Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh al-Islam wa-Adillah* (Damsyiq: Darul Fikr, 2006M/1427H), hlm. 3766.

Jualbeli *murābahah* yaitu menjual barang sesuai dengan akad yang dibolekan dalam hukum syara' Contoh jual beli *murābahah* seperti yang disebutkan ulama dari kalangan sahabat dan tabi'in dan para mazhab. Sedangkan berlainan dikalangan ulama malikiyah terkait pendapat akad jual beli.

Adapun *wakālah* ialah pemberian kuasa dan kewenangan oleh bank selaku pemberi kuasa kepada penerima kuasa untuk melakukan pembelian barang dengan syarat dan ketentuan sebagaimana diatur pada waktu akad.¹⁶

Jual beli *murābahah* termasuk transaksi yang dibolehkan oleh syariat. mayoritas ulama dari kalangan para sahabat, tabi'in, dan para imam mazhab juga membolehkan jual beli jenis ini.¹⁷ Allah berfirman dalam Q.S. Al-Ma'idah/5: 2.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ (٢)

“dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa dan jangan tolong-menolong berbuat dosa dan pelanggaran dan bertaqwalah kamu kepada Allah swt sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.¹⁸

Oleh karena itu, untuk mendapatkan pembiayaan *murābahah bil wakālah* tentu tidak terlepas dari kontrak atau perjanjian yang harus diselesaikan terlebih dahulu oleh nasabah. Dalam perjanjian tentu terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak untuk melakukan suatu perbuatan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban.¹⁹

Pentingnya perjanjian dalam Islam adalah ketetapan yang dibuat oleh kita sendiri dan dilaksanakan oleh kita sendiri terhadap janji itu. Meskipun orang lain

¹⁶Zulkipli Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 32.

¹⁷Wahbah az-Zuhaili, *op. cit.*, hlm. 358.

¹⁸M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah* (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 17.

¹⁹Chairuman Pasaribu dan Suhrawadi K Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 1996), hlm. 1.

yang membuatnya atau kita sendiri, kita tidak terlepas daripadanya melainkan mesti kita tepati dan kita tunaikan.²⁰

Menunaikan janji ialah menunaikan dengan sempurna apa-apa yang telah kita janjikan, baik berupa kontrak maupun apa saja yang telah kita jamin dan tanggungkan.²¹

Setia kepada janji merupakan bagian bagian daripada iman, jika berjanji wajib menepatinya, itulah ajaran Islam dan itulah pribadi muslim. Janji harus ditepati sumpah harus di indahkan selama janji atau sumpahnya mengenai kebenaran dan kebaikan tapi dalam maksiat dan dosa maka janji dan sumpahnya tidak sah. Rasulullah bersabda:

أَخْبَرَنَا أَبُو عَبْدِ اللَّهِ الْحَافِظُ، نا أَبُو الْعَبَّاسِ مُحَمَّدُ بْنُ يَعْقُوبَ، نا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيِّ بْنِ عَفَّانَ، نا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مُنَيَّرٍ، عَنِ الْأَعْمَشِ، عَنْ شَقِيقٍ، قَالَ: قَالَ عَبْدُ اللَّهِ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «مَنْ حَلَفَ عَلَى يَمِينٍ صَبْرٍ لِيُقْتَطَعَ بِهَا مَالٌ أَمْرِي مُسْلِمٌ، وَهُوَ فِيهَا فَاجِرٌ لَقِي اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ وَهُوَ عَلَيْهِ غَضَبَانُ». أَخْرَجَاهُ فِي الصَّحِيحِ مِنْ حَدِيثِ الْأَعْمَشِ²²

“Siapa yang telah bersumpah atas sesuatu kemudian mengetahui sebaliknya dari itu lebih baik, maka harus menebus sumpahnya dan mengerjakan yang lebih baik”.

Mengenai janji harus dinilai dari segi baik buruknya jika seseorang telah berjanji dengan kebaikan hendaklah memusatkan perhatiannya untuk menepati dan menunaikannya. Menyikapi hal tersebut diatas tentunya diperlukan perilaku dan pemahaman yang objektif serta komprehensif dalam menilai isi kontrak terutama terkait dengan klausul-klausul kontrak yang dianggap penting.

²⁰Moh. Rifa’I, *Akhlaq Seorang Muslim* (Semarang, Wicaksana, 2004), Hlm. 116.

²¹*Ibid.*, hlm. 116.

²²Muhammad Nasruddin al-Bani, *al-Jami as-Saghir wa-Aziyadah* (Beirut, Maktabul al-Islami, 1408H/1988M), hlm. 1067.

Dalam Islam kontrak yang khususnya terkait dengan kontrak yang tidak bersifat tunai sangat dianjurkan harus memahami isi kontrak terlebih dahulu dan dibuat secara aman dalam arti harus dijaga agar salah satu pihak tidak mengingkari kontrak yang dibuatnya yaitu dengan jalan menuliskan, mempersaksikan atau menjaminkan sesuatu.²³

Oleh karena itu perilaku nasabah dalam bertindak sudah diatur dalam hadis nabi Muhammad saw:

أَخْبَرَنَا أَبُو الْحَسَنِ عَلِيُّ بْنُ مُحَمَّدٍ بْنِ عَلِيِّ بْنِ السَّعَاءِ، أَنبَأَ أَبُو الْحَسَنِ أَحْمَدُ بْنُ مُحَمَّدٍ الطَّرَائِيفِيُّ، ثنا عُثْمَانُ بْنُ سَعْدٍ، ثنا أَبُو الْوَلِيدِ، ثنا اللَّيْثُ، عَنْ يَزِيدَ بْنِ أَبِي حَبِيبٍ، عَنْ سَعْدِ بْنِ سِنَانَ، عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "التَّائِبُ مِنَ اللَّهِ، وَالْعَجَلَةُ مِنَ الشَّيْطَانِ"

“Telah menceritakan Abul Hasan bin Abdan, telah menceritakan kepada kami. Ahmad bin Ubaid menceritakan kepada kami, Ubaid bin Syuraik, Yahya bin Bukair, Laits dari Yazid bin Abi Habib dari Sa’ad bin Sinan dari Anas ra, dari Rasulullah saw. Bersabda “Kehati-hatian/teliti itu berasal dari Allah, sedangkan ketergesaan berasal dari setan”. (HR. AL-Baihaqi)²⁴

Dari penjelasan hadis di atas dapat digambarkan agar setiap manusia ketika hendak bertindak atau berucap alangkah baiknya dengan ketenangan dan berhati-hati.²⁵

Dari temuan dilapangan penulis juga melihat ada sebagian nasabah yang menggunakan pembiayaan *murābahah bil wakālah* tidak tahu apa itu perjanjian bahkan dari isi perjanjian itu, pembiayaan apa yang dipinjam, padahal ketika

²³*Ibid.*, hlm. 2.

²⁴Al-Baihaqi, *as-Sunan al-Kubro* (Beirut: Darul Kitab al-Alamiah, 2003), Juz 10, hlm. 178.

²⁵<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:7AIk3Xv0JCUJ:https://cyberujahidah.wordpress.com/2015/06/13/kehati-hatian-dan-ketergesa-gesaan/&num=1&hl=id&gl=id&stri=1&vwsr=0>, diakses Jum’at, (19 Mei 2016).

melakukan akad pihak bank sudah menjelaskan masalah perjanjian dan pembiayaan *murabahah bil wakalah* itu hal ini dikarenakan perilaku nasabah yang tidak memperhatikan penjelasan dari bank dan perilaku nasabah yang kurang cermat menanggapi isi dari perjanjian itu serta nasabah menganggap hal itu biasa saja.

Perilaku nasabah tersebut merupakan perilaku yang selalu tidak mau susah, selalu inginnya instan dan kebiasaan mereka ingin cepat untuk mendapatkan pembiayaan yang ada dalam pikiran mereka cuman memikirkan kapan pembiayaan itu dicairkan.²⁶

Terbentuknya perilaku nasabah tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi.²⁷ Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan dengan uji t maka variabel faktor budaya (X_1) yang paling memengaruhi Perilaku Nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin. Hal ini dapat dilihat dari hasil tertinggi *unstandardized coefficients* sebesar 0,291 dan *standardized coefficient* 0,4 serta taraf sig 0,000. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor budaya (X_1) yang paling dominan memengaruhi perilaku nasabah dalam melakukan akad *murabahah bi wakalah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin. Kebudayaan merupakan suatu hal yang kompleks yang meliputi ilmu pengetahuan, kepercayaan, seni, moral, adat, kebiasaan dan norma-norma

²⁶Usup, Karyawan Bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin Ahmad Yani, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 12 Mei 2016.

²⁷Philip Kotler, Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran, Edisi Bahasa Indonesia* (Jakarta: Prenhallindo, 1997), hlm. 144-154.

yang berlaku pada masyarakat indikator inilah yang membentuk perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin Ahmad Yani.