



**ANALISIS PERSEPSI MODAL, PROSEDUR PINJAMAN,  
JAMINAN, DAN TINGKAT MARGIN DALAM  
PENGAJUAN PEMBIAYAAN UMKM  
DI BRI SYARIAH JEMBER**

**TESIS**

Oleh:

**Petty Winda Meirina  
NIM. 150820101045**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2019**



**ANALISIS PERSEPSI MODAL, PROSEDUR PINJAMAN,  
JAMINAN, DAN TINGKAT MARGIN DALAM  
PENGAJUAN PEMBIAYAAN UMKM  
DI BRI SYARIAH JEMBER**

*Perception Analysis of Capital, Loan Procedure, Guarantee, And Margin Levels  
On MSME Financing Submission at Bri Sharia Jember*

**TESIS**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Manajemen (S2)  
dan mencapai gelar Magister Manajemen

Oleh:

**Petty Winda Meirina  
NIM. 150820101045**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2019**

## PERSEMBAHAN

Ku persembahkan karya ilmiah pertamaku kepada:

1. Ibunda Sri Suhartini Wasih dan Ayahanda Didik Pudjo Musmedi Tercinta yang selalu mendoa'kan, mengajarkan kerasnya hidup, moral, kerja keras serta perhatian yang tiada henti dan yang senantiasa menjadi panutan, mengajarkan kesabaran, ketekunan, tanggung jawab, toleransi serta alasan untuk terus belajar. Terima kasih atas semua untaian Do'a dan kasih sayang tiada henti.
2. Suamiku tercinta kangmas Anggun, *my support life system* terima kasih untuk kesabarannya dan kasih sayang yang tak terhingga.
3. Rafeyfah Aliyah Salsabila, *my twinkle little star*.
4. Guru-guruku sejak taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi.
5. Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember Tercinta.
6. Sahabat-sahabat terbaikku.

## MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.”

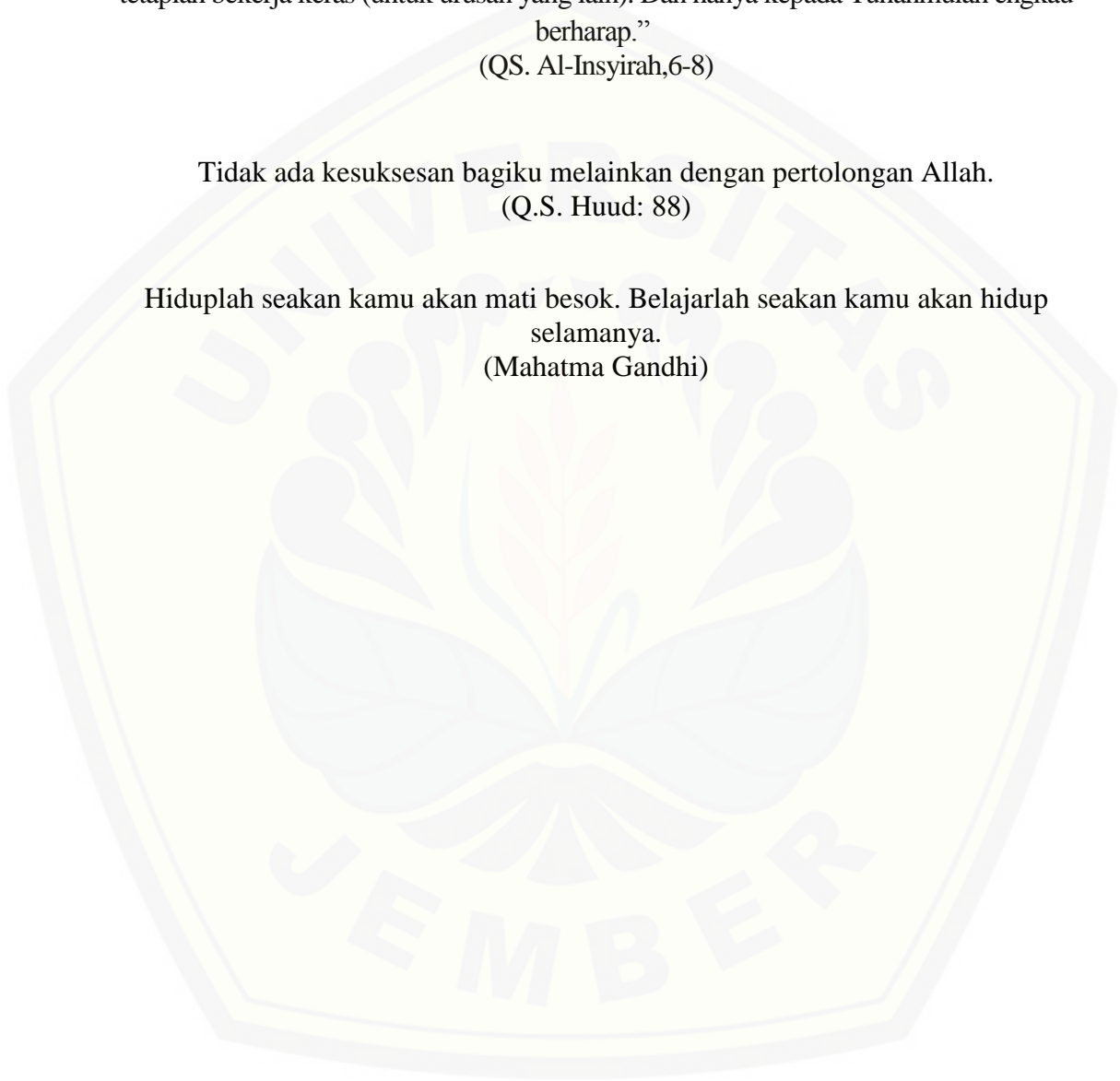
(QS. Al-Insyirah,6-8)

Tidak ada kesuksesan bagiku melainkan dengan pertolongan Allah.

(Q.S. Huud: 88)

Hiduplah seakan kamu akan mati besok. Belajarlah seakan kamu akan hidup selamanya.

(Mahatma Gandhi)



## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Petty Winda Meirina**

NIM : **150820101045**

Program Studi : **Magister Manajemen**

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul: **“Analisis Persepsi Modal, Prosedur Pinjaman, Jaminan, Dan Tingkat Margin Dalam Pengajuan Pembiayaan Umkm Di Bri Syariah Jember”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 20 April 2019

Yang menyatakan,

**Petty Winda Meirina**

**LEMBAR PERSETUJUAN TESIS**

Judul Tesis : Analisis Persepsi Modal, Prosedur Pinjaman, Jaminan, Dan  
Tingkat Margin Dalam Pengajuan Pembiayaan UMKM Di BRI  
Syariah Jember  
Nama : Petty Winda Meirina  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember  
Jurusan : Magister Manajemen  
Disetujui : Sabtu, 20 April 2019

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si.  
NIP. 196610201990022001

Dr. Sumani, M.Si.  
NIP. 196901142005011002

Mengetahui/Menyetujui,  
Ketua Program Studi Magister Manajemen

Dr. Hari Sukarno, MM  
NIP. 19610530 198802 1 001

**PENGESAHAN**

**ANALISIS PERSEPSI MODAL, PROSEDUR PINJAMAN, JAMINAN,  
DAN TINGKAT MARGIN DALAM PENGAJUAN PEMBIAYAAN  
UMKM DI BRI SYARIAH JEMBER**

dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Petty Winda Meirina  
NIM. : 150820101045  
Program Studi : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal:

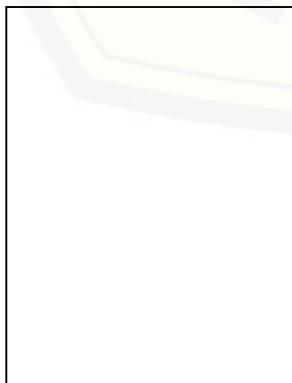
20 April 2019

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan memperoleh Gelar Magister Manajemen pada Pasca Sarjana Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

**SUSUNAN TIM PENGUJI**

1. Ketua : Dr. Nurhayati M.Si. (.....)  
NIP. 19610607 198702 2 001
2. Sekretaris : Dr. Novi Puspitasari,SE, M.M (.....)  
NIP. 19610607 198702 2 001
3. Anggota : Dr. Sri Wahyu Lelly Hana  
Setyanti, SE.,M.Si (.....)  
NIP. 19690120 199303 1 002

Mengetahui/Menyetujui,  
Ketua Program Studi Magister Manajemen



Dr. Hari Sukarno, MM  
NIP. 19610530 198802 1 001

Mengetahui/Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M.,Ak.

## RINGKASAN

Perkembangan UMKM di Indonesia mengalami kemajuan yang signifikan, dan hal ini berbanding lurus dengan perkembangan perbankan syariah. Pertumbuhan UMKM yang semakin meningkat inilah yang membuat pemerintah memberikan dukungan-dukungan dengan dikeluarkannya kebijakan-kebijakan terkait UMKM. Namun kebijakan pemerintah belum mendapatkan dukungan penuh dari pihak-pihak lainnya, terutama pihak perbankan yang diharapkan akan memberikan bantuan permodalan. Sehingga UMKM mencari alternatif lainnya untuk menambah permodalannya dengan cara mengajukan kredit/pembiayaan pada lembaga keuangan selain bank. UMKM dalam mengajukan pembiayaan memiliki beberapa pertimbangan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan persepsi antar nasabah yang mengajukan pembiayaan pada BRI Syariah di Kabupaten Jember. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini antara lain Usia, Pendapatan, Pekerjaan, Pendidikan. Beberapa variabel tersebut didasarkan atas empat aspek, antara lain aspek Modal, aspek Prosedur, aspek Jaminan, aspek Tingkat Margin.

Metode analisis data yang digunakan adalah metode penelitian eksplanatori (*explanatory research*) dengan pendekatan kuantitatif dan menggunakan analisis uji beda. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan uji beda *Kruskall-Wallis*. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 57 orang dengan jumlah sampel yang diambil sebanyak 37 orang dengan menggunakan *Purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan persepsi antar nasabah yang ditunjukkan oleh beberapa variabel. Pertama, berdasarkan faktor Usia ditinjau dari aspek prosedur. Kedua berdasarkan faktor Jenis Usaha ditinjau dari prosedur pembiayaan, dan terakhir faktor Pendidikan ditinjau dari aspek prosedur pembiayaan, jaminan dan tingkat margin. Sedangkan untuk faktor Pendapatan, menunjukkan hasil yang berbeda dimana tidak ada perbedaan persepsi antar nasabah sama sekali berdasarkan seluruh aspek yang diteliti.

**Kata kunci:** *Usia, Pendapatan, Pekerjaan, Pendidikan, Prosedur Pembiayaan.*



## SUMMARY

The development of MSMEs in Indonesia has made significant progress, and this is directly proportional to the development of Islamic banking. The increasing growth of MSMEs is what makes the government provide support with the issuance of policies related to MSMEs. However, the government policy has not received full support from other parties, especially the banking sector which is expected to provide capital assistance. So that MSMEs look for other alternatives to increase their capital by applying for loans / financing to financial institutions other than banks. MSMEs in applying for financing have several considerations.

This study aims to determine whether there are differences in perceptions between customers who apply for financing at BRI Syariah in Jember Regency. The variables used in this study include age, income, employment, education. Some of these variables are based on four aspects, including aspects of Capital, Procedure aspects, Guarantee aspects, Margin Level aspects.

The data analysis method used is explanatory research with a quantitative approach and uses a different test analysis. Hypothesis testing is done by using a different Kruskal-Wallis test. The population in this study were as many as 37 people by using Purposive sampling. The results of the study show that there are differences in perceptions between customers as indicated by several variables. First, based on the Age factor in terms of the procedure aspects. The second is based on Business Type factors in terms of financing procedures, and finally the Education factor in terms of aspects of financing procedures, guarantees and margin levels. As for the income factor, it shows different results where there is no difference in perception between customers at all based on all aspects studied.

**Keywords:** Age, Income, Employment, Education, Financing Procedure.

## PRAKATA

Penulis mengucapkan syukur atas kehadiran Allah SWT serta hidayahNya, yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga dapat terselesaikannya penulisan Tesis ini. Penyusunan Tesis ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Studi S-2 (Magister Manajemen) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Selain itu, dalam penulisan Tesis ini banyak pihak yang telah membantu secara langsung atau tidak langsung. Sebagai ungkapan bahagia, maka pada kesempatan ini penulis mengungkapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Hari Sukarno, MM. selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
2. Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si. selaku Pembimbing Utama yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan dan saran sehingga penulisan Tesis ini dapat terselesaikan.
3. Dr. Sumani, M.Si selaku Pembimbing Anggota yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan dan saran sehingga penulisan Tesis ini dapat terselesaikan.
4. Prof. Dr. Raden Andi Sularso, MSM selaku Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan arahan selama penulis menjadi mahasiswa.
5. Prof. Tatang Ary Gumanti M. Bus. Acc. Ph.D selaku motivator dan pembimbing teori dalam penulisan Tesis ini.
6. Segenap Dosen di Jurusan Magister Manajemen Fakultas Ekonomi atas bekal ilmu pengetahuan yang telah diberikan dan seluruh karyawan/karyawati Fakultas Ekonomi, terima kasih atas segala bantuannya.
7. Ayah dan Ibu yang telah membesarkanku hingga aku menjadi seperti saat ini.
8. Keluarga Besar Sahab Amrun dan Moh. Halil yang selalu memberikan doa terbaiknya untukku.
9. Belahan Jiwaku Anggun Pribadi yang selalu mendampingi dan permata hatiku Aliyah yang sudah mengajarkan kesabaran hingga tesis ini terselesaikan.
10. Adik-adik tersayang Wenny Adistyningrum dan Okyviandi Putra Erlangga

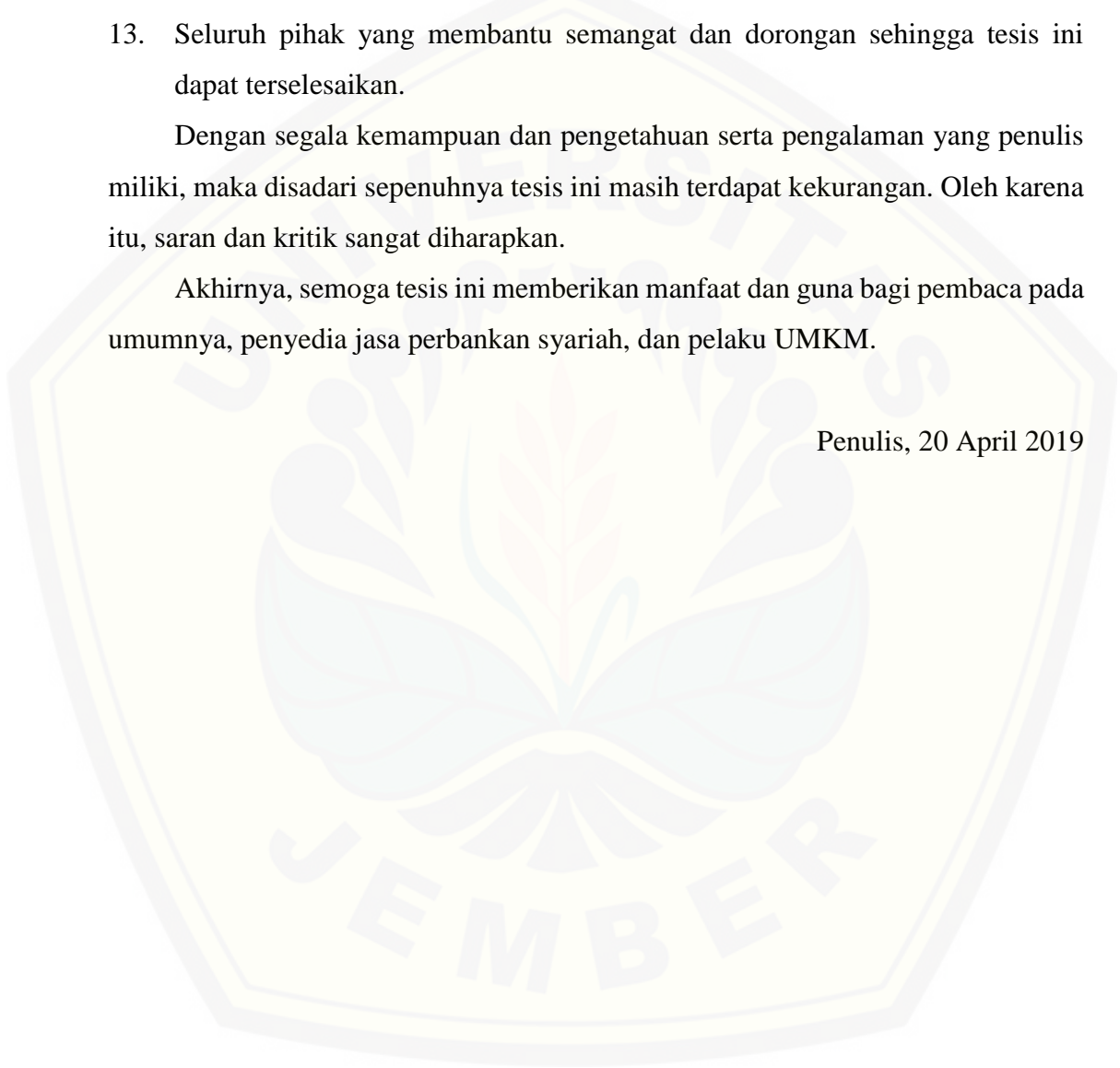
yang sudah memberikan semangat terus untuk menyelesaikan tesis ini.

11. Sahabat-sahabatku Eka Lavista dan Rini Hardiani yang selalu memberikan motivasi dan menemaniku saat suka dan duka.
12. Teman-teman Keuangan dan Magister Manajemen 2015 serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
13. Seluruh pihak yang membantu semangat dan dorongan sehingga tesis ini dapat terselesaikan.

Dengan segala kemampuan dan pengetahuan serta pengalaman yang penulis miliki, maka disadari sepenuhnya tesis ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, saran dan kritik sangat diharapkan.

Akhirnya, semoga tesis ini memberikan manfaat dan guna bagi pembaca pada umumnya, penyedia jasa perbankan syariah, dan pelaku UMKM.

Penulis, 20 April 2019



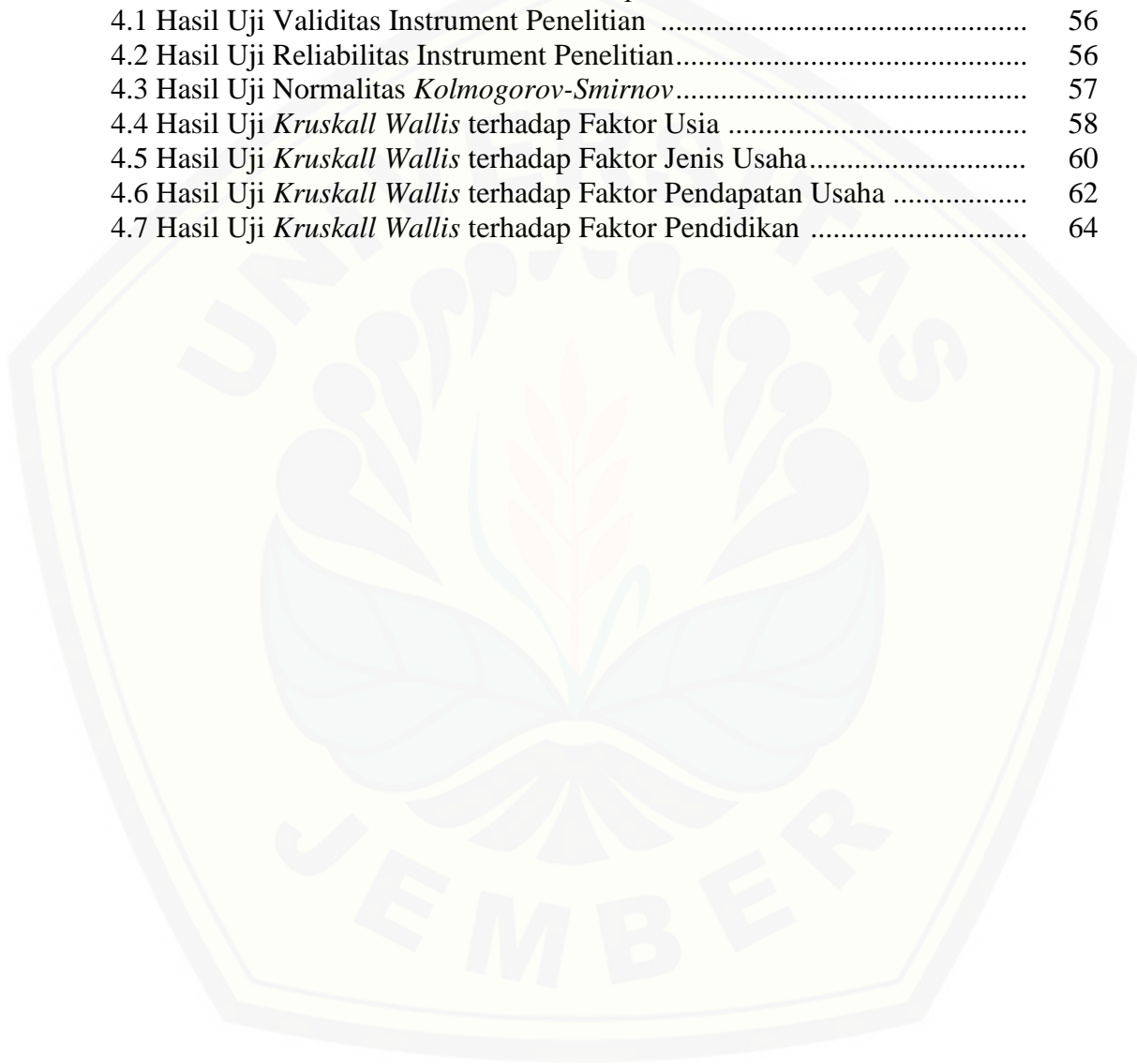
DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN TESIS</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>ix</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 Perumusan Masalah</b> .....	<b>7</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian</b> .....	<b>7</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian</b> .....	<b>8</b>
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>11</b>
<b>2.1 Landasan Teori</b> .....	<b>11</b>
2.1.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah .....	11
2.1.2 Peluang dan Kendala UMKM .....	12
2.1.3 Sumber-Sumber Modal Kerja.....	13
2.1.4 Bank Syariah .....	14
2.1.5 Margin Bank Syariah .....	14
2.1.6 Pembiayaan Murabahah .....	15
2.1.7 Pembiayaan Ijarah .....	16
2.1.8 Kelayakan Penyaluran Dana dalam bentuk Pembiayaan .....	18
2.1.9 Perilaku Keuangan .....	21
2.1.10 Persepsi Nasabah .....	22
2.1.11 Faktor-Faktor Pertimbangan memilih Jasa Perbankan .....	23
<b>2.2 Tinjauan Empiris</b> .....	<b>25</b>
<b>2.3 Kerangka Konseptual Penelitian</b> .....	<b>32</b>
<b>2.4 Pengembangan Hipotesis Penelitian</b> .....	<b>33</b>
2.4.1 Perbedaan Persepsi UMKM berdasarkan usia.....	33
2.4.2 Perbedaan Persepsi UMKM berdasarkan Jenis Usaha .....	34
2.4.3 Perbedaan Persepsi UMKM berdasarkan Pendapatan Usaha .....	34
2.4.4 Perbedaan Persepsi UMKM berdasarkan Pendidikan .....	35
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>37</b>
<b>3.1 Rancangan Penelitian</b> .....	<b>37</b>

<b>3.2 Populasi dan Sampel</b> .....	<b>37</b>
<b>3.3 Sumber Data</b> .....	<b>38</b>
<b>3.4 Skala Pengukuran</b> .....	<b>39</b>
<b>3.5 Definisi Operasional Variabel</b> .....	<b>40</b>
<b>3.6 Metode Analisis Data</b> .....	<b>42</b>
3.6.1 Uji Validitas .....	42
3.6.2 Uji Reliabilitas .....	43
3.6.3 Uji Normalitas .....	44
<b>3.7 Uji Hipotesis</b> .....	<b>45</b>
3.7.1 Analisis ANOVA ( <i>Analysis of Varians</i> ) dan Uji <i>Kruskal-Wallis</i> ( $k>2$ ) .....	45
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>51</b>
<b>4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian</b> .....	<b>51</b>
4.1.1 Sejarah Singkat PT. BRI SYARIAH .....	51
4.1.2 Visi dan Misi BRI Syariah .....	52
4.1.3 Tujuan Perusahaan PT. BRI Syariah .....	53
4.1.4 Produk Pembiayaan BRI Syariah .....	53
4.1.5 Struktur Organisasi Perusahaan .....	53
4.1.6 Kegiatan Operasional .....	55
<b>4.2 Hasil Analisis Penelitian</b> .....	<b>55</b>
4.2.1 Uji Instrument : Validitas dan Reliabilitas .....	55
4.2.2 Uji Normalitas .....	57
4.2.3 Uji Hipotesis <i>Kruskall-Wallis</i> .....	57
<b>4.3 Pembahasan</b> .....	<b>67</b>
4.3.1 Pengujian Terhadap Faktor Usia.....	67
4.3.2 Pengujian Terhadap Faktor Jenis Usaha .....	68
4.3.3 Pengujian Terhadap Faktor Pendapatan Usaha .....	69
4.3.4 Pengujian Terhadap Faktor Pendidikan .....	71
<b>4.5 Keterbatasan Penelitian</b> .....	<b>72</b>
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>73</b>
<b>5.1 Kesimpulan</b> .....	<b>74</b>
<b>5.2 Saran</b> .....	<b>75</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>76</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

**DAFTAR TABEL**

Tabel	Halaman
2.1 Rangkuman Penelitian Sebelumnya.....	26
3.1 Teknik Sampling .....	38
3.2 Batasan skor reliabilitas <i>Cronbach's Alpha</i> .....	44
4.1 Hasil Uji Validitas Instrument Penelitian .....	56
4.2 Hasil Uji Reliabilitas Instrument Penelitian.....	56
4.3 Hasil Uji Normalitas <i>Kolmogorov-Smirnov</i> .....	57
4.4 Hasil Uji <i>Kruskall Wallis</i> terhadap Faktor Usia .....	58
4.5 Hasil Uji <i>Kruskall Wallis</i> terhadap Faktor Jenis Usaha.....	60
4.6 Hasil Uji <i>Kruskall Wallis</i> terhadap Faktor Pendapatan Usaha .....	62
4.7 Hasil Uji <i>Kruskall Wallis</i> terhadap Faktor Pendidikan .....	64



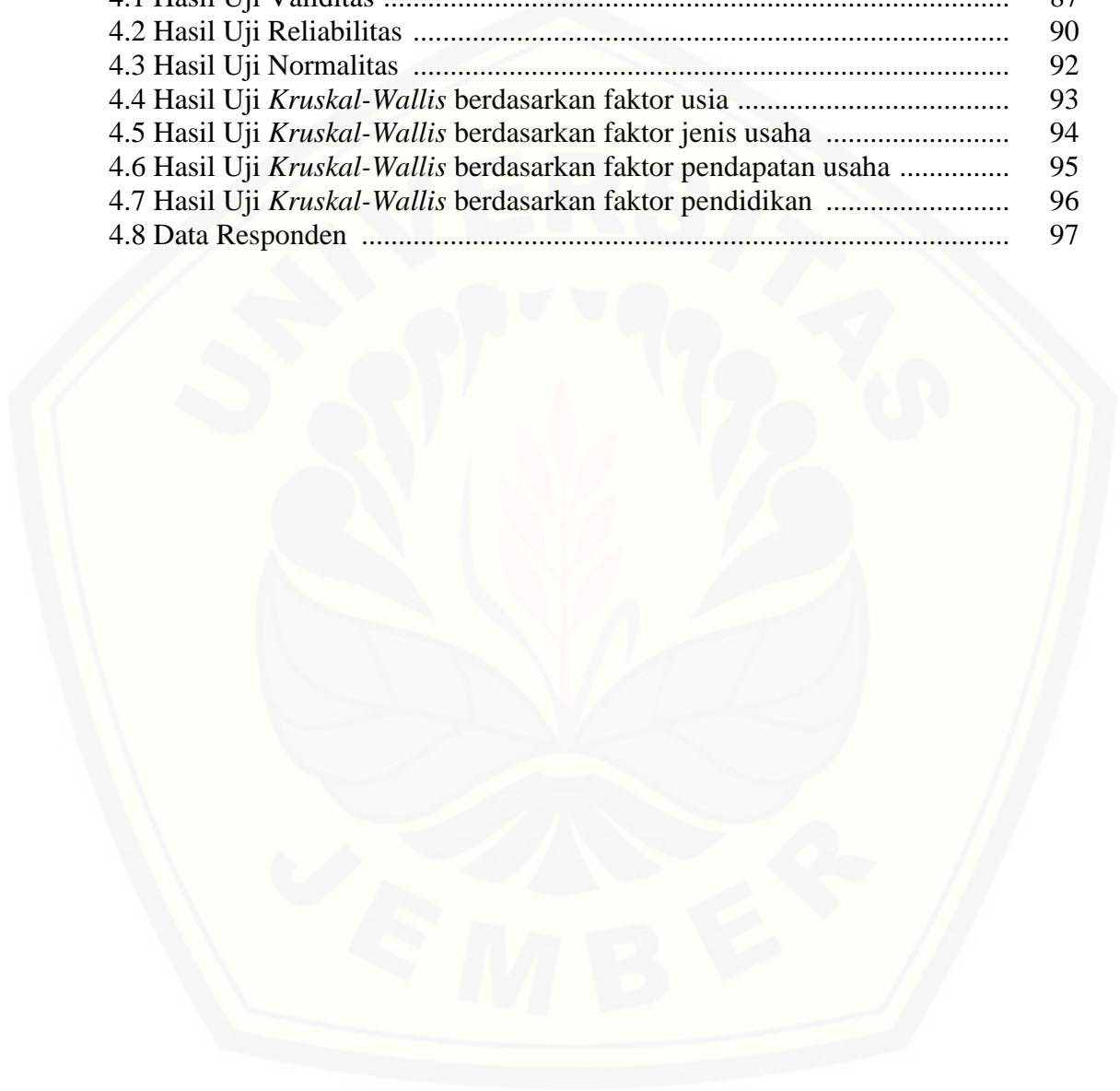
**DAFTAR GAMBAR**

Gambar	Halaman
2.1 Kerangka Konsep Penelitian .....	32
4.1 Struktur Organisasi PT. BRI Syariah Jember .....	54



**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran	Halaman
3.1 Kuesioner .....	83
4.1 Hasil Uji Validitas .....	87
4.2 Hasil Uji Reliabilitas .....	90
4.3 Hasil Uji Normalitas .....	92
4.4 Hasil Uji <i>Kruskal-Wallis</i> berdasarkan faktor usia .....	93
4.5 Hasil Uji <i>Kruskal-Wallis</i> berdasarkan faktor jenis usaha .....	94
4.6 Hasil Uji <i>Kruskal-Wallis</i> berdasarkan faktor pendapatan usaha .....	95
4.7 Hasil Uji <i>Kruskal-Wallis</i> berdasarkan faktor pendidikan .....	96
4.8 Data Responden .....	97





## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor usaha yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional. UMKM menunjukkan peran pentingnya dalam perekonomian Indonesia dengan memberikan kontribusi yang besar dalam pendapatan nasional. Selain itu, UMKM memiliki jumlah yang banyak dan mencakup setiap sektor ekonomi sehingga dapat memberikan potensi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja.

Data UMKM yang tercatat pada Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia pada tahun 2013, menunjukkan angka perkembangan UMKM tahun 2011-2012 sebesar 2,41% dari 55.206.444 unit menjadi 56.534.592 unit. Bertambahnya jumlah UMKM tentunya diikuti dengan bertambahnya jumlah tenaga kerja yang diserap oleh UMKM. Data menunjukkan perkembangan tenaga kerja yang diserap oleh UMKM tahun 2011-2012 sebanyak 5,83% dari 101.722.458 orang menjadi 107.657.509 orang. Sedangkan kontribusi terhadap PDB pada tahun 2011 sebesar 57,94% dari persentase total dan tahun 2012 sebesar 59,08% dari persentase total. Kemudian data terakhir pada tahun 2017 ini, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia mencatat sebanyak 59,69 juta unit UMKM dengan rincian yakni usaha mikro 58,9 juta, usaha kecil 716,8 ribu, usaha menengah 65,5 ribu, dan usaha besar 5,03 ribu ([www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id), 2018).

Pertumbuhan UMKM yang semakin meningkat inilah yang membuat pemerintah memberikan dukungan-dukungan dengan dikeluarkannya kebijakan-kebijakan terkait UMKM. Namun kebijakan pemerintah belum mendapatkan dukungan penuh dari pihak-pihak lainnya, terutama pihak perbankan yang diharapkan akan memberikan bantuan permodalan. Sehingga UMKM mencari alternatif lainnya untuk menambah permodalannya dengan cara mengajukan kredit/pembiayaan pada lembaga keuangan selain bank.

Bank Indonesia mengeluarkan ketentuan yang mewajibkan kepada perbankan untuk mengalokasikan kredit/pembiayaan kepada UMKM mulai tahun

2015 sebesar 5%, tahun 2016 sebesar 10%, tahun 2017 sebesar 15% dan pada akhir tahun 2018 sebesar 20%, diharapkan tidak ada lagi keraguan pihak bank untuk menyalurkan kredit/pembiayaan kepada UMKM ([www.BI.go.id](http://www.BI.go.id); 2018)

UMKM dalam memutuskan untuk mengambil pembiayaan tentunya mempunyai beberapa pertimbangan (Sudirman, 2006), diantaranya yaitu sistem yang digunakan oleh lembaga keuangan, besarnya bagi hasil ataupun tingkat suku bunga yang berlaku, lokasi dan pelayanan yang diberikan, serta laba yang diperoleh dalam menjalankan usahanya. Penentuan keputusan mengambil pembiayaan termasuk salah satu dari pola perilaku keuangan yang merupakan aplikasi ilmu psikologi dalam disiplin ilmu keuangan. Ida dan Dwinta (2010) menyatakan bahwa berkembangnya perilaku keuangan (*behavioral finance*) dipelopori oleh adanya perilaku seseorang dalam proses pengambilan keputusan (Herdjiono dan Damanik, 2016).

Perilaku keuangan menurut Shefrin (2000) adalah studi yang mempelajari bagaimana fenomena psikologi memengaruhi tingkah laku keuangannya (Sumtora dan Anastasia, 2015). Hilgert dan Hogart (2003) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa, perilaku keuangan yang sehat ditunjukkan oleh aktivitas perencanaan, pengelolaan serta pengendalian keuangan yang baik (Laily, 2013). Faktor demografi merupakan salah satu aspek yang dapat mempengaruhi perilaku keuangan. Penelitian Mahdzan dan Tabiani (2013) menemukan bahwa faktor demografi yang mempengaruhi keputusan menyimpan dana oleh seorang individu dipengaruhi oleh faktor usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jumlah anak, status pernikahan, dan pengalaman bekerja (Andrew dan Linawati, 2014).

Seorang nasabah ketika memutuskan untuk mengambil pembiayaan, dipengaruhi beberapa faktor, salah satunya faktor pribadi. Faktor pribadi terdiri dari beberapa indikator, dan salah satunya adalah persepsi. Menurut Yuniarti (2015), persepsi adalah sebagai proses mengorganisasikan dan memaknakan kesan-kesan indra untuk memberikan arti terhadap lingkungannya. Seseorang mempersepsikan sesuatu dapat berbeda dengan kenyataan yang objektif. Pendapat lain menurut Sunyoto (2014), persepsi dikatakan sebagai proses dimana seseorang memilih, mengorganisasikan, dan mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti.

Persepsi yang dimiliki tiap nasabah bisa saja berbeda dalam menentukan keputusannya dalam mengajukan kredit/pembiayaan baik itu di bank konvensional atau bank syariah. Persaingan usaha antar bank yang semakin tajam dewasa ini telah mendorong munculnya berbagai jenis produk dan sistem usaha dalam berbagai keunggulan kompetitif. Bank konvensional menghadapi persaingan baru dengan kehadiran lembaga keuangan syariah. Fenomena ini ditandai dengan pertumbuhan lembaga keuangan syariah yakni bank syariah.

Bank syariah atau bank islam menurut Ensiklopedia Islam merupakan bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga (*Riba'*) atau lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya yang dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan *Hadist* Nabi SAW atau dengan kata lain, Bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah islam (Sumitro, 2004 : 5).

UU No.10 Tahun 1998 semakin mempercepat perbankan syariah di Indonesia. Semakin cepatnya atau pesatnya perkembangan perbankan syariah, maka diperlukan pengaturan khusus yang membahas mengenaiya melalui undang-undang. Undang – undang yang dimaksud kini telah disahkan dan diundangkan yakni Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Dengan Disahkannya UU Nomor 21 tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah, maka adanya kemungkinan yang dapat menciptakan iklim investasi yang sehat dan adil karena semua pihak dapat saling berbagi baik keuntungan maupun potensi risiko yang timbul sehingga akan menciptakan posisi yang berimbang antara bank dan nasabahnya. Dalam jangka panjang, hal ini akan mendorong pemerataan ekonomi nasional karena hasil keuntungan tidak hanya dinikmati oleh pemilik modal saja, tetapi juga oleh pengelola modal.

Terdapat beberapa Bank Syariah di Indonesia yang menyalurkan pembiayaan salah satunya adalah Bank Rakyat Indonesia Syariah. Bank Rakyat Indonesia Syariah atau lebih dikenal dengan sebutan BRI Syariah merupakan anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia yang fokus pada Perbankan Syariah. BRI Syariah sebagai Bank retail modern akan selalu memberikan solusi keuangan yang amanah. Saat ini BRI Syariah yang secara resmi beroperasi dari 17 November 2008,

sedang menggalakkan kampanye agar masyarakat berhijrah untuk memanfaatkan pembiayaan syariah untuk hidup yang lebih barokah.

BRI Syariah membuktikan bahwa BRI Syariah mampu menjadi Bank Syariah yang layak untuk diandalkan. Sebanyak 12 (dua belas) penghargaan telah diberikan kepada BRI syariah sepanjang tahun 2017. Pada akhir tahun 2017, BRI Syariah telah menyalurkan KUR sebanyak Rp. 465.000.000.000. Penyaluran KUR di BRI Syariah mengalami peningkatan. Sepanjang Januari 2018 penyaluran KUR syariah masih sebesar Rp 20.447.500.000, sementara untuk bulan Februari 2018 penyaluran KUR BRI Syariah telah meningkat signifikan ke angka Rp 88.204.500.000. Terkait hal tersebut, BRI Syariah tetap mempertahankan aspek prudensialitas (kehatian-kehatian) dalam penyalurannya. BRI Syariah tetap menerapkan standar yang tinggi, meski KUR syariah *diback-up* dengan sistem penjaminan, dan hanya akan memproses permohonan pembiayaan yang benar-benar memiliki kelayakan usaha. Oleh karena itu, hingga saat ini kualitas pembiayaan KUR syariah sangat terjaga, *Non-Performing Financing* (NPF) per Desember 2017 di bawah 0,1%. BRI Syariah terus berkomitmen menjaga kualitas pembiayaan KUR syariah sebagai wujud dukungan kepada UMKM agar sukses dalam usahanya ([www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id), 2018).

Beberapa penelitian telah mengkaji mengenai persepsi nasabah terkait keputusan pengambilan pembiayaan di bank syariah. Karakter nasabah Bank (*bank customer's characteristics*) menjadi perhatian utama dari beberapa penelitian yang membahas mengenai keputusan nasabah. Adapun karakteristik nasabah yang bersifat personal terdiri dari (Kotler dan Armstrong, 2004:179) : usia, kondisi ekonomi, pendidikan, dan pekerjaan akan memberikan perbedaan persepsi diantara nasabah.

Berdasarkan karakteristik tersebut, ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan nasabah dalam mengambil pembiayaan di bank syariah. Faktor religiusitas bukanlah satu-satunya faktor yang menjadi bahan pertimbangan dalam mengajukan pembiayaan. Faktor lainnya yang dapat dijadikan alasan sebagai penentu keputusan UMKM dalam mengajukan pembiayaan di bank syariah seperti kebutuhan modal, prosedur pembiayaan, tingkat margin, jaminan, bagi hasil, produk pembiayaan yang ditawarkan dan masih banyak lagi.

Hal pertama yang menjadi bahan pertimbangan UMKM mengajukan pembiayaan adalah kebutuhan modal. Rata-rata alasan UMKM yang mengajukan pembiayaan adalah untuk memenuhi kebutuhan modal usahanya, apalagi jika usahanya masih terbilang masih baru dan masih membutuhkan bantuan dana untuk operasional usahanya. Penelitian Rahayu *et al* (2016) menyatakan hal yang sama, yakni sebagian besar masyarakat memilih produk pembiayaan dikarenakan faktor modal.

Kedua, yang menjadi bahan pertimbangan adalah prosedur pembiayaan. Penelitian Barokah dan Hanum (2013) menunjukkan bahwa nasabah setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS Binama, dari proses pengajuan pembiayaan hingga proses pencairan, mereka menyatakan bahwa proses informasi pembiayaan, persyaratan, jaminan, verifikasi, pencairan, program *credit review* dan penanganan pembiayaan dinilai mudah, tepat waktu dan baik. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Murningsih dan Yunadi (2013), Sirat (2010), dan Al-Azmi dan Fauzy (2015) yang menyatakan bahwa nasabah merasakan kemudahan dalam prosedur pembiayaan. Sementara itu, Sholihah *et al* (2014) dan Rahmawati *et al* (2017) menunjukkan hasil yang berbeda, nasabah menganggap bahwa prosedur pembiayaan di bank syariah lebih rumit ketimbang di bank konvensional sekalipun dari segi akad pembiayaan lebih menguntungkan bank syariah.

Ketiga, tingkat margin menjadi salah satu hal yang dipertimbangkan dalam pengajuan pembiayaan. Penelitian Aini (2015) menunjukkan bahwa tingkat margin berpengaruh terhadap keputusan pengambilan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah pembiayaan murabahah pada BMT Waru Sidoarjo. Harahap (2016) pun menyatakan demikian, margin mempengaruhi preferensi nasabah untuk bertransaksi menggunakan pembiayaan di bank syariah. Berbeda dengan penelitian Rahmawati *et al* (2017), hasil menunjukkan bahwa responden lebih memilih produk bank konvensional karena margin yang ditetapkan lebih tinggi di bank syariah.

Keempat, hal yang menjadi pertimbangan nasabah adalah jaminan. Priana dan Arianto (2014) menyatakan bahwa jaminan menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap pemilihan produk perbankan syariah di Surabaya. Hal ini didukung oleh penelitian Anggraeni yang menyatakan bahwa jaminan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembiayaan UMKM. Pelaku UMKM

menganggap bahwa jaminan merupakan sesuatu yang harus disiapkan apabila mereka mengajukan pembiayaan.

Selain keempat hal yang menjadi dasar pertimbangan nasabah dalam menggunakan pembiayaan di bank syariah, ada beberapa penelitian yang meneliti persepsi nasabah yang disebabkan oleh faktor demografi atau karakteristik nasabah. Penelitian yang dilakukan oleh Zuardi (2013) menunjukkan bahwasanya usia secara simultan dengan faktor lainnya memberikan pengaruh tentang terbentuknya persepsi nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil. Hal ini sejalan dengan penelitian Nurdiansyah (2009) yang menyatakan bahwa usia dapat mempengaruhi persepsi nasabah dalam memutuskan pembiayaan mana yang akan diambil. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Amri *et al* (2018) dan Sholihah (2015) yang menunjukkan usia yang justru tidak menyebabkan perbedaan persepsi nasabah dalam memilih produk perbankan.

Selain Usia, ada faktor demografi lainnya seperti pekerjaan atau jenis usaha, pendidikan dan pendapatan. Zuardi (2013) menyatakan dalam penelitiannya bahwa jenis usaha tidak dapat mempengaruhi persepsi nasabah dalam pengajuan pembiayaan. Namun penelitian lainnya menyatakan hasil yang berbeda, yakni pekerjaan atau jenis usaha dapat membuat perbedaan persepsi nasabah dalam pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Muthi'ah dan Suwarsi (2018) yang menyatakan bahwa pendapatan nasabah tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan. Berbeda dengan Amri *et al* (2018) yang dalam penelitiannya menyatakan bahwa preferensi nasabah berbeda berdasarkan faktor pendapatan. Selain itu menurut Marantika, tingkat pendapatan merupakan faktor yang penting dalam penerimaan jumlah pinjaman yang diminta, karena dari pendapatan usaha inilah dapat diketahui pula kemampuan seseorang dalam mengembalikan pinjaman nantinya (Pranata dan Widarno, 2014). Kotler dan Armstrong (2004:179) menyatakan bahwa pendapatan termasuk dalam salah satu kondisi ekonomi yang akan sangat berpengaruh terhadap pemilihan produk barang dan jasa. Semakin besar pendapatan seseorang, maka semakin berani seseorang untuk menaikkan keputusannya.

Tingkat pendidikan dapat mempengaruhi persepsi nasabah dalam memutuskan pembiayaan mana yang akan diambil seperti yang dinyatakan oleh Nurdiansyah (2009) dalam penelitiannya. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Amri *et al* (2018) yang menunjukkan pendidikan justru tidak menyebabkan perbedaan persepsi nasabah dalam memilih produk perbankan. Hasil penelitian Amri *et al* (2018) sejalan dengan penelitian Sholihah (2015) yang menunjukkan bahwa tingkat pendidikan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap persepsi nasabah akan perbankan syariah.

Bank syariah dalam operasionalnya berpedoman pada prinsip-prinsip syariah, di mana dalam prinsip syariah dilarang adanya transaksi yang berhubungan dengan bunga, karena dalam sistem bunga mengandung unsur pemaksaan kepada peminjam untuk membayar sejumlah uang yang telah ditetapkan sebelumnya. Oleh karena itu dengan pembiayaan syariah diharapkan akan mampu mewujudkan perekonomian yang adil dan merata bagi semua lapisan masyarakat terutama masyarakat ekonomi lemah, karena masyarakat inilah yang sering membutuhkan penyaluran dana untuk menambah modal dalam rangka meningkatkan usahanya (Wahyuningsih *et al*, 2014).

Berdasarkan hasil penelitian-penelitian sebelumnya yang telah dijabarkan dapat disimpulkan bahwa nasabah bank syariah dalam mengambil pembiayaan mempertimbangkan banyak aspek. Masing-masing UMKM akan mempertimbangkan berbagai aspek dalam memenuhi kebutuhan dananya. Aspek yang paling utama yang menjadi pertimbangan yakni prosedur pembiayaan, jaminan, tingkat margin, dan kepemilikan modal. Oleh karena itu, berdasarkan permasalahan-permasalahan yang diuraikan diatas serta beberapa hasil penelitian terdahulu yang saling kontradiksi, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai aspek-aspek yang dapat mempengaruhi UMKM yang notabene sebagai nasabah dalam mengambil pembiayaan di BRI Syariah. Penelitian ini akan meneliti persepsi UMKM terhadap pengajuan pembiayaan dengan menggunakan Aspek Modal, Aspek Prosedur Pembiayaan, Aspek Tingkat Margin, dan Aspek Jaminan dengan membedakan pada faktor usia, jenis usaha, pendidikan, dan pendapatan usaha.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasar latar belakang di atas dapat diketahui bahwa keberadaan Bank Syariah sangat bermanfaat bagi umat islam tak terkecuali yang membutuhkan pembiayaan. Selain itu dengan adanya faktor-faktor yang mempengaruhi pemilik UMKM terutama umat islam dalam pengajuan pembiayaan pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah menjadi suatu permasalahan yang menarik untuk diteliti karena tiap-tiap nasabah yang mengajukan pembiayaan memiliki pandangan yang berbeda terhadap faktor-faktor tersebut. Mengacu pada uraian tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan yang muncul, yaitu :

- a. Apakah terdapat perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan usia ?
- b. Apakah terdapat perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan jenis usaha?
- c. Apakah terdapat perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan pendapatan usaha?
- d. Apakah terdapat perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan pendidikan?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan beberapa poin rumusan masalah yang akan diteliti tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk menguji dan menganalisis ada tidaknya perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan usia.
- b. Untuk menguji dan menganalisis ada tidaknya perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap



keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan jenis usaha.

- c. Untuk menguji dan menganalisis ada tidaknya perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan pendapatan usaha.
- d. Untuk menguji dan menganalisis ada tidaknya perbedaan persepsi tentang modal, prosedur pembiayaan dan jaminan serta tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan UMKM di BRI Syariah Jember berdasarkan pendidikan.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Peneliti melakukan penelitian ini dengan harapan penelitian ini dapat memberikan manfaat. Adapun manfaat penelitian ini dapat bermanfaat bagi beberapa pihak yaitu sebagai berikut :

- a. Bank Rakyat Indonesia Syariah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pihak pengurus Bank Rakyat Indonesia Syariah mengenai hal-hal yang diperlukan untuk menilai, memperbaiki, serta mempertahankan kinerja Bank Rakyat Indonesia Syariah agar dapat memenuhi kebutuhan pembiayaan khususnya UMKM secara berkelanjutan.

- b. Pelaku UMKM

Penelitian ini diharapkan memberi informasi bagi para pelaku UMKM mengenai pembiayaan-pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah, sehingga dapat diharapkan pemilik UMKM lebih mengenal produk pembiayaan syariah sebelum mereka memutuskan untuk mengambil pembiayaan yang lebih bermanfaat dan mendatangkan keuntungan bagi kedua pihak yaitu pihak bank dan pihak UMKM.

- c. Pengembangan Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan kajian ilmu dan menambah referensi dalam dunia ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan manajemen keuangan khususnya mengenai perilaku keuangan terkait keputusan pembiayaan. Penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi perkembangan

ilmu pengetahuan terutama yang berkaitan dengan keberadaan Bank Syariah serta dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian yang akan datang tentang Bank Syariah.



## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Landasan Teori

#### 2.1.1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan hingga 10 orang); 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan hingga 30 orang); dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

UMKM dalam perspektif usaha diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

1. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
2. UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
3. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: *“Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.”*

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

1. Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.

2. Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
3. Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima pesanan, membutuhkan waktu yang lama.
4. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
5. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
6. Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.

### **2.1.2. Peluang dan Kendala UMKM**

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi juga berarti bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM:

1. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
2. Krisis moneter 2008-2009, 96% UMKM tetap bertahan dari guncangan krisis.
3. UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
4. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.
5. UMKM di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan

distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.

### 2.1.3. Sumber-Sumber Modal Kerja

Dalam mendapatkan modal kerja perlu diketahui sumber-sumber modal kerja yang jelas. Menurut Kadarsan (1992:86), apabila perusahaan menggunakan modal dari luar perusahaan, maka perlu diteliti sumber-sumber modal kerja yang paling menguntungkan. Berdasarkan sumbernya ada dua macam modal kerja ekstrem, yaitu:

1. Modal pribadi perusahaan (*equity capital*)

Modal pribadi/ modal sendiri dapat berasal dari tabungan, warisan, hadiah, dan obligasi

2. Modal luar perusahaan (*non equity capital*)

Modal luar perusahaan atau modal asing yang berasal dari pinjaman, kontrak perusahaan sewa guna usaha (*leasing companies*), kontrak sewa, dan kontrak produksi

Menurut Jumingan (2011: 72), modal kerja dapat berasal dari berbagai sumber, yaitu sebagai berikut :

1. Pendapatan bersih
2. Keuntungan dari penjualan surat-surat berharga
3. Penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya
4. Penjualan obligasi dan saham serta kontribusi dana dari pemilik.

### 2.1.4. Bank Syariah

Perbankan syariah dalam peristilahan internasional dikenal sebagai *Islamic Banking*. Peristilahan dengan menggunakan kata *Islamic* tidak dapat dipisahkan dari asal-usul sistem perbankan syariah itu sendiri. Bank syariah awalnya dikembangkan sebagai suatu respons dari kelompok ekonom dan praktisi

perbankan Muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam. Utamanya adalah berkaitan dengan pelarangan praktik *riba'*, kegiatan *maisir* (spekulasi), dan *gharar* (ketidakjelasan).

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan Bank Syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-quran dan Hadits (Muhammad, 2015:2). Bank Syariah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam, syariah, dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait. Prinsip utama yang diikuti oleh bank Islami itu adalah:

1. Larangan *riba'* dalam berbagai bentuk transaksi;
2. Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan yang sah;
3. Memberikan zakat.

Sepanjang praktik perbankan konvensional tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam, bank-bank Islam telah mengadopsi sistem dan prosedur perbankan yang ada. Bila terjadi pertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, maka bank-bank Islam merencanakan dan menerapkan prosedur mereka sendiri guna menyesuaikan aktivitas perbankan mereka dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

### **2.1.5. Margin Bank Syariah**

Bank Syariah tidak dapat memperoleh keuntungan dengan membebankan bunga kepada nasabah. Bank syariah memperoleh keuntungan dari membebankan *mark-up* atau margin atas barang yang dijual oleh bank kepada nasabahnya dalam transaksi jual beli antara bank dan nasabah, misalnya dalam transaksi murabahah atau *salam*. Margin adalah penambahan harga di atas harga beli bank (*cost price*) dari pemasok. Selain dari margin, bank syariah memperoleh keuntungan dari pembebanan *fee* kepada nasabah atas jasa yang diberikan bank kepada nasabah (Sjahdeini, 2014 : 137).

Margin harus ditentukan dan disepakati di muka sebelum kedua belah pihak menandatangani akad pembiayaan. Margin dapat ditentukan baik dalam bentuk *lump sum* atau dengan menetapkan rasio tertentu terhadap harga beli bank. Margin tersebut hanya boleh ditetapkan satu kali untuk satu kali transaksi pembelian barang oleh nasabah. Artinya, tidak diperkenankan untuk ditetapkan bahwa nasabah membayar margin tersebut untuk setiap jangka waktu tertentu, misalnya untuk setiap bulan. Apabila diperjanjikan demikian, maka margin tersebut tidak ubahnya dengan bunga bank yang haram hukumnya menurut ketentuan syariah (Sjahdeini, 2014 : 212).

## 2.1.6. Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Anshori (2007: 100), *Murabahah* merupakan salah satu produk dari Bank Syariah yang didasarkan pada akad Jual Beli. *Murabahah* diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah (Lubis dalam Anshori, 2007:100). Prinsip *murabahah* banyak diterapkan dalam pembiayaan pengadaan barang investasi. Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan menyerupai kredit investasi pada bank konvensional (Siamat, 2005). Objeknya biasa berupa barang modal seperti mesin-mesin industri, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor.

Adapun Ketentuan Umum *Murabahah* yang tercantum dalam Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 adalah sebagai berikut :

- 1) Bank dan Nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas *riba*.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh Syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas *riba*.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus

memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

#### 2.1.7. Pembiayaan *Ijarah*

*Ijarah* yang dalam bahasa Indonesia lebih dikenal dengan Sewa menyewa merupakan salah satu bentuk dari produk pembiayaan syariah. *Ijarah* adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa. *Ijarah* juga diinterpretasikan sebagai suatu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri (Antonio, 2001)

Bank syariah selaku institusi keuangan menyediakan pembiayaan kepada nasabah dalam bentuk sewa menyewa, baik sewa murni atau sewa yang memberikan opsi kepada nasabah selaku penyewa untuk memiliki objek sewa diakhir perjanjian sewa atau yang lebih dikenal dengan *ijarah muntahiya bi tamlik* (*ijarah wa iqtina*). *Ijarah wa iqtina* bisa memakai mekanisme janji hibah maupun mekanisme janji menjual dimana janji tersebut akan berlaku di akhir masa sewa. Produk *ijarah* ini juga diatur dalam Fatwa DSN No.09/DSN-MUI/IV/2000. Adapun yang dibahas adalah mengenai Rukun dan Syarat akad *Ijarah*, Ketentuan obyek *ijarah*, Kewajiban LKS sebagai pemberi sewa, serta Kewajiban nasabah sebagai penyewa.

##### a. Rukun dan Syarat yang harus dipenuhi

Adapun rukun dan syarat yang harus dipenuhi untuk keabsahan suatu *ijarah* adalah sebagai berikut :

- 1) Pernyataan ijab dan kabul



- 2) Para pihak yang berakad terdiri atas pemberi sewa (*lessor*, pemilik aset, LKS/Lembaga Keuangan Syariah), dan penyewa (*lessee*, pihak yang mengambil manfaat dari penggunaan aset, nasabah).
  - 3) Objek kontrak berupa pembayaran (sewa) dan manfaat dari penggunaan aset.
  - 4) Manfaat dari penggunaan aset dalam ijarah adalah objek kontrak yang harus dijamin, karena merupakan rukun yang harus ditempuh sebagai ganti dari sewa dan bukan aset itu sendiri.
  - 5) Sighat ijarah adalah berupa pernyataan dari kedua belah pihak yang berkontrak, baik secara verbal atau dalam bentuk lain yang setara, dengan cara penawaran dari pemilik aset (LKS, bank) dan penerimaan yang dinyatakan oleh penyewa (nasabah).
- b. Ketentuan objek sewa menyewa (*ijarah*)
- 1) Objek *ijarah* adalah manfaat dari penggunaan barang dan/ atau jasa.
  - 2) Manfaat barang harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak
  - 3) Pemenuhan manfaat harus yang bersifat dibolehkan.
  - 4) Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syariah.
  - 5) Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan ketidaktahuan (*jahalah*) yang akan mengakibatkan sengketa.
  - 6) Spesifikasi manfaat harus dinyatakan dengan jelas, termasuk jangka waktunya. Bisa juga dikenali dengan spesifikasi atau diidentifikasi fisik.
  - 7) Sewa adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa dalam ijarah.
  - 8) Pembayaran sewa boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan objek kontrak.
  - 9) Kelenturan (*flexibility*) dalam menentukan sewa dapat diwujudkan dalam menentukan ukuran waktu, tempat dan jarak.
- c. Kewajiban LKS (Bank) sebagai pemberi sewa:
- 1) Menyediakan aset yang disewakan
  - 2) Menanggung biaya pemeliharaan aset

- 3) Menjamin bila terdapat cacat pada aset yang disewakan.
- d. Kewajiban nasabah sebagai penyewa:
- 1) Membayar sewa dan bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan aset yang disewa serta menggunakannya sesuai dengan kontrak.
  - 2) Menanggung biaya pemeliharaan aset yang sifatnya ringan (tidak *materiil*)
  - 3) Jika aset yang disewakan rusak, bukan karena pelanggaran dari penggunaan yang dibolehkan atau bukan karena kelalaian pihak penyewa dalam menjaganya, maka penyewa tidak bertanggung jawab atas kerusakan tersebut.

#### **2.1.8. Kelayakan Penyaluran Dana dalam bentuk Pembiayaan**

Konsekuensi yuridis sebagai lembaga yang menarik dana dari masyarakat, maka sebuah lembaga keuangan syariah hendaknya mampu mengelola kegiatan usahanya berdasarkan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*). Lembaga keuangan syariah (LKS) perlu melakukan studi kelayakan (*feasibility study*) sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabahnya (Anshori, 2008:195).

Seperti yang terdapat dalam UU nomor 21 tahun 2008 Tentang Perbankan syariah Pasal 23, Bank Syariah dan/atau UUS harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon Nasabah Penerima Fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum Bank Syariah dan/atau UUS menyalurkan dana kepada Nasabah Penerima Fasilitas (ayat 1). Bank Syariah dan/atau UUS wajib melakukan penilaian yang saksama terhadap prinsip 5C yaitu watak (*character*), kemampuan (*Capacity*), modal (*Capital*), Agunan (*Collateral*), dan prospek usaha (*Condition of Economy*) dari calon Nasabah Penerima Fasilitas. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

a. Watak (*Character*)

Penilaian watak calon nasabah dapat dilakukan dengan melakukan investigasi terhadap calon nasabah, mencari informasi keadaan lingkungan keluarga, dan Riwayat peminjaman yang telah lalu (apabila calon nasabah sebelumnya pernah mengajukan pembiayaan yang diberikan oleh lembaga pembiayaan syariah Bank Syariah yang bersangkutan (Anshori, 2008:196).

b. Kemampuan (*Capacity*)

Yang dimaksud *capacity* adalah suatu penilaian kepada calon nasabah mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari pembiayaan yang telah diterimanya. Dengan penilaian ini bank akan melihat apakah calon nasabah mampu melunasi pembiayaan yang diterima dan apakah usahanya akan berkembang jika dibiayai oleh Bank Syariah (Pandia, Ompusunggu, dan Abror, 2005:198).

### c. Modal (*Capital*)

Pengertian modal menurut Riyanto (2010:17) adalah *physical oriented*. Pengertian modal yang klasik, “dimana arti dari modal itu sendiri adalah sebagai hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut”. Dalam perkembangannya ternyata pengertian modal mulai bersifat *non-physical oriented*, dimana pengertian modal tersebut lebih ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan, yang terkandung dalam barang-barang modal, meskipun dalam hal ini belum ada kesesuaian pendapat di antara para ahli ekonomi sendiri. Dalam hal ini yang penting untuk diperhatikan adalah jumlah dana yang dimiliki nasabah untuk membeli barang yang diperlukannya atau menjalankan kegiatan usahanya.

### d. Agunan atau jaminan (*Collateral*)

Jaminan atau yang lebih dikenal sebagai agunan adalah harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayar jika terjadi wanprestasi terhadap pihak ketiga. Jaminan dalam pembiayaan memiliki dua fungsi yaitu Pertama, untuk pembayaran hutang seandainya terjadi wanprestasi atas pihak ketiga yaitu dengan jalan menguangkan atau menjual jaminan tersebut. Kedua, sebagai akibat dari fungsi pertama, atau sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak debitur. Pemberian jumlah pembiayaan tidak boleh melebihi nilai harta yang dijaminkan.

Jaminan secara umum berfungsi sebagai jaminan pelunasan kredit/pembiayaan. Jaminan pembiayaan berupa watak, kemampuan, modal, dan prospek usaha yang dimiliki debitur merupakan jaminan immateriil yang berfungsi sebagai *first way out*. Dengan jaminan immateriil tersebut dapat diharapkan debitur dapat mengelola perusahaannya dengan baik sehingga memperoleh pendapatan (*revenue*) bisnis guna melunasi pembiayaan sesuai yang diperjanjikan. Jaminan

pembiayaan berupa agunan bersifat kebendaan (materiil) berfungsi sebagai *second way out*. Sebagai *second way out*, pelaksanaan penjualan/eksekusi agunan baru dapat dilakukan apabila debitur gagal memenuhi kewajibannya melalui *first way out*.

Semua pembiayaan dapat dimintakan agunan kecuali pembiayaan *mudharabah*. Karena risiko pembagian keuntungan dan kerugiannya sudah jelas. Jaminan diutamakan, pada prinsipnya adalah usaha / proyek yang dibiayai oleh pembiayaan sendiri. Namun dalam beberapa hal mungkin diisyaratkan adanya *supporting collateral* (Sumitro, 2004:134), berupa:

- 1) Jaminan keberadaan atas barang yang dibiayai oleh Bank Syariah.
- 2) Atau jaminan lainnya yang diperlukan antara lain : *avalist, personal guarantee*, dan lainnya.

Bank biasanya mengikat barang yang diperjualbelikan itu sebagai agunan bagi pelunasan kewajiban nasabah (Kazarian dalam Sjahdeini, 2014 : 214). Bank diperkenankan pula untuk meminta agunan yang bukan berupa barang yang dibiayai nasabah, yakni berupa harta kekayaan lain nasabah atau kekayaan milik pihak ketiga. Agunan tersebut disebut sebagai agunan tambahan.

e. Prospek usaha (*Condition Of Economy*)

Yang dilihat adalah situasi dan kondisi perekonomian (ekonomi makro) yang mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah yang menjadi sumber pelunasan dari pembiayaan Bank Syariah yang diberikan kepadanya.

## **2.1.9. Perilaku Keuangan**

Perilaku keuangan (*behavior finance*) mulai dikenal dan berkembang didunia bisnis dan akademis pada tahun 1990. Berkembangnya behavior finance dipelopori oleh adanya perilaku seseorang dalam proses pengambilan keputusan. Dari beberapa penelitian terdahulu ditunjukkan bahwa financial literacy atau pengetahuan keuangan memiliki hubungan yang positif dengan perilaku keuangan (*behavior finance*) (Noor *et al*, 2013). Behavior finance adalah suatu perilaku yang berkaitan dengan aplikasi keuangan. Menurut Ricciardi (2000), *behavioral finance* adalah suatu disiplin ilmu yang di dalamnya melekat interaksi berbagai disiplin ilmu

dan secara terus menerus berintegrasi sehingga pembahasannya tidak dilakukan isolasi.

Mempelajari bagaimana faktor psikologi yaitu emosional dapat mempengaruhi keputusan keuangan, dan pasar keuangan dinyatakan oleh Nofsinger (2001) dengan mendefinisikan teori perilaku keuangan yaitu ilmu yang mempelajari bagaimana manusia secara aktual berperilaku dalam keputusan terkait keuangan. Perilaku keuangan (*behaviour finance*) tersebut merupakan pendekatan yang menjelaskan bagaimana manusia melakukan investasi atau kegiatan yang berhubungan dengan keuangan dipengaruhi oleh faktor psikologi. Shefrin (2000) mendefinisikan *behaviour finance* adalah studi yang mempelajari bagaimana fenomena psikologi mempengaruhi tingkah laku keuangannya.

Pembahasan mengenai dimensi behavioral finance, ada 3 aspek yang mempengaruhi perilaku keuangan. 3 aspek tersebut adalah psikologi, sosiologi, dan keuangan. Seseorang yang ingin mempelajari perilaku keuangan harus memiliki pengertian mengenai aspek psikologi, sosiologi, dan keuangan. 3 aspek ini akan memperkuat *behavior finance* seseorang.

#### **2.1.10. Persepsi Nasabah**

Persepsi merupakan suatu interpretasi dari proses penginderaan seseorang yang berasal dari lingkungan sekitarnya, mengenai apa yang dipikirkan, dilihat dan dirasakan. Rakhmat (2007: 51) menyatakan persepsi adalah pengamatan tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Sedangkan, Suharman (2005: 23) menyatakan bahwa persepsi merupakan suatu proses menginterpretasikan atau menafsirkan informasi yang diperoleh melalui sistem alat indera manusia. Ada tiga aspek di dalam persepsi yang dianggap relevan dengan kognisi manusia, yaitu melalui pencatatan indera, pengenalan suatu pola, dan perhatian.

Toha (2003: 154), menyatakan ada 2 faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang yakni:

1. Faktor internal: perasaan, sikap dan kepribadian individu, prasangka, keinginan atau harapan, perhatian (fokus), proses belajar, keadaan fisik, gangguan kejiwaan, nilai dan kebutuhan juga minat, dan motivasi.
2. Faktor eksternal: latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh, pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawanan, pengulangan gerak, hal-hal baru dan *familiar* dari suatu objek.

Faktor-faktor tersebut menjadikan persepsi individu berbeda satu sama lain dan akan berpengaruh pada individu dalam mempersepsi suatu objek, stimulus, meskipun objek tersebut benar-benar sama. Persepsi seseorang atau kelompok dapat jauh berbeda dengan persepsi orang atau kelompok lain sekalipun situasinya sama. Perbedaan persepsi dapat ditelusuri pada adanya perbedaan-perbedaan individu, perbedaan dalam kepribadian, perbedaan dalam sikap atau perbedaan dalam motivasi. Pada dasarnya proses terbentuknya persepsi ini terjadi dalam diri seseorang, namun persepsi juga dipengaruhi oleh pengalaman, proses belajar, dan pengetahuannya.

### **2.1.11. Faktor-Faktor Pertimbangan memilih Jasa Perbankan**

Dua pengaruh utama yang mempengaruhi pilihan seorang konsumen adalah : (1) konsumen sebagai individu ; dan (2) pengaruh lingkungan ; selain itu terdapat faktor pemasaran strategis yang harus didasarkan pada dua faktor sebelumnya.

#### **a. Faktor Pribadi Konsumen**

Kepribadian merupakan ciri-ciri kejiwaan dalam diri yang menentukan dan mencerminkan bagaimana seseorang merespon terhadap lingkungannya (Schiffman dan Kanuk, 2004:107). Menurut Schiffman dan Kanuk (2004:73) kebutuhan seorang konsumen dibedakan menjadi dua macam, diantaranya:

- 1) Berdasarkan pengaruhnya terhadap proses pembelian, terbagi atas :
  - a) kebutuhan dasar bersifat fisiologis atau kebutuhan primer, dan

- b) kebutuhan perolehan (*acquiry needs*) adalah kebutuhan yang kita pelajari sebagai jawaban terhadap kebudayaan atau lingkungan kita. Bersifat psikologis dan dianggap sebagai kebutuhan sekunder.
- 2) Berdasarkan faktor-faktor penyebab orang membeli, terbagi atas :
  - a) Motif rasional, yaitu mempertimbangkan segala alternatif dan memilih alternatif yang memberi kegunaan terbesar kepada mereka (konsumen) dan biasanya didasarkan pada kriteria yang betul-betul objektif.
  - b) Motif emosional, berdasarkan kriteria pribadi atau subjektif.

Berdasarkan penelitian dari Bank Indonesia yang dilakukan Triyuwono (2000:12), responden individual yang memiliki preferensi terhadap bank syariah merupakan responden yang rasional. Rasional diartikan bahwa mereka akan mengambil keputusan apabila segala sesuatunya jelas bagi mereka dan mereka akan memilih bank apabila bank tersebut memang memberikan manfaat yang lebih baik dibandingkan dengan pelayanan dari bank lain.

Menurut Haron *et al* (1994:37) tentang perbedaan faktor yang dipertimbangkan dalam pemilihan Bank Syariah antara nasabah Muslim dan non Muslim, bahwa faktor agama bukan menjadi faktor utama. Faktor utama yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan Bank Syariah menurut nasabah Muslim dan non Muslim adalah faktor kecepatan dan keefisienan pelayanan, keramahan karyawan bank. Pelayanan (*service*) menurut Leonard L. Berry (dalam Hoffman dan Bateson, 2006:126) adalah perbuatan, usaha, atau pelaksanaan (berkaitan dengan tugas atau kewajiban). Sedangkan menurut Tjiptono (2002:26), pelayanan merupakan kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah dalam penanganan keluhan.

## b. Faktor Lingkungan

Seperti halnya faktor pribadi konsumen, faktor lingkungan juga dibedakan menjadi beberapa macam. Adapun hal tersebut adalah :

### 1) Kelompok Rujukan

Kelompok dibagi menjadi dua kelompok utama, yaitu *Primary & Secondary groups*. *Primary groups* memiliki pengaruh lebih dominan dalam membentuk kepercayaan terhadap produk, rasa dan pilihan serta pengaruh secara langsung pada proses perilaku pembelian seseorang konsumen. Hal ini sesuai dengan riset

yang dilakukan oleh Anderson *et al* (1976) yang dikutip oleh Haron *et al* (1994:34), faktor utama yang menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih jasa perbankan merupakan “rekomendasi dari teman”, selain itu Tan & Chua (1986) yang dikutip oleh Haron *et al* (1994:34) menemukan bahwa nasehat dari teman, tetangga, dan anggota keluarga memiliki pengaruh kuat pada keputusan seorang konsumen dibandingkan variabel lain dalam memilih jasa perbankan.

## 2) Budaya

Menurut Schiffman dan Kanuk (2008), budaya didefinisikan sebagai keseluruhan kepercayaan, nilai-nilai dan kebiasaan yang dipelajari yang membantu mengarahkan perilaku konsumen pada anggota masyarakat tertentu. Menurut Schiffman dan Kanuk (2008), sub budaya membagi keseluruhan masyarakat menjadi berbagai macam variabel sosiobudaya dan demografis seperti kebangsaan, agama, lokasi geografis, ras, usia, gender, dan bahkan status pekerjaan. Para anggota sub budaya tertentu mempunyai nilai – nilai, kepercayaan, dan kebiasaan yang membedakan anggota sub budaya tersebut dari anggota lain dalam masyarakat yang sama.

Karakter nasabah Bank (*bank customer's characteristics*) menjadi perhatian utama dari beberapa penelitian yang membahas mengenai keputusan nasabah. Adapun karakteristik nasabah yang bersifat personal terdiri dari (Kotler dan Armstrong, 2004:179) : usia, kondisi ekonomi, pendidikan, dan pekerjaan akan memberikan perbedaan persepsi diantara nasabah. Usia merupakan faktor yang berpengaruh terhadap keputusan seseorang untuk membeli produk barang dan jasa. Semakin dewasa seseorang maka keputusan yang diambil akan berbeda dengan mereka yang berusia muda. Jenis pekerjaan juga akan memberi pengaruh terhadap pengambilan keputusan. Misal seorang buruh akan membeli produk dan jasa yang berbeda dengan seorang direktur perusahaan.

Kondisi ekonomi menurut Kotler dan Armstrong(2004:179) akan sangat berpengaruh terhadap pemilihan produk barang dan jasa. Adapun kondisi ekonomi bisa terdiri dari pendapatan, tabungan, hutang, aktiva, kemampuan meminjam dan sikap berbelanja. Semakin besar pendapatan seseorang, maka semakin berani seseorang untuk menaikkan keputusannya. Faktor pendidikan merupakan bagian dari konsep diri yang diartikan bagaimana seseorang mempersepsikan dirinya



sendiri. Semakin tinggi jenjang pendidikan seseorang akan jelas berpengaruh terhadap pandangan mereka terhadap jenis produk barang atau jasa dan manfaatnya.

Pada beberapa penelitian yang dikutip oleh Gait dan Worthington (2007:7) tentang nasabah Bank Syariah pada berbagai Negara, faktor religi menjadi faktor terbanyak yang menjadi motivasi utama nasabah di dalam memilih jasa Perbankan Syariah.

## 2.2. Tinjauan Empiris

Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) adalah tulang punggung perekonomian di Indonesia yang mampu menciptakan lapangan kerja sendiri dan mampu untuk tidak terimbas dengan adanya krisis global yang dialami beberapa negara di dunia saat ini. Di Indonesia, UMKM memiliki perkembangan yang cukup pesat, akan tetapi masih banyak dari para pengusaha UMKM masih mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya dan permasalahan utamanya adalah masalah permodalan. Kebanyakan mereka yang mereka mengalami permasalahan, karena masih memutar usahanya dengan modalnya sendiri yang terbilang masih kecil. Adapula sebagian dari mereka yang mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan. Lembaga keuangan sendiri ada berbagai macam, salah satunya adalah lembaga keuangan syariah.

Munculnya lembaga keuangan syariah ini memberikan harapan baru bagi sektor UMKM dalam mendapatkan alternatif pembiayaan yang adil dan berkah serta menjadi alternatif pilihan selain meminjam di lembaga keuangan konvensional. Maka dari itu penelitian ini adalah untuk menguji persepsi mengenai Aspek Modal, Prosedur pembiayaan, Jaminan, dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan UMKM mengajukan Pembiayaan di Bank BRI Syariah. Adapun penelitian yang terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini, disajikan pada tabel dibawah ini.

**Tabel 2.1 Rangkuman Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti (Tahun)	Variabel-variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
1	Nurdiansyah (2009)	Keputusan pembiayaan,	Analisis kualitatif	Hasil menunjukkan bahwa nasabah pengguna pembiayaan

No.	Nama Peneliti (Tahun)	Variabel-variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
		persepsi nasabah, demografi nasabah (usia, pendidikan nasabah, pendapatan nasabah, pekerjaan)		adalah nasabah yang berusia produktif dari rentang usia 26-45 tahun, hal ini membuktikan bahwa usia dapat mempengaruhi keputusan pembiayaan. Tingkat pendidikan nasabah rata-rata adalah sarjana, artinya menunjukkan tingkat pendidikan yang tinggi dapat mempengaruhi keputusan pembiayaan, sedangkan faktor demografis pendapatan dan pekerjaan sama sekali tidak menunjukkan pengaruh terhadap pengambilan keputusan pembiayaan.
2	Kussudyarsana (2010)	Adopsi-Inovasi, Keuntungan Relatif, Kompatibilitas, Kompleksitas, Triabilitas, Observabilitas	Analisis Regresi Berganda dan Analisis Chi-Square	Hasil temuan penelitian memperlihatkan bahwa tidak ada perbedaan persepsi UKM yang menjadi nasabah ataupun non nasabah terhadap elemen-elemen sistem bunga, biaya bank, dan tingkat resiko. Adapun terhadap sistem bagi hasil, terdapat perbedaan pendapat antara nasabah dan non nasabah.
3	Sirat (2010)	Persepsi, Perbankan Syariah, Produk perbankan syariah	Statistik deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan nasabah memilih bank syariah adalah terkait sistem bagi hasil dan margin yang diterapkan oleh bank syariah. Di sisi lain, nasabah memilih bank syariah dikarenakan prosedur yang relatif mudah baik menjadi nasabah simpanan atau nasabah pinjaman. Rata-rata nasabah adalah wiraswasta, artinya banyak nasabah yang memanfaatkan jasa perbankan syariah untuk usahanya. Nasabah yang mengajukan menyatakan mereka lebih sering menggunakan jasa perbankan syariah dengan sistem murabahah atau jual beli.
4	Murningsih dan Yunadi (2013)	Permintaan pembiayaan, syariah, pelayanan, produk, dan promosi	Regresi linier berganda	Pada faktor syariah, sistem bagi hasil dirasakan lebih adil ketimbang sistem bunga. Pada faktor pelayanan, bahwa pembiayaan yang diterima sesuai dengan akad. Pada faktor

No.	Nama Peneliti (Tahun)	Variabel-variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
				produk, kemudahan dalam melakukan transaksi pembiayaan, kemudian terkait dengan nisbah bagi hasil yang lebih tinggi dibandingkan BMT lainnya. Sedangkan untuk faktor promosi, sistem mudharabah lebih menarik dibandingkan produk pembiayaan lainnya.
5	Barokah dan Hanum (2013)	Persepsi Nasabah, Perkembangan UMKM.	Analisis Uji non parametrik <i>wilcoxon</i>	Persepsi nasabah yang ditinjau dari segi informasi pembiayaan, persyaratan penjaminan, verifikasi, pencairan, program <i>credit review</i> dan penanganan pembiayaan bermasalah dinilai mudah, tepat waktu dan baik. Setelah memperoleh pembiayaan mudharabah, dilihat dari segi modal kerja, omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan keuntungan, perkembangan UMKM mengalami peningkatan.
6	Zuardi (2013)	Persepsi pembiayaan, Religiusitas, usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, dan tingkat penghasilan	Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya religiusitas saja yang dapat membentuk persepsi nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil. Sedangkan variabel lainnya seperti usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan dan tingkat penghasilan dikatakan tidak dapat dijadikan variabel yang dipertimbangkan nasabah dalam membentuk suatu persepsi.
7	Sholihah <i>et al.</i> (2014)	Jaringan kantor, prosedur, pelayanan, dan sistem operasional	Metode Multi Atribut Fishbein	Persepsi nasabah menilai bank konvensional positif ketimbang bank syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nasabah menganggap bahwa prosedur pembiayaan pada bank syariah lebih rumit daripada bank konvensional. Kemudian nasabah juga beranggapan bahwa sistem operasional bank syariah tidak mudah dipahami terkait dengan akad pembiayaan bagi hasil meskipun lebih menguntungkan ketimbang bank konvensional.

No.	Nama Peneliti (Tahun)	Variabel-variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
8	Wahyuningsih <i>et al.</i> (2014)	faktor keimanan/kepercayaan, faktor keuntungan (tinggi rendahnya nisbah pembiayaan dan fleksibilitas jangka waktu pembayaran), faktor pelayanan (kemudahan dan kecepatan proses pembiayaan) dan kebermanfaatan.	Analisis kualitatif	Persepsi masyarakat tentang bank syariah ditinjau dari tingkat pengetahuan dan pemahaman sebagian besar nasabah masih belum memahami bank syariah secara umum. Adapun yang mendasari nasabah dalam mengajukan pembiayaan adalah faktor pelayanan yang cepat dan mudah serta penetapan nisbah yang ringan sebagai faktor paling dominan.
9	Nurfilaeli (2014)	Pembiayaan syariah, peningkatan pendapatan UKM	Regresi	Hasil menunjukkan bahwa terdapat pengaruh pembiayaan syariah terhadap peningkatan pendapatan UKM.
10	Aini (2015)	Tingkat Margin dan Keputusan Pengambilan Pembiayaan.	Analisis Regresi	Ada pengaruh positif dan signifikan antara variabel tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan.
11	Sholihah (2015)	Pendidikan, usia, dan pelayanan, persepsi	Regresi Linier Berganda	Secara parsial, tingkat pendidikan dan usia tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap persepsi masyarakat akan perbankan syariah.
12	Jatun dan Magnadi (2015)	Pengetahuan Produk, Aktivitas Prrодук, Religiusitas.	Analisis Regresi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengetahuan akan produk, Aktivitas Promosi, serta Religiusitas dari Nasabah berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah mengajukan pembiayaan di Kospin Jasa Layanan Syariah.
13	Al-Azmi & Qudzy (2015)	Memilih pembiayaan murabahah, Skema Pembiayaan yang sederhana, Promosi menyeluruh, Akad yang saling menguntungkan.	Deskriptif Kualitatif	Alasan nasabah memilih pembiayaan murabahah dikarenakan skema pengajuan pembiayaan paling mudah dengan margin yang tidak akan berubah, sehingga nasabah lebih tertarik menggunakan pembiayaan murabahah daripada mudharabah dan musyarakah yang menggunakan skim bagi hasil yang skemanya lebih rumit dan perhitungan nisbah bagi hasil yang sewaktu-waktu berubah.

No.	Nama Peneliti (Tahun)	Variabel-variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
14	Zainuddin et.al (2016)	<i>Product, Pricing, Place, Promotion, People, Phisycal Evidence, Process, Brand Awareness, Perceived Value, Brand Association, Perceived Quality, Faktor Kebudayaan, Faktor Sosial, Faktor Pribadi, Faktor Psikologi.</i>	Analisis Faktor	Faktor yang paling dominan dalam pengambilan keputusan nasabah memilih produk pembiayaan Bank Syariah Cabang Ciputat adalah Process yang diwakilkan dengan 4 indikator yaitu SOP, Deskripsi Kerja, Prosedur Solusi Masalah, dan Ketepatan Waktu (Just In Time)
15	Harahap (2016)	Preferensi nasabah, promosi, lokasi, pelayanan, produk, bagi hasil, margin dan religi	Regresi linier berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan promosi, lokasi, pelayanan, produk, bagi hasil, margin dan religi mempengaruhi preferensi nasabah untuk bertransaksi menggunakan pembiayaan di bank syariah.
16	Harahap (2016)	Religiusitas, pendapatan, bagi hasil	Regresi linier berganda	Hasil menunjukkan bahwa pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah mengambil pembiayaan di bank syariah. Dengan meningkatnya modal usaha yang dimiliki akan meningkatkan volume pendapatan dari usaha yang dijalankan nasabah.
17	Rahmawati <i>et al</i> (2017)	Lingkungan, biaya, produk, proses, pesaing, personal traits, promotion, margin, minat individu, keputusan pembiayaan	Analisis Faktor (CFA)	Hasil menunjukkan bahwa responden memiliki persepsi bahwa prosedur pembiayaan yang ada di bank syariah masih tergolong rumit dan banyak persyaratan yang harus dipenuhi sehingga menyebabkan responden lebih memilih bank yang melakukan prosedur pembiayaan lebih mudah. Hasil kedua menunjukkan bahwa margin yang ditetapkan oleh bank syariah lebih tinggi ketimbang bank konvensional, sehingga rponden lebih banyak beralih menggunakan produk bank konvensional yang menggunakan margin rendah ketimbang bank syariah.

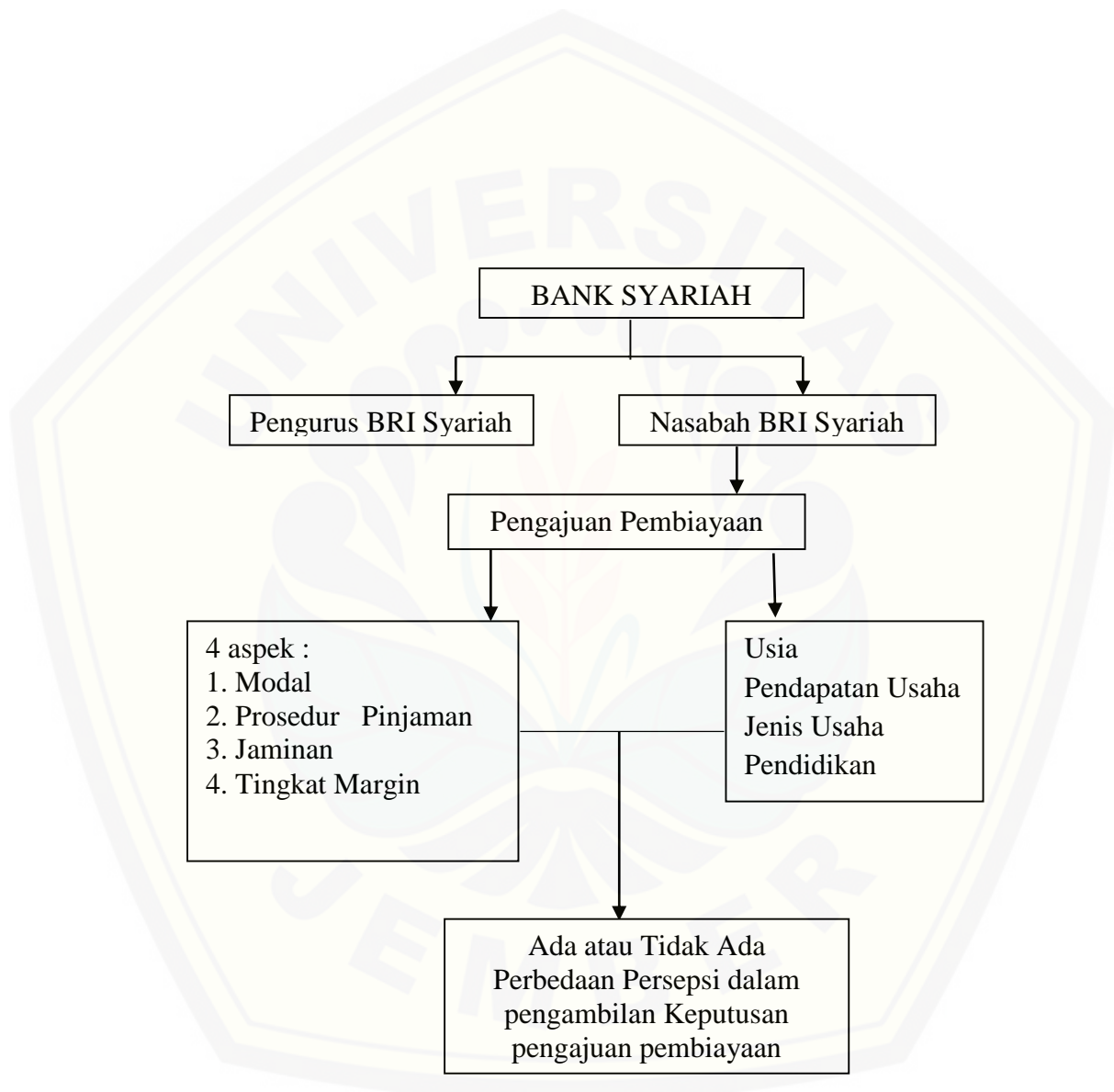
No.	Nama Peneliti (Tahun)	Variabel-variabel Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
18	Muthiah dan Suwarsi (2018)	Keputusan pembiayaan, kebutuhan, pendapatan, pengetahuan, dan persepsi	Partial Least Square	Pendapatan dan persepsi nasabah tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan. Sedangkan variabel kebutuhan dan pengetahuan nasabah menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan.
19	Amri, <i>et.al</i> (2018)	Manfaat ekonomi, lokasi bank, kesesuaian dengan keyakinan, konsep bagi hasil, pemahaman agama, informasi publik, dan lingkungan nasabah.	Uji nonparametrik <i>Mann-Whitney</i>	Perbedaan jenis kelamin, usia, status perkawinan dan tingkat pendidikan tidak menyebabkan preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan. Sedangkan berdasarkan jenis pekerjaan dan pendapatan rata-rata per bulan terdapat perbedaan preferensi dalam memilih produk pembiayaan Bank Aceh Syariah.
20	Imran dan Hendrawan (2017)	Persepsi, bunga bank, bagi hasil, pengetahuan produk, dan minat menggunakan produk syariah	Regresi Linier Berganda	Bagi hasil berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk bank syariah. Sedangkan faktor lainnya tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk bank syariah

Sumber : Berbagai artikel

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada variabel yang digunakan, obyek penelitian, serta tahun penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbedaan persepsi mengenai aspek Modal, Prosedur Pinjaman, Jaminan dan Tingkat Margin dilihat dari faktor usia, jenis usaha, pendapatan usaha dan pendidikan pada pelaku UMKM yang mengajukan pembiayaan di BRI Syariah.

### 2.3. Kerangka Konsep Penelitian

Berdasarkan kajian teori dan hasil penelitian terdahulu, berikut ini disajikan kerangka konsep penelitian untuk mempermudah pemahaman atas pokok permasalahan penelitian dapat dilihat dari gambar berikut ini :



**Gambar 2.1 Kerangka Konsep Penelitian**

Pihak yang terafiliasi dalam BRI Syariah yang tampak pada gambar kerangka konseptual diatas terdapat pengurus BRI Syariah. Perannya adalah

sebagai pelaksana kegiatan operasional dari BRI Syariah. Nasabah BRI Syariah yang mengajukan pembiayaan akan dikelompokkan dalam empat kelompok yaitu berdasarkan umur, pendapatan, pendidikan, dan pekerjaan. Nasabah yang sedang dalam proses pengajuan pembiayaan akan mempertimbangkan empat aspek yang terdiri dari Aspek Modal, Aspek Prosedur pembiayaan, Jaminan dan Tingkat Margin.

Keputusan nasabah ingin mengambil pembiayaan pada BRI Syariah atau tidak akan terbentuk disaat proses pengajuan pembiayaan. Bagi nasabah yang tidak mengajukan pembiayaan maka tidak perlu dilakukan pengujian. Pengujian statistik dilakukan pada nasabah yang mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah dengan mempertimbangkan keempat aspek tersebut. Pengujian ini adalah untuk memperlihatkan apakah ada perbedaan persepsi nasabah atau tidak.

## **2.4. Pengembangan Hipotesis Penelitian**

### **2.4.1. Perbedaan Persepsi UMKM mengenai aspek Modal.**

Menurut Suhardjono (2003) meski mampu menjadi penopang pertumbuhan ekonomi, namun UMKM tak pernah sepi dari permasalahan. Beberapa masalah yang mendasar dan menjadi penghambat pengembangan UMKM antara lain adalah minimnya akses pasar, lemahnya struktur modal dan juga akses terhadap permodalan, masalah organisasi atau manajemen sumber daya manusia, jaringan kerjasama yang terbatas (dalam Transistari dan Wahyuningsih, 2013). Penelitian Kurniati (2012), menyatakan bahwa rata-rata nasabah yang mengambil pembiayaan adalah nasabah dengan usia produktif. Penelitian yang lainnya menyimpulkan pengaruh usia seseorang terhadap persepsi perbankan syariah, semakin tinggi tingkat usia seseorang maka akan semakin baik persepsinya akan perbankan syariah (Sholihah, 2015).

Menurut Kotler dan Amstrong (2004:179), usia merupakan salah satu karakteristik nasabah yang bersifat personal, dimana usia merupakan faktor yang berpengaruh terhadap keputusan seseorang untuk membeli produk barang dan jasa. Pemilik UMKM yang berusia muda dianggap sebagai pemain yang inovatif dan memiliki kinerja yang baik, tetapi memiliki portofolio berisiko (Ogubazghi dan



Muturi, 2014). Berdasarkan argumentasi tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis awal :

H<sub>1</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

H<sub>2</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

H<sub>3</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

H<sub>4</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

#### **2.4.2. Perbedaan Persepsi UMKM berdasarkan Jenis Usaha.**

Jenis usaha adalah sumber untuk mendapatkan suatu hasil yang diinginkan, semakin lama usaha atau pekerjaan nasabah maka akan semakin besar pula pembiayaan yang akan diajukan nasabah (dalam Pranata dan Widarno, 2014). Amri *et al* (2018) menyatakan bahwa pekerjaan merupakan faktor yang dapat membuat perbedaan persepsi pada nasabah, artinya faktor pekerjaan berpengaruh terhadap terbentuknya persepsi nasabah. Sedangkan penelitian lainnya menyatakan bahwa jenis pekerjaan atau jenis usaha tidak memberikan pengaruh tentang terbentuknya persepsi nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil atau tidak menjadi pembeda persepsi nasabah (Zuardi, 2013).

H<sub>5</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

H<sub>6</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

H<sub>7</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

H<sub>8</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

#### **2.4.3. Ada Perbedaan Persepsi UMKM berdasarkan Pendapatan Usaha.**

Pendapatan merupakan penghasilan yang diterima baik berupa gaji atau upah, pendapatan dari usaha, maupun pendapatan dari yang lainnya. Pendapatan

masyarakat yang digunakan untuk mengembalikan pinjaman harus jelas darimana sumber penghasilan tersebut berasal, dari pendapatan tersebut maka nasabah dapat mengembalikan pinjaman tersebut menggunakan sebagian dari penghasilannya (Raharjo,2011). Menurut Marantika, Tingkat pendapatan merupakan faktor yang penting dalam penerimaan jumlah pinjaman yang diminta, karena dari pendapatan usaha inilah dapat diketahui pula kemampuan seseorang dalam mengembalikan pinjaman nantinya (Pranata dan Widarno, 2014)

Amri *et al* (2018) menyatakan dalam penelitiannya bahwa preferensi nasabah berbeda karena dipengaruhi oleh faktor pendapatan. Berdasarkan penjelasan tersebut, hipotesis yang diajukan sebagai berikut :

- H<sub>9</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.
- H<sub>10</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.
- H<sub>11</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.
- H<sub>12</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

#### **2.4.4. Ada Perbedaan Persepsi UMKM mengenai aspek Tingkat Margin.**

Tingkat pendidikan mampu mempengaruhi kemampuan masyarakat dalam mempertimbangkan dan mengambil keputusan untuk menentukan jumlah pembiayaan yang diambil. Pendidikan pada hakekatnya merupakan suatu proses yang berlangsung seumur hidup dan dilaksanakan di lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat, oleh karena itu pendidikan sangat penting dan merupakan tanggung jawab bersama (Pranata dan Widarno, 2014). Pendidikan yang diterima oleh nasabah juga dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam mengajukan pembiayaan pada BRI Syariah. Semakin tinggi pendidikan yang diterima oleh nasabah, sudah seharusnya nasabah tersebut dapat dengan cermat dalam menjalankan usahanya tersebut dibanding dengan nasabah yang berpendidikan rendah. Hal ini sesuai dengan penelitian Nurdiansyah (2009) yang hasil

penelitiannya menunjukkan bahwa tingkat pendidikan dapat mempengaruhi persepsi pembiayaan.

Namun hasil penelitian lain menyatakan berbeda, Sholihah (2015) menyatakan bahwa secara parsial tingkat pendidikan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap persepsi pembiayaan. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>13</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

H<sub>14</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembaiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

H<sub>15</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

H<sub>16</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

### **BAB 3. METODE PENELITIAN**

#### **3.5. Rancangan Penelitian**

Rancangan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian eksplanatori (*explanatory research*) dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian eksplanatori adalah penelitian yang bertujuan untuk menguji suatu teori atau hipotesis guna memperkuat atau menolak teori atau hipotesis yang ada. Penelitian ini dilakukan dengan metode survei dan informasi dikumpulkan dari kuesioner responden. Menurut Singarimbun dan Effendi (2011:12), penelitian survei adalah penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dengan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data yang pokok.

Penelitian Survei merupakan salah satu metode terbaik yang tersedia bagi para peneliti sosial yang tertarik untuk mengumpulkan data guna menjelaskan suatu populasi yang terlalu besar untuk diamati secara langsung. Survei merupakan metode yang sangat baik untuk mengukur sikap, dan orientasi suatu masyarakat melalui berbagai kegiatan jajak pendapat (Morissan, 2012:165).

Penelitian ini menggunakan uji nonkausal komparatif dimana membandingkan persepsi apakah terdapat perbedaan persepsi terhadap aspek Aspek Modal, Aspek Prosedur pembiayaan, Aspek Jaminan, dan Aspek Tingkat Margin menurut faktor usia, pendapatan, jenis usaha dan pendidikan nasabah yang melakukan pembiayaan pada BRI Syariah kantor cabang Jember.

#### **3.6. Populasi dan Sampel Penelitian**

Populasi merupakan wilayah degeneralisasi yang terdiri dari objek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang menjadi nasabah dan menggunakan jasa pembiayaan murabahah dan ijarah pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Jember.

Sampel adalah wakil dari populasi. Suatu ukuran sampel adalah lebih dari 30 dan kurang dari 500 adalah tepat untuk kebanyakan penelitian (Sekaran, 2006:4).

Jumlah total nasabah pembiayaan UMKM yang dijadikan populasi pada penelitian ini adalah 57 nasabah. Metode pengambilan sampel dengan menggunakan teknik *nonprobability sampling* yaitu secara *Purposive sampling* dimana pengambilan sampel berasal dari populasi berdasarkan suatu kriteria tertentu (Jogiyanto, 2008:76), atau juga bisa dikatakan bahwa pengambilan sampelnya ditentukan berdasarkan pertimbangan tertentu.

Pada penelitian ini terdapat beberapa kriteria yang digunakan dalam pemilihan sampel pada penelitian ini, yaitu:

- a. Responden merupakan nasabah pembiayaan murabahah dan/atau ijarah.
- b. Responden merupakan nasabah pembiayaan yang telah mengajukan pembiayaan lebih dari 1 (dua) kali.

**Tabel 3.1 Teknik Sampling Hasil *Purposive Sampling* berdasarkan kriteria pada Nasabah Pembiayaan BRI Syariah**

No	Kriteria Pemilihan Sampel	Jumlah Responden
1	Jumlah Nasabah yang mengajukan pembiayaan mikro (UMKM)	57
2	<b>Tidak memenuhi kriteria 1:</b> Nasabah yang tidak mengajukan pembiayaan murabahah dan/atau ijarah.	14
3	<b>Tidak memenuhi kriteria 2 :</b> Mengajukan pembiayaan lebih dari 1 (satu ) kali	6
<b>Jumlah Sampel Penelitian</b>		<b>37</b>

Sumber : BRI Syariah Jember

### 3.7. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan adalah hasil dari kuesioner yang dibagikan dan wawancara pada nasabah (responden) pada saat melakukan transaksi di Bank Rakyat Indonesia Syariah. Kuesioner disusun berdasarkan skala *ordinal* (peringkat) yang berpedoman pada *Likert Summated Rating*. Sedangkan untuk data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang berasal dari pihak BRI Syariah meliputi segala informasi yang berkaitan dengan penelitian kemudian

literatur dari perpustakaan serta hasil penelitian terdahulu yang dapat mendukung penelitian.

### 3.8. Skala Pengukuran

Pengukuran berfungsi untuk menjelaskan angka-angka pada suatu variabel menurut metode tertentu. Pengukuran yang dilakukan pada penelitian ini adalah pengukuran *ordinal* (bertingkat) dan skala yang digunakan adalah skala *likert*. Skala *Likert* disebut pula dengan *summated-rating scale*. Skala ini merupakan skala yang paling sering digunakan dalam penelitian, karena skala ini memungkinkan peneliti untuk mengungkap tingkat intensitas sikap/perilaku atau perasaan responden (Mustafa, 2009).

Skala *likert*, dimana responden menyatakan tingkat setuju atau tidak setuju mengenai berbagai pernyataan mengenai perilaku, objek, orang, atau kejadian. Biasanya skala yang diajukan terdiri dari 5 atau 7 titik (Kuncoro, 2013). Namun pada penelitian ini menggunakan skala *likert* yang telah dimodifikasi dengan menghilangkan jawaban netral dari 5 kategori menjadi 4 kategori. Adapun alasan menurut Hadi (2000:20) untuk meniadakan kategori jawaban ditengah adalah sebagai berikut :

- a. Kategori ditengah memiliki arti ganda, biasa diartikan belum dapat memutuskan sesuatu atau memberi jawaban atau bahkan ragu-ragu.
- b. Tersedianya jawaban ditengah menimbulkan kecenderungan memilih kategori jawaban di tengah, bagi responden yang ragu atas kecenderungan jawabannya.
- c. Jawaban kemungkinan akan cenderung mengarah ke gradasi yang positif atau negatif dengan tidak adanya jawaban yang di tengah, sehingga tidak akan mengurangi informasi yang dapat dijarah dari para responden.

Rentang skala yang digunakan untuk mengukur tingkat jawaban sangat tidak setuju hingga sangat setuju untuk setiap indikator variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- |                                |                        |
|--------------------------------|------------------------|
| a. Jawaban sangat tidak setuju | memiliki bobot nilai 1 |
| b. Jawaban tidak setuju        | memiliki bobot nilai 2 |
| c. Jawaban setuju              | memiliki bobot nilai 3 |
| d. Jawaban sangat setuju       | memiliki bobot nilai 4 |

### 3.9. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel digunakan untuk menjelaskan dan mempermudah dalam pemahaman akan proses analisis data serta membatasi permasalahan dalam penelitian ini. Adapun definisi operasional variabel dari variabel-variabel yang dimaksud adalah sebagai berikut :

#### a. Modal

Menurut Riyanto (2010:17), Modal adalah jumlah dana yang dimiliki nasabah untuk membeli barang yang diperlukannya atau menjalankan kegiatan usahanya. Modal adalah sejumlah barang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada nasabah untuk tujuan usaha. Variabel ini diukur dengan beberapa indikator, yaitu

- 1) Manfaat pembiayaan.
- 2) Jumlah pembiayaan.
- 3) Besarnya angsuran/pembayaran.

#### b. Prosedur Pembiayaan

Prosedur Pembiayaan adalah suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan (Lubis dalam Anshori, 2007:100). Definisi Prosedur Pembiayaan dalam penelitian ini adalah langkah-langkah yang harus ditempuh oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan, yang prosesnya diawali saat terjadi akad (perjanjian), kemudian jangka waktu pembiayaan, pengembalian dana, hingga pembagian keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Indikator dalam variabel ini meliputi:

- 1) Prosedur pembiayaan
- 2) Waktu pengajuan pembiayaan.
- 3) Realisasi pembiayaan.
- 4) Waktu pengembalian pembiayaan.

#### c. Jaminan

Jaminan secara umum berfungsi sebagai jaminan pelunasan kredit/pembiayaan (Djamil, 2001:44). Definisi Jaminan pada penelitian ini adalah suatu barang yang mempunyai nilai harta yang ditahan oleh pihak perbankan hingga nasabah telah melakukan pelunasan pembiayaan baik sebelum, disaat atau sesudah

jangka waktu pelunasan yang ditetapkan. Jaminan juga dapat mengcover kemungkinan terjadinya *total lost*. Indikator yang menjadi tolak ukur dalam variabel ini adalah sebagai berikut:

- 1) Syarat administratif jaminan
- 2) Jaminan pembiayaan
- 3) Nilai jaminan

d. Tingkat Margin

Margin adalah penambahan harga di atas harga beli bank (*cost price*) dari pemasok (Sjahdeini,2014:137). Definisi Tingkat Margin dalam penelitian ini adalah tingkat keuntungan yang diambil oleh pihak bank yang bersifat tetap (*Flat*) dan tidak akan mengalami perubahan harga, baik dalam kondisi ekonomi yang stabil ataupun tidak stabil, dan berlaku sejak akad pembiayaan ditandatangani antara pihak nasabah dengan pihak bank hingga masa jatuh tempo dari waktu pembiayaan. Indikator yang menjadi tolak ukur pada variabel ini adalah sebagai berikut :

- 1) Penentuan Tingkat Margin.
- 2) Tingkat Margin yang menarik.
- 3) Prosentase tingkat margin.

e. Usia

Usia adalah batasan atau tingkat ukuran hidup yang mempengaruhi kondisi fisik nasabah. Indikator dalam faktor usia ini adalah sebagai berikut :

- 1) Usia dibawah (<) 30 tahun
- 2) Usia antara 30 tahun hingga 40 tahun
- 3) Usia diatas (>) 40 tahun

f. Jenis Usaha

Jenis usaha adalah jenis kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap nasabah. Indikator dalam jenis usaha ini adalah sebagai berikut :

- 1) Jasa
- 2) Produksi
- 3) Perdagangan
- 4) Pertanian



5) Jenis usaha lainnya.

g. Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha adalah jumlah uang yang diterima oleh pengusaha yang berasal dari hasil penjualan produk atau jasa per bulan. Indikator dalam pendapatan usaha ini adalah sebagai berikut:

- 1) Pendapatan usaha kurang dari Rp. 25.000.000,-
- 2) Pendapatan usaha dari rentang Rp. 25.000.000,- hingga Rp. 100.000.000,-
- 3) Pendapatan usaha diatas Rp. 100.000.000,-

h. Pendidikan

Pendidikan adalah jenjang pendidikan formal yang dimiliki oleh nasabah. Indikator dalam tingkat pendidikan ini adalah :

- 1) Pendidikan SD/Sederajat
- 2) Pendidikan SMP/Sederajat
- 3) Pendidikan SMA/Sederajat
- 4) Perguruan Tinggi

### 3.10. Metode Analisis Data

#### 3.10.1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisisioner (Ghazali, 2005:45). Oleh sebab itu, uji validitas dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana validitas data yang diperoleh dari penyebaran kuisisioner. Uji validitas dapat dilakukan dengan menghitung korelasi antar masing-masing pertanyaan atau pertanyaan dengan skor total konstruk atau variabel dengan rumus :

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \sqrt{n\sum y^2 - (\sum y)^2}} \quad (3.2)$$

Dimana :

r : koefisien korelasi *product moment pearson*

x : nilai variabel bebas

y : nilai variabel terikat

n : banyaknya sampel penelitian

Dasar pengambilan keputusan :

- a. jika  $r$  hasil positif dan  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel, maka variabel tersebut valid.
- b. jika  $r$  hasil positif dan  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel, maka variabel tersebut tidak valid.

Selain itu juga bisa dilihat dari nilai signifikansinya. Nilai signifikansi yang digunakan 0,05, jadi jika nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05 maka tersebut dikatakan tidak valid. Sebaliknya, jika nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 maka tersebut dapat dikatakan valid.

### 3.10.2. Uji Reliabilitas

Jika alat ukur telah dinyatakan valid, maka berikutnya alat ukur tersebut diuji reliabilitasnya. Uji Reliabilitas merupakan suatu nilai yang menunjukkan konsistensi suatu alat pengukur didalam mengukur gejala yang sama karena setiap alat pengukur harus memiliki kemampuan untuk memberikan hasil pengukuran yang konsisten (Umar, 2002:86).

Uji reliabilitas digunakan juga untuk menguji keajegan hasil pengukuran kuesioner yang erat hubungannya dengan masalah kepercayaan. Suatu taraf uji dikatakan mempunyai taraf kepercayaan bila uji tersebut memberikan hasil yang tepat. Pada penelitian ini, untuk mengukur reliabilitas menggunakan *software PASW Statistics* versi 18 dengan metode *Croncbach's Alpha* yaitu dengan rumus sebagai berikut :

$$\alpha = \frac{Kr}{1+(k-1)r} \quad (3.3)$$

Dimana :

- $\alpha$  : Koefisien keandalan alat ukur  
 $r$  : Koefisien rata-rata korelasi antar variabel  
 $k$  : Jumlah variabel independen dalam persamaan

Menurut Nunnaly (dalam Jogiyanto, 2008:141), bahwa di tahapan-tahapan awal dari riset, nilai reliabilitas 0,50 sampai dengan 0,60 dianggap cukup, dan untuk riset dasar (*basic research*), diargumentasikan bahwa meningkatkan reliabilitas melebihi nilai 0,80 sering dianggap terlalu tinggi.

**Tabel 3.2 Batasan skor reliabilitas Cronbach's Alpha**

Skor	Reliabilitas
< 0,50	Rendah
0,50-0,60	Cukup
0,70-0,80	Tinggi

Sumber : Jogiyanto (2008)

### 3.10.3. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data yang akan diteliti berdistribusi normal atau tidak. Pengujian terhadap normalitas data menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Uji ini digunakan untuk menguji sampel independen yang telah dipilih dari populasi yang berdistribusi sama. Adapun langkah-langkah dalam melakukan uji Kolmogorov-Smirnov adalah sebagai berikut:

1) Menentukan level of significance ( $\alpha$ )

Dalam penelitian ini digunakan  $\alpha = 5\%$  untuk menguji tingkat signifikansi probabilitas perhitungan yang diperoleh.

2) Kriteria Pengujian

Adapun kriteria pengambilan keputusan dalam uji Kolmogorov Smirnov adalah sebagai berikut :

a) Jika nilai probabilitas ( $\alpha$ )  $> 0.05$  maka data berdistribusi normal.

b) Jika nilai probabilitas ( $\alpha$ )  $< 0.05$  maka data tidak berdistribusi normal.

Uji ini dapat digunakan untuk menentukan jenis pengujian hipotesis yang akan dilakukan. Apabila data tersebut berdistribusi normal maka pengujian hipotesis penelitian menggunakan Uji ANOVA (Uji F). Sedangkan apabila data tidak berdistribusi normal maka uji yang digunakan adalah Uji *Kruskal-Wallis*.

### 3.11. Uji Hipotesis

#### 3.11.1. Analisis ANOVA (*Analysis of varians*) dan Uji *Kruskal-Wallis* ( $k > 2$ )

Uji statistik yang bisa digunakan untuk menguji hipotesis dengan jumlah sampel lebih dari 2 ( $k > 2$ ) dan jika data berdistribusi normal adalah ANOVA. ANOVA (*Analysis of Varians*) adalah suatu teknik untuk menguji kesamaan

beberapa rata-rata secara sekaligus dengan tujuan mengetahui apakah ada perbedaan yang signifikan (jelas) antara rata-rata hitung beberapa kelompok data . Uji yang digunakan dalam ANOVA adalah uji F karena dipakai untuk pengujian lebih dari dua sampel.

Asumsi yang digunakan pada pengujian ANOVA adalah populasi yang akan diuji berdistribusi normal, varians dari populasi tersebut adalah sama, dan sampel tidak berhubungan dengan yang lain.

Uji K sampel independen adalah uji beda sampel bebas dengan kategori lebih dari 2 pada data ordinal atau nominal. Tes ini digunakan untuk menetapkan apakah nilai variabel tertentu berbeda pada dua atau lebih kelompok (Trihendradi, 2008:251). Uji *Kruskall Wallis* adalah salah satu dari Uji K sampel independen.

Uji *Kruskal-Wallis* digunakan untuk menguji data yang tidak berdistribusi normal dan mempunyai tiga buah variabel independen atau lebih yang tidak berhubungan (Santoso,2007:286). Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan persepsi oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan pada BRI Syariah menurut usia, pendapatan, pekerjaan, dan pendidikan terhadap modal, prosedur pembiayaan, jaminan dan tingkat margin.

a) Merumuskan hipotesis

Hipotesis Pertama :

$H_{01}$  : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

$H_{a1}$  : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

Hipotesis Kedua:

$H_{02}$  : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

$H_{a2}$  : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

Hipotesis Ketiga:

H<sub>03</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

H<sub>a3</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

Hipotesis Keempat:

H<sub>04</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

H<sub>a4</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan usia.

Hipotesis Kelima:

H<sub>05</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

H<sub>a5</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

Hipotesis Keenam:

H<sub>06</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

H<sub>a6</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

Hipotesis Ketujuh:

H<sub>07</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

H<sub>a7</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

Hipotesis Kedelapan:

Ho<sub>8</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

Ha<sub>8</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan jenis usaha.

Hipotesis Kesembilan:

Ho<sub>9</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Ha<sub>9</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Hipotesis Kesepuluh:

Ho<sub>10</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Ha<sub>10</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Hipotesis Kesebelas:

Ho<sub>11</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Ha<sub>11</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Hipotesis Keduabelas:

Ho<sub>12</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Ha<sub>12</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendapatan usaha.

Hipotesis Ketigabelas:

Ho<sub>13</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

Ha<sub>13</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Modal dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

Hipotesis Keempatbelas:

Ho<sub>14</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

Ha<sub>14</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Prosedur Pembiayaan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

Hipotesis Kelimabelas:

Ho<sub>15</sub> : Tidak Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

Ha<sub>15</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Tingkat Margin dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

Hipotesis Keenambelas:

Ho<sub>16</sub> : Tidak ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

Ha<sub>16</sub> : Ada perbedaan persepsi mengenai aspek Jaminan dalam pengajuan pembiayaan UMKM di BRI Syariah berdasarkan pendidikan.

b) Menentukan *level of significance* ( $\alpha$ )

Dalam penelitian ini digunakan  $\alpha = 5\%$  untuk menguji tingkat signifikansi perhitungan yang diperoleh dan menghitung nilai p.

c) Statistik uji :

Uji ANOVA :

$$F = \frac{S_1^2}{S_2^2} \quad (3.6)$$

Dengan *df* (*degree of freedom*) numerator =  $k-1$  dan *df denominator* =  $n-k$

Dimana :

$$S_1^2 = \text{mean kuadrat antar kelompok} \left( \frac{JKK}{k-1} \right)$$

$$S_2^2 = \text{mean kuadrat di dalam kelompok} \left( \frac{JKG}{n-k} \right)$$

Keterangan :

JKK = Jumlah kuadrat kolom

JKG = Jumlah Kuadrat Galat (*error*)

Uji *Kruskal – Wallis* :

$$H = \frac{12}{N(N+1)} \sum_{i=1}^k \frac{R_{i2}^2}{n_i} - 3(N+1) \quad (3.7)$$

Dimana :

$H$  = Uji Statistik

$N$  = Banyak baris dalam tabel

$R_i$  = Banyak kolom

$N_i$  = Jumlah rangking dalam kolom

$n_i$  = Jumlah sampel ke  $i$

d) Kriteria Pengujian

Uji ANOVA : Apabila  $F \text{ hitung} \geq F_{\text{tabel}} = H_0 \text{ ditolak} (H_1 \text{ diterima})$

Apabila  $F \text{ hitung} \leq F_{\text{tabel}} = H_0 \text{ diterima} (H_1 \text{ ditolak})$

Uji *Kruskal-Wallis* : Apabila  $H \text{ hitung} \geq H_{\text{tabel}} = H_0 \text{ diterima} (H_1 \text{ ditolak})$

Apabila  $H \text{ hitung} \leq H_{\text{tabel}} = H_0 \text{ ditolak} (H_1 \text{ diterima})$

Atau dengan membandingkan nilai  $p$  (probabilitas) dengan taraf nyata ( $\alpha$ )

dengan ketentuan : Apabila  $p \geq \alpha$  maka  $H_0$  diterima

Apabila  $p \leq \alpha$  maka  $H_0$  ditolak

e) Menarik kesimpulan

Jika  $H_1$  Diterima ( $H_0$  ditolak) artinya ada perbedaan persepsi antar UMKM Modal, Prosedur pembiayaan, Jaminan, dan Tingkat Margin dalam pengajuan



pembiayaan di BRI Syariah berdasarkan faktor usia, jenis usaha, pendapatan atau pendidikan. Dan sebaliknya jika H1 ditolak (H<sub>0</sub> diterima) maka tidak ada perbedaan persepsi antar UMKM.



## BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan didepan, maka kesimpulan didalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Pada faktor usia, hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan persepsi antar nasabah dalam mengajukan pembiayaan pada BRI Syariah terutama pada aspek prosedur pembiayaan.
- b. Hasil dari uji *Kruskall-Wallis*, memperlihatkan indikasi bahwa ada perbedaan persepsi antar nasabah dalam pengajuan pembiayaan pada BRI Syariah berdasarkan faktor jenis usaha terutama terhadap aspek prosedur pembiayaan.
- c. Hasil penelitian berdasarkan faktor pendapatan usaha menunjukkan tidak ada perbedaan persepsi antar nasabah dalam pengajuan pembiayaan pada BRI Syariah.
- d. Perbedaan tingkat pendidikan menunjukkan bahwa terdapat perbedaan persepsi antar nasabah dalam mengajukan pembiayaan pada BRI Syariah terutama dalam aspek prosedur pembiayaan, tingkat margin, dan jaminan.

### 5.2 Saran

Mengacu pada hasil kesimpulan, dapat diketahui bahwa perbedaan faktor usia, pekerjaan dan pendapatan menyebabkan perbedaan persepsi terhadap aspek modal, aspek prosedur pembiayaan, aspek jaminan dan aspek tingkat margin pada nasabah dalam mengajukan pembiayaan pada BRI Syariah. Hanya faktor pendidikan yang menyebabkan tidak adanya perbedaan persepsi antar nasabah. Ada beberapa saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

- a. Bagi BRI Syariah atau pihak pengurus BRI Syariah perlu meningkatkan hal-hal yang diperlukan untuk menilai, memperbaiki, serta mempertahankan kinerja BRI Syariah agar dapat memenuhi kebutuhan permodalan golongan masyarakat ekonomi menengah kebawah secara berkelanjutan terutama dalam prosedur pembiayaan agar tetap bisa menjaga komitmen dengan baik. Kemudian bank BRI Syariah perlu melakukan sosialisasi secara berkelanjutan mengenai

produk-produk pembiayaan, prosedur pembiayaan, perbedaan produk pembiayaan syariah dengan produk perbankan konvensional, karena masih banyaknya masyarakat yang awam menganggap bahwa pembiayaan syariah sama saja dengan kredit bank konvensional yang hanya menggunakan embel-embel syariah saja.

- b. Pelaku UMKM perlu mengadakan pembukuan, yang berfungsi memberikan informasi kepada pihak eksternal salah satunya perbankan. Fungsi lainnya adalah pelaku UMKM dapat mengelola keuangan dengan lebih baik dengan pembiayaan yang didapat sehingga mengurangi resiko adanya pembiayaan macet.
- c. Penelitian yang akan datang perlu mengkaji lebih lanjut mengenai faktor-faktor lain selain usia, pekerjaan, pendapatan dan pendidikan mengenai perbedaan persepsi terhadap aspek-aspek yang mempengaruhi nasabah dalam mengajukan pembiayaan pada BRI Syariah. Seperti faktor religi, jenis kelamin, jangka waktu pembiayaan, jumlah pembiayaan yang diajukan dan jenis pembiayaan yang diambil, selain itu juga perlu dikaji tentang aspek lain yang meliputi , produk pembiayaan, sistem bagi hasil, dan pemahaman agama.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Abdesamed, K.H., dan K.A. Wahab. 2014. Financing of small and medium enterprises (SMEs): Determinants of bank loan application. *African Journal of Business Management*. 8(17): 717-727.
- Aini, A.N. 2015. Pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Sidogiri cabang waru Sidoarjo. *El-Qist*. 5(1): 322-341.
- Amri, K., Quratul'aini, I., dan Julianty. 2018. Preferensi Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Bank Aceh Syariah di Kota Banda Aceh. *Jurnal Samudra Ekonomi dan Bisnis*. 9(1): 31-41.
- Andrew, V., dan N. Linawati. 2014. Hubungan Faktor Demografi dan Pengetahuan Keuangan dengan Perilaku Keuangan Karyawan di Surabaya. *Finesta*. 2(2): 35-39.
- Anshori, A.G. 2007. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Anshori, A.G. 2008. *Penerapan Sistem Syariah Dalam Lembaga Keuangan, Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*, cet.1. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Antonio, M.S. 2001. *Bank Syariah (Islamic Banking) : Dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani dan Tazkia Cendekia.
- Assael, H. 1998. *Consumer Behaviour and Marketing Action*, Sixth edition. Ohio : International Thompson Publishing Company.
- Aswad, M. 2014. Analisis Bagi Hasil *Financing* dalam Perbankan Syariah. *AN-NISBAH*. 1(1) : 1-24.
- Azmi, A.A, dan R. M. Q. Fauzy. 2015. Alasan Nasabah Non-Muslim memilih Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah (Studi Kasus di BNI Syariah KC. Rungkut Surabaya). *JESIT*. 2(1) : 77-90.
- Bank Indonesia. 2015. Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Jakarta: LPPI.
- Barokah, S., dan A.N. Hanum. 2013. Analisis persepsi nasabah dan perkembangan UMKM setelah memperoleh pembiayaan mudharabah. *Maksimum*. 3(2) : 34-41.
- Bhakti, R.T.A, Bakri, M., dan Hamidah, S. 2013. Pemberdayaan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah melalui Prinsip Bagi Hasil. *De Jure, Jurnal Syariah dan Hukum*. 5(1) : 1-15.
- Bungin, M.B. 2005. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta :Kencana.

- Donna, D. R. 2006. Perbankan Syariah. *Buletin Ekonomi dan Bisnis Islam*. Laboratorium Ekonomi dan Bisnis Islam (LEBI) FEB UGM.
- Efriyenti, D., dan V.S.E. Janrosi. 2017. Analisis faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit pelaku UKM pada debitur BPR kota Batam. *Juara Akrab*. 2(3): 46-54.
- Gait, A., and A.C. Worthington. 2007. An Empirical Survey of Individual Consumer, Business Firm and Financial Institution Attitudes towards Islamic Methods of Finance. *Working Papers Series No.7*. University of Wollongong.
- Ghazali, I. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS*. Semarang : BP Universitas Diponegoro.
- Gomez, R., and E. Santor. 2002. Membership has it privileges : the effect of social capital neighborhood characteristic on the earning of microfinance borrowers. *Canadian Journal of Economics*. 34 (4) : 943-965.
- Hadi, S. 2000. *Analisis Butir Untuk Instrumen Angket, Tes, dan Skala Nilai dengan Basica*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Hamdan, U. dan A.Wijaya. 2006. Analisis Komparatif Risiko Keuangan BPR Konvensional dan BPR Syariah. *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya*. 4 (7) : 1-19.
- Hanik, S.U. dan J. Handayani. 2014. Keputusan Nasabah dalam memilih Perbankan Syariah. *JABPI*. 22 (2) : 188-202.
- Harahap, F. H. S. 2016. Analisis Pengaruh Religiusitas dan Pendapatan Usaha Nasabah serta Margin Bank Terhadap Keputusan Nasabah mengambil Pembiayaan Bank Syariah. *Tesis*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Harahap, R,S,P. 2016. Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Preferensi Masyarakat pada Bank Syariah di Kota Medan. *Jurnal Al-Qasd*. 1 (1) : 1-18.
- Haron, Sudin, Norafifah A., and S.L.Planisek. 1994. Bank Patronage Factors of Muslim and Non-Muslim Customers. *International Journal of Bank Marketing*. 12 (1) : 32-40.
- Herdjiono, I., dan Damanik, L.A. 2016. Pengaruh *Financial Attitude, Financial Knowledge, Parental Income* Terhadap *Financial Management Behavior*. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*. 9(3) : 226-241.
- Hoffman, K. D dan J. E.G, Bateson. 2006. *Service Marketing (Concept, Strategies and Cases)*. United State of America : Thompson South Western.
- Imran dan B. Hendrawan. 2017. Pengaruh Persepsi Masyarakat Batam Tentang Bank Syariah terhadap Minat menggunakan Produk Bank Syariah. *Journal of Business Administration*. 1(2) : 63-72.

- Jatun, M., dan R.H. Magnadi. 2015. Analisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan. *Diponegoro Journal of Management*. 4(2): 1-10.
- Jumingan. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*, cet.4. Jakarta : Bumi Aksara.
- Jogiyanto, H.M. 2008. *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*. Yogyakarta : Andi.
- Kadarsan, H.W. 1992. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, P and G. Amstrong. 2004. *Principles of Marketing*, tenth edition. New Jersey : Prentice Hall International, Inc.
- Kuncoro, M. 2004. *Metode Kuantitatif :Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Kuncoro, M. 2013. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Ed.4. Jakarta : Erlangga.
- Kussudyarsana. 2010. Adopsi Inovasi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Surakarta terhadap Sistem Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 11 (1) : 93-106.
- Laily, N. 2013. Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Perilaku Mahasiswa dalam Mengelola Keuangan. *E-Jurnal Universitas Negeri Malang*.
- Lovelock, C. and J. Wirtz. 2001. *Service Marketing :People, Technology, Strategy*, fifth edition. USA : Prentice Hall.
- Muhammad. 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Ed.1, Cet.2. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Murningsih dan Yunadi, A. 2013. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Mudharabah pada BMT HIDAYAH UMAT Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*. 3(1): 109-122.
- Mustafa, Z.E.Q. 2009. *Mengurai Variabel hingga Instrumen*. Ed.1. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Muthi'ah, A.D., dan A.A, Suwarsi. 2018. Pengaruh Faktor Pribadi Nasabah terhadap Pengambilan Keputusan Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. *Jurnal Publikasi UMY*.
- Mutoko, W.R., dan S.M. Kapunda. 2017. Factors influencing small, medium, and micro-sized enterprises' borrowing from banks: The Case of the Botswana manufacturing sector. *Acta Commercii*. 17(1) : 1-9.
- Nofsinger, J.R. 2005. *Psychology of Investing*. 2<sup>nd</sup> Editio, Prentice Hall, Inc, New Jersey.

- Noor, A.S, Nurfadhilah, A.H., Ramesh, K.M.H.M , dan Mior, A.J.M.S. 2013. Financial Literacy : A Study Among The University Students. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*. 5(2) : 279-299.
- Nurdiansyah, D. 2009. Persepsi Nasabah terhadap Produk Pembiayaan Murabahah BPRS Al-Salam. *Al-Iqtishad*. 1(1) : 1-30.
- Nurfilaeli, D. 2014. Persepsi Nasabah Mengenai Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah pada BMT Mentari Bumi Kemangkong Purbalingga. *Kompartemen*. 12(2) : 137-150.
- Ogubazghi, S.K., dan W. Muturi. 2014. The Effect of Age and Educational Level of Owner/Managers on SMMEs' Access to Bank Loan in Eritria : Evidence from Asmara City. *American Journal of Industrial and Business Management*. 4 : 632-643.
- Pandia, Ompusunggu, dan Abror. 2005. *Lembaga Keuangan*, cet.1. Jakarta: Rineka Cipta.
- Pranata, G., dan B. Widarno. 2014. Pengaruh tingkat suku bunga, pendapatan, status pekerjaan, jangka waktu kredit dan tingkat pendidikan terhadap jumlah pengambilan kredit. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi*. 10 (2) : 151-165.
- Priana, W., dan H. Arianto, L. W. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah dalam Memilih Produk Bank Syariah di Surabaya. *Jurnal Ilmu Ekonomi Pembangunan UPN JATIM*. 5 (1) : 120-131.
- Rahayu, Y., Amaliah, I., dan Riani, W. 2016. Faktor-Faktor yang menentukan Preferensi Masyarakat Kota Bandung dalam Menggunakan Akad Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah di Lembaga Keuangan Syariah. *Prosiding Ilmu Ekonomi*. 2 (1) : 1-5.
- Rahman, S., Rafiq, RB., dan Momen, MA. 2009. Impact of Microcredit Programs On Higher Income Borrowers : Evidence From Bangladesh. *International Business and Economic Research Journal*. 8 (2) : 119-124.
- Rahmawati, E.N., Kalid, N., dan Wijaya. T. 2017. Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat memilih Produk Pembiayaan pada Bank Syariah. *Anil Islam*. 10 (1) : 1-24.
- Rakhmat, J. 2007. *Psikologi Komunikasi*. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Ricciardi, V. 2000. What is Behavioral Finance?. *Business, Education and Technology Journal*. 2(2) : 1-9.
- Riyanto, B. 2010. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi keempat. Yogyakarta: BPFE UGM Yogyakarta

- Santoso, S. 2007. *Menguasai Statistik di Era Informasi dengan SPSS 15*. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Saputra, A. D. dan A. Ghani. 2016. Analisis Pengaruh Pendidikan dan Faktor Sosial terhadap Pengetahuan Masyarakat tentang Bank Syariah (Studi Kasus di Dusun Pandean Pundung Wukirsari Imogiri Bantul). *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*. 6 (1) : 12-22.
- Sari, W.D. 2015. Pengaruh persepsi nasabah tentang analisis pemberian kredit dan pendapatan nasabah terhadap penyaluran kredit di PT Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya. *E-Jurnal*. Padang: Program Studi Pendidikan Ekonomi Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan.
- Schifman , L.G., and L. L.Kanuk. 2004. *Consumer Behaviour*, Seventh Edition. Terjemahan. Jakarta : Prehalindo.
- Sekaran, U. 2006. *Metode Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sholihah, H., Hidayat, S.I., dan Yuliati, N. 2014. Persepsi dan Sikap Nasabah dalam memperoleh Kredit Usaha Agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah. *JESP*. 7(1):24-31.
- Sholihah, I. 2015. Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Persepsi Masyarakat tentang Perbankan Syariah di Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur. *Jurnal Educatio*. 10 (1) : 69-83.
- Siamat, D. 2001. *Manajemen Lembaga Keuangan, Kebijakan Moneter dan Perbankan (Edisi ketiga)*. Jakarta : LPFE UI.
- Siamat, D. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan, Kebijakan Moneter dan Perbankan (Edisi kelima)*. Jakarta : LPFE UI.
- Singarimbun, M dan S. Efendi. 1995. *Metode Penelitian Survey*, ed.revisi. Jakarta : LP3S.
- Sirat, A.H. 2010. Persepsi Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah di Kota Makasar. *Jurnal Al-Qalam*. 16 (26) : 153-160.
- Sjahdeini, S.R. 2014. *Perbankan Syariah :Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta : Kencana.
- Sudirman, R. (2006). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah untuk Mengambil Kredit pada Koperasi Bhakti Husada di Dinas Kesehatan Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Ilmiah Progresif*. 3 (7): 34-46.
- Sumitro, W. 2004. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga terkait (BAMUI, Takaful dan Pasar Modal Syariah) di Indonesia*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Sumtora, A. dan Anastasia, N. 2015. Perilaku Keuangan dalam Pengambilan Keputusan Berinvestasi Properti Residensial di Surabaya. *FINESTA*. 3(1).



- Sunyoto, D. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Center for Academic Publishing Service.
- Tjiptono, F. 2002. *Strategi Pemasaran*, ed.II, cet.6. Yogyakarta : Andi.
- Toha, M. 2003. *Perilaku Organisasi: Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Transistari, R., dan T.H. Wahyuningsih. 2013. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan kredit oleh pelaku usaha kecil menengah di kabupaten sleman. *Efektif*. 4(2): 165-176.
- Trihendradi, C. 2008. *Step by Step SPSS 16 Analisis Data Statistik*, Ed.2.Cet.1. Yogyakarta: Andi
- Triyuwono, Iwan. 2000. *Laporan Penelitian Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Bank Syariah: Studi Wilayah Propinsi Jawa Timur*. Direktorat Riset Ekonomi dan Kebijakan Moneter Bank Indonesia.
- Umar, H. 2002. *Metodologi Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Universitas Jember. 2016. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Badan Penerbit Universitas Jember.
- Veithzal R.H. 2008. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, ed.1, cet.1. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Wahyuningsih, D., C.S. Titik, dan H. Oktavianti. 2014. Analisis perilaku nasabah dalam pembiayaan di Bank Syariah Mandiri. *Media Trend*. 9 (1) : 90-114.
- Wibowo, E. dan Widodo, U.H. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah?*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Wulaningrum, R., dan M. Suyudi. 2016. Analisis pemanfaatan kredit untuk pengembangan usaha pada UMKM di kota Samarinda. *EKSIS*. 12(1): 3214-3222.
- [www.BI.go.id](http://www.BI.go.id). [Diakses pada desember 2018]
- [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id). [Diakses pada desember 2018]
- [www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id). [Diakses pada desember 2018]
- Yaya, R . 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah : Teori dan Praktik Kontemporer*. Jakarta : Salemba Empat.
- Yuniarti, V.S. 2015. *Perilaku Konsumen : Teori dan Praktek*. Bandung : Pustaka Setia.

Zainuddin, Z., Y. Hamja, dan S.H. Rustiana. 2016. Analisis faktor dalam pengambilan keputusan nasabah memilih produk pembiayaan perbankan syariah (Studi kasus pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat). *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*. 1(1): 1-12.

Zuardi, M.H. 2013. Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Jabar Syariah Kota Cirebon. *TAPIS*. 12(1): 123-143.



### Lampiran 3.1

#### Kuesioner

Kepada Yth

**Responden (Nasabah BRI Syariah)**

Di Tempat

Dengan hormat,

Keputusan menggunakan pembiayaan dan mengelolanya untuk kegiatan usaha merupakan salah satu dari perilaku keuangan. Nasabah dalam hal ini akan mempertimbangkan beberapa faktor sebelum memutuskan untuk melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan yang dituju. Oleh karena itu peneliti hendak mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan dengan melakukan penelitian. Penelitian ini menggunakan kuesioner yang dimaksudkan untuk penyusunan Tesis sebagai salah satu syarat kelulusan peneliti di Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Peneliti mohon kesediaan dan kerelaan bapak/ ibu/ saudara untuk menjawab dengan penuh kejujuran atas item – item pernyataan yang berhubungan dengan judul penelitian saya “**Analisis Persepsi Mengenai Modal, Prosedur pembiayaan, Jaminan, dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan UMKM mengajukan Pembiayaan di Bank BRI Syariah**”.

Kuesioner ini berisi item pernyataan yang terkait dengan pembiayaan yang pernah bapak/ibu/saudara/i ajukan kepada bank BRI Syariah. Ada beberapa aspek yang peneliti jadikan bahan pertimbangan penyusunan tesis ini yaitu Aspek Modal, Aspek Prosedur Pinjaman, Aspek Jaminan, Dan Aspek Tingkat Margin.

Hal- hal yang berkaitan dengan identitas bapak/ibu/saudara/i, akan saya jamin kerahasiaannya dan hanya akan saya gunakan sebagai bahan penelitian saya. Atas kesediaan dan kerjasamanya saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Hormat Saya,

Petty Winda Meirina

## Identitas Responden

1. Nama :
2. Alamat :
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki / Perempuan (coret yang bukan)

Petunjuk pengisian : Berilah tanda Silang (X) pada jawaban yang menurut anda paling sesuai dengan kondisi dan keinginan anda.

1. Berapakah Usia Anda Saat ini ?
  - a. < 30 tahun
  - b. 30-40 tahun
  - c. >40 tahun
2. Apakah Jenis Usaha yang anda jalankan saat ini?
  - a. Jasa
  - b. Produksi
  - c. Perdagangan
  - d. Pertanian
  - e. Lain-lain , sebutkan .....
3. Pendidikan terakhir anda ?
  - a. SD/Sederajat
  - b. SMP/Sederajat
  - c. SMA/Sederajat
  - d. Perguruan Tinggi
4. Berapa Besarnya penghasilan usaha (omset) Anda per bulan ?
  - a. < Rp. 25.000.000
  - b. Rp. 25.000.000- Rp. 100.000.000
  - c. > Rp. 100.000.000
5. Berapa lama jangka waktu Pembiayaan yang Anda Ambil pada BRI Syariah ?
  - a. < 1 tahun
  - b. 1-2 tahun
  - c. 3-5 tahun
  - d. > 5 tahun

Petunjuk pengisian untuk kuesioner berikut ini :

- Berilah tanda cek (√) pada jawaban yang menurut anda benar atas pertanyaan yang ada dan sesuai dengan kenyataan yang ada mengenai BRI Syariah dengan pilihan jawaban yang sesuai.

## ASPEK MODAL

Aspek yang berkenaan dengan plafon pembiayaan yang pernah diajukan dan angsuran pembiayaan yang dibayarkan oleh nasabah bank BRI Syariah.

No	Pertanyaan	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
1	Pembiayaan yang diberikan oleh BRI Syariah baik berupa uang tunai ataupun barang (yang dinilai dengan uang) sudah benar-benar dapat dirasakan manfaatnya oleh nasabah				
2	Pembiayaan yang disetujui oleh BRI Syariah dan diperoleh nasabah sudah sesuai dengan keinginan nasabah				
3	Angsuran/cicilan pembayaran yang diterapkan oleh BRI syariah sudah sesuai dengan kemampuan nasabah				

## ASPEK PROSEDUR PEMBIAYAAN

Aspek yang berkenaan dengan proses pengajuan pembiayaan, lama waktu pengajuan pembiayaan hingga proses pencairan.

No	Pertanyaan	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
1	Prosedur pembiayaan yang diterapkan oleh BRI Syariah sudah sangat mudah				
2	BRI Syariah menangani proses pengajuan pembiayaan Nasabah dengan relatif cepat				
3	Pencairan (realisasi) pembiayaan pada BRI Syariah selalu tepat waktu				
4	BRI Syariah dalam memberikan jangka waktu pengembalian pinjaman sudah sesuai dengan harapan nasabah				

## ASPEK TINGKAT MARGIN

Aspek yang berkenaan dengan prosentase keuntungan yang diambil oleh BRI Syariah dan diberlakukan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan.

No	Pertanyaan	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
1	Bank BRI Syariah dalam menentukan margin sesuai dengan besaran pembiayaan dan jangka waktu pengembalian				
2	Tingkat Margin yang ditawarkan oleh BRI Syariah sangat menarik dibandingkan di Bank Syariah Lainnya				
3	BRI Syariah menawarkan prosentase tingkat margin sesuai dengan keinginan nasabah.				

## ASPEK JAMINAN

Aspek yang membahas tentang syarat jaminan yang diterapkan di BRI Syariah pada Nasabah yang mengajukan pembiayaan.

No	Pertanyaan	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
1	BRI Syariah menentukan syarat administratif terkait jaminan sesuai dengan kemampuan nasabah.				
2	Jaminan pembiayaan (tergantung perjanjian) sudah sesuai dengan kemampuan nasabah.				
3	Besarnya jaminan yang ditentukan oleh BRI Syariah sesuai dengan besar kecilnya pembiayaan yang diterima.				

Informasi tambahan dari Nasabah :

---



---



---

**Lampiran 4.1**

**Hasil Uji Validitas Data**

**1. Variabel Modal**

**Correlations**

		Butir Ke 1 Modal	Butir Ke 2 Modal	Butir Ke 3 Modal	Total Modal
Butir Ke 1 Modal	Pearson Correlation	1	.658**	.673**	.874**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	37	37	37	37
Butir Ke 2 Modal	Pearson Correlation	.658**	1	.804**	.915**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	37	37	37	37
Butir Ke 3 Modal	Pearson Correlation	.673**	.804**	1	.906**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	37	37	37	37
Total Modal	Pearson Correlation	.874**	.915**	.906**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	37	37	37	37

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## 2. Variabel Prosedur Pembiayaan

Correlations

		Butir Ke 1 Prosedur	Butir Ke 2 Prosedur	Butir Ke 3 Prosedur	Butir Ke 4 Prosedur	Total Prosedur
Butir Ke 1 Prosedur	Pearson Correlation	1	.485**	.282	.148	.614**
	Sig. (2-tailed)		.002	.091	.381	.000
	N	37	37	37	37	37
Butir Ke 2 Prosedur	Pearson Correlation	.485**	1	.328*	.177	.627**
	Sig. (2-tailed)	.002		.047	.293	.000
	N	37	37	37	37	37
Butir Ke 3 Prosedur	Pearson Correlation	.282	.328*	1	.804**	.861**
	Sig. (2-tailed)	.091	.047		.000	.000
	N	37	37	37	37	37
Butir Ke 4 Prosedur	Pearson Correlation	.148	.177	.804**	1	.792**
	Sig. (2-tailed)	.381	.293	.000		.000
	N	37	37	37	37	37
Total Prosedur	Pearson Correlation	.614**	.627**	.861**	.792**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	37	37	37	37	37

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



### 3. Variabel Tingkat Margin

		Correlations			
		Butir Ke 1 Tingkat Margin	Butir Ke 2 Tingkat Margin	Butir Ke 3 Tingkat Margin	Total Tingkat Margin
Butir Ke 1 Tingkat Margin	Pearson Correlation	1	.595**	.561**	.812**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	37	37	37	37
Butir Ke 2 Tingkat Margin	Pearson Correlation	.595**	1	.674**	.904**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	37	37	37	37
Butir Ke 3 Tingkat Margin	Pearson Correlation	.561**	.674**	1	.861**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	37	37	37	37
Total Tingkat Margin	Pearson Correlation	.812**	.904**	.861**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	37	37	37	37

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### 4. Variabel Jaminan

**Correlations**

		Butir Ke 1 Jaminan	Butir Ke 2 Jaminan	Butir Ke 3 Jaminan	Total Jaminan
Butir Ke 1 Jaminan	Pearson Correlation	1	.803**	.733**	.914**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	37	37	37	37
Butir Ke 2 Jaminan	Pearson Correlation	.803**	1	.908**	.959**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	37	37	37	37
Butir Ke 3 Jaminan	Pearson Correlation	.733**	.908**	1	.934**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	37	37	37	37
Total Jaminan	Pearson Correlation	.914**	.959**	.934**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	37	37	37	37

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Lampiran 4.2**

**Hasil Uji Reliabilitas Data**

**1. Variabel Modal**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.873	.881	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir Ke 1 Modal	5.95	1.386	.699	.491	.880
Butir Ke 2 Modal	6.24	1.300	.789	.671	.792
Butir Ke 3 Modal	6.24	1.578	.811	.683	.794

**2. Variabel Prosedur Pembiayaan**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.700	.702	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir Ke 1 Prosedur	9.00	1.889	.353	.257	.709
Butir Ke 2 Prosedur	9.16	1.917	.400	.283	.685
Butir Ke 3 Prosedur	9.08	1.410	.717	.689	.482
Butir Ke 4 Prosedur	9.08	1.354	.519	.657	.625

### 3. Variabel Tingkat Margin

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.817	.824	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir Ke 1 Tingkat Margin	5.76	1.467	.633	.401	.792
Butir Ke 2 Tingkat Margin	5.73	.980	.720	.523	.717
Butir Ke 3 Tingkat Margin	5.76	1.300	.699	.493	.723

### 4. Variabel Jaminan

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.922	.930	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir Ke 1 Jaminan	6.11	1.044	.785	.645	.950
Butir Ke 2 Jaminan	6.08	1.188	.915	.865	.842
Butir Ke 3 Jaminan	6.03	1.138	.854	.824	.879

**Lampiran 4.3**  
**Hasil Uji Normalitas Data**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Total Modal	Total Prosedur	Total Tingkat Margin	Total Jaminan
N		37	37	37	37
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	9.22	12.11	8.62	9.11
	Std. Deviation	1.734	1.629	1.605	1.560
Most Extreme Differences	Absolute	.234	.310	.269	.284
	Positive	.144	.310	.218	.284
	Negative	-.234	-.167	-.269	-.283
Kolmogorov-Smirnov Z		1.424	1.887	1.636	1.730
Asymp. Sig. (2-tailed)		.035	.002	.009	.005

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



**Lampiran 4.4**

**Hasil Hipotesis Uji *Kruskall-Wallis* berdasarkan faktor Usia**

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Total Modal	37	9.22	1.734	6	12
Total Prosedur	37	12.11	1.629	10	16
Total Tingkat Margin	37	8.62	1.605	5	12
Total Jaminan	37	9.11	1.560	6	12
Usia	37	1.73	.732	1	3

**Ranks**

	Usia	N	Mean Rank
Total Modal	<30 tahun	16	15.78
	30-40 tahun	15	22.23
	>40 tahun	6	19.50
	Total	37	
Total Prosedur	<30 tahun	16	12.16
	30-40 tahun	15	23.67
	>40 tahun	6	25.58
	Total	37	
Total Tingkat Margin	<30 tahun	16	15.91
	30-40 tahun	15	20.47
	>40 tahun	6	23.58
	Total	37	
Total Jaminan	<30 tahun	16	16.13
	30-40 tahun	15	21.43
	>40 tahun	6	20.58
	Total	37	

**Test Statistics<sup>a,b</sup>**

	Total Modal	Total Prosedur	Total Tingkat Margin	Total Jaminan
Chi-square	2.968	12.518	3.022	2.481
df	2	2	2	2
Asymp. Sig.	.227	.002	.221	.289

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Usia

**Lampiran 4.5**

**Hasil Hipotesis Uji *Kruskal-Wallis* berdasarkan faktor Jenis Usaha**

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Total Modal	37	9.22	1.734	6	12
Total Prosedur	37	12.11	1.629	10	16
Total Tingkat Margin	37	8.62	1.605	5	12
Total Jaminan	37	9.11	1.560	6	12
Jenis Usaha	37	3.27	1.305	1	5

**Ranks**

	Jenis Usaha	N	Mean Rank
Total Modal	Jasa	4	15.50
	Produksi	4	9.00
	Perdagangan	18	22.67
	Lainnya	11	17.91
	Total	37	
Total Prosedur	Jasa	4	9.50
	Produksi	4	12.25
	Perdagangan	18	23.31
	Lainnya	11	17.86
	Total	37	
Total Tingkat Margin	Jasa	4	21.50
	Produksi	4	12.25
	Perdagangan	18	22.25
	Lainnya	11	15.23
	Total	37	
Total Jaminan	Jasa	4	18.25
	Produksi	4	10.25
	Perdagangan	18	20.75
	Lainnya	11	19.59
	Total	37	

**Test Statistics<sup>a,b</sup>**

	Total Modal	Total Prosedur	Total Tingkat Margin	Total Jaminan
Chi-square	6.448	8.349	5.374	3.861
df	3	3	3	3
Asymp. Sig.	.092	.039	.146	.277

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Jenis Usaha



**Lampiran 4.6**

**Hasil Hipotesis Uji *Kruskall-Wallis* berdasarkan faktor Pendapatan Usaha**

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Total Modal	37	9.22	1.734	6	12
Total Prosedur	37	12.11	1.629	10	16
Total Tingkat Margin	37	8.62	1.605	5	12
Total Jaminan	37	9.11	1.560	6	12
Pendapatan Usaha	37	1.22	.417	1	2

**Ranks**

Pendapatan Usaha		N	Mean Rank
Total Modal	<Rp.25.000.000	29	19.17
	Rp.25.000.000-Rp.100.000.000	8	18.38
	Total	37	
Total Prosedur	<Rp.25.000.000	29	17.98
	Rp.25.000.000-Rp.100.000.000	8	22.69
	Total	37	
Total Tingkat Margin	<Rp.25.000.000	29	17.34
	Rp.25.000.000-Rp.100.000.000	8	25.00
	Total	37	
Total Jaminan	<Rp.25.000.000	29	19.00
	Rp.25.000.000-Rp.100.000.000	8	19.00
	Total	37	

**Test Statistics<sup>a,b</sup>**

	Total Modal	Total Prosedur	Total Tingkat Margin	Total Jaminan
Chi-square	.037	1.300	3.565	.000
df	1	1	1	1
Asymp. Sig.	.848	.254	.059	1.000

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Pendapatan Usaha

**Lampiran 4.7**

**Hasil Hipotesis Uji *Kruskall-Wallis* berdasarkan faktor Tingkat Pendidikan**

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Total Modal	37	9.22	1.734	6	12
Total Prosedur	37	12.11	1.629	10	16
Total Tingkat Margin	37	8.62	1.605	5	12
Total Jaminan	37	9.11	1.560	6	12
Tingkat Pendidikan	37	3.22	.821	1	4

**Ranks**

	Tingkat Pendidikan	N	Mean Rank
Total Modal	SD/Sederajat	2	2.50
	SMP/Sederajat	3	28.50
	SMA/Sederajat	17	19.50
	Perguruan Tinggi	15	18.73
	Total	37	
Total Prosedur	SD/Sederajat	2	9.50
	SMP/Sederajat	3	34.17
	SMA/Sederajat	17	18.88
	Perguruan Tinggi	15	17.37
	Total	37	
Total Tingkat Margin	SD/Sederajat	2	7.50
	SMP/Sederajat	3	31.50
	SMA/Sederajat	17	20.00
	Perguruan Tinggi	15	16.90
	Total	37	
Total Jaminan	SD/Sederajat	2	2.50
	SMP/Sederajat	3	29.33
	SMA/Sederajat	17	18.97
	Perguruan Tinggi	15	19.17
	Total	37	

**Test Statistics<sup>a,b</sup>**

	Total Modal	Total Prosedur	Total Tingkat Margin	Total Jaminan
Chi-square	7.515	8.534	7.921	9.092
df	3	3	3	3
Asymp. Sig.	.057	.036	.048	.028

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Tingkat Pendidikan

**Lampiran 4.8**  
**Data Responden**

Sampel	Jenis Kelamin	Usia	Jenis Usaha	Penghasilan	Pendidikan
N1	Laki-laki	30	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N2	Perempuan	30	Produksi	25 juta- 100 juta	Perguruan tinggi
N3	Perempuan	28	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N4	Perempuan	35	Perdagangan	<25 juta	SMA
N5	Perempuan	30	Perdagangan	<25 juta	SMA
N6	Perempuan	30	Perdagangan	<25 juta	SMA
N7	Perempuan	58	Perdagangan	<25 juta	SMP
N8	Laki-laki	28	Jasa	<25 juta	SMP
N9	Laki-laki	29	Jasa	<25 juta	SMP
N10	Perempuan	26	Produksi	<25 juta	SMP
N11	Perempuan	25	Perdagangan	<25 juta	SMP
N12	Perempuan	55	Perdagangan	<25 juta	SD
N13	Laki-laki	26	Perdagangan	<25 juta	Perguruan tinggi
N14	Perempuan	31	Perdagangan	<25 juta	SMA
N15	Perempuan	45	Perdagangan	<25 juta	SMA
N16	Perempuan	27	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N17	Laki-laki	35	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N18	Perempuan	27	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N19	Laki-laki	44	Perdagangan	<25 juta	SMP
N20	Perempuan	26	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N21	Laki-laki	37	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N22	Laki-laki	35	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N23	Laki-laki	38	Lainnya	25 juta- 100 juta	Perguruan tinggi
N24	Laki-laki	30	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N25	Laki-laki	29	Produksi	25 juta- 100 juta	Perguruan tinggi
N26	Perempuan	28	Lainnya	<25 juta	Perguruan tinggi
N27	Perempuan	35	Perdagangan	<25 juta	SMA
N28	Perempuan	30	Perdagangan	<25 juta	SMA
N29	Perempuan	30	Perdagangan	<25 juta	Perguruan tinggi
N30	Perempuan	50	Perdagangan	<25 juta	SMP
N31	Laki-laki	30	Jasa	<25 juta	Perguruan tinggi
N32	Laki-laki	27	Jasa	<25 juta	SMA
N33	Perempuan	24	Produksi	<25 juta	SMA
N34	Perempuan	28	Perdagangan	<25 juta	SMA
N35	Perempuan	55	Perdagangan	<25 juta	SD
N36	Laki-laki	27	Perdagangan	<25 juta	SMA

N37	Perempuan	33	Perdagangan	<25 juta	SMA
-----	-----------	----	-------------	----------	-----



**Lampiran 4.9**  
**Data Variabel Modal**

<b>M1</b>	<b>M2</b>	<b>M3</b>	<b>MODAL</b>
3	2	2	7
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
4	3	3	10
4	3	3	10
4	4	4	12
3	3	3	9
3	3	3	9
2	2	2	6
3	3	3	9
2	2	2	6
4	3	3	10
3	3	3	9
3	4	3	10
3	2	3	8
4	3	3	10
4	4	3	11
3	3	3	9
4	2	3	9
4	4	4	12
4	4	3	11
2	2	3	7
3	2	2	7
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
4	3	3	10
4	3	3	10
4	4	4	12
3	3	3	9
3	3	3	9
2	2	2	6
3	3	3	9
2	2	2	6
4	3	3	10

3	3	3	9
---	---	---	---

**Data Variabel Prosedur Pembiayaan**

P1	P2	P3	P4	PROSEDUR
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	2	3	3	11
2	3	3	3	11
3	3	2	2	10
3	3	3	3	12
4	3	2	2	11
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12
3	3	4	4	14
3	3	2	2	10
3	3	3	4	13
3	3	3	2	11
3	3	3	4	13
3	3	3	2	11
4	4	4	4	16
3	3	3	2	11
2	2	3	4	11
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	3	4	4	15
3	3	3	3	12
3	3	3	3	12
4	4	4	4	16
3	2	3	3	11
2	3	3	3	11
3	3	2	2	10
3	3	3	3	12

4	3	2	2	11
3	2	3	3	11
3	3	3	3	12

**Data Variabel Tingkat Margin**

TM1	TM2	TM3	TINGKAT MARGIN
3	2	2	7
3	3	3	9
3	3	3	9
3	4	3	10
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
3	3	3	9
3	3	3	9
2	2	2	6
3	2	3	8
2	3	2	7
3	3	3	9
3	3	3	9
3	4	3	10
2	2	2	6
3	2	2	7
3	2	2	7
3	3	3	9
3	3	3	9
3	4	4	11
1	1	3	5
3	4	4	11
3	2	2	7
3	3	3	9
3	3	3	9
3	4	3	10
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
3	3	3	9
3	3	3	9
2	2	2	6

3	2	3	8
2	3	2	7
3	3	3	9
3	3	3	9

**Data Variabel Jaminan**

J1	J2	J3	JAMINAN
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
2	3	3	8
4	3	3	10
2	2	2	6
3	3	3	9
2	2	2	6
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	4	10
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
3	3	4	10
2	3	3	8
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
3	3	3	9
3	3	3	9
4	4	4	12
2	3	3	8
4	3	3	10
2	2	2	6



3	3	3	9
2	2	2	6
3	3	3	9
3	3	3	9

