FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO

(Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar S1 Pada Program Studi Perbankan Syarah

Disusun Oleh:

ANGGA ARIANTO

NIM ;3315358

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI

BUKITTINGGI

TA 2019 M / 1440 H

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Pembiayaan Mikro(Studi Kasus: Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh)"** disusun oleh Angga Arianto dengan NIM: 3315.358, Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negri(IAIN) Bukittinggi.

Yang melatar belakangi peneliti memilih judul ini dikarenakan minat nasabah dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain: Faktor Internal dan Faktor Eksternal serta terjadinya penurunan minat nasabah pada produk pembiayaan mikro tiap tahunnya dari tahun 2014 sampai tahun 2018 terkait dengan minat nasabah yang dimungkinkan ada hubungan dengan Faktor Internal dan Faktor Eksternal. Adapun tujuan penelitian untuk mengkaji seberapa besar Faktor Internal dan Ekternal Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.

Jenis peneltian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif. Data dikumpulkan melalui hasil kuesioner. Sedangkan teknik analisa yang diapakai adalah analisa dan kuantitatif yaitu dengan dengan menggunakan uji instrument penelitian, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, koefisien determinasi(R^2), uji T fan uji F dengan pengolahan data menggunakan *spss* 22.

Dari hasil penelitian ini didapatkan model regresi linier berganda $Y= 12,484 + 0,054X_1 + 0,686X_2$. Berdasarkan Uji T menunjukkan bahwa variabel Faktor Internal tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap Minat Nasabah dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu, 1,778 < 1,98472 sehingga H_0 diterima. Pada variabel Faktor Elsternal terdapat pengaruh yang signifikan terhadap Minat Nasabah dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu, 12,762 > 1,98472 sehingga H_0 ditolak. Uji F didapaktkan hasil $F_{hitung} > F_{tabel}$, 121,122 > 3,09 yang berarti bahwa variabel Faktor Internal dan Faktor Eksternal secara simultan berpengaruh signigfikan terhdadap Minat Nasabah. Dan Nilai R^2 sebesar 0,714 yang berarti variabel Faktor Internal dan Faktor Eksternal secara bersama-sama memberi kontribusi terhadap Minat Nasabah sebesar 71,4%, sementara itu 28,6% lagi dipengaruhi oleh variable yang lain tidak termasuk dalam penelitian ini.

Kata kunci : Faktor Internal, Faktor Eksternal, Minat Nasabah Produk Pembiayaan Mikro

KATA PENGANTAR

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur peneliti ucapkan Kehadirat Allah SWT atas limpahan Rahmat, Nikmat dan Hidayang-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan sebuah karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul **"FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh)".** Sekaligus menyelesaiakan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Kemudian shalawat dan salam peneliti tujukan kepada Nabi Besar kita Muhammad SAW, yang telah menyampaikan risalah, menyempurnakan akhlak bagi umat manusia untuk menempuh jalan hidup yang diridhai Allah SWT.

Dengan selesainya skripsi ini, sudah sepatutnya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M. Hum** selaku Rektor Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi.
2. Bapak Dekan **Dr. Iiz Izmuddin, MA** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi.

3. Bapak **Jon Kenedi, SE, MM** selaku Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan bimbingan dan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan pendidikan.
4. Ibu **Sandra Dewi, SE.,MM** selaku ketua jurusan S1 Perbankan Syariah.
5. Ibunda **Dra. Rusyaida, M. Ag** selaku pembimbing I dan Ibu **Novera Martilova, SE, MM** selaku pembimbing II. Terimakasih atas bimbingan yang telah diberikan selama peneliti menyelesaikan skripsi ini. Ibu yang telah memberikan ilmunya sehingga peneliti bisa melanjutkan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.
6. Serta bapak dan ibuk karyawan dan karyawati pegawai perpustakaan yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Pimpinan serta karyawan dan karyawati PT. Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
8. Kepada kedua orangtua peneliti Bapak **Novianto** dan Ibu **Masrituti** beserta keluarga besar, masyarakat dan sahabat-sahabat yang telah membantu dalam proses penelitian sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini
9. Saudara-saudaraku, terutama lokal PS J, senang rasanya mendapatkan teman yang sudah berasa seperti keluarga karena sudah satu lokal selama 8 semester, terimakasih untuk kebersamaan, kekompakan, dan saling supportnya salama ini.

Selanjutnya peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Do'a dan harapan penulis kepada semua pihak yang memberikan bantuan, semoga Allah SWT membalas serta mengharapkan rahmat dan karunia-Nya.Amin.

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu peneliti mengharapkan kritikan dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati, peneliti sajikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan harapan bisa bermanfaat bagi kita semua.

Bukittinggi, Oktober 2019

Penulis

Angga Arianto

NIM. 3315.358

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN TIM PENGUJI

HALAMAN PERSEMBAHAN

ABSTRAK

KATA PENGANTAR…….i

DAFTAR ISI……...…….iv

BAB I PENDAHULUAN

A. LatarBelakangMasalah……....…….1
B. IdentifikasiMasalah……..…….7
C. BatasanMasalah……...…..8
D. RumusanMasalah……..….8
E. TujuanPenelitian……....9
F. ManfaatPenelitian……..9
G. PenjelasanJudul……10
H. SitematikaPenelitian…….12

BAB II PEMBAHASAN

A. LandasanTeori…….……..13
   1. PengertianMinatNasabah…….……...13
   2. Macam-macamMinat…….…….14
   3. Faktor-Faktor yang MempengaruhiMinat..…….……...16
   4. ProdukdanFiturPembiayaanMikro……..……23
   5. PembiayaanMikro……....……...……27
B. LandasanSyariah……...……29
C. KajianTerdahulu…….……...……....31
D. KerangkaPemikiran…….……...……...35
E. Hipotesis……..…….,36

BAB III METODE PENELITIAN

A. JenisPenelitian……...37
B. LokasiPenelitian……37
C. VariabelPenelitian……...……..38
D. PopulasidanSampel…….....38

E. Data danSumber Data……..……41
F. TeknikPengumpulan Data…...…….....42
G. Analisis Data…….……..…….....45
1. UjiInstrumen……...…45
2. UjiAsumsiKlasik…….…48
3. AnalisisRegresi Linier Berganda……51
4. KoefisienDeterminan (R^2)……..52
5. UjiHipotesis……..…….....53

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Monografi Bank SyariahMandiri Kantor CabangPayakumbuh…….....57
1. Sejarah Bank SyariahMandiri KC Payakumbuh……..…….57
2. VisidanMisi Bank SyariahMandiri KC Payakumbuh…….…..60
3. Moto, Slogan dan Tagline Bank SyariahMandiri KC Payakumbuh……..…..61
4. Profil Bank SyariahMandiri……62
5. ProdukdanJasa Bank SyariahMandiri……..…..63
6. Penyaluran Dana (pembiayaan) BSM…….…...69
B. ProfilResponden……...73
1. IdentitasResponden……73
2. TanggapanResponden……76
C. HasilPenelitian……..94
1. UjiInstrumen……...……...94
a. UjiValiditas……...……...94
b. UjiReliabilitas…….……...…...96
2. UjiAsumsiKlasik…….……98
a. UjiNormalitas……98
b. UjiMultikolinieritas……...…..101
c. UjiHeteroskedastisitas……..102
d. UjiAutokorelasi…….…...…....104
3. Analisis Linier Berganda…….…..……105
4. KoefisienDeterminan……...……107
5. UjiHipotesis……...……108
a. Uji T……...…….108
b. Uji F……...…….....111
D. Pembahasan……...…….113
1. PengaruhFaktor Internal TerhadapMinatNasabah…….……114
2. PengaruhFaktorEksternalTerhadapMinatNasabah……117

3. PengaruhFaktor Internal danFaktorEksternalTerhadapMinatNasabah…….....120
4. Analisis Peneliti…….122

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan…….....125
B. Saran……....126

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.[1]Bank merupakan lembaga keuangan yang bertugas pokoknya mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkannya dari masyarakat kepada masyarakat, selain itu bank juga memberikan jasa-jasa keuangan, pembayaran pembiayaan lainya kepada masyarakat atas adanya bank-bank berusaha semaksimal mungkin melakukan dana tarik (insentif) ekonomi berupa bunga tinggi, bonus serta hadiah-hadiah yang menarik. Berbagai langkah yang dilakukan bank dengan tujuan menghimpun dana masyarakat, yang salah satunya caranya adalah dengan meningkatkan jumlah nasabah.[2]Kesuksesan dalam bisnis terletak pada kemampuan menciptakan dan mempertahankan pelanggan dengan cara menghasilkan dan menyampaikan produk yang bersesuaian dengan keinginan dan perilaku konsumen pada harga yang layak (*reasonable).* Oleh karena itu, setiap *marketer* harus berupaya memahami perilaku konsumen. Karena kelangsungan hidup perusahaan sangat

[1]Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan,* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm 1

[2]Muhammad Syafe'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik,* (Jakarta: Gema Insan Press, 2010), Cet ke-1, hlm 129

ditentukan oleh konsumen atau pelanggan, oleh karena itu mempelajari minat nasabah hal sangat penting dalam pengembangan produk bank.[3]

Bank Syariah adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara pihak bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Dalam menjalankan usaha bank syariah menggunakan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam prouk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya.[4]

Allah SWT menjelaskan dalam surat Al-Baqarah ayat 278-279 sebagai umat muslim hendaknya menggunakan segala bentuk muamalah dengan mengikuti prinsip-prinsip syariah dan meninggalkan segala bentuk muamalah yang mengandung riba, karena riba merupakan suatu hal yang diharamkan. Firman Allah:

يَٰٓأَيُّهَاٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواٱللَّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِيَ مِنَ ٱلرِّبَوٰٓاْ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ٢٧٨
وَٱلَّذِينَ كَفَرُواْ بَعۡضُهُمۡ أَوۡلِيَآءُ بَعۡضٍۚ إِلَّا تَفۡعَلُوهُ تَكُن فِتۡنَةٞ فِي ٱلۡأَرۡضِ
وَفَسَادٞ كَبِيرٞ ٧٣

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang beriman. Maka jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas*

[3]Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah,* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm 14
[4]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), hlm 5

pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zalim (merugikan) dan tidak dizalimi (dirugikan).”[5]

Isi dari kandungan ayat ini jika diaritkan dengan penelitian ini, bahwa orang yang beriman kepada Allah akan meninggalkan sesuatu yang berhubungan dengan riba (bank konvensional) dan jika tidak beralih maka Allah dan Rasul-Nya akan memerangi atau memusuhi orang tersebut.

Perbankan selalu dituntut untuk lebih peduli terhadap UMKM sebagai pasar potensial dalam penyaluran kreditnya. Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memilik daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasaional sesungguhnya ditopang oleh UMKM.[6]

Beberapa hal yang dapat disediakan oleh bank syariah untuk UMKM, kaitanya dengan pencapaian target dan visinya, antara lain: pertama, produk alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-produk dengan sistem *profit and loss sharing* yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan UMKM. Kedua, pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak dibidang UMKM, yang menginginkan tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas. Ketiga,

[5]Al-Qur’an dan Terjemahan ayat 278-279, hlm 47

[6]K. H. Ma’ruf Amin, *Prospek Cerah Perbankan Syariah, Cet 1,* (Jakarta: Lekas, 2007), hlm 134

mengelola dan memilik akses kepada dana-dana di *voluntary sector*. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen bank syariah yang peduli dengan pengembangan UMKM sebagai bagian dari pengentasan kemiskinan melalui instrumen Ekonomi Islam (Zakat, Infak, Shadaqah, Wakaf).[7]

Dengan adanya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh ini memudahkan masyarakat dalam menabung dan penyaluran pembiayaan, penyaluran pembiayaan tersebut akan membantu masyarakat dalam modal usahanya demi meningkatkan kegiatan usahanya. Untuk produk reguler pada pembiayaan mikro yaitu Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) dan Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM) dalam produk pembiayaan mikro tersebut bank memberikan atau meminjamkan dana kepada nasabah dan digunakan nasabah untuk modal kerja atau modal usaha. Dengan pemberian dana tersebut bank berharap terjalin kerja sama atau hubungan yang baik dengan nasabah, sehingga dengan terjalin hubungan baik tersebut akan membuat nasabah nyaman atas pelayanan bank dan nasabah pasti akan membantu mempromosikan produk-produk bank kepada nasabah lain yang belum mengetahui tentang Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh. Untuk saat ini masih banyak nasabah yang masih belum mengetahui bagaiamana manfaat dan kelebihan-kelebihan produk pembiayaan mikro ini dan juga persaingan dengan bank syariah lain, atau bank konvensional, sehingga penjualan produk pembiayan mikro ini

[7]Muhammad, *Bank Syariah: Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia,* (Yogyakata: Graha Ilmu, 2005), hlm 128

menrurunseperti yang terlihat pada tabel perbandinga jumlah nasabah pada produk pembiayaan mikro 5 tahun terakhir.

Tabel 1.1

Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan Mikro

No	Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)	Peningkatan/Penurunan
			∑
1	2014	321	-
2	2015	278	43
3	2016	195	85
4	2017	132	63
5	2018	120	12

Sumber: Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh (Data Diolah).[8]

Pada tabel diatas dapat dapat kita lihat bahwa jumlah nasabah produk pembiayan mikro pada tahun 2014 adalah sebesar 321 orang, tahun 2015 jumlah nasabah mengalami penurunan sebanyak 43 orang, tahun 2016 jumlah nasabah juga mengalami penurunan sebanyak 85 orang, tahun 2017 mengalami

[8]Hasil Wawancara dengan Relationship Mikro, Delki pada tanggal 25 januari 2019 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.

penurunan lagi sebanyak 63 orang, diakhir tahun 2018 ini juga mengalami penurunan sebangyak 12 orang.

Masih rendahnya minat nasabah produk pembiayaa mikro khususnya pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh, ditunjukkan bahwa menurunnya minat nasabah pada tiap tahunnya, penurunan ini jika terus berlanjut atau terus menerus akan berdampak buruk pada pendapatan bank, karena dari produk pembiayaan mikro ini bank bisa mendapatkan margin yang banyak, karena di kota Payakumbuh banyak nasabah yang perekonomiannya pada usaha mikro.

Beragamnya persepsi, sikap prlaku masyarakat terhadap bank syariah, diantaranya disebabkan oleh rendahnya pemahaman masyarakat terhadap bank syariah, terutama yang disebabkan dominasi bank konvensional. Selaim itu, perangkat hokum dan perundang-undangan yang berlaku belum sepenuhnya mengakomodasi operasional bank syariah, masih terbatasnya jaringan pelayanan bank syariah serta terbatasnya sumber daya insani dan teknologi perbankan syariah.[9]

Kaulitas pelayanan merupakan faktor kunci daya saing di dunia perbankan. Kualitas pelayanan adalah faktor yang sangat penting untuk melihat tingkat kepuasan nasabah agar dapat lebih mengembangkan perbankan syariah

[9] Zainul Arifin, *Memahi Bank Syariah*, (Jakarta: Alvabet, 1999), hlm. 214-215

secara umum.[10] Faktor yang lain yang mempengaruhi seseorang berminat menjadi nasabah pada sebuah bank adalah reputasi. Suatu bank yang mempunyai reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasbahnya. Sebuah bank dipandang mempunyai reputasi apabila bank itu diakui dan dipercaya sebagai perusahaan jasa dengan nama baiknya di mata masyarakat.[11]

Berdasarkan fenomena dan data jumlah nasabah produk pembiayaan mikro diatas, maka peneliti ingin meneliti lebih lanjut faktor faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro yang mengalami penurunan. Oleh karena itu judul yang peneliti ambil dalam penelitian ini adalah **"Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh)".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, masalah-masalah dalam penelitian ini dapat di identifikasikan sebagai berikut:

1. Adanya penurunan minat nasabah pada produk pembiayaan mikro tiap tahunnya.
2. Adanya faktor-faktor penyebab menurunnnya minat nasabah pada produk pembiayaan mikro.

---

[10] Darmanyah, Pengaruh Total Quality Service Terhadap Nasabah Pada Bank Syariah di Bengkulu, *Jurnal terakreditasi sk dirjen dikti*, no. 66b/dikti/kep/, Iss:1693-5241, 2011

[11] Maryani, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah Mandiri*, 2005, hlm 23

C. Batasan Masalah

Sesuai dengan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah peneliti jabarkan, maka peneliti membatasi penelitian ini pada faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro. Dan periode penelitian ini hanya menggunakan data 5 tahun terakhir (2013-2018) dari laporan data-data nasabah pertahun Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh, karena menyesuaikan dengan kriteria yang ingin peneliti teliti.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian dalam latar belakang dan identifikasi masalah, maka peneliti merumuskan masalah yang akan dibahas adalah:

1. Seberapa besar pengaruh faktor internal terhadap minat nasabah pada produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh ?
2. Seberapa besar pengaruh faktor eksternal terhadap minat nasabah pada produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh ?
3. Seberapa besar pengaruh faktor internal dan eksternal secara bersama-sama terhadap minat nasabah pada produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh ?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini sebagai berikut;

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor internal terhadap minat nasabah pada produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor eksternal terhadap minat nasabah pada produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor internal dan eksternal secara bersama-sama terhadap minat nasabah pada produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti
   a. Bagi peneliti manfaat utama dari peneliti adalah menambah ilmu pengetahuan dan menambah pengalaman peneliti dalam menganalisis laporan keuangan lembaga keuangan syariah khususnya perbankan.
   b. Manfaat lain untuk memenuhk persyaratan guna memperoleh gelar S1 pada Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bukitinggi.
2. Bagi Investor

   Hasil dari penelitian ini diharapakan bisa menjadi bahan pertimbangan bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.

3. Bagi Perusahaan Perbankan

Bagi dunia perbankan, khususnya Bank Syariah Mandiri hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan dalam merumuskan kebijakan dalam memaksimalkan kinerja perusahaan, terutama dalam meningkatkan profitabilitas bank dalam pembiayaan mikro.

4. Bagi Akedimisi

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi sumber pustaka dalam penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk pembiayaan mikro, terutama dalam meningkatkan profitabilitas bank.

G. Penjelasan Judul

Sebelum peneliti menjelaskan secara keseluruhan isi proposal, terlebi dahulu peneliti akan menjabarkan bagian-bagian yang dimaksud dari judul proposal. Agar menghindari kesalah pahaman didalam pembahasan dan memahami judul proposal yang diajukan, adapun judul proposal yaitu:

"Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh)"

Minat : Secara sederhana minat dapat diartikan sebagai suatu kecendrungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas aau situasi

yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa didalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk: mendekati/mengetahui/memiliki/menguasai/berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek.[12]

Nasabah: Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan (Pasal 1 angka 18 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998).[13]

Produk Pembiayan Mikro: Pembiayaan Mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit s.d. Rp100 juta. Termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit sampai dengan Rp50 juta yang disalurkan melalui Warung Mikro.[14]

---

[12]Abdul Rahman Shaleh dkk, *Psikologi Suatu Pengantar, dalam perspektif Islam,* (Jakarta: Kencana, 2004), hlm 262-263

[13] Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), hal. 30

[14]Manual Produk Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri, 2016

H. Sistematika Penelitian

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang unsur-unsur pokok skripsi yang memuat tentang latar belakang dari penelitian, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penelitian

BAB II : KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang penelitian-penelitian yang pernah dilakukan yang sesuai dengan penelitian peneliti, landasan teori yang menjadi sumber acuan dalam penelitian, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian, jenis dan sumber data serta metode analisis yang digunakan dalam penelitian.

BAB IV : HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang data penelitian yang digunakan dan hasil analisis terhadap olahan data yang didapat sebelumnya. Bab ini juga berisi temuan-temuan yang dihasilkan dalam penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari penelitian yang sudah dilakukan dan rekomendasi atas rumusan masalah yang ada.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pengertian Minat Nasabah

Minat adalah kecendrungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang.[15] Dalam kamus bahasa Indonesia, minat adalah kesukaaan (kecendrungan) kepada sesuatu, perhatian, dan keinginan.[16] Minat merupakan suatu kecendrungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas, atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dan disertai dengan perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa didalam ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk mendekati/mengetahui/memiliki/berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang.[17] Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu. Keputusan

---

[15] Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008), hlm 132

[16] Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), hlm 135

[17] Abdul Rahman Shaleh dkk, *Psikologi Suatu Pengantar, dalam perspektif Islam*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm 262-263

pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan atas pembelian yang mencakup penentuan apa yang kan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan tersebut diperloeh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu kebutuhan dan dan yang dimiliki.[18] Minat nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rsaa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan konsumen.[19]

Berdasarkan Undang-undang Indonesia nomor 21 tahun 2008 tentang perbangkan Syariah pasal 1, Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah.[20] Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.[21]

2. Macam-Macam Minat

Dari beberapa faktor diatas, minat terbagi atas beberapa macam, yaitu:

a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan

[18] Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), hlm. 141
[19] Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Grafindo, 1994), hlm. 94
[20]Undang-Undang Republi Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, hlm 4
[21]Djoni S Gozali dkk, *Hukum Perbankan*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm312

akan makanan. Sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena adanya proses belajar.

b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsit dan ekstrinsik. Minat instrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sedangkan minat ekstrinsik adalah tujuan akhir kegiatan tersebut.

c. Berdasarkan cara mengungkapkan, yaitu dengan cara mengekspresikannya bahwa kita menyukai dan berminat terhadap dan berminat terhadap sesuatu yang ditawarkan tersebut. Berdasarkan cara mengungkapkan minat dapat dibedakan menjadi empat, yaitu:

   1) *Expressed Interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa disenangi maupun bukan yang disenangi. Dari jawaban dapat diketahui minatnya.

   2) *Manifest Interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara observasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau mengetahui hobinya.

   3) *Tested Interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan.

Nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.

4) *Inventoried Interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasi, dimana biasanya berisikan pertanyaan-pertanyaan yang ditunjukan kepada subyek apakah ia senang atau tidak terhadap aktivitas atau objek yang dipertanyakan.[22]

Selain dari faktor-faktor diatas, ternyata kondisi seseorang juga mempengengaruhi minat diantaranya situasi ekonomi, apabila ekonomi membaik orang akan cendrung memperluas minat mereka untuk mencakup hal yang semula belum mampu mereka laksanakan. Sebaliknya apabila situasi ekonomi mengalami kemunduran karena tanggung jawab keluarga atau usaha kurang maju, maka orang cenderung untuk mempersempit minat mereka.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompok menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga atau sekitar, faktor lingkungan justru mempenyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan

[22]Abdul Rahman Shaleh dkk, *Psikologi Suatu Pengantar, dalam perspektif Islam,* (Jakarta: Kencana, 2004), hlm 265-268

berkembangnya minat seseorang. Crow and Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:

1) Dorongan dari dalam diri individu misal dorongan untuk makan, dorongan untuk makan akan membantu membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan.
2) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktifitas tertentu. Misalkan minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain
3) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktifitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktifitas tersebut, begitu sebaliknya bila suatu kegagalan akan menghilangka minat terhadap hal tersebut.[23]

Faktor- faktor yang mempengaruhi prilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, faktor sosial dan psikologi dari pembeli sebagai berikut:

1) Faktor-faktor kebudayaan

Kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan prilaku seseorang. Bila makhluk-makhluk lainnya

[23] Abdul Rahman Shaleh dkk, *Psikologi Suatu Pengantar, dalam perspektif Islam,* (Jakarta: Kencana, 2004), hlm 263-265

bertindak berdasarkan naluri, maka perilku manusia umumnya dipelajari. Seorang anak yang sedng tmbuh mendapatkan seperangkat nila, persepsi, preferensi dan prilaku melalui suatu proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan lembaga-lembaga sosial penting lainnya.

2) Faktor-faktor sosial

Kelompok referensi seorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung terhadap sikap atau prilaku seseorang. Beberapa diantaranya adalah kelompok-kelompok primer, yang dengan adanya interaksi yang cukup bersikenambungan seperti keluarga, tetangga dan teman sejawat. Kelompok-kelompok sekunder, yang cendrung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan. Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok referensi dari konsumen sasaran mereka.

3) Faktor-faktor pribadi

Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Beberapa penelitian terakhir telah mengidentifikasi tahapan-tahapan dalam siklus hidup psikologis. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya. Para pemasar mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memilik minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasas tertentu.

4) Faktor-faktor psikolog

Beberapa kebutuhan bersifat biogenetik, kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu, seperti rasa lapar, rasa haus, rasa tidak nyaman. Sedangkan kebutuhan-kebutuhan lain bersifat psikogenetic yaitu kebutuhan yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu, seperti kebutuhan untuk diakui, kebutuhan harga diri atau kebutuhan diterima.[24]

Ada dua macam faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah Bank Syariah antara lain:

a) Faktor Internal

Salah satu internal yang berpengaruh terhadap pendanaan perbankan khususnya perbangkan syariah yaitu:

1) Faktor pelayanan

Pelayan (*service*) menurut Kotler yaitu setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada satu produk fisik.[25]

Hubungan banker dengan masyarakat tidak kurang intimnya. Ia mengenal penduduknya, perusahaannya, kekuatannya, kelemahannya, keindahannya, dan dimana mereka

[24] Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Bogor: Kencana, 2003). Hlm 11-14
[25] Rambat Lupiyodi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013), hlm 228

berada. Disinipun, banker dapat menjadi menara kekuatan, orang kepercayaan, penasehat, dan penolong yang selalu hadir dalam banyak cara.[26]

2) Faktor reputasi

Reputasi atau citra perusahaan aadalah ketika konsumen mempunyai pengalaman yang baik atas penggunaan berbagai merk produk yang dihasilkan oleh sebuah perusahaan, maka konsumen akan mempunyai citra yang positif atas perusahaan tersebut.[27] Faktor reputasi mempengaruhi minat nasabah menabung pada bank syariah. Suatu bank mempunyai reputasi yang baik akan dipercayai oleh nasabahnya. Sebuah bank dipandang mempunyai reputasi apabila bank itu diakuidan dipercaya sebagai perusahaan jasa dengan nama baiknya di masyarakat.

3) Oprasinal bank dan kualitas pelayanan

Para pengelola bank syariah yang berpengaruh atau berakibat pada tinggi rendahnya kualitas pelayanan pada masyarakat sekaligus memperkuat atau memperlemah daya kompetitif bank syariah dengan bank konvensional. Kualitas pelayanan ini sangat bergantung pada tiga hal, yaitu sistem,

[26] Hasymi Ali, *Dasar-dasar Operasi Bank*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 1995), hlm. 408

[27] M. Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen, sikap dan konsuen*, (Yogyakarta : Deepublis, 2014), hlm 88-89

teknologi, dan manusia. Faktor ini memegang teuh peran yang sangat penting dengan sekitar 70% perusahaan. Manusia ataupun karyawan dalam satu perusahaan harus memilik sikap yang baik, dalam pembentukan sikap tersebut bukanlah hal yang mudah.[28]

4) Faktor lokasi

Salah satu langkah strategis adalah menentukan lokasi bisni yang tepat misal dekat dengan bahan baku, dekat pasar, dekat dengan konsumen, biaya tenaga kerja rendah, berda dekat jalan raya. Lokasi suatu tempat kedudukan perusahaan berada, selain memperlihatkan karakteristik kegiatan usahanya juga mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan suatu tempat kedudukan perusahaan tersebut. Banyak faktor yang mempengaruhi keberdaan lokasi suatu tempat kedudukan perusahaan. Karena itu pengambilan keputusan dalam merencanakan lokasi suatu tempat kedudukan perusahaan harus didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang matang dari faktor-faktor yang mempengaruhinya. Oleh karena, itu peranan lokasi bisnis yang tepat berhubungan langsung dengan pendapatan

[28] Hendry Irawan, *Kepuasan Pelayanan Jasa*, (Jakarta : Erlangga, 2004), hlm 37

atau penghasilan suatu perusahaan dan memungkinkan untuk bisa kompetitif dan survival.[29]

b) Faktor Eksternal

1) Pemahaman masyarakat tentang bank syariah

Pemahaman dan pengetahuan masyarkat tentang bank syariah juga akan mempengaruhi pandangan masyarakat mengenai bank syariah. Secara mudahnya, pandangan masyarakat tergantung pada apa yang mereka ketahui, jika pengetahuan tentang bank syariah pasti tinggi pula.

2) Faktor persaingan dengan bank syariah lain dan bank konvensional

Dalam persaingan kita mengenal istilah pesaing, yaitu perusahaan yang menghasilkan atau menjual produk barang dan jasa yang sama atau mirip dengan produk yang ditawarkan. Untuk menentukan profit pesaing langsung dan tidak langsung perushaan dengan memetakan tahap-tahap pembelian dalam memperoleh dan menggunakan produk.

Persaingan adalah proses sosial yang melibatkan individu atau kelompok yang saling berlomba dan berbuat sesuatu untuk mencapai kemenangan tertentu.

[29] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integrative*, (Malang : UIN Maliki Press, 2011), hlm. 71

Keunggulan bersaing dapat diciptakan dengan salah satu jalan, yaitu dengan menentukan lokasi yang strategis, yang dapat membentuk pelanggan yang efisien dan cepat bagi pelanggan, maupun untuk mendapatkan pelayanan dari *supplier* yang efisien dengan cepat.[30]

4. Produk dan Fitur Pembiayaan Mikro

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitasa bisnis. Pembiayaan atau *Financing* menurut UU No. 10 Tahun 1998 Pasal 1 ayat 12 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan hal tersebut, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[31] Dalam operasionalnya, bank syariah menawarkan produk yang dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1. Produk penyaluran dana(*financing*)
2. Produk penghimpun dana(*funding*)
3. Produk jasa(*service*)

[30] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integrative*, (Malang : UIN Maliki Press, 2011), hlm. 7

[31] Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 62

2. Prinsip dan Pemberian Pembiayaan

Dalam hal prinsip pemberian pembiayaan terdapat penilaian atau yang disebut dengan analisis pemberian yang dilakukan oleh bank pada umumnya analisis 5C dan 7P. analisis tersebut digunakan dengan tujuan mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan. Penilaian dengan 5C, antara lain:

1. *Character*(kepribadian)

   Merupakan sifat atau watak yang akan diberikan kredit pembiayaan benar-benar harus dapat dipercaya. Bank harus yakin bahwa calon mitra pembiayaannya memiliki karakter yang baik memegang teguh janjinya dan bersedia melunasi kewajibannya pada waktu yang ditetapkan.

2. *Capacity*(kemampuan)

   Merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlibat kemampuan nasabah mengelola bisnis. Pihak bank harus mengetahui dengan pasti kemampuan calon nasabah pembiayaan. Karena kemampuan tersebut yang menentukan besar kecil pendapatan suatu usaha dimasa yang akan datang.

3. *Capital*(modal)

Merupakan jumlah sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah dalam aspek ini, lembaga keuangan meniliai jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah sebelum nasabah tersebut diberikan pembiayaan

4. *Collateral*(jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit pembiayaan yang diberikan. Adanya jaminan diperlukan untuk memberikan ketenangan dan menambah kepercayaan bagi bank selaku pemberi modal.

5. *Condition*(kondisi)

Prinsip ini dipengaruhi oleh factor diluar dari pihak bank maupun nasabah. Kondisi perekenomian suatu daerah atau Negara sangat berpengaruh kepada kedua belah pihak, dimana usaha yang dijalankan oleh nasabah sangat tergantung pada kondisi perekonomian baik mikro maupun makro, sedangkan pihak bank menghadapi permasalahan yang sama. Untuk memperlancar kerjasama dari kedua belah pihak, maka penting

adanya untuk memperlancar komunikasi antara nasabah dengan bank.[32]

Selanjutnya, penilaian pembiayaan dapat juga dilakukan dengan analisis 7P pembiayaan dengan unsur penilaian sebagai berikut:

1. *Personality*(kepribadian)

   Yaitu menilai nasabah dari kepribadiannya. Penilaian ini mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam mengadapi suatu masalah dan menyelesaikannya

2. *Party*(penggolonga)

   Yaitu mengklasifikai nasabah kedalam klasifikasi tertentu atas golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan dalam golongan tertentu akn mendapatkan fasilitas yang berbeda.

3. *Purpose*(tujuan)

   Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Misalkan apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif.

[32] Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 117

4. *Prospect*(prospek)

   Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tampa mempunyai prosopek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

5. *Payment*(pembayaran)

   Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayan yang telah diambil serta dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan.

6. *Profitability*(keuntungan)

   Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan pembiayaan yang akan diperolehnya.

7. *Protection*(menjaga keamanan)

   Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar pembiayaan yang diberikan mendapat jaminan perlindungan, sehingga pembiayaan yang berikan benar-benar aman.[33]

5. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan Mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit s.d. Rp100 juta.

[33] Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 120

Termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit sampai dengan Rp50 juta yang disalurkan melalui Warung Mikro.

Produk reguler pembiayaan mikro terbagi menjadi 2 yaitu:

1. Pembiayaan Usaha Mikro

   Adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang diperuntukan atau kegunaan dana pinjaman tersebut untuk modal kerja (modal usaha dan investasi) fasilitas pembiayaan ditujukan kepada nasbah wiraswasta atau pedagang. Sasaran pembiayaan usaha mikro adalah yang berdomisili WNI, yaitu pedagang/wiraswasta, untuk usaha telah berjalan minimal 2 tahun. Wiraswasta/professional, usia minimal 21 tahun dan usia maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas.

2. Pembiayaan Serbaguna Mikro

   Adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang diperuntukan atau kegunaan dana pinjaman tersebut untuk modal kerja (modal usaha multiguna) ditujukan kepada nasabah wiraswasta dan pegawai. Sasaran pembiayaan serbaguna mikro adalah yang berdomisili WNI, telah diangkat menjadi pegawai tetap, telah bekerja minimal 1 tahun diperusahaan/instansi saat ini kusus untuk pegawai tidak tetap, untuk usaha telah berjalan minimal 2 tahun.

Wiraswasta/professional, usia minimal 21 tahun dan usia maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas[34]

B. Landasan Syariah

Landasan syariah dan hukum yang digunakan dalam pembiayan *murabahah* antara lain:

a. Landasan Al-Qur'an (Q. S Al-Muzzammil: 20)

۞ إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلُثَيِ ٱلَّيْلِ وَنِصْفَهُۥ وَثُلُثَهُۥ
وَطَآئِفَةٌ مِّنَ ٱلَّذِينَ مَعَكَ ۚ وَٱللَّهُ يُقَدِّرُ ٱلَّيْلَ وَٱلنَّهَارَ ۚ عَلِمَ أَن لَّن
تُحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۖ فَٱقْرَءُوا۟ مَا تَيَسَّرَ مِنَ ٱلْقُرْءَانِ ۚ عَلِمَ أَن
سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ ۙ وَءَاخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِى ٱلْأَرْضِ يَبْتَغُونَ
مِن فَضْلِ ٱللَّهِ ۙ وَءَاخَرُونَ يُقَـٰتِلُونَ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ ۖ فَٱقْرَءُوا۟ مَا
تَيَسَّرَ مِنْهُ ۚ وَأَقِيمُوا۟ ٱلصَّلَوٰةَ وَءَاتُوا۟ ٱلزَّكَوٰةَ وَأَقْرِضُوا۟ ٱللَّهَ قَرْضًا
حَسَنًا ۚ وَمَا تُقَدِّمُوا۟ لِأَنفُسِكُم مِّنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِندَ ٱللَّهِ هُوَ
خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۚ وَٱسْتَغْفِرُوا۟ ٱللَّهَ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٠﴾

Artinya: "*Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. Dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas*

[34] Manual Produk Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri, 2016

waktu-waktu itu, maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Dan mohonlah ampunan kepada Allah; sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang." (Q. S Al-Muzzammil: 20).[35]

Landasan Al-Qur'an (Al-Jumu'ah : 10)

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِى ٱلْأَرْضِ وَٱبْتَغُواْ مِن فَضْلِ ٱللَّهِ وَٱذْكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: *"Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung."* (Al-Jumu'ah : 10)

b. Landasan Hadits

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّي اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلاَ ثٌ فِيْهِنَّ اَلْبَرَكَةُ: اَلْبَيْعُ إِلَىَ أَجَلٍ, وَالْمُقَرَضَةُ, وَخَلْطُ الْبُرّ بِالشَّعِيْرِ لِلْبَيْتِ لاَ لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: "Dari Suhaib Ar-Rumi r.a Bahwa Rasulullah SAW Bersabda "*tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqharadhah (mudharabah) dan mencampur gamdum dengan keperluan rumah, bukan untuk dijual"* (HR. Ibnu Majah).[36]

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ -ﷺ- أَنَّهُ دَفَعَ إِلَى يَهُودِ خَيْبَرَ نَخْلَ خَيْبَرَ وَأَرْضَهَا عَلَى أَنْ يَعْتَمِلُوهَا مِنْ أَمْوَالِهِمْ وَلِرَسُولِ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- شَطْرُ ثَمَرِهَا.

[35] Al-Qur'an dan Terjemahan, Al-Baqarah: 275, hlm. 47

[36]Sumar' in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hlm 120

Artinya: “Dari Abdullah bin Umar dari Rasulullah, “*Bahwa Rasulullah menyerahkan kepada bangsa Yahudi Khaibar kebun kurma dan ladang daerah Khaibar, agar mereka menggarapnya dengan biaya mereka sendiri, dengan perjanjian, Rasulullah mendapatkan separuh hasil panennya.”* (HR. Muslim 4048).[37]

c. Dewan Syariah Nasional dalam Fatwa Nomor 07/DSN-MUI/V/2000menjelaskan tentang ketentuan umum *mudharabah* yang terdapat dalam Bank Syariah.[38]

C. Kajian Terdahulu

Sebelum masuk lebih jauh mengenai pembahasan penelitian ini, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang mengangkat pembahasan yang hampir sama dengan yang dituliskan oleh peneliti, namun tentunya adanya sudt perbedaan dalam hal pembahasan maupun objek dalam penelitian ini, sebagaimana yang sudah tersaji dalam tabel 2.1 dibawah ini.

Tabel 2.1
Kajian Terdahulu

No	Author/th	Research Question	Analisi Data	Kesimpulan
1	Melen S/2017	Apa saja faktor-faktor yang mempenagruhi minat nasabah terhadap produk gadai (*Rahnn)* di PT. Pegadaian Syariah Simpang	Statistik Deskriptif	1. Faktor psikologis, yaitu dorongan dari dalam diri nasabah produk gadai adalah pilihan yang tepat, dalam keadaan tertentu nasabah sangat

[37] HR. Muslim 4048

[38]Muhammad, *Perbankan Syariah, Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*,(Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), hlm 105

		Patal Palembang ?		membutuhkan jasa pegadaian syariah, produk gadai sesuai dengan prinsip syariah, pengajuan pembiayaan mudah dan cepat. 2. Faktor sosial yang mempenagruhi nasabah, yaitu keluarga nasabah adalah referensi dalam menggunakan produk gadai, rekan kerja nasabah adalah referensi dalam menggunakan produk gadai, dan tetangga maupun teman seperkumpulan nasabah adalah referensi dalam menggunakan produk gadai syariah. 3. Faktor ekonomi yang mempengaruhi nasabah, yaitu nasabah menggadaikan emas kareana nasabah membutuhkan uang, produk gadai merupakan produk yang menarik untuk berivestasi, dan produk gadai dapat memberikan keuntungan dalam berivestasi.

2	Orizanti N S/2011	Faktor-faktor apa saja yang mempernagruhi minat nasabah produk simpanan mudharabah pada KJKS BMT Muamalat Rowosari, Kendal ?	1. Deskriptif Analisis 2. Deskriptif kualitatif	1. faktor dari dalam, yaitu rasa ingintahu atau dorongan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda. 2. faktor motif sosial, yakni minat dalam upaya mengembangkan diri dari dalam ilmu pengetahuan, yang mungkin diilhami oleh hasrat untuk memperoleh penghargaan dari keluarga atau teman. 3. faktor emosional, yakni minat yang berkaitan dengan perasaan dan emosi. Misalnya, keberhasilan akan menimbulkan perasaan puas dan dapat meningkat minat, sedangkan kegagalan dapat menghilangkan minat seseorang.
3	Muchamat R/2017	1. Apakah faktor pelayanan mempengaruhi minat nasabah menggunakan dana pensiunan pada Bank Muamalat Yogyakarta?	5. Analisis Deskriptif **6.** Diskriptif Kuantitatif	1. Variabel pelayanan berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk dana pensiun di Bank Muamalat Cabang

		2. Apakah faktor promosi mempengaruhi minat nasabah memilih dana pensiun pada Bank Muamalat Yogyakarta? 3. Apakah produk mempengaruhi minat nasabah memilih dan pensiun pada Bank Muamalat Cabang Yogyakarta ?		Yogyakarta. 2. Variabel promosi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan produk dan pensiun di Bank Muamalat Cabang Yogyakarta, dari koesioner yanhg yang tekumpul bahwa promosi yang dilakukan oleh bank menurut nasabah kurang bervariatif sehingga belum meningkatkan kepercayaan kepada masyarakat. 3. Variabel berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk dana pensiun di Bank Muamalat Cabang Yogyakarta. Dimungkinkan bahwa kebanyakan masyarakat Indonesia beraga Islam sehingga memilih produk-produk bang sesuai dengan ketentuan islam, yang

				kemudian mempengaruhi nasabah dalam memilih produk dana pensiun.

Sumber: Literature (Data Diolah)

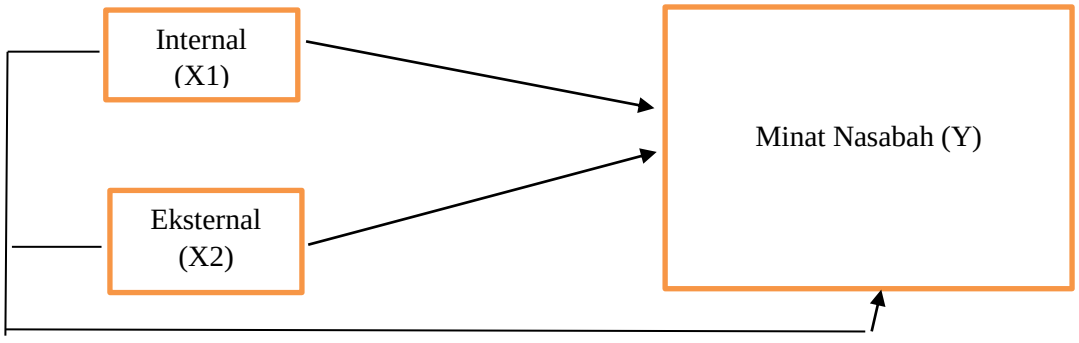
D. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu dagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian.

Sesuai rumusan masalah, makan variabel yang digunakan dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro yaitu, Faktor Internal dan Faktor Eksternal sebagai berikut:

1. Pengaruh Faktor Internal terhadap minat nasabah
2. Pengaruh Faktor Eksternal terhadap ninat nasabah
3. Pengaruh faktor Internal dan Eksternal terhadap minat nasabah

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran



E. Hipotesis

Hipotesis (hypotesis) berasal dari bahasa Yunani, Hupo; sementara dan Thesis; pertanyaan/dugaan.[39] Oleh karena merupakan pernyataan sementara, maka hipotesis harus diuji kebenarannya. Hipotesis adalah pernyataan yang didefenisikan dengan baik mengenai karakteristik populasi.[40]

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor Internal terhadap minat nasabah

   H_0: X1= 0

   Ha: X1≠ 0

2. Terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor Eksternal terhadap minat nasabah

   H0: X2 = 0

   Ha: X2 ≠ 0

3. Terdapat pengaruh yang signifikan dari faktor Internal dan Eksternal terhadap minat nasabah

   H0: X1 = X2 = 0

   Ha:X1 ≠ X2 ≠ 0

[39] Maman Abdurahman, dkk, *Dasar-dasar Metode Statistika*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2011), hlm 149

[40] Ety Rochaety, *Metode Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), hlm 104

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah Penelitian Deskriptif Kuantitatif . Penelitian Deskriptif Kuantitatif, Menurut Sugiyono, metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisi data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.[41] Pendekatan penelitian dilakukan dengan penelitian lapangan. Setelah diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat, kemudian dijabarkan pengaruhnya dengan pendekatan deskriptif untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh yang beralamat di Jl. Ade Irma Suryani No. 3 D-E, Labuh Baru, Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh, Sumatera Barat.

[41]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif,* (Bandung: Alfabeta, 2012), hal 7

C. Variabel Penelitian

1. Variabel Dependen

Sering disebut sebagai variabel output, criteria, konsekuensi. Dalam bahasa indonesia sering disebut sebagai variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.

Dimana variabel terikat (Y) pada penelitian ini adalah Minat Nasabah

2. Variabel Independen

Variabel ini sering disebut sebagai variabel stimulus, prediktor, anteseden. Dalam Bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen/terikat.[42] Dimana variabel bebas (X) pada penlitian ini adalah Faktor Internal (X1) Dan Faktor Eksternal (X2).

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek maupun subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang

[42]Lijan Poltak Sinambela, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hal 47-48

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.[43] Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik suatu kesimpulan. Populasi adalah jumlah keseluruhan dari satuan-satuan atau individu-individu yang karakteristiknya hendak diteliti. Dan satuan-satuan tersebut dinamakan unit analisis, dan dapat berupa orang-orang, intuisi-intuisi, benda-benda.[44] Populasi merupakan semua nilai baik hasil perhitungan maupun pengukuran, dari karakteristik tertentu mengenai sekelompok objek yang lengkap dan jelas.[45] Populasi dalam penelitian ini adalah jumlah nasabah pada pada 5 tahun terakhir dengan jumlah 1.046 orang.

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi.[46] Sampel atau contoh adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti.[47] Sampel adalah bagian dari populasi yang sengaja dipilih oleh peneliti untuk diamati, sehingga sampel ukurannya lebih kecil dibandingkan populasi dan berfungsi sebagai wakil dari

---

[43] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm 80

[44] Kuntjojo, *Metode Penelitian*, (Kediri: Universitas Nusantara PGRI, 2009), hlm. 32

[45] Husaini Usman, *Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm 181

[46] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan* R & D, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm 81

[47] Kuntjojo, *Metode Penelitian*, (Kediri: Universitas Nusantara PGRI, 2009), hlm. 33

populasi.[48] Untuk menenetukan jumlah sampel dapat menggunakan rumus slovin yaitu sebagaiberikut:

Rumus Slovin: $n = \frac{N}{1+Ne^2}$

Dimana : n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Tingkat error dalam penelitian yaitu 9,5%

Jadi, jumlah sampel dalam penelitian ini adalah :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{1.046}{1 + 1.046(0,01)}$$

$$n = \frac{1046}{1+1046(0,095)^2}$$

$$n = \frac{1046}{1+9,44}$$

$$n = \frac{1.046}{10,44}$$

$n =$ 100,19=100

[48] Siti NUrhayati, *Metode Penelitian Praktis*, (Pekalongan: Fakultas Ekonomi Universitas Pekalongan, 2012), hlm. 36

Dari perhitungan diatas maka diperoleh besaran sampel sebesar 100 orang. Selanjutnya dalam penelitian ini 100 sampel tersebut akan disebar dan diperoleh data dalam bentuk kuesioner pada nasabah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.

E. Data dan Sumber Data

1. Jenis Data

   a) Data Primer

      Data Primer adalah data yang diambil dari sumber primer atau sumber pertama dilapangan.[49] Data yang berasal dari pihak yang terlibat dalam menentukan minat nasabah pada produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh. Data primer pada penelitin ini adalah merupakan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Informan mengenai Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro.

   b) Data Sekunder

      Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang kedua atau sumber sekunder.

2. Sumber Data

   a) Sumber Data Primer

[49] M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm 128

Sumber data ini adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan.[50] Sumber data primer berasal dari wawancara kepada pihak mikro langsung dan nasabah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.

b) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data kedua sesudah sumber data primer. Data yang dihasilkan dari sumber data ini adalah adalah data sekunder, sumber data sekunder merupakan sumber data penelitian yang tidak langsung berhubungan langsung dnegan objek penelitian tetapi sifatnya melengkap, membantu, dan menambah imformasi untuk bahan penelitian. Sumber data sekunder yang ada dalam penelitin ini diantaranya *literature*, dokumen-dokumen, laporan-laporan, jurnal.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dokumentasi karena data dokmentasi dilakukan melalui pengumpulan data dan dokumen organisasi berupa data jumlah nasabah produk pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh. Namun dalam penelitian ini peneliti memerlukan sedikit wawancara kepada bagian pencatatan keuangan pembiayaan mikro membagikan angket/kuisioner kepada nasabah

[50] M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm 129

agar mendapatkan data yanglebih jelas. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu:

1. Penelitian Lapangan(*Field Reseach*)

   Penelitian ini dilakukan dengan cara mendatangi langsung kelapangan untuk mrmperoleh data-data yang berkaitan dengan msalah yang dibahas, penelitian ini dilakukan melalui:

   a) Observasi

   Penagamatan langsung, yaitu melakukan pengamatan secara langsung dilokasi untuk memperoleh data yang diperlukan.

   b) Metode Wawancara

   Metode wawancara juga bisa disebut dengan metode interviu atau disebut sebagai metode wawancara. Metode wawancara adalah proses memperoleh keteranagan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatapmka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai.[51]

   c) Kuisioner/Angket

   Kuisioner adalah bentuk metode pengumpulan data menggunakan pertanyaan secara tertulis yang harus diisi oleh responden sesuai dengan dengan panduan pengisian yang telah ditetapkan oleh peneliti.[52] Responden

[51] M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm 133

[52] Muhammad Idrus, *metode Penelitian Ilmu Sosial*, (Yogyakarta: Erlangga, 2009), hlm 100

pada pada penelitian ini adalah nasabah yang produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh.

Kuisioner dalam penelitian ini menggunakan pengukuran melalui *Skala Likert* dimana skala tersebut berisi lima tingkat jawaban, yaitu:

Tabel 3.1

Skla Likert

Simbol	**Alternatif Jawaban**	**Nilai**
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
RR	Ragu-ragu/Tidak Tahu	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Morissan, 2012, *Metode Penelitian Survei*

2. Penelitian Kepustakaan(*Library Research)*

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara membaca buku-buku diperpustakaan dan tulisan-tulisan yang berkaitan dengan masalah-masalah yang kan teliti oleh peneliti.

G. Analisis Data

1. Uji Instrumen

Instrumen penelitian menempati posisi yang teramat penting dalam hal bagaimana dan apa yang harus dilakukan untuk memperoleh data dilapangan.

Instrument penelitian dilakukan untuk menilai kevalidatan dan kepercayaan data yang didapat dari kuesioner. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan :

a. Uji Validitas

Validitas adalah salah satu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau kesasihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sahih mempunyai validitas yang tinggi sedangkan instrumen yang kurang valid atau sahih mempunyai validitas yang rendah. Selanjutnya validitas dapat dicari berdasarkan formula tertentu, seperti koefisien korelasi *product moment* dari *Karl Pearson*, yaitu :[53]

$$\mathbf{r_{xy}} = \frac{N\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{[N\sum x^2 - (\sum x)^2][N\sum y2 - (\sum y)2]}}$$

Ket :

r_{xy} = koefisien korelasi antara variable X dan Y

n = jumlah responden

$\sum X$ = jumlah skor butir soal

$\sum Y$ = jumlah skor total soal

[53]Syofian Siregar,*Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2013), hal. 46-47.

$\sum X^2$ = jumlah skor kuadrat butir soal

$\sum Y^2$ = jumlah skor total kuadrat butir soal

Pada penelitian ini uji validitas akan dilakukan dengan bantuan program SPSS (*Statistical Package For Social Sciences*). Untuk menentukan nomor-nomor item yang valid dan yang gugur, perlu dikonsultasikan dengan r table produk momen. Kriteria penilaian uji validitas adalah :

1. Apabila r hitung > r tabel, maka item kuesioner tersebut valid.
2. Apabila r hitung < r tabel, maka dapat dikatakan item kuesioner tidak valid.

Artinya status gugur atau tidaknya suatu item ditentukan oleh besarnya nilai r hitung yang lebih kecil pada *colum corrected item-total correlation.* Jika r hitung lebih kecil dari r tabel yang sebesar 0,3 dengan taraf signifikan 5% maka item tersebut tidak dapat digunakan atau gugur.

b. Uji Reliabilitas

Pengukuran reliabilitas bertujuan untuk mengetahui tingkat kehandalan menguji. Reliabilitas instrumen adalah koefisien *Alpha* dari *Croanbach* yaitu :[54]

$$r_{11}=\left[\frac{k}{k-1}\right]\cdot\left[1-\frac{\sum\sigma_i^2}{\sigma^2 t}\right]$$

[54] Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*,....,hal.48-58.

Dimana rumus varians:

$$\boldsymbol{\sigma^2 = \frac{\sum_x 2 - \frac{(\sum x)}{N}}{N}}$$

Ket :

r_{11} = reabilitas instrumen

k = banyaknya butir pertanyaan

$\sum \sigma_i^2$ = jumlah varians bulir

σ_t^2 = varian total

N = jumlah responden

Uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan analisis dengan teknik *Alpha Cronbach*. Kriteria pengujian analisis ini adalah jika nilai koofisien korelasi (r alpha) lebih besar dan sama dengan nilai r tabel pada taraf signifikan (a = 0,05), maka butir pertanyaan instrumen dinyatakan reliabel. Sementara, jika nilai koofisien korelasi (r Alpha) lebih kecil dari nilai r tabel pada taraf signifikan (a = 0,05), maka butir pertanyaan instrumen dinyatakan tidak reliabel.

Tingkat reliabilitas dengan metode Alpha diukur berdasarkan skala Alpha 0 sampai 1. Apabila skala tersebut dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan rentangan yang sama, maka ukuran kemantapan Alpha dapat di interpretasikan sebagai berikut:

Tabel 3.2

Tingkat Reliabilitas

Cronbach's Alpha	**Internal Consistency**
$\alpha \geq 0,9$	Sangat Baik
$0,7 \leq \alpha < 0,9$	Baik
$0,6 \leq \alpha < 0,7$	Bisa Diterima
$0,5 \leq \alpha < 0,6$	Kurang
$\alpha < 0,5$	Tidak Dapat Diterima

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah residual model regresi yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Uji ini menginginkan model yang dihasilkan mempunyai nilai residual yang menyebar normal atau dengan kata lain untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Uji normalitas ini menggunakan metode *Kolmogorov-Smirnov* dengan syarat sebagai berikut:[55]

a. Sig > = Berdistribusi normal

b. Sig < = Tidak berdistribusi normal

[55] Sofyan Siregar, *Statistik Parametrik Untuk Penenlitian Kuantitatif,* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), hlm. 153

b. Uji Multikolieritas

Multikolieritas atau Kolinearitas Ganda (*Multicollinearity*) adalah adanya hubungan linear antara peubah bebas X dalam Model Regresi Ganda. Jika hubungan linear antar peubah bebas X dalam Model Regresi Ganada adalah korelasi sempurna maka peubah-peubah tersebut berkolineritas ganda sempurna (*perfect nultivcollinearity*).

Jika tujuan pemodelan hanya untuk peramalan nilai Y dan tidak mengkaji hubungan atau pengaruh antara variabel bebas (X) dengan variabel respons (Y) maka masalah multikolinearitas bukan masalah yang serius. Masalah multikolinearitas menjadi serius apabila digunakan untuk mengkaji hubungan antara variabel bebas (X) dengan variabel respons (Y) karena simpangan baku koefesiennya regresinya tidak signifikan sehingga sulit memisahkan pengaruh dari masing-masing variabel bebas.

Pendeteksian multikolinearitas dapat dilihat melalui nilai Variance Inflation Factors (VIF) dan toleransinya. Apabila nilai VIF > 10 maka tidak terdapat multikolinearitas di antara variabel independent, dan sebaliknya.[56]

c. Uji Autokorelasi

Model regresi yang baik tidak memperkenankan terjadiya autokorelasi. Akibat dari terjadinya autokorelasi adalah pengujian dalam uji F menjadi tidak valid dan jika diterapkan akan memberikan

[56] Agus Tri Basuki,*Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis*,....,hal.61-62.

kesimpulan yang menyesatkan pada tingkat signifikansi dan koefisien regresi yang ditaksir. Cara mengetahui ada atau tidaknya autokorelasi, maka bias dilakukan dengan Uji *Durbin Watson* dengan bantuan program SPSS 24.00. Model regresi yang baik yaitu model uji yang variabelnya tidak terjadi autokorelasi. Pada prosedur pendeteksian masalah autokerelasi dapat digunakan besaran *Durbin-Watson*. Untuk memeriksa ada tidaknya autokorelasi, maka dilakukan *Durbin-Watson* dengan keputusan sebagai berikut:

Tabel 3.3

Klasifikasi Nilai *dw*

Nilai *d*	**Hasil**
0< d< Dl	Ada autokorelasi positif
dL≤ d≤ du	Ragu-ragu
du≤ d≤ 4- du	Tidak ada autokorelasi positif/negative
4- du≤ d≤ 4- dL	Ragu-ragu
4- dL≤ d≤ 4	Ada autokorelasi negative

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskadastisitas ini ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu

pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual satu pengamatan yang lainnya tetap maka disebut homoskedastisitas.

Ada beberapa metode pengujian yan bisa digunakan diantaranya yaitu Uji Park, Uji Gleser, Melihat pola grafik regresi, dan Uji Koefisien korelasi Spearman.

Heteroskedastisitas diuji dengan menggunakan uji park yaitu dengan meregresikan nilai logaritma natural dari residual kuadrat (Lne^2) dengan variabel independen (X_1 dan X_2).

Kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

1. Ho : Tidak ada gejala heteroskedastisitas
2. Ha : Ada gejala heteroskedastisitas
3. Ho : Diterima bila signifikansi > 0,05 berarti tidak terdapat heteroskedastisitas dan Ho ditolak bila signifikansi < 0,05 yang berarti terdapat heteroskedastisitas.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (Faktor Internal dan Eksternal) dan variabel terikat (Minat Nasabah) akan digunakan metode analisis regresi berganda. Model regresi linear berganda yang digunakan:

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Dimana :

Y_i = Minat nasabah

α = Konstanta

b_1 = Koefisien regresi dari variabel X_1

X_1 = Faktor Internal

b_2 = Koefisien regresi dari variabel X_2

X_2 = Faktor Eksternal

e = Faktor Pengganggu (*error* atau *disturbance*)

Untuk memperoleh koefisien regresi a, b1 dan b2 dapat diperoleh dengan cara simultan dari tiga persamaan sebagai berikut:[57]

$$\sum Y = na + b_1 \sum X_1 + b_2 \sum X_2$$

$$\sum Y X_1 = a \sum X_1 + b_1 \sum X_{1^2} + b_2 \sum X_1 X_2$$

$$\sum Y X_2 = a \sum X_2 + b_1 \sum X_1 X_2 + b_2 \sum X_{2^2}$$

4. Koefisien Determinan (R^2)

Uji R^2 pada dasar mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variable variable dependen. Koefisien determinasi merupakan besarnya kontribusi variable bebas terhadap variabel terikatnya. Semakin tinggi koefisien determinasi, semakin tinggi kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variasi perubahan pada variabel terikatnya. Koefisien determinasi memiliki kelemahan, yaitu bias terhadap jumlah variabel bebas yang dimasukan dalam model regresi dimana setiap penambahan suatu variabel bebas dan jumlah pengamatan dalam model akan meningkatkan nilai

[57] Syofia Siregar,*Metode Penelitian Kuantitatif*,....,hal.301.

R^2 meskipun variabel variabel yang dimasukan tersebut tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikatnya.[58]

Adapun rumus yang digunakan adalah:

R^2 = r2 x 100%

Dimana:

R2 = Koefisien determinasi

R = Koefisien korelasi

Nilai koefisien determinasi adalah anatara nol dan satu, apabila nilai R^2 = 1 menunjukan bahwa 100% total variasi diterangkan oleh varian persmaan regresi, variabel bebas mampu menerangkan variabel terikat sebesar 100% sebaliknya apabila nila R^2 = 0 menunjukan bahwa tidak ada total varian yang diteranhkan oleh variabel bebas dari persamaan regresi baik X_1 maupun X_2. Dapat diartikan pula bahwa nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu, berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua imformasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi-variasi dependen.

5. Uji Hipotesis

a. Uji T

Pengujian yang dilakukan adalah uji parameter (uji korelasi) dengan menggunakan uji t-statistik. Hal ini membuktikan apakah terdapat

[58] Suliyanto, 2011, hlm. 55

pengaruh antara masing-masing variabel independen (X) dan variabel dependen (Y).

Pengujian ini dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$t = \frac{\mathrm{r}\sqrt{\mathrm{n}-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

t = Nilai uji t

r = Koefisien korelasi pearson

r2 = Koefisien determinan

n = Jumlah sampel

Hasil perhitungan ini selanjutnya dibandingkan dengan ttabel dengan menggunakan tingkat kesalahan 0,05 uji dua pihak dan dk=n-2, kriteria sebagai berikut:

a) Jika t-hitung ≥ t-tabel, maka Ha diterima. Berarti terdapat pengaruh yang signifikan variabel independen terhadap variabel dependen.
b) Jika t-hitung ≤ t-tabel, maka Ho diterima dan Ha ditolak. Berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan variabel independen terhadap variabel dependen.

c) Cara ketiga yang digunakan adalah dengan membandingkan nilai probabilitas yang dihitung dengan nilai α, jika probabilitas lebih kecil dari nilai α, maka Ho ditolak dan Ha diterima dan sebaliknya.[59]

b. Uji F

Pengujian yang dilakukan ini adalah dengan uji parameter β (uji korelasi) dengan menggunakan uji *F-statistik*. Untuk mnguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel terikat digunakan uji *F*.

Pengujian ini dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

$$\mathrm{F}h = \frac{R^2 / k}{\left(1-R^2\right) / (n-k-1)}$$

Keterangan:

F_h = Nilai uji F

R^2 = Koefisien korelasi berganda.

k = Jumlah variabel independen

n = Jumlah anggota sampel

Distribusi *F* ini ditentukan oleh derajat kebebasan pembilang dan penyebut, yaitu *k* dan *n*-*k*-1 dengan menggunakan tingkat kesalahan 0,05. Untuk uji *F*, kriteria yang dipakai adalah:

[59]Rosi Rahmalia,*Pengaruh Bagi Hasil Deposito Terhadap Jumlah Simpanan Deposito*,....,hal.39.

1. Jika $F\text{-}_{hitung} \geq F\text{-}_{tabel}$, maka Ho ditolak dan Ha diterima. Berarti terdapat pengaruh yang signifikan secara berama-sama antara variabel independen terhadap variabel dependen.
2. Jika $F\text{-}_{hitung} \leq F\text{-}_{tabel}$, maka Ho diterima dan Ha ditolak. Berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel independen terhadap variabel dependen.
3. Cara ketiga yang digunakan adalah dengan membandingkan nilai probabilitas yang dihitung dengan nilai α, jika probabilitas lebih kecil dari pada nilai α, maka Ho ditolak dan Ha diterima dan sebaliknya.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Monografi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh

Krisis moneter dan ekonomi sejak tahun 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang dinominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.[60]

Lahirnya Undang-undang No 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Pada Bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia.Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang

[60] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh di akses pada 14 Mei 2019

Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan *(merger)* empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999.Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger,* Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah *(dual banking system).*[61]

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga

[61] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh di akses pada 14 Mei 2019

kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.[62]

PT Bank Syariah Mandiri berdiri di Kota Payakumbuh pada tanggal 14 April 2004 dengan segala kekurangan dan kelebihanya dengan

[62] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh di akses pada 14 Mei 2019

harapan dapat meningkatkan taraf ekonomi masyarakat Kota Payakumbuh serta membantu pemerintahan kota Payakumbuh.

Sebagaimana diketahui bahwa dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat sejalan dengan konsep dan perkembangan yang berlandaskan dengan landasan syariah yang dalam kaitannya untuk mengembangkan suatu usaha, juga meningkatkan keahlian khususnya dalam bidang perekonomian.

Bank SyariahMandiri merupakan suatu bank yang mewujudkan suatu perkembangan ekonomi bersama masyarakat yang berlandaskan syariah dan juga berorientasi mencari laba untuk anggota dan lingkungan dalam perusahaan.[63]

2. Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri Payakumbuh

a. Visi

"Bank Syariah Terdepan dan Modern."

b. Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.

[63] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, . . .14 Mei 2019

3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap nasabah dan lingkungan.

3. Moto, Slogan Dan Tagline Bank Syariah Mandiri

1. Moto Dan Slogan Bank Syariah Mandiri

   "Menjadi Bank Syariah Mandiri Terdepan Dan Modern"

2. Tagline Bank Syariah Mandiri

   "Terdepan, Modern. Menentramkan."

Terdepan:	Adalah komitmen Bank Syariah Mandriri untuk selalu menjadi bank Syariah yang terbaik dan terbesar.
Modern:	Adalah komitmen Bank Syriah Mandiri untuk terus berinovasi baik dari sisi produk, layanan, tegnologi dan sumber daya manusia yng professional sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan perbankan syariah.
Menentramkan:	Adalah komitmen Bank Syariah Mandiri untuk memberikan rasa aman dan nyaman dalam

melakukan aktivitas perbankan sesuai prinsip syariah bagi seluruh stakeholder.[64]

4. Profil Bank Syariah Mandiri

1. Profil

Nama : PT. Bank Syariah Mandiri Pusat

Alamat : Jl. Wisma Mandiri I Jl. MH. Thamrin No. 5 Jakarta 10340 - Indonesia

Telepon : (0752) 796640, 796641

Faksimili : (0752) 93167

Situs Web : www.syariahmandiri.co.id

Swift Code : BSMDIDJA

Tanggal Berdiri : 25 Oktober 1999

Tanggal Beroperasi : 25 Rajab 1420 H / 1 November 1999

Modal Dasar : Rp 2.500.000.000.000,-

Modal Disetor : Rp 2.489.021.935.000,-

Kantor Layanan : 765 KC di seluruh provinsi di Indonesia

Jumlah Jaringan ATM BSM: 182.156 ATM (ATM BSM, ATM Bersama termasuk ATM Mandiri dan ATM BSM, ATM Prima dan MEPS)

[64] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, . . .14 Mei 2019

Jumlah Karyawan : 16.170 Orang(Per Desember 2016)

2. Kepemilikan Saham

   a. PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk

      Yaitu 497.804.387 Lembar Saham (99,9999998 %)

   b. PT. Mandiri Sekuritas

      Yaitu 1 Lembar Saham (0,0000002 %)

3. Otoritas Pengawas Bank

   Otoritas Jasa Keuangan Gedung Sumitro Djojohadikusumo Jalan Lapangan Banteng Timur No.2-4 Jakarta 10710 Indonesia Telp (62-21) 3858001 Faks (62-21) 3857917[65]

5. Produk Dan Jasa Bank Syariah Mandiri

BSM dalam kegiatannya yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan baik tabungan ,giro dan deposito kemudian di salurkan kembali melalui pembiayaan.

1. Produk Dana dan Jasa BSM

a. Tabungan BSM

Adalah tabungan harian yang menggunakan mata uang rupiah. Rekening ini berdasarkan sistem akad mudharabah muthlaqah. Nasabah bisa memilih dengan fitur ATM atau tampa

[65] http://www.ojk.go.id *Profil OJK Sumatera Barat, di akses pada kamis 17 Oktober 2019 pukul 13:47*

ATM. Baik perorangan maupun non perorangan diperbolehkan buka rekening ini.[66]

b. BSM Tabungan Mabrur

Adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji.

2. BSM Tabungan Investasi Cendekia

Adalah tabungan untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

3. BSM Tabungan berencana

Adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

4. BSM Tabungan simpatik

Adalah tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

5. BSM Tabunganku

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara

[66] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh , ...14 Mei 2019

bersama oleh bank-bankdi Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.[67]

6. *BSM Deposito*

   Adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

7. *BSM Giro*

   Adalah saranapenyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelola berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah.*

8. *BSM Card*

   Adalah kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/ Electronoc Data Capture).

9. *BSM Mobile Banking GPRS*

   Adalah layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui mobile phone (Handphone) berbasis GPRS.

10. *BSM Net Banking*

    Adalah BSM Net Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi internet yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.[68]

[67] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, ...14 Mei 2019

11. BSM Tabungan Dollar

Tabungan dalam mata uang dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.

12. BSM Tabungan Kurban

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu nasabah dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah.

13. BSM Tabungan Pensiuanan

Tabungan Pensiun BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati.Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

14. BSM Setra Bayar

BSM Sentra Bayar merupakan layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan.

15. BSM Kliring

Adalah Penagihan *warkat* bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah *kliring.*

---

[68] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, ...14 Mei 2019

16. BSM Inkaso

Adalah penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilaya kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikreditkan kerekening nasabah. Syaratnya:

17. BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)

Adalah Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*. Hasil transfer ekfektif dalam hitungan menit.

18. BSM Jual Beli Valas

Pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dengan nasabah.[69]

19. Transfer Uang Tunai

"Menjangkau Pelosok Negeri"

Manfaatkan layanan BSM Transfer Uang Tunai untuk mengirim uang tunai kepada sanak saudara atau rekan bisnis Anda di seluruh pelosok negeri tercinta dengan mudah dan aman. Uang tetap dapat dikirim meskipun di lokasi tersebut belum tersedia layanan perbankan.Cukup menggunakan BSM Net

[69] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, ...14 Mei 2019

Banking atau BSM Mobile Banking GPRS, Anda dapat menikmati layanan Transfer Uang Tunai kapan saja dan di mana saja.

20. BSM Abatana

Adalah "Ayo Berhaji Aman Dan Terncana"tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji.

21. BSM Payment Point

Layanan transaksi *Payment Point* di Bank Syariah Mandiri dapat dilakukan oleh nasabah di setiap *outlet* Bank Syariah Mandiri atau di ATM. Pembayaran dapat dilakukan melalui debet rekening maupun tunai (*cash*). Layanan yang terkait *Payment Point* di Bank Syariah Mandiri meliputi:

1. Pembayaran Tagihan listrik.
2. Pembayaran Tagihan telepon.
3. Pembelian *voucher* Listrik Pra Bayar.
4. Pembelian *voucher* Ponsel Pra Bayar (SIMPATI, IM3, XL).
5. Pembayaran Premi Asuransi Takaful.
6. Pembayaran Tiket Garuda.
7. Pembayaran Pasca Bayar Indosat – IM2.[70]

[70] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, ...14 Mei 2019

2. Penyaluran Dana (Pembiayaan) BSM

a. Mudharabah BSM

Pembiayaan Mudharabah BSM adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

b. Musyarakah BSM

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

c. Murabahah BSM

Pembiayaan Murabahah BSm adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah.Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

d. BSM Implan

Adalah pembiayaan konsumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam

kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas

e. Pembiayaan Kepada Pensiunan

Adalah Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensuinan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan).Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.[71]

f. Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan Untuk Para Anggotanya

Adalah penyaluaran pembiayaan melalui koperasi karyawan untuk pemenuahan kebutuhan para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi karyawan.

g. Pembiayaan BSM Griya

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek menengah atau panjanguntuk membiayai pembelian rumah tinggal (consumer),, baik baru maupun berkas di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dengan system *murabahah.*

[71] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, ...14 Mei 2019

h. BSM Gadai Emas

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

i. Pembiayaan Umroh

Pembiayaan Umrah adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah seperti namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya dengan akad ijarah.[72]

j. Pembiayaan Talangan Haji

Merupakan pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat* haji dan pada saat pelunasan BPIH.

k. BSM Oto

Pembiayaan BSM Oto merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan berotor baik baru maupun bekas dengan system murabahah.

1. Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan Mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit s.d. Rp100 juta. Termasuk dalam segmen mikro adalah

[72] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, ...14 Mei 2019

pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit sampai dengan Rp50 juta yang disalurkan melalui Warung Mikro.

2. Golbertab (Multiguna)

Pembiayaan BSM yang ditujukan kepada seseorang dan badan usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp2.000.000,- (dua juta rupiah) s.d. Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).[73]

a. Tunas

Plafon Pembiayaan Rp2Juta – Rp10 Juta. Margin (berdasarkan jenis produk) setara 36% pa.eff. dan dengan jangka waktu waktu maksimal 36 bulan.

b. Madya

Plafon Pembiayaan Rp11 juta – Rp50 juta. Margin (berdasarkan jenis produk) setara 32% pa.eff. dan jangka waktu waktu maksimal 36 bulan.

c. Utama

Plafon Pembiayaan Rp51 – Rp100 juta. Margin (berdasarkan jenis produk) setara 28% pa.eff. dan jangka waktu waktu maksimal 48 bulan.

[73] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, ...14 Mei 2019

l. Non-Golbertab (produktif)

Pembiayaan BSM yang ditujukan kepada seseorang dan badan usaha untuk memenuhi kebutuhan produktif dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp2.000.000,- (dua juta rupiah) s.d. Rp100.000.000,- (seratus juta rupiah).[74]

B. Profil Responden

1. Identitas Responden

Berdasarkan kepada perumusan masalah dan hipotesis penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan bukti empiris faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh. Untuk menjawab dan membuktikan hipotesis terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data dan informasi yang dibutuhkan.

Proses pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan menyebar angket kepada responden selama 1 minggu berada dikawasan Kota Payakumbuh untuk memenuhi kriteria pengambilan sampel. Total jumlah angket yang didapati dari nasabah 100 rangkap, setelah dilakukan pengumpulan kembali tidak ada angket yang hilang maupun rusak, sehingga total angket siap diolah berjumlah 100 rangkap.

Setelah seluruh data dan informasi berhasil dikumpulkan, proses klasifikasi hasil penyebaran anget dilakukan secara manual dengan bantuan program *Excel* yang membentuk tabulasi data setelah tahapan tersebut selesai tahapan pengolahan data dapat dilakukan. Berdasarkan hasil

[74] Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, . . .14 Mei 2019

penyebaran angket yang telah dilakukan dapat dikelompokkan demografis yang dimiliki responden yang berpatisipasi di dalam penelitian ini, sebagai berikut:

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Gender

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Gender

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase %
Laki-laki	54	54%
Perempuan	46	46%
Total	100	100%

Sumber: Data Primer, 2019.

Pada tabel 4.1 diatas hasilnya menunjukan bahwa mayoritas responden nasabah adalah laki-laki yaitu sebanyak 54 responden atau 54% dan sisanya sebanyak 46 responden atau 46% adalah responden perempuan. Kesimpulannya adalah jumlah nasabah produk pembiayaan mikro paling banyak adalah mayoritas laki-laki.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Persentase %
21-30 tahun	13	13%
31-40 tahun	24	24%
41-50 tahun	32	32%
51-60 tahun	27	27%
>61 tahun	4	4%

Total	100	100%

Sumber: Data Primer, 2019

Pada tabel 4.2 diatas hasilnya menunjukan bahwa responden yang mayoritas menggunakan produk pembiayaan mikro pada usia 41-50 tahun yaitu sebanyak 32 atau 32%.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadai Nasabah

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadai Nasabah

Lama Menjadi Nasabah	Jumlah Responden	Persentase %
1-3 tahun	30	30%
4-5 tahun	33	33%
>5 tahun	37	37%
Total	100	100%

Sumber: Data Primer, 2019.

Pada tabel 4.3 diatas hasilnya menunjukkan bahwa responden yang lama menjadi nasabah selama 1-3 tahun sebanyak 30 orang atau 30%. Responden yang menjadi nasabah selama 4-5 tahun sebanyak 33 orang atau 33%. Dan responden yang menjadi nasabah selama >5 tahun sebanyak 37 orang atau 37%. Kesimpulannya adalah mayoritas responden yang menggunakan produk pembiayaan mikro dengan menjadi nasabah selama >5 tahun 37 orang atau 37%.

2. Tanggapan Responden

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal sebagai variabel bebas dan minat nasabah menjadi variabel terikat. Data-data tersebut diperoleh dari hasil angket yang peneliti sebarkan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari jawaban responden terhadap variabel independen pada tabel berikut:

Tabel 4.4

Pelayanan Yang Diberikan Oleh Bank Syariah Mandiri Sesuai Dengan SOP

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	2	2%
2	Setuju	74	74%
3	Ragu-ragu	24	24%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.4 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 2 orang atau 2%, Setuju sebanyak 74 orang atau 74%, dan Ragu-ragu sebanyak 24 orang atau 24%.

Tabel 4.5

Karyawan Bank Syariah Mandiri memberikan penjelasan yang baik, lengkap dan jelas kepada nasabah usaha mikro

No	Jawaban	∑	%

1	Sangat Setuju	6	6%
2	Setuju	66	66%
3	Ragu-ragu	28	28%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.5 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 6 orang atau 6%, Setuju sebanyak 66 orang atau 66%, dan Ragu-ragu sebanyak 28 orang atau 28%.

Tabel 4.6

Bank Syariah Mandiri memiliki reputasi yang baik

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	8	8%
2	Setuju	60	60%
3	Ragu-ragu	32	32%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.6 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 8 orang atau 8%, Setuju sebanyak 60 orang atau 60%, dan Ragu-ragu sebanyak 32 orang atau 32%.

Tabel 4.7

Bank Syariah Mandiri dapat memberikan rasa aman kepada nasabah

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	40	40%
2	Setuju	28	28%
3	Ragu-ragu	26	26%
4	Tidak Setuju	6	6%
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.7 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 40 orang atau 40%, Setuju sebanyak 28 orang atau 28%, Ragu-ragu sebanyak 26 orang atau 26%, dan Tidak Setuju sebanyak 6 orang atau 6%.

Tabel 4.8

Penampilan Karyawan Bank Syariah Mandiri bersih dan rapih

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	-	-
2	Setuju	68	68%
3	Ragu-ragu	32	32%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.8 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Setuju sebanyak 68 orang atau 68%, dan Ragu-ragu sebanyak 32 orang atau 32%.

Tabel 4.9

Karyawan Bank Syariah Mandiri paham terhadap kebutuhan nasabah

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	20	20%
2	Setuju	78	78%
3	Ragu-ragu	2	2%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.9 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 20 orang atau 20%, Setuju sebanyak 78 orang atau 78%, dan Ragu-ragu sebanyak 2 orang atau 2%.

Tabel 4.10

Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh berada di lokasi yang mudah dijangkau sarana transportasi

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	36	36%
2	Setuju	60	60%
3	Ragu-ragu	4	4%
4	Tidak Setuju	-	-

5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.10 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 36 orang atau 36%, Setuju sebanyak 60 orang atau 60%, dan Ragu-ragu sebanyak 4 orang atau 4%.

Tabel 4.11

Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh berada dilokasi dilalu lintas yang ramai

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	10	10%
2	Setuju	82	82%
3	Ragu-ragu	8	8%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.11 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 10 orang atau 10%, Setuju sebanyak 82 orang atau 82%, dan Ragu-ragu sebanyak 8 orang atau 8%.

Tabel 4.12

Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh memiliki tempat parkir yang luas

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	14	14%
2	Setuju	9	9%
3	Ragu-ragu	10	10%
4	Tidak Setuju	67	67%
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.12 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 14 orang atau 14%, Setuju sebanyak 9 orang atau 9%, Ragu-ragu sebanyak 10 orang 10%, dan Tidak Setuju 67 orang atau 67%.

Tabel 4.13

Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh berada ditempat lingkungan yang aman

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	58	58%
2	Setuju	42	42%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.13 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 58 orang atau 58%, dan Setuju sebanyak 42 orang atau 42%.

Tabel 4.14

Saya tahu dan mengerti bahwa Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh menerapkan system bagi hasil

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	22	22%
2	Setuju	78	78%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.14 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 22 orang atau 22%, dan Setuju sebanyak 78 orang atau 78%.

Tabel 4.15

Saya memahami sistem Bank Syariah yang sesuai dengan Al-Qur'an dan As-Sunnah(QS. An-Nisa';29)

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	66	66%
2	Setuju	34	34%
3	Ragu-ragu	-	-

4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.15 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 66 orang atau 66%, dan Setuju sebanyak 34 orang atau 34%.

Tabel 4.16

Saya memahami bahwa Bank Syariah mengambil keuntungan dari bagi hasil dengan cara *profit sharing,* yaitu membagi keuntungan bersih dari usaha atau investasi yang sudah dijalankan

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	22	22%
2	Setuju	78	78%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.16 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 22 orang atau 22%, dan Setuju sebanyak 78 orang atau 78%.

Tabel 4.17

Saya tahu dan memahami akad akad yang ada pada Bank Syariah

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	34	34%
2	Setuju	64	64%
3	Ragu-ragu	2	2%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.17 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 34 orang atau 34%, Setuju sebanyak 64 orang atau 64%, dan Ragu-ragu sebanyak 2 orang atau 2%.

Tabel 4.18

Saya setuju bahwa bunga Bank/riba adalah haram. *''Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba''*(Q.S Al-Baqarah; 275)

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	40	40%
2	Setuju	56	56%
3	Ragu-ragu	4	4%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.18 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 40 orang atau 40%, Setuju sebanyak 56 orang atau 56%, dan Ragu-ragu sebanyak 4 orang atau 4%.

Tabel 4.19

Margin pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabah lebih kecil dari bank syariah lain

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	46	46%
2	Setuju	50	50%
3	Ragu-ragu	4	4%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.19 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 46 orsng atau 48%, Setuju sebanyak 40 orang atau 40%, dan Ragu-ragu sebanyak 4 orang atau 4%.

Tabel 4.20

Tingkat biaya angsuran yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabah lebih ekonomis dari bank syariah lain

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	68	68%
2	Setuju	32	32%
3	Ragu-ragu	-	-

4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.20 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 68 orang atau 68%, dan Setuju sebanyak 32 orang atau 32%.

Tabel 4.21

Jaminan yang diberikan Bank Syariah Mandiri bisa membuat yakin nasabahnya untuk melakukan pembiayaan disana dibandingkan bank konvensional

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	40	40%
2	Setuju	58	58%
3	Ragu-ragu	2	2%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.21 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 40 orang atau 40%, Setuju sebanyak 58 orang atau 58%, dan Ragu-ragu sebanyak 2 orang atau 2%.

Tabel 4.22

Bank Syariah Mandiri cepat tanggap dalam menyelesaikan keluhan nasabahnya

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	30	30%
2	Setuju	66	66%
3	Ragu-ragu	4	4%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.22 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 30 orang atau 30%, Setuju sebanyak 66 orang atau 66%, dan Ragu-ragu sebanyak 4 orang atau 4%.

Tabel 4.23

Pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabahnya lebih tepat sasaran dibandingkan bank syariah lain dan bank konvensional

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	38	38%
2	Setuju	62	62%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.23 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 38 orang atau 38%, dan Setuju sebanyak 62 atau 62%.

Tabel 4.24

Saya berminat mengajukan pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	14	14%
2	Setuju	72	72%
3	Ragu-ragu	14	14%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.24 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 14 orang atau 14%, Setuju sebanyak 72 orang atau 72%, dan Ragu-ragu sebanyak 14 orang atau 14%

Tabel 4.25

Saya akan merekomendasikan produk pembiayaan mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh kepada orang lain

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	76	76%
2	Setuju	24	24%
3	Ragu-ragu	-	-

4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.25 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 76 orang atau 76%, dan Setuju sebnyak 24 orang atau 24%.

Tabel 4.26

Saya berminat menggunakan imformasi yang saya butuhkan untuk pembiayaan mikro selanjutnya

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	54	54%
2	Setuju	46	46%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.26 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 54 orang atau 54%, dan Setuju sebanyak 46 orang atau 46%.

Tabel 4.27

Saya tertarik melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh Karena kepuasan pelayanan yang saya dapat dari bank

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	60	60%
2	Setuju	40	40%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.27 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 60 orang atau 60%, dan Setuju sebanyak 40 orang atau 40%

Tabel 4.28

Saya berminat mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh agar usaha saya semakin lancar

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	40	40%
2	Setuju	60	60%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.28 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 40 orang atau 40%, dan Setuju sebanyak 60 orang atau 60%.

Tabel 4.29

Saya tertarik melakukan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh karena saya percaya pada kinerja bank

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	36	36%
2	Setuju	62	62%
3	Ragu-ragu	2	2%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.29 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 36 orang atau 36%. Setuju sebanyak 62 orang atau 62%, da n Ragu-ragu sebanyak 2 orang atau 2%.

Tabel 4.30

Saya berminat melakukan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh karena kemudahan prosedur dan administrasinya

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	72	72%
2	Setuju	28	28%
3	Ragu-ragu	-	-

4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.30 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 72 orang atau 72%, dan Setuju sebanyak 28 orang atau 28%.

Tabel 4.31

Saya berminat melakukan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh untuk menambah persediaan barang dagangan

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	38	38%
2	Setuju	62	62%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.31 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 38 orang atau 38%, dan Setuju 62 orang atau 62%.

Tabel 4.32

Saya berminat mengajukan pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh untuk menambah modal kerja

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	54	54%
2	Setuju	46	46%
3	Ragu-ragu	-	-
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.32 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 54 orang atau 54%, dan Setuju sebanyak 46 orang atau 46%.

Tabel 4.33

Saya berminat melakukan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh karena margin bank sesuai dengan kesanggupan saya membayar angsuran

No	Jawaban	∑	%
1	Sangat Setuju	46	46%
2	Setuju	50	50%
3	Ragu-ragu	4	4%
4	Tidak Setuju	-	-
5	Sangat Tidak Setuju	-	-
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Diolah Sendiri

Pada tabel 4.33 diatas dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 46 orang atau 46%, Setuju sebanyak 50 orang atau 50%, dan Ragu-ragu sebanyak 4 orang atau 4%.

C. Hasil Penelitian

1. Uji Instrumen

a. Uji Validitas

Validitas adalah salah satu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau kesasihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sahih mempunyai validitas yang tinggi sedangkan instrumen yang kurang valid atau sahih mempunyai validitas yang rendah.[75] Uji validitas merupakan analisis untuk mengukur valid atau tidaknya butir-butir kuesioner menggunakan metode *pearson's Product Moment Correlation.* Suatu data dapat dikatakan valid apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 100 responden. Dan dari jumlah responden tersebut dapat diketahui besarnya rtabel adalah 0,1966 (df=N-2=100-2=98) dengan taraf kesalahan sebesar 5%. Jadi butir-butir tersebut dikatakan valid apabila nilai r_{hitung} pada *Correct Item-Total Correlation* lebih besar dari 0,1966. Berikut ini adalah hasil dari uji validitas dari masing-masing variabel.

[75]Syofian Siregar,*Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2013), hal. 46-47.

Tabel 4.34

Hasil Uji Validitas

Variabel	Butir pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
Faktor Internal(X1)	X1.1	0,652	0,1966	Valid
	X1.2	0,657	0,1966	Valid
	X1.3	0,638	0,1966	Valid
	X1.4	0,717	0,1966	Valid
	X1.5	0,597	0,1966	Valid
	X1.6	0,446	0,1966	Valid
	X1.7	0,609	0,1966	Valid
	X1.8	0,560	0,1966	Valid
	X1.9	0,495	0,1966	Valid
	X1.10	0,688	0,1966	Valid
Faktor Eksternal(X2)	X2.1	0,447	0,1966	Valid
	X2.2	0,465	0,1966	Valid
	X2.3	0,447	0,1966	Valid
	X2.4	0,472	0,1966	Valid
	X2.5	0,704	0,1966	Valid
	X2.6	0,414	0,1966	Valid
	X2.7	0,618	0,1966	Valid
	X2.8	0,366	0,1966	Valid
	X2.9	0,487	0,1966	Valid
	X2.10	0,396	0,1966	Valid
	Y.1	0,378	0,1966	Valid
	Y.2	0,373	0,1966	Valid

Minat Nasabah(Y)	Y.3	0,434	0,1966	Valid
	Y.4	0,470	0,1966	Valid
	Y.5	0,491	0,1966	Valid
	Y.6	0,508	0,1966	Valid
	Y.7	0,453	0,1966	Valid
	Y.8	0,272	0,1966	Valid
	Y.9	0,253	0,1966	Valid
	Y.10	0,401	0,1966	Valid

Sumber: Data Primer, 2019 (data diolah di SPSS 22)

Pada tabel 4.34 diatas diketahui bahwa seluruh item pernyataan dari variabel Faktor Internal (X1), Faktor Ekternal (X2), dan Minat Nasabah (Y) adalah valid. Hal ini diketahui karena r_{hitung} pada *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari pada r_{tabel} yaitu 0,1996 yang artinya semua butir pernyataannya valid dan dapat digunakan sebagai acuan penelitian selanjutnya.

b. Uji Reliabilitas

Pengukuran reliabilitas bertujuan untuk mengetahui tingkat kehandalan menguji. Reliabilitas instrumen adalah koefisien *Alpha* dari *Croanbach*.[76] Uji Reliabilitas digunakan untuk mendapatkan data sesuai dengan tujuan pengukuran. Untuk mencapai hal tersebut, dilakukan uji reliabilitas dengan menggunakan skala Alpa Cronbach's

[76] Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*,....,hal.48-58.

sampai dengan 1. Tabel berikut ini adalah hasil dari pengujian reliabilitas dapat dilihat dibawah ini

Tabel 4.35

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor Internal (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,767	10

Tabel 4.36

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor Eksternal (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,631	10

Tabel 4.37

Hasil Uji Reliabilitas Variabel Minat Nasabah (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.425	10

Tabel 4.38

Hasil Keputusan Uji Reliabilitas

No	Variabel	R Tabel	Croncnach Alpa	Keterangan
1	Faktor Internal (X1)	0,1966	0,767	Reliabel
2	Faktor Eksternal (X2)	0,1966	0,631	Reliabel

3	Minat Nasabah (Y)	0,1966	0,425	Reliabel

Sumber: Data Primer, 2019 (data dioalah di SPSS 22)

Berdasarkan dari tabel diatas, nilai Cronbach Alpha dari ketika variabel tersebut lebih besar dari nilai Rtabel, yaitu :

a. Faktor Internal (X1) : 0,767 > 0,1966
b. Faktor Eksternal (X2) : 0,631 > 0,1966
c. Minat Nasabah (Y) : 0,425 > 0,1966

Dapat disimpulkan bahwa ketiga variabel diatas reliabel dan variabel yang diteliti dapat dilakukan pengujian selanjutnya.

2. Uji Asumsi Klasik

Untuk meyakinkan bahwa persamaan garis regresi yang diperoleh adalah linier dan dapat dipergunakan (valid) untuk mencari peramalan, maka dilakukan pengujian Normalitas data, Multikolinearitas, Autokorelasi dan Heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah residual model regresi yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Uji ini menginginkan model yang dihasilkan mempunyai nilai residual yang menyebar normal atau dengan kata lain untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Berikut adalah salah satu pengujian normalitas dengan

menggunakan teknik *Kolmogrov Smirnov*. Uji *Kolmogrov Smirnov* merupakan pengujian normalitas yang banyak dipakai, terutama setelah adanya banyak program statistic yang beredar. Kelebihan dari uji ini adalah sederhana dan tidak menimbulkan perbedaan persepsi di antara satu pengamat dengan pengamat yang lain, yang sering terjadi pada uji normalitas dengan menggunakan grafik.

Konsep dasar uji normalitas *Kolmogrov Smirnov* adalah dengan membandingkan distribusi data (yang akan diuji normalitasnya) dengan distribusi normal baku. Dsitribusi normal baku adalah data yang telah ditransformasikan dalam bentuk Z-Score dan di asumsikan normal. Uji *Kolmogrov Smirnov* adalah uji beda antara data yang di uji mormalitasnya dengan data normal baku. Penerapan pada uji *Kolmogrov Smirnov* adalah bahwa jika signifikansi dibawah 0,05 berarti data yang akan diuji mempunyai perbedaan yang signifikan dengan data normal baku, berarti data tersebut tidak normal.

Tabel 4.39

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Predicted Value
N		100
Normal Parameters[a,b]	Mean	44.7000000
	Std. Deviation	1.69644306
Most Extreme Differences	Absolute	.056
	Positive	.055
	Negative	-.056
Test Statistic		.056
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200[c,d]

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
c. Lilliefors Significance Correction.
d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Output SPSS 22(data primer 2019)

Berdasarkan pada tabel 4.39 diatas diperoleh angka probabilitas atau *Asymp. Sig. (2-tailed)*. Nilai ini dibandingkan dengan 0,05(dalam hal ini tarah signifikansi 5%) untuk pengambilan keputusan dengan pedoman:

a. Jika nilai signifikansi > 0,05 maka data tersebut normal

b. Jika nilai signifikansi < 0,05 maka data tersebut tidak berdistribusi normal.

Dari tabel diatas diperoleh nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200. Nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut terdistribusi normal dan variabel yang diteliti dapat dilakukan untuk pengujian selanjutnya.

b. Uji Multikolinearitas

Multikolieritas atau Kolinearitas Ganda (*Multicollinearity*) adalah adanya hubungan linear antara peubah bebas X dalam Model Regresi Ganda. Jika hubungan linear antar peubah bebas X dalam Model Regresi Ganda adalah korelasi sempurna maka peubah-peubah tersebut berkolineritas ganda sempurna (*perfect nultivcollinearity*).

Jika tujuan pemodelan hanya untuk peramalan nilai Y dan tidak mengkaji hubungan atau pengaruh antara variabel bebas (X) dengan variabel respons (Y) maka masalah multikolinearitas bukan masalah yang serius. Masalah multikolinearitas menjadi serius apabila digunakan untuk mengkaji hubungan antara variabel bebas (X) dengan variabel respons (Y) karena simpangan baku koefesiennya regresinya tidak signifikan sehingga sulit memisahkan pengaruh dari masing-masing variabel bebas.

Pendeteksian multikolinearitas dapat dilihat melalui nilai Variance Inflation Factors (VIF) dan toleransinya. Apabila nilai VIF > 10 maka tidak terdapat multikolinearitas di antara variabel independent, dan sebaliknya.[77]

Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

[77] Agus Tri Basuki,*Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis*,....,hal.61-62.

Tabel 4.40

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	12.484	2.139		5.836	.000		
	Total_X1	.054	.030	.099	1.778	.079	.957	1.045
	Total_X2	.686	.046	.819	14.762	.000	.957	1.045

a. Dependent Variable: Total_Y

Sumber: Output SPSS 22, data primer 2019

Pada tabel 4.40 diatas , untuk melihat terjadinya multikolinearitasa adalah dengan melihat nilai *tolerance value* atau *variance inflation factor (VIF)* dengan kriteria keputusan sebagai berikut:

a. Apabila *tolerance value* > 0,1 dan *VIF* < 10, maka dapat disimpulkan tidak terjadi mulrikolinearitas.
b. Apabila *tolerance value* < 0,1 dan VIF > 10, maka dapat disimpulkan terjadi multikolinearitas.

Maka dapat disimpulkan bahwa pada model ini tidak terjadi multikolinearitas karena nilai *tolerance value* > 0.1 dan *VIF* < 10 yaitu dengan 0,957 > 0,1 dan 1,045 < 10 pada variabel X1 dan X2(Faktor Internal dan Faktor Eksternal).

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskadastisitas ini ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu

pengamatan ke pengamatan lain. Hasil uji dapat dilihat pada hasil uji park, dibawah ini:

Tabel 4.41

Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Park

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.683	5.761		.987	.326
	Total_X1	-.002	.082	-.003	-.025	.980
	Total_X2	-.162	.125	-.133	-1.297	.198

a. Dependent Variable: LN_RES_2

Sumber: Output SPSS 22, data primer, 2019

Dasar pengambilan keputusan dengan Uji Park:

Jika nilai signifikansi (probabilitas) dari variabel independen dibawah 0.05 maka telah terjadi heteroskedastisitas, namun jika berada di atas 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Berdasarkan pada tabel 4.41 diatas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi Faktor Internal(X1)=0,980 dan Faktor Internal(X2)=0,198. Yang mana kedua variabel independen ini memiliki nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam variabel penelitian ini.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuaqn menguji apakah model regresi linier ada korelasi diantara pengamatan, dimana munculnya data tidak dipengaruhi oleh data yang sebeumnya. Jika terjadi korelasi maka dinamkan ada problem auto korelasi. Regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi(tidak terjadi autokorelasi). Dasar pengambilan keputusan (DW) sebagai berikut :

d < dL atau d > 4-dL	Terdapat autolorelasi
dU < d < 4-dU	Tidak terdapat autokorelasi
dL < d < dU atau 4-dU < d < 4-dL	Tidak ada kesimpulan

Hasil uji autokorelasi dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.42
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.845[a]	.714	.708	1.085	2.300

a. Predictors: (Constant), Total_X2, Total_X1

b. Dependent Variable: Total_Y

Sumber: Output SPSS 22, data diolah SPSS 22

D	dL	dU	4-dL	4-dU
2,300	1,6337	1,7152	2,3663	2,2848

Berdasarkan oleh data diatas, dapat dilihat bahwa nilai dU < d < 4-dU= 1,7152 < 2,300 < 2,2848. Maka dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi pada penelitian ini.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi berganda seringkali digunakan untuk mengatsi permasalahan analisis regresi yang mengakibatkan hubungan dari dua atau lebih variabel bebas. Hasil dari uji Regresi Linier Berganda adlah sebagai berikut:

Tabel 4.43
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.484	2.139		5.836	.000
	Total_X1	.054	.030	.099	1.778	.079
	Total_X2	.686	.046	.819	14.762	.000

a. Dependent Variable: Total_Y

Sumber: Output SPSS 22, data primer 2019

Dari tabel diatas maka dapat disusun persamaan regresi linear berganda sebagai berikut: Y= a + bX1 + bX2 maka, Y= 12,484 + 0,054X_1 + 0,686$X_{2.}$

Interprestasi dari persamaan regresi diatas adalah sebagai berikut:

1) Konstanta(a)

   Persamaan regresi linier berganda diatas diketahui mempunyai konstanta sebesar 12,484. Hal ini menunjukkan bahwa jika variabel-variabel Independen Faktor Internal(X1) dan Faktor Eksternal(X2) diasumsikan dalam keadaan tetap, maka nilai variabel Minat Nasabah(Y) adalah 12,484.

2) Faktor Internal(X1)terhadap Minat Nasabah(Y)

   Koefisien regresi X1(Faktor Internal) sebesar 0,054 menyatakan bahwa setiap penambahan nilai Faktor Internal sebesar 1 satuan maka meningkatkan nilai Minat Nasabah sebesar 0,054 satuan. Sebaliknya, jika variabel Faktor Internal mengalami penurunan sebesar 0,054 satuan maka Minat Nasabah juga akan mengalami penurunan sebesar 1 satuan. Dengan hal tersebut, maka Minat Nasabah akan mengalami penurunan sebesar 0,054 dengan asumsi variabel independen nilai lainnya tetap.

3) Faktor Eksternal(X2)terhadap Minat Nasabah(Y)

   Koefisien regresi X2(Faktor Eksternal) sebesar 0,686 menyatakan bahwa setiap penambahan nilai Faktor Internal sebesar 1 satuan maka

meningkatkan nilai Minat Nasabah sebesar 0,686 satuan. Sebaliknya, jika variabel Faktor Internal mengalami penurunan sebesar 0,686 satuan maka Minat Nasabah juga akan mengalami penurunan sebesar 1 satuan. Dengan hal tersebut, maka Minat Nasabah akan mengalami penurunan sebesar 0,686 dengan asumsi variabel independen nilai lainnya tetap.

4) Tanda Positif (+) menandakan arah hubungan yang searah. Sedangkan tanda negative(-) menunjukkan arah yang berbanding terbalik antara variabel independen(X) dengan variabel dependen(Y).

4. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi R^2 mengukur seberapa jauh kamampuan model dalam menerangkan variabel-variabel minat nasabah produk pembiayaan mikro. Bahwa pngujian ini berguna untuk mnegetahui signifikansi variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen, pengujian ini menggunakan SPSS 22 sebagai berikut:

Tabel 4.44
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.845[a]	.714	.708	1.085	2.300

a. Predictors: (Constant), Total_X2, Total_X1

b. Dependent Variable: Total_Y

Sumber: data diolah SPSS 22

Pada tabel di atas angka R Square atau koefisien determinasi adalah 0,714 (berasal dari 0,845 x 0,845). Nilai R Square berkisar antara 0-1. Hasil nilai R Square sebesar 0,714, artinya kontribusi dari variabel Faktor Internal(X1) dan Faktor Eksternal(X2) adalah 71,4% terhadap Minat Nasabah(Y). Sedangkan sisanya 28,6% lagi dipengaruhi oleh variabel yang lain tidak termasuk dalam penelitian yang peneliti lakukan.

5. Uji Hipotesis

a. Uji T

Uji T digunakan untuk menguji secara parsial masing-masing variabel. Berikut ini adalah hasil dari uji t berdasarkan dengan pengujian menggunakan SPSS 22.

Tabel 4.45
Hasil Uji T

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.484	2.139		5.836	.000
	Total_X1	.054	.030	.099	1.778	.079
	Total_X2	.686	.046	.819	14.762	.000

a. Dependent Variable: Total_Y

Sumber: data diolah SPSS 22

Langkah-langkah pengujian Uji T sebagai berikut:

1. Variabel X1(Faktor Internal)

a. Merumuskan Hipotesis

H_0: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal terhadap minat nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

H_1:terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal terhadap minat nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

b. Pengambilan keputusan menggunakan dua cara, yaitu:

Cara 1: Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak

Cara 2: Jika Sig. > 0,05 maka H_0 diterima

Jika Sig. < 0,05 maka H_0 ditolak

Berdasarkan hasil uji T diatas diperoleh nilai t_{tabel} variabel Faktor Internal sebesar 1,98472(diproleh dengan cara mencari nilai df = α /2 ; n-k-1= 0,05/2 ; 100-2-1= 0,025 ; 97) dan nilai thitung sebesar 1,778. Karena nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu 1,778 < 1,98472. Maka dapat disimpulkan bahwa H0 diterima, yang berarti bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal terhadap Minat Nasabah Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh. Serta berdasarkan signifikansi t

sebesar 0,079 yang lebih besar dari nilai α sebesar 0,05 maka 0,079 > 0,05 dengan demikian H_0 diterima.

2. Variabel X2(Faktor Eksternal)

   a. Merumuskan Hipotesis

      H_0: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Eksternal terhadap minat nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

      H_1:terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Eksternal terhadap minat nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

   b. Pengambilan keputusan menggunakan dua cara, yaitu:

      Cara 1: Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima

      Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak

      Cara 2: Jika Sig. > 0,05 maka H_0 diterima

      Jika Sig. < 0,05 maka H_0 ditolak

      Berdasarkan hasil uji T diatas diperoleh nilai t_{tabel} variabel Faktor Internal sebesar 1,98472(diproleh dengan cara mencari nilai df = α /2 ; n-k-1= 0,05/2 ; 100-2-1= 0,025 ; 97) dan nilai thitung sebesar 14,762. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 14,762 > 1,98472. Maka dapat dimpulkan bahwa H0 ditolak,

yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Eksternal terhadap Minat Nasabah pada Bank Syariah Mandri KC Payakumbuh. Serta berdasarkan signifikansi t sebesar 0,000 yang lebih kecil dari nilai α sebesar 0,05 maka 0,000 < 0,05 dengan demikian H_0 ditolak.

b. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama (simultan terhadap variabel terikat). Berikut ini adalah hasil dari pengujian uji F:

Tabel 4.46

Hasil Uji F

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	284.914	2	142.457	121.122	.000[b]
	Residual	114.086	97	1.176		
	Total	399.000	99			

a. Dependent Variable: Total_Y

b. Predictors: (Constant), Total_X2, Total_X1

Sumber: data diolah SPSS 22

Langkah-langkah pengujian:

1) Merumuskan Hipotesis

H_0: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal dan Faktor Ekternal terhadap minat nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

H_1:terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal dan Faktor Eksternal terhadap minat nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

2) Pengambilan keputusan menggunakan dua cara, yaitu:

Cara 1: Jika thitung < ttabel maka H_0 diterima

Jika thitung > ttabel maka H_0 ditolak

Cara 2: Jika Sig. > 0,05 maka H_0 diterima

Jika Sig. < 0,05 maka H_0 ditolak

Berdasarkan hasil uji F diatas diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 3,09(diperoleh dengan cara mencari nilai df = k ; n-k = 2 ; 100-2 = 2 ; 98) dan nilai F_{hitung} sebesar 121,122. Karena nilai F_{hitung} > F_{tabel} yaitu 121,122 > 3,09 maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak, yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal dan Faktor Eksternal terhadap Minat Nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh. Serta berdasarkan signifikansi F sebesar 0,00 yang lebih kecil dari nilai α sebesar 0,05. Maka 0,000 < 0,05 dengan demikian H_0 ditolak.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil penyebaran angket kuesioner yang telah dilakukan pada nasabah Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh mengenai Faktot-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh). Dalam menentukan Minat Nasabah ada beberapa faktor yang mempengaruhi timbulnya minat nasabah tersebut antara lain, yang pertama dari faktor internal yaitu faktor pelayan, faktor reputasi, operasional bank dan kualitas pelayanan, faktor lokasi, dan yang kedua dari faktor eksternal yaitu, pemahaman masyarakat tentang bank syariah, dan faktor persaingan dengan bank syariah lain dan bank konvensional. Dalam penlitian ini peneliti ingin mengetahui apakah Faktor Internal dan Faktor Eksternal dapat mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh baik secara parsial maupun simultan.

Untuk menjawab dan membuktikan hipotesi penelitian, terlebih dahulu peneliti menyiapkan dan mengumpulkan beberapa data dan imformasi yang berkaitan dengan penelitian. Lalu menyebarkan angket penelitian sebanyak 100 rangkap ke responden yang ada di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh. Setelah menyebarkan angket tersebut, dilakukan tabulasi data menggunakan Microsoft Excel dan kemudian mengolah data penelitian menggunakan menggunakan SPSS 22.

Teknik analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis linier berganda karena variabel independen lebih dari satu. Analisis ini digunakan untuk memperkirakan atau menghitung Variabel Y(Minat Nasabah Pada Produk Pembiayaan Mikro), setelah analisis linier berganda diperoleh persamaan $Y= 12,484 + 0,054X_1 + 0,686X_2$.

1. Pegaruh Faktor Internal Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Mikro

Hasil penelitian ini menunjukan hubungan pengaruh Faktor Internal bernilai positif yaitu sebesar 0,054 yang menyatakan bahwa setiap penambahan nilai 1 satuan pada variabel Faktor Internal akan meningkatkan nilai pada minat nasabah sebesar 0,054 dan sebaliknya, dengan asumsi bahwa variabel independen yang lainnya tetap.

Penelitian ini menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal dengan minat nasabah produk pembiyaan mikro. Hal ini terbukti pada hasil uji T dan diperoleh nilai T_{tabel} variabel Faktor Internal sebesar 1,98472(diproleh dengan cara mencari nilai df = α /2 ; n-k-1= 0,05/2 ; 100-2-1= 0,025 ; 97) dan nilai t_{hitung} sebesar 1,778. Karena nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu 1,778 < 1,98472. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima, yang berarti bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal terhadap Minat Nasabah pada Produk Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

Berdasarkan penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa faktor internal tidak mempengaruhi minat nasabah produk pembiayaan mikro. Faktor internal ini terdiri dari pelayanan, reputasi, kualitas pelayanan, reputasi, dan lokasi. Artinya faktor internal tersebut tidak memberikan dampak atas menurunnya minat nasabah.

Hasil penelitian ini bila dikaitkan dengan konsep Islam bahwa dalam pemilihan lokasi untuk perusahaan, ketika perusahaan meangalami perkembangan yang pesat itu sebuah keniscayaan sebuah keharusan disamping sebagai sebuah kebutuhan. Dalam dalil-dalil syariah juga diterangkan tentnang *ikhtiar* (pemilihan) ini. Sebagai mana dalam hadits Nabi juga menerangkan yang berbunyi sebagai berikut :

إذاأر د ت أ نتءل أمر ا فتد بر ءا قبته فإ ن كا ن جير ا فا مض و إ ن كا ت ثر ا فا نته (رو اه االبن المب ر ك)

Artinya: *Jika engkau ingin mengerjakan sesuatu pekerjaan maka pikirkanlah akibatnya, jika perbuatan itu baik, ambillah dan jika perbuatan itu jelek, maka tinggalkanlah* (HR Ibnu Mubarak).[78]

Hubungan dalil diatas dengan konsep pemilihan lokasi adalah, bahwa pilihan lokasi yang baik karena lokasi yang baik akan berdampak kebaikan dalam penempatan suatu pabrik baru atau pengembangan lokasi pabrik pusat,

[78] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integrative*, (Malang : UIN Maliki Press, 2011), hlm. 73

dan sebaliknya jangan memilih lokasi yang jelek karena akan berdampak negative terhadap proses kinerja perusahaan.[79]

Pemilihan lokasi memilih untuk menghindari sebanyak mungkin seluruh segi-segi negatif dan mendapatkan lokasi (tempat) dengan paling banya faktor-faktor positif. Penentuan lokasi yang tepat akan meminimumkan "beban" (investasi dan operasional" jangka pendek maupun jangka panjang. Pemilihan dalam Islam dikenal dengan bahasa *ikhtiar* yang berarti proses merencanakan dan memilih hal yang baik dan lokasi dalam Islam dikenal bahasa "*al-makanu*" yang berarti tempat.[80]

Hal ini tidak sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Tatik Suryani yang menyatakan bahwa tempat atau lokasi yang mudah diakses oleh nasabah akan meningkatkan minat nasabah.[81] Tentu saja hal ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, bahwa secara parsial lokasi (faktor internal) tidak mempengaruhi minat nasabah pembiayaan mikro.

Hasil penelitian ini sejalan dengan peneltian yang dilakukan oleh Homsatun (2017) bahwa dalam penelitian tersebut didapatkan hasil yang

---

[79] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integrative*, (Malang : UIN Maliki Press, 2011), hlm. 73

[80] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integrative*, (Malang : UIN Maliki Press, 2011), hlm. 72

[81] Tatik Suryanti, *Manajemen Pemasaran Strategik Bank di Era Global*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2017), hlm. 39

sama pada faktor internal yaitu pada bagian lokasi, tidak terdapat pengaruh signifikan antara lokasi(faktor internal) terhadap minat nasabah.[82]

2. Pengaruh Faktor Eksternal Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Mikro

Hasil penelitian ini menunjukan hubungan pengaruh Faktor Eksternal bernilai positif yaitu sebesar 0,686 yang menyatakan bahwa setiap penambahan nilai 1 satuan pada variabel faktor eksternal akan meningkatkan nilai pada minat nasabah sebesar 0,686 dan sebaliknya, dengan asumsi bahwa variabel independen yang lainnya tetap.

Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor eksternal dengan minat nasabah produk pembiayaan mikro. Hal ini terbukti pada hasil uji T dan diperoleh nilai T_{tabel} variabel Faktor Eksternal sebesar 1,98472(diproleh dengan cara mencari nilai df = α /2 ; n-k-1= 0,05/2 ; 100-2-1= 0,025 ; 97) dan nilai t_{hitung} sebesar 12,762. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 12,762 > 1,98472. Maka dapat dimpulkan bahwa H_0 ditolak, yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Eksternal terhadap Minat Nasabah pada Produk Pembiayan Mikro di Bank Syariah Mandri KC Payakumbuh.

Berdasarkan penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa Faktor Eksternal mempengaruhi minat nasabah produk pembiayaan mikro. Faktor

[82] Homsatun, *Pengaruh Lokasi, Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Minat*, 2017

Ekternal terdiri dari, yaitu pemahaman masyarakat tentang bank syariah dan persaingan dengan bank syariah lain dan juga bank konvensional. Artinya faktor eksternal memberikan dampak positif atas menurunnya minat nasabah.

Hal ini bila dikaitkan dengan konsep Islam bahwa persaingan, bersaing dengan cara yang sehat dan tidak melakukan usaha untuk menghancurkan saingannya. Dengan persaingan juga akan tampak faktor-faktor penyebab pertumbuhan, kemajuan dan kekuatan, seperti firman Allah dalam surat Al-Mulk ayat 2:

ٱلَّذِى خَلَقَ ٱلْمَوْتَ وَٱلْحَيَوٰةَ لِيَبْلُوَكُمْ أَيُّكُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا ۚ وَهُوَ ٱلْعَزِيزُ ٱلْغَفُورُ ۝٢

Artinya: ”*yang menjadikan mati dan hidup, supaya Dia menguji kamu, siapa di antara kamu yang lebih baik amalnya. dan Dia Maha Perkasa lagi Maha Pengampun*.”

Mati memmpunyai faktor-faktor penyebab dan tanda-tandanya, demikian juga hidup juga mempunyai tanda-tanda dan faktor-faktor penyebabnya. Amal perbuatan yang baik akan mengobati faktor-faktor penyebab kematian dan menumbuhkan faktor-faktor lain yang menyebabkan kehidupan. Dunia ini adalah akumulasi dari persaingan-persainhgan antara hidup dan mati.

Allah mnegisyaratkan persaingan dengan kata “supaya dia menguji kamu”, dan dengan ujianlah Allah akan membedakan antara yang baik dan yang buruk, sebagaimana diisyaratkan dengan kata “siapa diantara kamu” dan

“lebih baik amalnya”. Semua orang (manusia) bekerja dan kompetisi membedakan mana yang berprestasi dan terseleksi atau teruji sehingga muncullah yang lebih baik amalnya.

Persaingan dapat menimbulkan dampak positif, yaitu mendorong manusia untuk mencapai ketinggian, kemajuan, kesungguhan, peningkatan prestasi dan perbaikan terus menerus. Sehingga untuk memenangkan persaingan tersebut diperlukan manajemen strategi yang tepat sesuai dengan kondisi perusahaan dan konsumen yang dihadapi saat ini.[83]

Hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan Rachman Usman yang menyatakan bahwa pemahaman masyarakat(faktor eksternal) mempenagruhi minat masyarakat (nasabah).[84] Tentu saja hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh, bahwa secara parsial pemahaman masyarakat mempengaruhi minat nasabah pembiayaan mikro.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gusmail Emmang(2016)dalam penelitan tersebut diapatkan hasil yang sama yaitu

[83] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integrative*, (Malang : UIN Maliki Press, 2011), hlm. 26

[84] Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*, (bandung PT. Citra Aditya Bakti, 2009), hlm.

terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara pengetahuan(faktor ekternal) terhadap minat masyarakat (nasabah).[85]

3. Pengaruh Faktor Internal dan Faktor Ekternal Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Mikro

Setelah dilakukan analisis dengan menggunakan regresi linier berganda, dapat dilihat hasil uji F yang menunjukkan bahwa seluruh variabel independen berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah pada pembiayaan mikro.

Dimana diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 3,09(diperoleh dengan cara mencari nilai df = k ; n-k = 2 ; 100-2 = 2 ; 98) dan nilai F_{hitung} sebesar 121,122. Karena nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu 121,122 > 3,09 maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak, yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal dan Faktor Eksternal terhadap Minat Nasabah pada Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

Nilai R Square dalam penelitian sebesar 0,714, artinya kontribusi dari variabel Faktor Internal(X1) dan Faktor Eksternal(X2) adalah 71,4% terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Mikro(Y). Sedangkan sisanya 28,6% lagi dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian yang

[85] Gusmail Emmang, *Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Kurangnya Minat Masyarakat Menabug di Bank Syariah*(studi kasus pada masyarakat di kecamatan rappocini kota Makassar), 2016

peneliti lakukan yaitu faktor kebudayaan, faktor social, faktor emosional, dan faktor psikologi dari pembeli.

Variabel yang lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini hanya memberikan pengaruh terhadap minat nasabah sebesar 28,6% hal tersebut tidak terlalu berpengaruh bagi nasabah. Faktor internal dan faktor eksternal memiliki kontribusi yang besar untuk meningkatkan minat nasabah dalam penelitian ini.

Hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Abdul Rahman Shaleh yang menyatakan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompok menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga atau sekitar, faktor lingkungan justru mempenyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang.[86]

Penelitan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Swastiyanti(2014) dalam penelitian tersebut didapatkan hasil yang sama yaitu secara bersama-sama faktor internal dan faktor eksternal mempengaruhi minat.[87]

---

[86] Abdul Rahman Shaleh dkk, *Psikologi Suatu Pengantar, dalam perspektif Islam,* (Jakarta: Kencana, 2004), hlm 265-268

[87] Swastiyanto, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat untuk Menabung di BPR Sari Bum*, 2014

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro, dapat disimpulkan bahwa :

1. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor internal dengan minat nasabah produk pembiyaan mikro, yang mana hasil Thitung untuk variabel X1(Faktor Internal) lebih kecil dari Ttabel, yaitu 1,778 < 1,98472. Maka dapat disimpulkan faktor internal tidak mempengaruhi minat nasabah.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor eksternal dengan minat nasabah produk pembiyaan mikro, yang mana hasil Thitung untuk variabel X2(Faktor Eksternal) lebih besar dari Ttabel, yaitu 12,762 > 1,98472. Maka dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal mempengaruhi minat nasabah.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor Internal dengan Faktor Eksternal terhadap Minat Nasabah produk pembiayaan mirko, yang mana hasil uji Fhitung lebih besar dari Ftabel ,yaitu 121,122 > 3,09. Dan hasil Koefisien Determinasi (R^2) adalah 0,714 berarti variabel faktor internal dan faktor eksternal mempengaruhi minat nasabah sebesar 71,4% dan

28,6% lagi dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak peneliti teliti seperti faktor, emosional, faktor kebudayaan, faktor social, faktor pribadi, dan faktor psikolog.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan-pembahasan yang telah diuraikan dalam penelitian ini, peneliti memberikan saran yang mungkin dapat bermanfaat diperhatikan sebagai berikut :

1. Untuk Pihak Bank

   Perlu adanya upaya yang lebih dari Bank Syariah Mandiri untuk mengetahui pengetahuan masyarakat tentang bank syariah, dan juga persaingan dengan lembaga keuangan lainnya, karena setiap upaya yang dilakukan bank pasti akan mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

2. Untuk Pihak Akademik

   Penelitian ini merupakan temuan pertama yang dilakukan oleh peneliti dalam meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh. Hendakmya temuan ini menjadikan referensi dan sumber keilmuan bagi pihak akademik. Karena didalam dunia perbankan semua variabel yang diangkat dalam penelitian ini menjadi penting untuk dipraktikkan terkhusus untuk pengembangan dunia perbankan syariah.

3. Untuk Penelti Lanjutan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian terutama yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

Selain faktor internal dan faktor eksternal tentu masih banyak faktor yang lain yang dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya, maka dari itu peneliti menyarankan agar peneliti selanjutya menggunakan faktor lainnya atau dengan menambah variabel yang belum dipakai oleh penelti, agar penelitian ini semakin berkembang.

Terkait dengan teknik penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik pengambilan sampel secara acak karena adanya keterbatasan waktu penelitian. Dalam hal ini sasaran penelitian terfokus pada minat nasabah pada produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh.

DAFTAR PUSTAKA

Abdurahman, M., & Dkk. (2011). *Dasar-dasar Metode Statistika.* Bandung: CV. Pustaka Setia.

Ali. H. (1995). *Dasar-dasar Operasi Bank*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.

Al-Qur'an dan Terjamahan

Amin, K. H. (2007). *Prospek Cerah Perbankan Syariah.* Jakarta: Lekas.

Antonio, M. S. (2010). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik.* Jakarta: Gema Insan Press.

Arifin, Z. (1999). *Memahami Bank Syariah.* Jakarta: Alvabet.

Ascarya. (2013). *Akad dan Produk Bank Syariah.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Assauri, S. (2011). *Manajemen Pemasaran.* Jakarta: Rajawali Press.

Basuki, A. T. (n.d.). *Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis.*

Bungin, M. B. (2013). *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi.* Jakarta: Kencana.

Darmanyah. (2011). Pengaruh Total Quality Service Terhadap Nasabah Pada Bank Syariah Dibengkulu. *Jurnal Terakriditasi sk dirjen dikti*.

Darmawi, H. (2011). *Manajemen Perbankan.* Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Djamarah, S. B. (2008). *Psikologi Belajar.* Jakarta: Balai Pustaka.

Dokumen PT Bank Syariah Mandiri KC Payakumbuh diakse pada 14 mei 2019

dkk, A. R. (2004). *Psikologi Suatu Pengantar.* Jakarta: Kencana.

Emmang,G. 2016. *Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Kurangnya Minat Masyarakat Menabug di Bank Syariah*(studi kasus pada masyarakat di kecamatan rappocini kota Makassar)

Gozali, D. S., & dkk. (2012). *Hukum Perbankan.* Jakarta: Sinar Grafika.

Firmansyah, M. Anang. 2014. *Perilaku Konsumen, sikap dan konsuen*. Yogyakarta : Deepublis

Hasan, A. (2010). *Marketing Bank Syariah.* Bogor: Ghalia Indonesia.

Hasan, I. 2011. *Manajemen Operasional Perspektif Integrative*. Malang : UIN Maliki Pres

Homsatun. 2017. *Pengaruh Lokasi, Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Minat.*

Idrus, M. (2009). *metode Penelitian Ilmu Sosial.* Yogyakarta: Erlangga.

Irawan, H. 2004. *Kepuasan Pelayanan Jasa*. Jakarta : Erlangga.

Kasmir. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir. (2004). *Dasar-dasar Perbankan.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Komarudin. (1994). *Kamus Perbankan.* Jakarta: Grafindo.

Kuntjojo. (2009). *Metode Penelitian.* Kediri: Universitas Nusantara PGRI.

Lupiyodi, R. (2013)*Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta : Salemba Empat.

Manual Produk Pembiayaan Mikro. 2016

Maryani. (2005). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Mandiri. 23.

Mikro, R. (2019, Januari Jum'at). Hasil Wawancara dengan Realtionship Mikro. (Delki, Interviewer)

Muhammad. (2005). *Bank Syariah: Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia.* Yogyakata: Graha Ilmu.

Muhammad. (2016). *Perbankan Syariah, Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Nurhayati, S. (2012). *Metode Penelitian Praktis.* Pekalongan: Fakultas Ekonomi Universitas Pekalongan.

Rochaety, E. (2007). *Metode Penelitian Bisnis.* Jakarta: Mitra Wacana Media.

Setiadi, N. J. (2003). *Perilaku Konsumen.* Bogor: Kencana.

Sinambela, L. P. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Siregar, S. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif.* Jakarta: Kencana.

Siregar, S. (2014). *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif.* Jakarta: PT Bumi Aksara.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif.* Bandung: Alfabeta.

Suryanti, T. 2017. *Manajemen Pemasaran Strategik Bank di Era Global.* Jakarta: Prenadamedia Group.

Sumar'in. (2012). *Konsep Kelembagaan Bank Syariah.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Swastiyanto. 2014. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat untuk Menabung di BPR Sari Bum*

Usman, R. 2009. *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*. Bandung PT. Citra Aditya Bakti

Widiyono, T. (2006). *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia.* Bogor: Ghalia Indonesia.