

**PENGARUH PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI ATAS  
AKUNTANSI AKAD SALAM DAN GHARAR TERHADAP  
TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN TRANSAKSI  
ONLINE DENGAN RELIGIUSITAS SEBAGAI  
VARIABEL MODERASI  
(Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri)**

**TESIS**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Magister Akuntansi (M.Ak)  
Dalam Bidang Ilmu Akuntansi*

**Oleh :**

**DOMINGGUS SIJAUTA**  
**NPM : 2120050019**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2023**

## PENGESAHAN TESIS

Nama : **DOMINGGUS SIJAUTA**  
Nomor Pokok Mahasiswa : 2120050019  
Prodi/Konsentrasi : Magister Akuntansi / Akuntansi dan Keuangan Syariah  
Judul Tesis : **PENGARUH PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI  
ATAS AKUNTANSI AKAD SALAM DAN GHARAR  
TERHADAP TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN  
TRANSAKSI *ONLINE* DENGAN RELIGIUSITAS  
SEBAGAI VARIABEL MODERASI  
(Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri)**

Pengesahan Tesis:

Medan, 22 September 2023

**Komisi Pembimbing**

Pembimbing I



**Dr. Hj. DAHRANI, S.E., M.Si**

Pembimbing II



**Dr. HASTUTI OLIVIA, S.E., M.Ak**

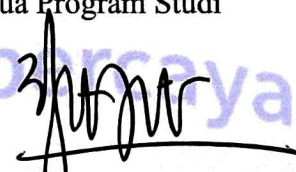
**Diketahui**

Direktur



**Prof. Dr. TRIONO EDDY, SH., M.Hum**

Ketua Program Studi



**Dr. EKA NURMALA SARI, S.E., M.Si., Ak., CA**



## PENGESAHAN

**PENGARUH PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI ATAS AKUNTANSI AKAD  
SALAM DAN GHARAR TERHADAP TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN  
TRANSAKSI *ONLINE* DENGAN RELIGIUSITAS SEBAGAI  
VARIABEL MODERASI  
(Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri)**

**DOMINGGUS SIJAUTA**

**NPM : 2120050019**

**Program Studi : Magister Akuntansi**

Tesis ini Telah Dipertahankan Dihadapan Komisi Penguji Yang Dibentuk Oleh Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Dinyatakan Lulus Dalam Ujian Tesis dan Berhak Menyandang Gelar Magister Akuntansi (M.Ak) Pada Hari Jum'at, 22 September 2023

### Komisi Penguji

1. **Assoc. Prof. Dr. SYAFRIDA HANI, S.E., M.Si**  
Ketua

1.....

2. **Assoc. Prof. Dr. MAYA SARI, S.E., Ak., M.Si., CA**  
Sekretaris

2.....

3. **Dr. WIDIA ASTUTY, S.E., M.Si., QIA., Ak., CA., CPA**  
Anggota

3.....

**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya



## PERNYATAAN

**PENGARUH PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI ATAS AKUNTANSI AKAD  
SALAM DAN GHARAR TERHADAP TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN  
TRANSAKSI *ONLINE* DENGAN RELIGIUSITAS SEBAGAI  
VARIABEL MODERASI  
(Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri)**

**Dengan ini peneliti menyatakan bahwa:**

1. Tesis ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh Gelar Magister pada Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara merupakan hasil karya peneliti sendiri.
2. Tesis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan Gelar Akademik (Sarjana, Magister, dan/atau Doktor), baik di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara maupun di perguruan tinggi lain.
3. Tesis ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Komisi Pembimbing dan masukan Tim Penguji.
4. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ternyata ditemukan seluruh atau sebagian tesis ini bukan hasil karya peneliti sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, peneliti bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang peneliti sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Medan, 22 September 2023  
Peneliti,



**DOMINGGUS SIJAUTA**  
**NPM : 2120050019**

**PENGARUH PEMAHAMAN SUMBER DAYA INSANI ATAS  
AKUNTANSI AKAD SALAM DAN GHARAR TERHADAP  
TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN TRANSAKSI  
ONLINE DENGAN RELIGIUSITAS SEBAGAI  
VARIABEL MODERASI  
(Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri)**

**DOMINGGUS SIJAUTA  
NPM : 2120050019**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, menguji, dan menganalisis pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam dan gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* dengan religiusitas sebagai variabel moderasi (studi kasus Rumah Busana Muslim Riri). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 69 distributor dari Rumah Busana Muslim Riri, dengan teknik pengambilan sampel jenuh sehingga semua populasi dijadikan sampel yaitu 69 distributor. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan *Structural Equation Model* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS). Pengujian model struktural dalam PLS dilakukan dengan bantuan *software* Smart PLS ver. 4 for windows. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*, pemahaman sumber daya insani atas gharar berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*, religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*, dan religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*.

**Kata Kunci : Sumber Daya Insani, Akuntansi Akad Salam, Gharar, Religiusitas, Kepuasan Pelanggan, Transaksi *Online*.**

**THE INFLUENCE OF HUMAN RESOURCES  
UNDERSTANDING OF SALAM AND GHARAR  
ACCOUNTING ON CUSTOMER SATISFACTION LEVEL OF  
TRANSACTIONS ONLINE WITH AS RELIGIUSITY  
MODERATION VARIABLES  
(Case Study of Rumah Busana Muslim Riri)**

**DOMINGGUS SIJAUTA  
NPM : 2120050019**

**ABSTRACT**

*This study aims to determine, test, and analyze the effect of understanding human resources on the accounting of salam and gharar contracts on the level of customer satisfaction in online transactions with religiosity as a moderating variable (a case study at Rumah Busana Muslim Riri). The population used in this research were 69 distributors from Rumah Busana Muslim Riri, with a saturated sampling technique so that the entire population was sampled, namely 69 distributors. This study used quantitative methods. The data analysis technique used in this study was the Partial Least Square (PLS) based Structural Equation Model (SEM) approach. Structural model testing in PLS is carried out with the help of Smart PLS ver. 4 for windows. The results of the research show that understanding human resources regarding the accounting of salam contracts influences the level of customer satisfaction with online transactions, understanding human resources with respect to gharar influences the level of customer satisfaction with online transactions, religiosity can moderate the influence of understanding human resources with accounting for salam contracts on the level of customer satisfaction online transactions, and religiosity can moderate the influence of understanding human resources regarding gharar on the level of customer satisfaction with online transactions.*

***Keywords: Human Resources, Akad Salam Accounting, Gharar, Religiosity, Customer Satisfaction, Online Transactions.***

## KATA PENGANTAR



**Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.**

Puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya serta doa tulus ikhlas terkhusus untuk Ibunda tercinta Suzainatun sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul **“Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi *Online* dengan Religiusitas sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri).”**

Selama penulisan tesis ini, penulis banyak menerima bimbingan, motivasi, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Prof. Dr. H. Triono Eddy, S.H., M.Hum. selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Eka Nurmala Sari, S.E., M.Si., Ak., CA. selaku Ketua Program Studi Magister Akuntansi Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, S.E., M.Si., Ak. selaku Sekretaris Program Studi Magister Akuntansi Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Ibu Dr. Hj. Dahrani, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I yang senantiasa dengan sabar memberikan bimbingan dan arahan demi penyelesaian penulisan tesis ini.
6. Ibu Dr. Hastuti Olivia, S.E., M.Ak. selaku Dosen Pembimbing II yang dengan sabar selalu memberikan banyak pelajaran sehingga tesis ini terselesaikan.
7. Seluruh Dosen Program Pascasarjana Magister Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh Staff Biro Administrasi di Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Mbak Dhina Susanti Sijauta beserta suami Mas Suprpto dan Mas Dhoni Sumantha Sijauta beserta istri Kak Yusnidar yang selalu berdoa sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik.
10. Keponakan tersayang Indriyani Dhian Rachmadhani, S.Pd., beserta suaminya Aziz Azwar Ramadhan, S.E., dan Reza Alfarisi yang selalu berdoa dengan tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik.
11. Bapak H. Indra Sabar Hariadi Daroesman, selaku pemilik Rumah Busana Muslim Riri yang telah memberikan izin untuk tempat penelitian, dan banyaknya bantuan selama proses penelitian, sehingga tesis ini dapat diselesaikan dengan baik.
12. Mbak Ridha Kusumawardani selaku manajemen Rumah Busana Muslim Riri dan seluruh jajaran manajemen, karyawan, staff marketing, dan distributor pelanggan Rumah Busana Muslim Riri yang telah banyak membantu proses penelitian dan penulisan tesis ini.
13. Sahabat-sahabat tersayang kepada Bang Haji Salahuddin, Mbak Antik Kusumawati, Kak Erika Hidayah, Kak Heny Hariani, Adek Konek, Rini



Nasution, Ayu Alfatihani, Kak Nurhayana Sagala, Mikha Irnis Sitinjak, Mbak Yvonne, Koko Samuel Indrajaya, dan Mbak Riri, terima kasih atas doa dan dukungannya selama ini.

14. Semua teman-teman Magister Akuntansi Angkatan 2021 Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, terkhusus Kelas Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah kepada Muhammad Yovi, Heprina Hera Rezeki, dan Kak Radhiyah terima kasih telah berjuang bersama-sama. Dan kepada teman-teman dari semester 1 dan 2 yaitu Eka Andriani, Devi Purnama Sari, dan Tyus Windi Ayuni, terima kasih atas doa dan dukungannya.
15. Dan seluruh pihak terkait yang telah banyak membantu penulis dan tidak dapat disebutkan namanya satu-persatu, terima kasih doa dan dukungannya sehingga dapat terselesaikan tesis ini dengan baik.

Akhir kata penulis berharap, semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi siapapun yang membacanya. Semoga Allah SWT memberikan Rahmat dan Karunia-Nya kepada kita semua dan memberikan balasan pahala yang setimpal kepada pihak-pihak terkait yang telah bersusah payah bersedia membantu penulis dalam proses menyelesaikan tesis ini.

**Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.**

Medan, 16 September 2023

Penulis,

Dominggus Sijauta

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	7
1.3 Rumusan Masalah .....	8
1.4 Tujuan Penelitian .....	8
1.5 Manfaat Penelitian .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>11</b>
2.1 Tingkat Kepuasan Pelanggan.....	11
2.1.1 Pengertian Tingkat Kepuasan Pelanggan.....	11
2.1.2 Teori Kepuasan Pelanggan.....	12
2.1.3 Indikator Tingkat Kepuasan Pelanggan .....	13
2.2 Pemahaman Sumber Daya Insani.....	14
2.2.1 Pengertian Sumber Daya Insani .....	14
2.2.2 Teori Keprilakuan .....	16

2.3 Akuntansi Akad Salam.....	18
2.3.1 Pengertian Akuntansi Akad Salam.....	18
2.3.2 Dasar Hukum Akuntansi Akad Salam .....	19
2.3.3 Rukun Akuntansi Akad Salam.....	22
2.3.4 Fatwa Akuntansi Akad Salam.....	23
2.3.5 Indikator Akuntansi Akad Salam.....	25
2.4 Gharar.....	28
2.4.1 Pengertian Gharar.....	28
2.4.2 Dasar Hukum Gharar .....	29
2.4.3 Indikator Gharar .....	30
2.5 Religiusitas.....	31
2.5.1 Pengertian Religiusitas.....	31
2.5.2 Fungsi Religiusitas .....	32
2.5.3 Dimensi Religiusitas .....	32
2.5.4 Faktor yang Mempengaruhi Religiusitas .....	35
2.5.5 Religiusitas dalam Perspektif Islam.....	37
2.5.6 Indikator Religiusitas .....	39
2.6 Kajian Penelitian yang Relevan .....	40
2.7 Kerangka Konseptual .....	45
2.8 Hipotesis.....	48
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>50</b>
3.1 Pendekatan Penelitian .....	50



3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	51
3.3 Populasi dan Sampel .....	51
3.3.1 Populasi.....	51
3.3.2 Sampel.....	53
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	53
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.6 Uji Kualitas Instrumen Penelitian .....	57
3.6.1 Uji Validitas .....	57
3.6.2 Uji Reliabilitas .....	60
3.7 Teknik Analisis Data.....	61
3.7.1 Analisis Statistik Deskriptif .....	62
3.7.2 <i>Partial Least Square</i> (PLS).....	62
3.7.2.1 Analisis <i>Outer Model</i> .....	64
3.7.2.2 Analisis <i>Inner Model</i> .....	65
3.7.3 Pengujian Hipotesis.....	66
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>67</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	67
4.1.1 Gambaran Umum Penelitian .....	67
4.1.2 Tingkat Pengembalian Responden.....	67
4.1.3 Deskripsi Data.....	68
4.1.3.1 Karakteristik Responden.....	68
4.1.3.2 Deskripsi Variabel Penelitian .....	72
4.1.4 Hasil Pengujian SEM PLS .....	81
4.1.4.1 Analisis <i>Outer Model</i> .....	82

4.1.4.2 Analisis <i>Inner Model</i> .....	90
4.1.5 Hasil Pengujian Hipotesis .....	93
4.1.5.1 Pengujian Hipotesis Efek Antar Variabel.....	93
4.1.5.2 Pengujian Hipotesis Efek Moderasi .....	94
4.2 Pembahasan Penelitian.....	95
4.2.1 Pengaruh Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi <i>Online</i> .....	95
4.2.2 Pengaruh Pemahaman SDI atas Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi <i>Online</i> .....	98
4.2.3 Pengaruh Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi <i>Online</i> Dimoderasi oleh Religiusitas.....	101
4.2.4 Pengaruh Pemahaman SDI atas Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi <i>Online</i> Dimoderasi oleh Religiusitas .....	104
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>108</b>
5.1 Kesimpulan .....	108
5.2 Saran.....	109
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>111</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Kajian Penelitian Yang Relevan .....	40
Tabel 3.1	Waktu Penelitian .....	51
Tabel 3.2	Daftar Populasi.....	52
Tabel 3.3	Definisi Operasional Variabel.....	54
Tabel 3.4	Ukuran Alternatif Jawaban Kuesioner untuk Variabel Pemahaman Sumber Daya Insani untuk Akuntansi Akad Salam dan Variabel Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar.....	56
Tabel 3.5	Ukuran Alternatif Jawaban Kuesioner untuk Variabel Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online dan Variabel Religiusitas...	57
Tabel 3.6	Hasil Uji Validitas .....	59
Tabel 3.7	Hasil Uji Reliabilitas .....	61
Tabel 4.1	Data Distribusi Sampel Penelitian.....	68
Tabel 4.2	Deskripsi Usia Responden .....	69
Tabel 4.3	Deskripsi Jenis Kelamin Responden.....	69
Tabel 4.4	Deskripsi Pulau Distributor Responden .....	70
Tabel 4.5	Deskripsi Kota Distributor Responden .....	71
Tabel 4.6	Pedoman Kategorisasi Rata-Rata Skor Tanggapan Responden .....	73
Tabel 4.7	Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden Variabel Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam .....	74
Tabel 4.8	Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden Variabel . Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar .....	76
Tabel 4.9	Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden Variabel Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi <i>Online</i> .....	78



Tabel 4.10 Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden Variabel	
Religiusitas .....	80
Tabel 4.11 <i>Outer Loading Model</i> Pertama .....	84
Tabel 4.12 <i>Outer Loading Model</i> Terakhir .....	86
Tabel 4.13 <i>Cross Loading</i> .....	87
Tabel 4.14 <i>Average Variant Extracted (AVE)</i> .....	88
Tabel 4.15 <i>Conbrach's Alpha</i> .....	89
Tabel 4.16 <i>Composite Reliability</i> .....	90
Tabel 4.17 Hasil <i>R-Square</i> .....	91
Tabel 4.18 Hasil <i>F-Square</i> .....	92
Tabel 4.19 Hasil Pengujian Hipotesis Efek Antar Variabel ( <i>Path Coefficient</i> ) .	83
Tabel 4.20 Hasil Pengujian Hipotesis Efek Moderasi ( <i>Path Coefficient</i> ).....	94

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	48
Gambar 4.1 Persentasi Jawaban Responden Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam .....	75
Gambar 4.2 Persentasi Jawaban Responden Sumber Daya Insani atas Gharar.	77
Gambar 4.3 Persentasi Jawaban Responden Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi <i>Online</i> .....	79
Gambar 4.4 Persentasi Jawaban Responden Religiusitas.....	81
Gambar 4.5 <i>Convergent Validity Model</i> Pertama.....	83
Gambar 4.6 <i>Convergent Validity Model</i> Terakhir .....	85

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 Tabulasi Penelitian

Lampiran 3 Surat Izin Riset

Lampiran 4 Lembar Bimbingan Tesis



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perkembangan ekonomi suatu Negara. Menurut data *Asean Investment Report* per-September 2022, pelaku usaha pada kategori ini di Indonesia mencapai 65,46 juta unit dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 60,3%. Akan tetapi di balik peran dan kontribusinya yang cukup baik terhadap perekonomian Indonesia, sektor ini masih menghadapi kendala yang sangat mendasar. Sehingga masih banyak yang belum mampu untuk menaikkan kapasitas usahanya (<https://www.menpan.go.id/>, 2023).

UMKM di Indonesia sebagian besar merupakan usaha yang tidak berbadan hukum tetap, serta memiliki akses operasional sangat terbatas. Maka sering mengalami kendala dalam mendapatkan modal usaha dari lembaga-lembaga keuangan, khususnya perbankan. Kondisi ini tentu menyebabkan UMKM mengalami kesulitan dalam mengembangkan aktivitas usahanya baik dalam jangka pendek maupun panjang (Dahrani et al., 2022). Hal ini dapat dilihat dari konsistensi pelaku usaha dalam menjaga kualitas mutu usaha yang dimilikinya masih sangat rendah (Rianto et al., 2020) .

Kondisi seperti ini diperparah lagi dengan kejadian beberapa tahun belakang ini dikarenakan di seluruh dunia melewati masa-masa tersulit dunia kesehatan yaitu masa pandemi covid-19. Begitu juga yang terjadi di Indonesia di awal tahun 2020, hal semakin memperburuk sehingga banyak UMKM mengalami

kebangkrutan. Seiring berjalan waktu kita banyak mempelajari hal-hal baru dalam perekonomian yang tentunya akan berjalan berdampingan dengan masa digitalisasi, artinya internet menjadi salah satu faktor penting dan tidak bisa dianggap sebelah mata saja.

Akuntansi dan keuangan syariah secara operasional akan menggunakan beberapa akad seperti akad murabahah, salam, isthisna, mudharabah, musyarakah, dan lain-lain. Akad salam yang selalu dikaitkan dalam transaksi jual beli *online*, dimana tidak ada pertemuan secara langsung tatap muka antara pembeli dan penjual, akan tetapi akan dipertemukan dalam satu jaringan internet dalam bentuk akad. Akad salam memudahkan transaksi jual beli dimana pelaku akad saling berjauhan dan tidak harus hadir dalam satu tempat, secara *online* calon pembeli masuk ke situs belanja. Akad salam dengan sistem *online* diperbolehkan selama tidak mengandung unsur yang dapat merusak seperti riba, kezaliman, penipuan, kecurangan, dan sejenisnya serta memenuhi rukun dan syarat di dalam transaksi jual beli serta pencatatan di laporan keuangan akuntansi akad salam harus sesuai dengan PSAK 103.

Hal utama yang menjadi pertimbangan seorang pembeli pada transaksi *online* adalah apakah *website*, *online shop* dan penjual *online* tersebut dapat terpercaya (Harefa, 2018). Tingkat kepercayaan berperan penting dalam transaksi jual beli, selain itu harga juga dinilai memiliki peran penting. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk (P. Kotler & Armstrong, 2008). Harga merupakan jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya (Swastha, 2008). Harga yang sesuai akan

menimbulkan minat membeli. Minat beli akan timbul dengan sendirinya jika konsumen merasa tertarik atau memberikan respon positif terhadap apa yang ditawarkan oleh penjual (Alfatris et al., 2012). Minat beli juga merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau mengambil tindakan guna berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian (Hasan, 2013).

Jual beli *online*, yang umum di kenal sebagai *e-commerce* mengacu pada pembelian dan penjualan produk atau jasa melalui sistem elektronik seperti internet dan jaringan komputer lainnya (Baskoro, 2012). Kendala yang dihadapi pada transaksi *online* tidak semua barang yang diinginkan selalu tersedia baik jenisnya atau jumlahnya, sehingga tertutup kemungkinan bahwa sewaktu waktu menjual atau membeli barang yang tidak hadir sewaktu akad terjadi. Jual beli seperti ini disebut dengan salam (*indent*). Menjual sesuatu dengan kriteria tertentu (yang masih berada) dalam tanggungan dengan pembayaran segera. Para fuqaha memberikan istilah terhadap barang pesanan dengan “*almahawij*” (barang-barang yang mendesak).

Gharar atau ketidakpastian dipandang sebagai transaksi yang tidak benar, dan dianggap haram untuk dilaksanakan. Ketidakpastian dalam transaksi gharar akan menyentuh kemungkinan untung atau rugi baik bagi penjual maupun bagi pelanggan. Hal ini juga akan berdampak pada tingkat kepercayaan pelanggan ketika bertransaksi *online*. Gharar atau ketidakpastian minimal akan berkurang jika penanganan dikaitkan dengan religiusitas, dimana semakin tinggi tingkat religiusitas sumber daya insani maka semakin tinggi pemahaman akad-akad syariah dalam bermuamalah maka akan mengurangi terjadinya gharar atau

ketidakpastian, hal ini juga dikarenakan sumber daya insani akan semakin takut melakukan hal-hal yang berbau gharar atau ketidakpastian.

Rumah Busana Muslim Riri merupakan produsen busana muslim keluarga yang memproduksi 4 (empat) *brand*, yaitu d'Ihsan (*brand* busana muslim pria), d'Izzud (*brand* busana muslim anak laki-laki), RiRi (*brand* busana muslim wanita), dan Fataa (*brand* busana muslim remaja).

Rumah Busana Muslim Riri secara operasional sudah melakukan kegiatannya berlandaskan dasar syariah, mulai dari proses pembelian bahan baku, proses produksi, proses distribusi, proses penjualan atau pemasaran, dan kerjasama dengan pihak lainnya. Rumah Busana Muslim Riri melakukan kegiatan penjualan baik secara *offline* maupun secara *online*. Jika dikaitkan dalam akuntansi syariah, transaksi penjualan *online* di Rumah Busana Muslim pastinya dihubungkan dengan akuntansi akad salam dan gharar. Hal ini membuktikan bahwa Rumah Busana Muslim Riri sangat menjunjung tinggi tingkat religiusitas, sehingga religiusitas memiliki peranan penting dalam kegiatan operasional di Rumah Busana Muslim Riri.

Rumah Busana Muslim Riri memiliki distributor selaku pelanggan tetap yang akan mendistribusikan produknya ke seluruh Indonesia. Sebagian distributor memahami dengan baik penggunaan akuntansi akad salam, namun tidak sedikit yang masih minim pemahaman mengenai akuntansi akad salam, hal ini disebabkan Rumah Busana Muslim Riri kurang memberikan informasi yang lengkap mengenai akuntansi akad salam. Ketersediaan produk dan spesifikasi produk yang tidak sesuai ketika produk diterima distributor menunjukkan bahwa akuntansi akad salam masih belum sepenuhnya dijalankan dengan baik.

Keterlambatan pengiriman barang dari Rumah Busana Muslim Riri ke distributor sering terjadi, hal ini menyebabkan sebagian distributor merasakan ketidakpatian (gharar). Permasalahan ini tampaknya hal yang sepele, namun sebenarnya merupakan persoalan yang serius dan sangat bermakna sehingga mempengaruhi tingkat kepuasan distributor selaku pelanggan dari Rumah Busana Muslim Riri. Kebermaknaan ini muncul karena implikasi dari masalah akuntansi akad salam dan gharar sangat menentukan kepercayaan dan kepuasan pelanggan ketika bertransaksi *online*.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Darmawansya & Polindi, 2020) mendapatkan hasil penelitian bahwa bagi konsumen akad salam secara *online* hendaklah meminta informasi yang jelas mengenai produk atau barang yang dijual sebelum melakukan transaksi dengan penjual. Sedangkan menurut (Akbar & Sucipto, 2018) hasil penelitian didapat bahwa akad salam dalam jual beli *online* boleh dilakukan telah memenuhi rukun dan syarat sah yang berlaku dalam hukum fiqih dan sesuai fatwa DSN MUI tahun 2000.

Penelitian lain yang dilakukan oleh (Kurnia et al., 2020) didapat hasil bahwa penerapan jual beli *online* dengan akad salam boleh dilakukan karena penjual dapat secara langsung menerima pesanan dari pembeli dan mengirimkan barang kepada alamat yang telah disepakati. Jika transaksi *online* dapat dilakukan dengan akuntansi akad salam, maka akan selalu dikaitkan dengan gharar atau ketidakpastian.

Penelitian yang dilakukan untuk mengetahui hubungan akad salam dengan gharar menurut (Qori, 2020) adalah terdapat beberapa bentuk praktik transaksi *e-commerce* berbasis *market place* yang melanggar persyaratan akad salam dalam

perspektif madzhab Syafi'i, yaitu dalam praktik penjualan dengan *model mystery box*, *random colour*, penjualan emas batangan atau perhiasan emas, minuman keras, dan transaksi *e-commerce* yang menggunakan metode pembayaran *Cash on Delivery* (COD).

Penelitian lainnya tentang gharar secara terpisah dilakukan oleh (Afdawaiza, 2011) bahwa gharar atau ketidakpastian ataupun resiko bukanlah suatu hal yang terlarang dalam Islam. Justru, keunggulan ekonomi Islam itu terletak pada pengakuan terhadap ketidakpastian ini. Ia sangat bermanfaat sebagai stimulan dan motivasi untuk melakukan "rekayasa" dalam investasi untuk mendatangkan sebuah *return*. Sedangkan penelitian yang dilakukan (Muchtar, 2017) hasilnya gharar dan maysir yang berkembang sejak jaman jahiliyah hingga era perekonomian modern saat ini cenderung merefleksikan ketidakpastian dan untung-untungan. Refleksi ini bisa dilihat dari hasil yang tidak jelas dan keuntungan atau kerugian yang hanya berpihak kepada salah satu pihak. Transaksi yang inheren dengan unsur gharar dan maysir berimbas pada ketidakadilan dan ketidakrekaan. Oleh karena transaksi ini dilarang dalam Islam.

Kualitas layanan dan kepuasan pelanggan terhadap akuntansi syariah akan dikaitkan dengan religiusitas setiap sumber daya insani. Hal ini menunjuk pada aspek agama yang telah dihayati oleh seorang sumber daya insani di dalam hati, di mana keyakinan agama seseorang terhadap pemahaman akad-akad syariah termasuk salah satunya akuntansi akad salam dan gharar. Dan religiusitas yang memoderasi tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*.

Beberapa hasil penelitian-penelitian terdahulu hanya diungkapkan mengenai akad salam dan kaidah-kaidah yang terkait hukum dari penerapan akad



salam itu sendiri. Begitu juga halnya mengenai gharar hanya diungkapkan apa saja yang berkaitan dengan hukum-hukum syariat islam tentang gharar. Masih kurangnya penelitian yang meneliti pemahaman akad salam dan gharar yang berkaitan dengan tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*, apakah ada pengaruh yang berkaitan satu sama lainnya serta kaitannya dengan religiusitas sumber daya insaninya.

Berdasarkan dari fenomena yang terjadi pada umumnya dan pada Rumah Busana Muslim Riri pada khususnya, maka perlu adanya dilakukan penelitian tentang bagaimana kaitan antara pemahaman akad salam dan gharar dengan tingkat kepuasan pelanggan dalam bertransaksi *online* serta kaitannya dengan religiusitas setiap sumber daya insani. Dalam penelitian ini akan dikaji lebih mendalam dengan harapan penelitian ini nantinya akan mempertegas dan memperkuat teori akuntansi akad salam dan gharar yang sudah ada selama ini. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi *Online* dengan Religiusitas sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri).”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi masalahnya sebagai berikut :

1. Sebagian distributor mengetahui Rumah Busana Muslim Riri secara operasional berlandaskan syariah, namun untuk pencatatan akuntansi akad salam masih belum dijalankan sesuai PSAK 103.

2. Ketersediaan produk dan detail produk memiliki peranan penting untuk menghindari terjadinya gharar atau ketidakpastian ketika produk dikirimkan.
3. Kurangnya tingkat religiusitas sumber daya insani berdampak pada pemahaman akuntansi akad salam dan gharar.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah yang ada, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri?
2. Apakah ada pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri?
3. Apakah religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri?
4. Apakah religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini setelah memperhatikan latar belakang dan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui, menguji, dan menganalisis pengaruh pemahaman sumber

daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

2. Untuk mengetahui, menguji, dan menganalisis pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.
3. Untuk mengetahui, menguji, dan menganalisis religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.
4. Untuk mengetahui, menguji, dan menganalisis religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini adalah mengetahui potensi atau keuntungan yang bisa kita peroleh setelah penelitian kita selesai dilaksanakan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya sebagai berikut :

1. Manfaat secara praktis
  - a. Memberikan pemahaman tentang pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam dan gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* serta kaitannya dengan religiusitas.
  - b. Memberikan bahan pertimbangan dan masukan tentang pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam dan gharar pada pelanggan yang mau bertransaksi *online*, dan secara umum memberikan contoh pada usaha mikro

kecil menengah lainnya.

2. Manfaat secara teoritis

Memberikan sumbang saran dan mengembangkan ilmu pengetahuan, diharapkan menjadi bahan acuan serta referensi bagi peneliti di masa yang akan datang.

3. Manfaat bagi penulis

- a. Memenuhi salah satu syarat mendapatkan gelar S2 Pascasarjana Program Studi Magister Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- b. Sebagai penerapan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku perkuliahan yang berupa teori-teori kedalam suatu kenyataan yang terjadi di lapangan, sehingga teori yang diperoleh dapat dipergunakan pada kondisi nyata yang sesungguhnya terjadi saat ini dan di masa mendatang.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tingkat Kepuasan Pelanggan**

##### **2.1.1 Pengertian Tingkat Kepuasan Pelanggan**

Memuaskan kebutuhan pelanggan adalah keinginan setiap perusahaan. Selain faktor penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, memuaskan kebutuhan pelanggan dapat meningkatkan keunggulan dalam persaingan. Pelanggan yang merasa puas terhadap produk dan jasa pelayanan cenderung untuk membeli kembali produk dan menggunakan kembali jasa pada saat kebutuhan yang sama muncul kembali dikemudian hari. Hal ini berarti kepuasan merupakan faktor kunci bagi pelanggan dalam melakukan pembelian ulang yang merupakan porsi terbesar dari *volume* penjualan perusahaan.

Tingkat kepuasan pelanggan ini sangat tergantung pada persepsi dan harapan pelanggan itu sendiri. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi dan harapan pelanggan adalah kebutuhan dan keinginan yang dirasakan oleh pelanggan tersebut pada saat melakukan pembelian suatu barang atau jasa, pengalaman masa lalu ketika mengkonsumsi barang atau jasa tersebut serta pengalaman teman-teman yang telah mengkonsumsi barang atau jasa tersebut.

Terdapat berbagai definisi yang telah dikemukakan oleh berbagai peneliti tentang definisi kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa setelah membandingkan kinerja produk dengan yang diharapkan (Kotler & Amstrong, 2008). Sedangkan menurut (Hasan, 2013) Kepuasan dan ketidakpuasan adalah evaluasi setelah pembelian, dimana alternatif yang dipilih

setidaknya sama atau melebihi harapan pelanggan, dan ketidakpuasan terjadi ketika hasil tidak memenuhi harapan.

Kepuasan pelanggan merupakan ringkasan dari berbagai intensitas respon afektif yang berasal dari waktu dan durasi yang terbatas serta ditujukan bagi aspek penting dalam konsumsi suatu produk.

Definisi-definisi yang telah disebutkan dari berbagai penelitian terdahulu, dapat diambil kesimpulan bahwa kepuasan pelanggan merupakan perasaan emosional seseorang dari sebuah perbandingan persepsi kinerja dengan harapannya pada durasi waktu tertentu dimana alternatif kinerja setelah merasakan produk sekurang-kurangnya sama atau lebih besar dari yang diharapkan.

### **2.1.2 Teori Kepuasan Pelanggan**

Tingkat kepuasan pelanggan akan selalu dikaitkan dengan teori kepuasan pelanggan. Menurut (Kotler & Amstrong, 2008) menjelaskan secara detail tentang kepuasan pelanggan sebagai berikut :

1. Nilai Pelanggan : Perbedaan antara manfaat yang diterima oleh pelanggan dan biaya yang mereka tanggung. Untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, harus berfokus pada peningkatan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan.
2. Membedakan Pelanggan : Setiap pelanggan dapat memiliki kebutuhan, preferensi, dan tingkat kepuasan yang berbeda. Perlu memahami pelanggan dengan baik, mengklasifikasikan pelanggan dan menawarkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan
3. Mengukur Kepuasan Pelanggan : Mengukur tingkat kepuasan pelanggan melalui survei pelanggan, umpan balik pelanggan, dan metode lainnya. Menilai

kepuasan pelanggan adalah langkah penting untuk mengetahui sejauh mana memenuhi permintaan pelanggan.

4. **Membangun Hubungan Jangka Panjang** : Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan yang kuat dan berkelanjutan dengan pelanggan dapat meningkatkan loyalitas dan retensi pelanggan, sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.
5. **Responsif terhadap Pelanggan** : Responsivitas terhadap pelanggan harus cepat dalam menanggapi pertanyaan, masalah, atau keluhan pelanggan. Hal ini dapat meningkatkan persepsi pelanggan terhadap kualitas layanan dan produk.
6. **Peran Pemasaran dalam Meningkatkan Kepuasan** : Pemasaran sebagai pendorong utama dalam meningkatkan kepuasan pelanggan. Pemasaran yang efektif dapat membantu perusahaan memahami kebutuhan pelanggan, merancang produk dan layanan yang sesuai, dan mengkomunikasikan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan.

### **2.1.3 Indikator Tingkat Kepuasan Pelanggan**

Indikator yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan pelanggan menurut (Kotler & Keller, 2021) terdapat lima indikator, yaitu :

1. **Kualitas produk dan jasa**, pelanggan akan merasa puas bila hasil evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk dan jasa yang mereka gunakan berkualitas.
2. **Kualitas pelayanan**, pelanggan akan merasa puas bila mereka mendapatkan pelayanan yang baik atau yang sesuai dengan yang diharapkan. Dalam dunia



persaingan bisnis, para pebisnis terus bersaing untuk mendapatkan konsumen yang loyal terhadap usaha mereka.

3. Emosional, pelanggan akan merasa bangga dan mendapatkan keyakinan bahwa orang lain akan kagum terhadap dia bila menggunakan produk dan jasa dengan merek tertentu yang cenderung mempunyai tingkat kepuasan yang lebih tinggi.
4. Harga, semakin mahal harga suatu produk atau jasa maka pelanggan mempunyai harapan yang lebih besar. Sedangkan jika suatu produk atau jasa yang berkualitas sama tetapi berharga murah, memberi nilai yang lebih tinggi pada pelanggan.
5. Biaya, pelanggan yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan jasa pelayanan, maka pelanggan akan cenderung puas terhadap jasa pelayanan tersebut.

## **2.2 Pemahaman Sumber Daya Insani**

### **2.2.1 Pengertian Sumber Daya Insani**

Perusahaan ataupun bisnis secara umum dikenal sumber daya manusia, sedangkan dalam ekonomi syariah dikenal dengan istilah sumber daya insani. Sumber daya insani adalah nama lain dari sumber daya manusia, kata insani disini memiliki sifat yang berkaitan dengan manusia, kemanusiaan dan manusiawi (Ali, 2006). Selain itu sumber daya insani dalam Islam mengacu pada apa yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW yang didasarkan pada konsep Islam mengenai manusia itu sendiri bahwa manusia diciptakan untuk beribadah kepada Allah sehingga segala kegiatan manusia harus merupakan bentuk ibadah dan manusia adalah khalifatullah fil ardh.

Sumber daya insani mempunyai peranan yang semakin penting dalam pencapaian tujuan perusahaan maka berbagai pengalaman dan hasil penelitian dalam bidang sumber daya insani dikumpulkan dan didata secara sistematis dalam manajemen sumber daya insani yang bertujuan me-manage atau mengelola sumber daya manusia. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT Al-Qur'an Surat Ibrahim Ayat 19 yang berbunyi :

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ إِنَّ يَئُودَ يُذْهِبُكُمْ وَيَأْتِ بِخَلْقٍ جَدِيدٍ

Artinya : Tidakkah kamu perhatikan, bahwa sesungguhnya Allah telah menciptakan langit dan bumi dengan hak? Jika Dia menghendaki, niscaya Dia membinasakan kamu dan mengganti (mu) dengan makhluk yang baru.

Manusia merupakan insan yang diciptakan oleh Allah SWT sebagai khalifah dimuka bumi untuk beribadah kepada-Nya seperti yang tercantum dalam Al-Qur'an Surat Al-Dzariyat Ayat 56 yang berbunyi :

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

Artinya : Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.

Dalam ayat tersebut jelas dikatakan bahwa Allah SWT tidaklah menciptakan Jin dan manusia melainkan untuk mengenal-Nya dan menyembah-Nya, hal ini dijelaskan juga dalam Hadits Qudsi yang diriwayatkan oleh Mujahid yang berbunyi : Aku laksanakan perbendaharaan yang tersembunyi, lalu Aku ingin supaya diketahui, maka Kujadikanlah makhluk, maka dengan adanya ciptaan-Ku itulah mereka mengetahuiku.

Makna kata “insani” dalam kalimat sumber daya insani memiliki arti makhluk basyariyyah dan mengacu pada kegiatan biologis, fisiologis atau material serta kegiatan manusia yang berkaitan dengan kegiatan intelektual dan spiritualitas (Suryani & Darmawan, 2006) Konteks ilmu manajemen syariah, sumber daya insani harus mempunyai beberapa karakter atau sifat yang megarah pada sifat-sifat Nabi Muhammad SAW. Sifat-sifat tersebut adalah shiddiq (benar), itqan (professional), fathanah (cerdas), amanah (jujur atau terpercaya) dan tabligh (transparan) sebagai dasar serta kebenaran dalam menjalani kehidupan di muka bumi ini (M.Z.M Lubis, 2020).

Sumber daya insani yang sering juga disingkat dengan SDI adalah sumber daya yang berperan penting dan ada dalam suatu perusahaan karena sumber daya insani cikal bakal untuk menjalankan setiap rangkaian kegiatan bahkan sampai pada hasil pencapaian setiap tujuan dari suatu perusahaan, oleh karena itu SDI menjadi sumber daya yang paling utama yang ada didalam suatu perusahaan (Meldona, 2009).

Sumber daya insani dalam menjalani kehidupan sehari-hari dalam Islam dianjurkan untuk melakukan hal-hal yang ma’ruf dan menjauhi setiap kegiatan yang mungkar serta harus senantiasa untuk selalu beriman kepada Allah SWT. Sebagaimana yang telah tercantum dalam Al-Qur’an Surat Ali-Imran Ayat 110 yang berbunyi :

كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ ۗ وَلَوْ آمَنَ أَهْلُ

الْكِتَابِ لَكَانَ خَيْرًا لَهُمْ ۗ مِنْهُمْ الْمُؤْمِنُونَ وَأَكْثَرُهُمُ الْفَاسِقُونَ

Artinya : Kamu adalah umat yang terbaik yang dilahirkan untuk manusia, menyuruh kepada yang ma'ruf, dan mencegah dari yang munkar, dan beriman kepada Allah. Sekiranya Ahli Kitab beriman, tentulah itu lebih baik bagi mereka, di antara mereka ada yang beriman, dan kebanyakan mereka adalah orang-orang yang fasik.

### **2.2.2 Teori Keprilakuan**

Pemahaman sumber daya insani terhadap akuntansi akad salam dan gharar jika dikaitkan ke dalam teori akuntansi akan berhubungan dengan teori akuntansi keprilakuan (*behavioral accounting theory*). Akuntansi keprilakuan (*behavioral accounting*) adalah cabang akuntansi yang mempelajari hubungan antara perilaku manusia dengan sistem akuntansi (Siegel, G. et al, 1989). Istilah sistem akuntansi yang dimaksud di sini dalam arti yang luas yang meliputi seluruh desain alat pengendalian manajemen yang meliputi sistem pengendalian, sistem penganggaran, desain akuntansi pertanggungjawaban, desain organisasi seperti desentralisasi atau sentralisasi, desain pengumpulan biaya, desain penilaian kinerja serta pelaporan keuangan. Secara lebih terinci ruang lingkup akuntansi keprilakuan meliputi :

1. Pengaruh perilaku manusia pada desain, konstruksi, dan penggunaan sistem akuntansi.

Akuntansi keprilakuan pada masa kini berhubungan dengan bagaimana sikap dan gaya kepemimpinan manajemen mempengaruhi sifat pengendalian akuntansi dan fungsi organisasi.

2. Pengaruh sistem akuntansi pada perilaku manusia.

Akuntansi keprilakuan pada masa kini berhubungan dengan bagaimana sistem akuntansi mempengaruhi motivasi, produktivitas, pengambilan keputusan, kepuasan kerja dan kerja sama.

3. Metode untuk memprediksi dan strategi untuk mengubah perilaku manusia.

Hal ini berkaitan dengan bagaimana sistem akuntansi dapat digunakan untuk mempengaruhi perilaku.

## **2.3 Akuntansi Akad Salam**

### **2.3.1 Pengertian Akuntansi Akad Salam**

Akuntansi akad salam diartikan sebagai pencatatan laporan keuangan atau transaksi jual beli yang dibuat berdasarkan akad salam. Untuk lebih memahami tentang bagaimana akuntansi akad salam, maka perlu diketahui apa arti dari akad salam itu sendiri.

Definisi akad salam pada jual beli adalah akad jual beli barang pesanan diantara pembeli dan penjual. Spesifikasi dan harga barang pesanan harus sudah disepakati ketika pembuatan awal akad, dan untuk pembayaran dilakukan di muka secara penuh. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah menjelaskan, akad salam adalah akad atas barang pesanan dengan spesifikasi tertentu yang ditangguhkan penyerahannya pada waktu tertentu, dimana pembayaran dilakukan secara tunai di majlis akad. Ulama malikiyyah menyatakan, akad salam adalah akad jual orang-orang Irak yang disebut Salaf.

Kata "salaf" sama dengan "salam" baik secara wazan (timbangan kata) maupun makna, yakni pesanan. Kata salam berasal dari bahasa penduduk Irak, sedangkan kata salaf berasal dari bahasa penduduk Hijaz. Menurut istilah, kata

salam adalah transaksi jual beli dengan cara menyebutkan sifat, barang yang dipertanggungjawabkan dengan penyerahan barang yang ditunda, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat transaksi (Ash-Shan'ani, 2007).

Definisi Akad salam merupakan akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dulu, sedangkan barangnya diserahkan kepada pembeli kemudian hari.

Dikatakan salam karena menyerahkan uang terlebih dahulu sebelum menerima produk yang dibeli. Salam termasuk kategori jual beli yang sah jika memenuhi persyaratan keabsahan jual beli pada umumnya (Mardani, 2013).

Dalam pengertian yang sederhana, akad salam berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka (Antonio, 2011).

Secara terminologis akad salam adalah transaksi terhadap sesuatu yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam suatu tempo dengan harga yang diberikan kontan di tempat transaksi (Ath-Thayyar, 2009).

### 2.3.2 Dasar Hukum Akuntansi Akad Salam

Dasar hukum akuntansi akad salam berdasarkan atas :

#### 1. Berdasarkan Al-Qur'an

Sesuai dengan syariat Islam, akad salam berdasarkan firman Allah SWT.

Dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 282 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ

مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُجِبَ لَهُ فَلَئِمْلًا وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ  
 وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتٌ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ  
 تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا  
 أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً  
 تُدِيرُوهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ  
 وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua oang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang



itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.

## 2. Berdasarkan Hadist

Ibnu Abbas menjelaskan keterkaitan ayat tersebut dengan transaksi jual beli akad salam, sebagaimana ungkapannya: “Saya bersaksi bahwa salaf (salam) yang dijamin untuk jangka waktu tertentu telah dihalalkan oleh Allah pada kitab-Nya dan diizinkan-Nya”. Ia lalu membaca ayat tersebut (Djamil, 2013).

Dalam hadits, Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah datang ke Madinah dimana penduduknya melakukan salaf (salam) dalam buah-buahan (untuk jangka waktu) satu, dua, dan tiga tahun, lalu beliau berkata: “barangsiapa yang melakukan salaf (salam), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas, timbangan yang jelas, dan jangka waktu tertentu” (HR.Bukhari dan Muslim). Dari Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda: “tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah).

### 3. Berdasarkan Ijma'

Kesepakatan ulama' (ijma') akan bolehnya jual beli salam dikutip dari pernyataan Ibnu Mundzir yang mengatakan bahwa semua ahli ilmu telah sepakat bahwa jual beli salam diperbolehkan, karena terdapat kebutuhan dan keperluan untuk memudahkan urusan manusia. Pemilik lahan pertanian, perkebunan ataupun perniagaan terkadang membutuhkan modal untuk mengelola usaha mereka hingga siap dipasarkan, maka jual beli salam diperbolehkan untuk mengakomodir kebutuhan mereka.

#### **2.3.3 Rukun Akuntansi Akad Salam**

Menurut (Antonio, 2011) rukun akad salam sebagai berikut :

1. Muslam atau pembeli.
2. Muslam ilaih atau penjual.
3. Modal atau uang.
4. Muslam fiihi atau barang.
5. Sighat atau ucapan atau ijab qabul.

Sedangkan menurut ulama Hanafiyah bahwa rukun jual beli salam ini hanya ijab dan qabul. Dan rukun akad salam menurut jumhur ulama selain Hanafiyah, terdiri atas pembeli, penjual, modal atau uang, barang, dan ucapan ijab qabul.

Ketentuan umum dari akad salam menurut (Heri Sudarsono, 2005) yaitu :

1. Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu, dan jumlahnya.

2. Apabila hasil produksi yang diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad maka produsen (pabrik/toko) harus bertanggung jawab dengan cara mengembalikan dana yang telah diterimanya atau mengganti barang yang sesuai dengan pemesanan.
3. Mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka dimungkinkan bagi bank untuk melakukan akad salam kepada pihak ketiga (pembeli kedua), seperti: Bulog, pedagang pasar induk dan rekanan.

#### **2.3.4 Fatwa Akuntansi Akad Salam**

Akuntansi akad salam yang diatur menurut (Fatwa DSN MUI, 2000)

Nomor 05/DSN MUI/IV/2000 menetapkan 6 (enam) hal :

1. Ketentuan Pembayaran
  - a. Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
  - b. Dilakukan saat kontrak disepakati (*inadvance*).
  - c. Pembayaran tidak boleh dalam bentuk *ibra'* (pembebasan utang).
2. Ketentuan Barang
  - a. Harus jelas ciri-cirinya atau spesifikasi dan dapat diakui sebagai utang.
  - b. Penyerahan dilakukan kemudian.
  - c. Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
  - d. Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum barang tersebut diterimanya (*qabadh*).

- e. Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.

### 3 Ketentuan Tentang Salam Paralel

Dibolehkan melakukan salam paralel dengan syarat akad kedua terpisah dari, dan tidak berkaitan dengan akad pertama.

### 4 Penyerahan Barang

- a. Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan kuantitas sesuai kesepakatan.
- b. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, maka penjual tidak boleh meminta tambahan harga sebagai ganti kualitas yang lebih baik tersebut.
- c. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas lebih rendah, pembeli mempunyai pilihan untuk menolak atau menerimanya, apabila pembeli rela menerimanya, maka pembeli tidak boleh meminta pengurangan harga (diskon). Para ulama berbeda pendapat tentang boleh tidaknya *muslam ilaih* menyerahkan *muslam fiih* yang berbeda dari yang telah disepakati.
- d. Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat dari yang telah disepakati, dengan beberapa syarat :
  - 1. Kualitas dan kuantitas barang sesuai dengan kesepakatan, tidak boleh lebih tinggi ataupun lebih rendah.
  - 2. Tidak boleh menuntut tambahan harga.
- e. Jika semua/sebagian barang tidak tersedia tepat pada waktu penyerahan atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka pembeli memiliki dua pilihan :

1. Membatalkan kontrak dan meminta kembali uang. Pembatalan kontrak dengan pengembalian uang pembelian, menurut jumhur ulama, dimungkinkan dalam kontrak salam. Pembatalan penuh pengiriman muslim fihl dapat dilakukan sebagai ganti pembayaran kembali seluruh modal salam yang telah dibayarkan.
2. Menunggu sampai barang tersedia.

#### 5 Pembatalan Kontrak

Pada dasarnya pembatalan salam boleh dilakukan, selama tidak merugikan kedua belah pihak.

#### 6 Perselisihan

Jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, persoalannya diselesaikan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah (Pradja, 2012).

### **2.3.5 Indikator Akuntansi Akad Salam**

Indikator pencatatan akuntansi akad salam dapat diukur berdasarkan PSAK 103. Akuntansi Salam (PSAK 103) dikeluarkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia (DSAK IAI) pada 27 Juni 2007. PSAK 103 menggantikan pengaturan mengenai akuntansi salam dalam PSAK 59: Akuntansi Perbankan Syariah yang dikeluarkan pada 1 Mei 2002.

Pernyataan ini diterapkan untuk entitas yang melakukan transaksi salam, baik sebagai penjual atau pembeli. Pernyataan ini tidak mencakup pengaturan perlakuan akuntansi atas obligasi syariah (sukuk) yang menggunakan akad salam. Salam adalah akad jual beli barang pesanan (muslim fihl) dengan pengiriman di

kemudian hari oleh penjual (muslam illaihi) dan pelunasannya dilakukan oleh pembeli pada saat akad disepakati sesuai dengan syarat-syarat tertentu.

#### 1. Penyajian Akuntansi Akad Salam

Penyajian akuntansi akad salam berdasarkan laporan keuangan syariah dibuat sesuai dengan PSAK 101 bertujuan umum untuk entitas syariah. Pernyataan ini mengatur persyaratan penyajian laporan keuangan, struktur laporan keuangan, dan persyaratan minimal isi laporan keuangan atas transaksi syariah. Karakteristik umum pada laporan keuangan syariah, antara lain terkait:

- a. Penyajian secara wajar dan kepatuhan terhadap standar akuntansi keuangan.
- b. Dasar akrual.
- c. Materialitas dan penggabungan.
- d. Saling hapus.
- e. Frekuensi pelaporan.
- f. Informasi komparatif.
- g. Konsistensi Penyajian

#### 2. Pengakuan Akuntansi Akad Salam

- a. Pengakuan akuntansi akad salam untuk pembeli

Piutang salam diakui pada saat modal usaha salam dibayarkan atau dialihkan kepada penjual. Pembeli menyajikan modal usaha salam yang diberikan sebagai piutang salam. Denda yang diterima oleh pembeli diakui sebagai bagian dana kebajikan.

- b. Pengakuan akuntansi akad salam untuk penjual

Kewajiban salam diakui pada saat penjual menerima modal usaha salam sebesar modal usaha salam yang diterima. Kewajiban salam dihentikan

pengakuannya (*derecognition*) pada saat penyerahan barang kepada pembeli. Penjual menyajikan modal usaha salam yang diterima sebagai kewajiban salam.

### 3. Pelaporan Akuntansi Akad Salam

PSAK 101 juga memberikan penjabaran struktur dan isi pada laporan keuangan syariah, mencakup :

- a. Laporan posisi keuangan.
- b. Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain.
- c. Laporan Perubahan Ekuitas.
- d. Laporan Arus Kas.
- e. Catatan atas Laporan Keuangan

### 4. Pengungkapan Akuntansi Akad Salam

- a. Pengungkapan akuntansi akad salam untuk pembeli
  - Besarnya modal usaha salam, baik yang dibiayai sendiri maupun yang dibiayai secara bersama-sama dengan pihak lain.
  - Jenis dan kuantitas barang pesanan.
  - Pengungkapan lain sesuai dengan PSAK 101.
- b. Pengungkapan akuntansi akad salam untuk penjual
  - Piutang salam kepada produsen (dalam salam paralel) yang memiliki hubungan istimewa.
  - Jenis dan kuantitas barang pesanan.
  - Pengungkapan lain sesuai dengan PSAK 101.

## 2.4 Gharar

### 2.4.1 Pengertian Gharar

Secara bahasa gharar dimaknai sebagai al-khatr dan altaghrir (Al-Zuhayli, 2004), yang berarti suatu penampilan yang menimbulkan kerusakan, atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan, namun dalam realitasnya justru memunculkan kebencian.

Gharar terjadi karena seseorang sama sekali tidak dapat mengetahui kemungkinan kejadian sesuatu sehingga bersifat perjudian atau *game of chance* (Suwiknyo, 2009). Sedangkan menurut (Iqbal & Mirakhor, 2007) mendefinisikan gharar “*Any uncertainty or ambiguity created by the lack of information or control in a contract*” yang artinya ketidakpastian atau ambiguitas apa pun yang disebabkan oleh kurangnya informasi atau kendali dalam kontrak.

Transaksi yang merefleksikan unsur gharar dipandang sebagai transaksi yang tidak benar, dan karenanya, “haram” untuk dilaksanakan. Ketidakpastian yang *inheren* dalam transaksi gharar akan menyentuh kemungkinan “untung” atau “rugi”, “tidak untung dan tidak rugi”, bahkan hanya “untung bagi satu pihak” dan “rugi bagi pihak lain”.

Pandangan ulama-ulama fiqh terhadap gharar adalah sebagai berikut :

1. Imam as-Sarakhsi, dari mazhab Hanafi, menyatakan gharar yaitu sesuatu yang tersembunyi akibatnya.
2. Imam al-Qarafi, dari mazhab Maliki, mengemukakan bahwa gharar adalah suatu yang tidak diketahui apakah ia akan diperoleh atau tidak.



3. Imam Shirazi, dari mazhab Syafi'i, mengatakan gharar adalah sesuatu yang urusannya tidak diketahui dan akibatnya tersembunyi.
4. Ibnu Taimiyah menyatakan gharar tidak diketahui akibatnya.

#### 2.4.2 Dasar Hukum Gharar

Landasan dasar hukum Gharar berdasarkan beberapa firman Allah SWT yaitu Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 219 yang berbunyi :

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ

مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

Artinya : “Mereka bertanya kepadamu tentang khamar dan judi. Katakanlah: "Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya". dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah: " yang lebih dari keperluan." Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir.”

Ayat diatas merupakan pendahuluan dari pengharaman khamr dan judi (maysir). Di dalam ayat ini pengharamannya tidak disebutkan dengan tegas, melainkan dengan cara sindiran. Setelah itu barulah turun ayat yang mengharamkan khamr dan judi (maysir) pada Al Qur'an Surat Al-Maidah Ayat 90 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ

لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah<sup>5</sup>, adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan”.

Lanjutannya Al-Qur’an Surat Al-Maidah Ayat 91 yang berbunyi :

إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخُمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ

Artinya : “Sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah dan sembahyang; Maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu)”.

Pelarangan terhadap transaksi gharar didasarkan kepada larangan Allah SWT atas pengambilan harta/ hak milik orang lain dengan cara yang tidak dibenarkan (bathil). Menurut Ibnu Taimiyah di dalam gharar terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara bathil (Hosen, 2009).

### 2.4.3 Indikator Gharar

Beberapa faktor penting dapat dijadikan indikator gharar atau ketidakpastian sebagai berikut :

1. Detail Produk : Pelanggan mungkin merasa tidak puas jika mereka tidak yakin dengan produk dibeli, tidak memiliki spesifikasi yang jelas atau jika pelanggan

tidak memiliki cukup informasi tentang detail produk sehingga akan terjadi gharar.

2. Harga Produk : Jika harga produk atau layanan bervariasi secara signifikan atau jika pelanggan tidak dapat dengan jelas memahami struktur harga maka akan terjadi gharar.
3. Pengiriman Produk : Jika pelanggan tidak yakin kapan atau bagaimana produk atau layanan akan dikirim, ini dapat memicu terjadinya gharar.
4. Metode Pembayaran : Jika syarat dan ketentuan transaksi tidak jelas, atau jika ada perubahan yang tidak dijelaskan dengan baik dalam akad, pelanggan mungkin merasa terjebak dalam situasi yang tidak diinginkan, sehingga terjadi gharar.

## **2.5 Religiusitas**

### **2.5.1 Pengertian Religiusitas**

Religiusitas menurut (Glock & Stark, 1966) adalah suatu sistem yang meliputi simbol, keyakinan, nilai, dan perilaku yang terporos terhadap suatu persoalan yang dihayati menjadi sebuah hal bermakna (*ultimate meaning*). Menurut (Fetzer, 1999), religiusitas memiliki arti sesuatu yang lebih menitikberatkan pada suatu masalah akhlak, sosial, dan merupakan suatu fokus atau doktrin dari setiap agama atau golongan. Doktrin dari setiap agama wajib diikuti oleh setiap pengikutnya. Dijelaskan pula menurut (Jalaludin, 2001), mengenai religiusitas merupakan suatu keadaan yang mendorong seseorang untuk bertingkah laku sesuai dengan tingkat ketaatannya terhadap agama yang dianut.

### 2.5.2 Fungsi Religiusitas

Fungsi religiusitas menurut (Asyarie, 1988) ada enam fungsi yang dapat direalisasikan dengan kehidupan sehari-hari, yaitu :

1. Fungsi edukatif yang mana agama memberikan suatu ajaran-ajaran yang bersifat menyuruh dan melarang terhadap suatu hal untuk kebaikan penganutnya.
2. Fungsi penyelamat yang merupakan bentuk penjagaan terhadap penganut suatu agama terhadap hal-hal yang mencelakakan maupun mengarahkan pada hal yang negatif dalam dunia maupun saat di akhirat.
3. Fungsi perdamaian untuk pengikutnya dapat mencapai kedamaian dalam batin melalui pemahaman pada agama.
4. Fungsi pengawasan sosial yang akan menjadikan norma pada penganutnya.
5. Fungsi pemupuk rasa solidaritas yang mengarah pada psikologis pengikutnya dengan memiliki kesamaan dalam kesatuan iman dan kepercayaan.
6. Fungsi transformatif yang dapat dirasakan oleh penganut suatu agama secara individu maupun kelompok merasakan suatu perubahan atau melakukan sesuatu yang berbeda sesuai dengan ajaran agama yang dipeluk.

### 2.5.3 Dimensi Religiusitas

Religiusitas dapat diartikan sebagai hal yang diyakini untuk mencari kesakralan oleh individu maupun kelompok. Dimensi Religiusitas menurut (Fetzer, 2003) ada 12 dimensi yaitu *Daily Spiritual Experiences, Meaning, Beliefs, Value, Forgiveness, Private Religious Practice, Religious/Spiritual*

*Coping, Religious Support, Commitment, Organizational Religiousness, Religious/spiritual history, Religious Preference.*

Sedangkan menurut (Glock & Stark, 1966) menyatakan ada lima dimensi religiusitas, yaitu :

1. Dimensi Keyakinan (Ideologis)

Dimensi ini yakni berupa suatu pengharapan di mana orang yang religius berpegang pada suatu pandangan teologis dan meyakini doktrin-doktrin yang ada. Setiap agama selalu mempertahankan keyakinan yang ada agar para penganut tetap taat. Walaupun demikian, isi dan ruang lingkup keyakinan itu sangat bervariasi, yakni tidak hanya diantara agama agama, tetapi juga diantara tradisi tradisi dalam agama yang sama.

2. Dimensi Praktik Agama (Ritualistik)

Dalam hal ini mencakup perilaku peribadatan, ketaatan serta aktifitas yang dilakukan oleh seorang demi menunjukkan sebuah komitmen terhadap agama yang dipercayainya. Praktik keagamaan ini terdapat dua kelas penting yakni:

- a. Ritual, yakni mengacu pada seperangkat ritual, aktifitas keagamaan yang formal dan praktek suci dimana para pemeluknya diharapkan untuk menunaikannya. Contohnya yakni seperti sholat, puasa yang merupakan ritual dalam agama Islam.
- b. Ketaatan, dalam hal ini ketaatan dan ritual saling berkaitan satu sama lain. Apabila aspek ritual dari sebuah komitmen sangatlah formal dan khas, maka semua agama yang ada juga memiliki seperangkat tindakan persembahan dan kontemplasi personal yang spontan, informal dan khas pribadi. Ketaatan

dalam lingkungan pemeluk Islam diungkapkan melalui sholat, membaca Al Quran, dan lain-lain.

### 3. Dimensi Pengalaman

Dimensi ini memandang adanya fakta bahwa semua agama yang ada mengandung suatu pengharapan tertentu, meskipun pencapaian menuju pengetahuan subjektif mengenai kenyataan terakhir yang berhubungan dengan kekuatan supranatural tidak terjadi secara langsung. Seperti yang telah dikemukakan, dimensi ini berkaitan dengan pengalaman keagamaan, perasaan, persepsi, serta sensasi yang dialami oleh seseorang atau yang didefinisikan oleh suatu kelompok keagamaan (atau suatu masyarakat) dengan melihat komunikasi dengan Tuhan mengenai kenyataan terakhir dengan otoritas transendental.

### 4. Dimensi Pengetahuan Agama

Dimensi ini mengacu kepada sebuah ekspektasi bahwa masyarakat yang beragama sedikit banyak pasti mempunyai pengetahuan tentang dasar keyakinan dan tradisi. Dimensi pengetahuan ini berkaitan dengan dimensi keyakinan, karena pengetahuan mengenai keyakinan merupakan syarat bagi penerimanya. Walaupun demikian, keyakinan tidak perlu diikuti oleh syarat pengetahuan. Akan tetapi, sebuah keyakinan tidak harus selalu diikuti oleh syarat pengetahuan dan juga tidak semua pengetahuan agama berdasar pada keyakinan. Seseorang dapat meyakini dengan kuat tanpa adanya pengetahuan yang kuat pula.

## 5. Dimensi Pengalaman dan Konsekuensi

Dimensi ini berbeda dengan dimensi lain yang telah dijelaskan sebelumnya. Dimensi pengalaman dan konsekuensi ini mengacu pada sebuah identifikasi pada akibat dari keyakinan keagamaan, praktik, pengalaman, serta pengetahuan seseorang dari waktu ke waktu. Meskipun agama telah mengajarkan pemeluknya bagaimana seharusnya mereka berpikir dan bertindak dalam menjalankan kehidupannya, hal ini tidak sepenuhnya dijelaskan secara gamblang batasan konsekuensi agama yang merupakan bagian dari komitmen keagamaan atau asli dari agama itu sendiri.

Menurut (Adi Marwan, 2011), religiusitas merupakan bentuk aspek religi yang telah dihayati oleh individu di dalam hati. Makna religiusitas digambarkan dalam beberapa aspek-aspek yang harus dipenuhi sebagai petunjuk mengenai bagaimana cara menjalankan hidup dengan benar agar manusia dapat mencapai kebahagiaan, baik di dunia maupun di akhirat. Islam adalah suatu cara hidup yang dapat membimbing seluruh aspek kehidupan manusia dengan aqidah, syariah dan akhlaq.

### **2.5.4 Faktor yang Mempengaruhi Religiusitas**

Faktor-faktor yang mempengaruhi sikap keagamaan dibagi menjadi empat macam menurut (Thouless, 1995) yaitu :

#### 1. Pengaruh pendidikan atau pengajaran dan berbagai tekanan sosial.

Faktor ini berkaitan dengan seluruh pengaruh sosial dalam perkembangan keagamaan. Hal ini termasuk dari latar belakang pendidikan orang tua, tradisi,

serta lingkungan yang membentuk seseorang berdasar pada sikap yang telah disepakati di lingkungan tersebut.

## 2. Faktor Pengalaman

Faktor ini berkaitan dengan beberapa jenis pengalaman yang membentuk sikap individu dalam hal keagamaan. Yakni terutama pengalaman mengenai konflik moral, keindahan dan emosional keagamaan. Faktor ini berupa suatu pengalaman yang secara signifikan dapat mengubah perilaku seseorang. Faktor-faktor ini berkaitan dengan kebutuhan individu dalam bertahan hidup. Kebutuhan-kebutuhan ini secara garis besar dapat menjadi empat, yaitu :

- a. Kebutuhan akan keamanan atau keselamatan.
- b. Kebutuhan akan cinta kasih.
- c. Kebutuhan untuk memperoleh harga diri.
- d. Kebutuhan yang timbul karena adanya ancaman kematian.

## 3. Faktor Intelektual

Dalam diri seseorang memiliki tingkat religiusitas yang berbeda-beda. Pengaruh besar adanya perbedaan pada setiap individu dikarenakan oleh faktor internal maupun eksternal. Faktor internal yang dapat mempengaruhi tingkat religiusitas seseorang karena adanya pengalaman emosional keagamaan, kebutuhan individu yang perlu untuk dipenuhi seperti, rasa aman, , cinta kasih, harga diri dan lainnya. Sedangkan dari pengaruh eksternal, seperti halnya pendidikan formal, pendidikan agama dalam keluarga, kebiasaan dalam bersosial yang mengandung nilai keagamaan, dan hal-hal yang muncul dari lingkungan sosial dalam kehidupan individu.



### 2.5.5 Religiusitas dalam Perspektif Islam

Di dalam agama islam, berbagai aspek kehidupan tidak dapat dipisahkan dengan religiusitas atau tingkat keimanan dan ketaqwaan seorang hamba kepada Tuhannya, Allah SWT. Seorang hamba harus mampu melawan musuh besar umat islam, yakni syaitan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat Al Baqarah ayat 208 yang berarti *“Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu.”*

Seperti yang telah difirmankan oleh Allah SWT, dapat disimpulkan bahwa seluruh umat yang beriman kepada Allah SWT diserukan untuk masuk islam secara keseluruhan, yakni memahami dan mengamalkan sepenuhnya segala ajaran dan seruannya. Selanjutnya, Allah SWT juga melarang seluruh orang mukmin untuk mengikuti segala bujuk rayu syaitan yang akan menjauhkan seorang hamba dari ridho Allah. Bujuk rayu atau yang merupakan langkah syaitan yakni berbuat dzolim, berbuat sesuatu yang merusak, mengikuti hawa nafsu dan sebagainya. Karena hal-hal tersebut akan menjerumuskan kita ke dalam jalan yang sesat dan akan membawa kita ke neraka. Dalam ayat ini juga dijelaskan bahwa syaitan adalah 35 musuh yang nyata bagi keturunan Nabi Adam. Oleh karena hal itu, hal yang bisa menjaga kita dari bujuk rayu syetan dalah keimanan dan ketaqwaan kita kepada Allah SWT. Allah SWT juga berfirman di dalam Surat Al Jatsiyah ayat 18 yang berisi perintah yang berkaitan dengan perbuatan manusia yang berarti *“Kemudian Kami jadikan kamu berada di atas suatu syariat (peraturan) dari urusan (agama itu), maka ikutilah syariat itu dan janganlah kamu ikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengetahui.”*

Ayat tersebut mengandung makna besar tentang kesempurnaan agama islam serta kemuliaannya, serta tentang kewajiban untuk tunduk pada hukum atau syariat dan tidak condong atau mengikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengerti kebenaran. Karena hawa nafsu mereka dapat menyesatkan. Di samping itu, sebagai umat islam kita juga wajib memupuk dan menumbuhkan bibit keimanan dan keislaman di dalam diri kita. Bibit keagamaan tersebut hanya akan berkembang baik bila terdapat seperangkat keyakinan dan aturan yang sejalan dengannya.

Agama Islam sebagai agama dengan segala kesempurnaannya, juga merupakan agama yang paling sesuai dengan fitrah manusia. Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah; *“Maka hadapkanlah wajahmu dengan lurus kepada agama Allah; (tetaplah atas) fitrah Allah yang telah menciptakan manusia menurut fitrah itu. Tidak ada peubahan pada fitrah Allah. (Itulah) agama yang lurus; tetapi kebanyakan manusia tidak mengetahui.”*

Dalam ayat ini dijelaskan bahwa Allah telah memfitrahkan manusia di atas agama islam. Oleh karena itu manusia diperintahkan untuk berpegang kepada fitrah Allah yakni dalam bentuk iman kepada-Nya. Ayat ini juga menjelaskan bahwa agama islam adalah jalan yang lurus yang menyampaikan manusia kepada Ridha-Nya.

Manusia diciptakan oleh Allah mempunyai naluri ketauhidan. Esensi Islam dalam ketauhidan yakni tindakan yang menegaskan Allah Yang Maha Esa penguasa mutlak dan penguasa atas segala sesuatu. Searah dengan pemikiran islam, Glock dan Stark menilai bahwa kepercayaan agama adalah jantungnya dimensi keyakinan (Ancok, 2000).

Untuk mengukur religiusitas, dikenal tiga dimensi dalam Islam yakni akidah (keyakinan), syariah (praktik agama), dan akhlak (pengamalan dari akidah dan syariah). Keberagamaan dalam Islam bukan hanya diwujudkan dalam bentuk ritual ibadah saja, namun juga pada aktifitas yang lain. Islam menjadi suatu sistem yang kompleks dan luas. Maksudnya yakni mendorong dan memotivasi penganutnya untuk mengaplikasikan spiritual keagamaan secara kompleks dengan dasar-dasar yang benar, melakukan tindakan yang didasari dengan prinsip penyerahan diri sepenuhnya kapanpun dan dimanapun.

### **2.5.6 Indikator Religiusitas**

Beberapa indikator atau parameter untuk mengukur religiusitas menurut (Adi Marwan, 2011) adalah :

1. Dimensi Idiologis
  - a. Keyakinan kepada Allah SWT.
  - b. Keyakinan kepada malaikat-malaikat Allah SWT.
  - c. Keyakinan kepada utusan Allah (Rasul / Nabi).
  - d. Keyakinan kepada kitab Allah SWT.
  - e. Keyakinan kepada surga dan neraka.
  - f. Keyakinan kepada qada dan qadr Allah SWT.
2. Dimensi Ritualistik (Praktik Agama)
  - a. Melaksanakan shalat, puasa, haji (bila mampu).
  - b. Membaca Al Quran.
  - c. Memanjatkan doa

3. Dimensi Eksperiensial (Pengalaman)
  - a. Merasa dekat dan dicintai oleh Allah SWT.
  - b. Merasa doa lebih banyak dikabulkan.
  - c. Merasakan hati yang tenang dan bahagia karena beribadah hanya kepada Allah SWT.
4. Dimensi Intelektual (Pengetahuan Agama)
  - a. Mengetahui tentang isi kandungan ayat-ayat Al-Quran, pokok-pokok ajaran yang harus diimani dan diamalkan.
  - b. Mengetahui hukum Islam.
  - c. Memahami kaidah-kaidah keilmuan ekonomi Islam atau muamalah.
5. Dimensi Konsekuensi
  - a. Gemar menolong, berderma, serta selalu berusaha menegakkan kebenaran dan keadilan.
  - b. Bertindak jujur, menjaga amanat yang diberi, menjaga lingkungan sekitar, tidak mengambil hak orang lain, tidak berjudi. Harus berjuang menuju keberhasilan hidup yang sesuai dengan ajaran Islam.
  - c. Mematuhi serta bertindak sesuai norma-norma Islam dalam berbudaya, hidup bermasyarakat, berpolitik, serta berekonomi/bermuamalah dengan menghindari riba.

## **2.6 Kajian Penelitian yang Relevan**

Kajian penelitian yang relevan berisikan mengenai penelitian-penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya yang memiliki relevansi dengan penelitian ini, yang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2.1

## Kajian Penelitian yang Relevan

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Luthfi Asyhari, Al Haq Kamal (2020)	Pengaruh Pelayanan dan Kualitas Produk Penjualan Tanaman dengan Akad Salam Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus Pada Vista Agro di Sleman Yogyakarta)	<p>Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa variable kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kepuasan konsumen, hal ini tunjukkan dari hasil t hitung sebesar 2,408 dengan nilai signifikan 0,019. Variabel kualitas produk mempunyai pengaruh terhadap kepuasan konsumen. Hal itu berdasarkan hasil t hitung sebesar 4,614 dengan nilai signifikan 0,009.</p> <p>Berdasarkan dengan hasil pengujian f simultan memperoleh nilai f hitung sebesar 18,548 dan nilai signifikan 0,000 yang artinya variabel X1 dan variabel X2 berpengaruh terhadap variabel Y secara simultan atau secara bersamaan.</p>
Abdul Hakim, Rajab, Inne Risnaningsih (2019)	Penerapan Akad Salam Dalam Jual Beli Online Pada Unit Usaha Perniagaan Koperasi Syariah Baitul Mu'min Cilengkrang Bandung	Transaksi jual beli dengan akad salam (pesanan) secara online yang dilakukan di koperasi Syariah Baitul mu'min dalam tinjauan menurut DSN MUI, diantaranya bahwa jual beli salam (pesanan) secara online Dikoperasi Syariah Baitul Mu'min telah memenuhi adanya rukun dan syarat-syarat jual beli salam (pesanan), akan tetapi rukun dan syarat syarat tersebut ada beberapa yang dinyatakan tidak secara nyata dan jelas, namun sudah tersira pada pelaksanaan transaksi yang dilakukan. Dapat disimpulkan bahwa transaksi jual-beli salam (pesanan) secara online di

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
		koperasi syariah baitul mu'min telah memenuhi adanya konsep jual beli salam (pesanan) dan dapat dikatakan bahwa jual-beli salam di Koperasi Syariah Baitul Mu'min dianggap sah.
Aprillia Ratih Pawestri Samapta, Panji Adam Agus Putra, Arif Rijal Anshori (2022)	Tinjauan Akad Salam terhadap Praktik Jual Beli Makanan Online melalui Sistem Pre Order	Hasil dari penelitian ini konsep tidak sesuai karena mengandung unsur jahalah, praktiknya tidak sesuai diwaktu penyerahannya, dan tinjauan akad salam tidak sesuai menurut fikih muamalah karena adanya unsur gharar yang berimplikasi pada batalnya akad, hal ini berdasarkan pendapat dari kalangan jumbuh Ulama.
Dani El Qori (2020)	Transaksi E-Commerce Berbasis Market Place : Antara Akad Salam dan Gharar Perspektif Fiqih Madzhab Syafi'i	Akad bai` tidak bisa diterapkan dalam transaksi e-commerce berbasis market place, karena objek akad tidak diketahui keberadaannya secara langsung oleh pembeli. Transaksi e-commerce lebih dekat dengan dengan akad salam, karena dalam akad salam muslim fihi tidak harus diketahui wujudnya oleh pembeli. Secara umum persyaratan akad salam telah terpenuhi dalam transaksi e-commerce berbasis market place. Transaksi ini hukumnya sah menggunakan akad salam dalam perspektif madzhab Syafi`I. terdapat beberapa bentuk praktik transaksi e-commerce berbasis market place yang melanggar persyaratan akad salam dalam perspektif madzhab Syafi`I, yaitu dalam praktik penjualan dengan model mystery box, random colour, penjualan emas batangan atau perhiasan emas, minuman keras, dan transaksi e-

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
		commerce yang menggunakan metode pembayaran COD.
Efa Rodiah Nur (2015)	Riba Dan Gharar : Suatu Tinjauan Hukum Dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern	Jika dilihat dari sisi etika transaksi Islam, baik riba, bunga dan <i>gharar</i> menyalahi keetisan dalam transaksi. Sistem etik ekonomi menekankan produk, kewajaran dan kejujuran di dalam perdagangan serta kompetisi yang adil. Pertimbangan yang etik untuk larangan riba, terdapat tiga hal, riba secara tidak wajar, eksploitasi dan tidak produktif. Hal yang sama dengan <i>gharar</i> . Secara ekonomi ini tentunya akan merugikan satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Riba ini dilarang bertujuan agar tidak ada pihak-pihak yang bertransaksi dalam ekonomi yang dirugikan dan agar uang tidak menjadi komoditas tetapi sebagai alat tukar yang menghasilkan barang. <i>Gharar</i> dilarang bertujuan agar tidak ada pihak-pihak yang bertransaksi dalam ekonomi yang dirugikan karena tidak mendapatkan haknya dan agar tidak terjadi perselisihan dan permusuhan di antara yang bertransaksi.
Evan Hamzah Muchtar (2017)	Muamalah Terlarang: Maysir dan Gharar	Gharar dan maysir yang berkembang sejak jaman jahiliyah hingga era perekonomian modern saat ini cenderung merefleksikan ketidakpastian dan untung-untungan. Refleksi ini bisa dilihat dari hasil yang tidak jelas dan keuntungan atau kerugian yang hanya berpihak kepada salah satu pihak. Transaksi yang inheren dengan unsur gharar dan maysir berimbas pada ketidakadilan dan

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
		ketidakrealaan. Oleh karena transaksi ini dilarang dalam Islam.
Ar Royyan Ramly (2019)	Konsep Gharar Dan Maysir Dan Aplikasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah	Gharar dan maysir harus dihindari dalam lembaga keuangan syariah karena praktek gharar dan maysir berpotensi terjadi pada semua akad bisnis (komersil). Gharar sering di kaitkan dengan sebuah resiko yang dihadapi dalam sebuah kegiatan transaksi atau investasi. Sedangkan maysir sering dihadapi dalam kondisi spekulasi pada saat melakukan investasi baik di pasar modal, maupun pasar uang, sehingga menyebabkan salah satu pihak merasa dirugikan. Pemahaman yang baik mutlak diperlukan agar dapat terhindar dari praktek gharar dan maysir di lembaga keuangan syariah
Nurhayati, Fatmasaris Sukesti (2016)	Peningkatan Loyalitas Nasabah Bank Syariah Melalui Peningkatan Kualitas Layanan Dan Kepuasan Nasabah Dengan Variabel Religiusitas Sebagai Variabel Moderating (Studi Pada Bank Syariah Di Kota Semarang)	Kualitas pelayanan dan tingkat kepuasan pelanggan serta religiusitas secara bersama-sama berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan. Kualitas pelayanan dan tingkat kepuasan pelanggan juga berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan dimana variabel yang paling berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan adalah derajat religiusitas.
Ahmad Hamim (2023)	Pengaruh Literasi Keuangan Digital Dan Kepercayaan Terhadap <i>Impulse Buying</i> Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderating Pada Santri Pengguna Aplikasi <i>E-Wallet</i> Di Pondok Al-Barokah	Literasi keuangan dan kepercayaan secara parsial berpengaruh terhadap variabel <i>impulse buying</i> , sedangkan religiusitas tidak memoderasi literasi keuangan digital secara signifikan terhadap variabel <i>impulse buying</i> .



## 2.7 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu bentuk kerangka berpikir yang dapat digunakan sebagai pendekatan dalam memecahkan masalah. Biasanya kerangka penelitian ini menggunakan pendekatan ilmiah dan memperlihatkan hubungan antar variabel dan proses analisisnya.

### 1. Keterkaitan Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online.

Alur proses penjualan dimulai dari proses pembelian bahan baku, proses produksi, proses distribusi, proses pemasaran dan penjualan. Pada proses penjualan dan pemasaran secara *online* menggunakan akuntansi akad salam. Pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam yang baik berperan penting dalam proses penjualan dan pemasaran secara *online* sehingga akan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online*.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Luthfi Asyhari, Al Haq Kamal, 2020) tentang pengaruh pelayanan dan kualitas produk penjualan tanaman dengan akad salam terhadap kepuasan konsumen menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan kualitas produk dengan menggunakan akad salam berpengaruh terhadap kepuasan konsumen. Menurut (Abdul Hakim, Rajab, Inne Risnaningsih, 2019) penerapan akad salam dalam jual beli *online* pada unit usaha perniagaan Koperasi Syariah Baitul Mu'min Cilengkrang Bandung menunjukkan bahwa transaksi jual beli dengan akad salam secara *online* di Koperasi Syariah Baitul Mu'min telah memenuhi adanya konsep jual beli salam baik itu rukun dan syarat sah akad salam dan dapat dikatakan bahwa jual-beli salam di Koperasi Syariah Baitul Mu'min dianggap sah.

## 2. Keterkaitan Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online.

Semakin banyak bermunculan usaha-usaha *online* yang ada, sehingga semakin tinggi tingkat penjualan *online*. Gharar atau ketidakpastian akan muncul pada calon pembeli transaksi *online*, karena bersifat menunggu akan transaksi yang terjadi. Terjadinya gharar sangat erat kaitannya dengan akuntansi akad salam, karena pada akuntansi akad salam akan dijelaskan secara detail mulai dari produk yang dijual, harga, proses pengiriman barang, metode pembayaran dan lain-lain.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Aprillia Ratih Pawestri Samapta, Panji Adam Agus Putra, Arif Rijal Anshori, 2022) tentang tinjauan akad salam terhadap praktik jual beli makanan *online* melalui sistem pre order menunjukkan hasil bahwa konsep tidak sesuai karena mengandung unsur jahalah, praktiknya tidak sesuai diwaktu penyerahannya, dan tinjauan akad salam tidak sesuai menurut fikih muamalah karena adanya unsur gharar yang berimplikasi pada batalnya akad, hal ini berdasarkan pendapat dari kalangan jumbuh ulama. Menurut (Dani El Qori, 2020) tentang transaksi *e-commerce* berbasis market place antara akad salam dan gharar perspektif fiqih Madzhab Syafi'i menunjukkan secara umum persyaratan akad salam telah terpenuhi dalam transaksi *e-commerce* berbasis *market place*. Transaksi ini hukumnya sah menggunakan akad salam dalam perspektif madzhab Syafi'i.

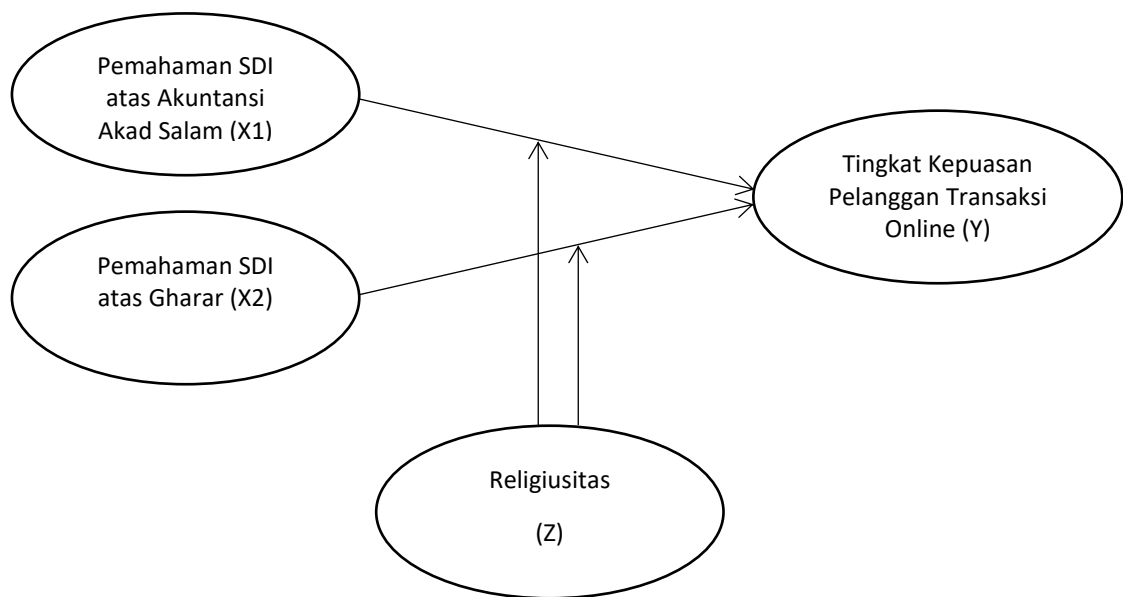
## 3. Keterkaitan Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online Dimoderasi Religiusitas.

Pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam akan berkaitan dengan gharar. Religiusitas seseorang akan mempengaruhi perilaku seseorang seperti pada tingkat kepuasan pelanggan.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Nurhayati, Fatmasaris Sukesti, 2016) tentang peningkatan loyalitas nasabah bank syariah melalui peningkatan kualitas layanan dan kepuasan nasabah dengan variabel religiusitas sebagai variabel moderasi menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan tingkat kepuasan pelanggan serta religiusitas secara bersama-sama berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan, kualitas pelayanan dan tingkat kepuasan pelanggan juga berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan dimana variabel yang paling berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan adalah derajat religiusitas.

Menurut (Ahmad Hamim, 2023) tentang pengaruh literasi keuangan digital dan kepercayaan terhadap *impulse buying* dengan religiusitas sebagai variabel moderating pada santri pengguna aplikasi *e-wallet* di pondok pesantren al-barokah ponorogo menunjukkan bahwa literasi keuangan dan kepercayaan secara parsial berpengaruh terhadap variabel *impulse buying*, sedangkan religiusitas tidak memoderasi literasi keuangan digital secara signifikan terhadap variabel *impulse buying*.

Berdasarkan uraian diatas, kerangka konseptual dalam penelitian ini ingin melihat pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam (X1), pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar (X2) sebagai variabel bebas (*independent variable*), tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* (Y) sebagai variabel terikat (*dependent variable*), religiusitas sebagai variabel moderasi (*moderating variable*) yang dapat digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 2.1**

**Kerangka Konseptual**

## 2.8 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian ini telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono, 2014). Dikatakan jawaban sementara karena hipotesis pada dasarnya merupakan jawaban dari permasalahan yang telah dirumuskan dalam perumusan masalah, sedangkan kebenaran dari hipotesis perlu diuji terlebih dahulu melalui analisis data. Hipotesis dalam penelitian ini menjelaskan hubungan dan pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen.

1. Pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.
2. Pemahaman sumber daya insani atas gharar berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.
3. Religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.
4. Religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Pendekatan Penelitian**

Metode penelitian memberikan gambaran rancangan penelitian yang meliputi prosedur penelitian dan langkah-langkah yang harus ditempuh, waktu penelitian, sumber data penelitian dan dengan langkah bagaimana data-data tersebut diperoleh dan kemudian diolah dan dianalisis hasilnya.

Penulis menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan penelitian asosiatif pada penelitian ini, karena adanya variabel-variabel yang akan ditelaah hubungannya serta tujuannya untuk menyajikan gambaran secara terstruktur, faktual, mengenai fakta-fakta hubungan antara variabel yang diteliti. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan pendekatan yang bersifat objektif, mencakup pengumpulan dan analisis data kuantitatif serta menggunakan metode pengujian statistik (Fatihudin, 2015).

Metode penelitian kuantitatif menggunakan data numerik dan menekankan proses penelitian pada pengukuran hasil yang objektif menggunakan analisis statistik. Fokus metode kuantitatif adalah mengumpulkan data set dan melakukan generalisasi untuk menjelaskan fenomena khusus yang dialami oleh populasi.

Penelitian asosiatif adalah penelitian untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian dengan pendekatan asosiatif ini digunakan untuk menguji pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam dan gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan.

### 3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan studi kasus langsung ke Rumah Busana Muslim Riri. Adapun waktu penelitian yang direncanakan :

**Tabel 3.1**

**Waktu Penelitian**

Jenis Kegiatan	Bulan/Minggu							
	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep
Pengajuan Judul	■	■						
Penyusunan Proposal		■	■	■				
Bimbingan Proposal			■	■	■	■	■	■
Seminar Kolokium					■			
Perbaikan Proposal					■			
Riset						■	■	■
Seminar Hasil							■	
Perbaikan Penyempurnaan Tesis								■
Sidang Tesis								■

### 3.3 Populasi dan Sampel

#### 3.3.1 Populasi

Secara umum populasi merupakan sekumpulan makhluk hidup yang memiliki karakteristik yang sama, hidup di wilayah geografis yang sama pada waktu tertentu, dan mampu bereproduksi di antara sesama makhluk hidup tersebut. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016).

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah total 69 (enam puluh sembilan) Distributor Rumah Busana Muslim Riri dari 21 (dua puluh satu) Cabang atau Kota yang ada di Indonesia.

**Tabel 3.2**  
**Daftar Populasi**

<b>No</b>	<b>Cabang / Kota</b>	<b>Jumlah Distributor</b>
1	Banda Aceh	2
2	Medan	3
3	Padang	2
4	Pekanbaru	2
5	Batam	2
6	Palembang	2
7	Bandar Lampung	1
8	Banten	4
9	DKI Jakarta	14
10	Bekasi	5
11	Bogor	3
12	Bandung	7
13	Semarang	3
14	Jogjakarta	3
15	Surabaya	9
16	Malang	1
17	Lombok	2
18	Samarinda	1
19	Banjarmasin	1
20	Pontianak	1
21	Makasar	1
<b>TOTAL</b>		<b>69</b>



### 3.3.2 Sampel

Teknik pengambilan sampel peneliti menggunakan teknik pengambilan sampling jenuh, (Sugiyono, 2016) sampling jenuh merupakan di mana semua yang ada di populasi dijadikan sampel. Sampel pada penelitian ini adalah dari 69 Distributor Rumah Busana Muslim yang tersebar 21 kota di Indonesia dengan demikian jumlah sampel juga 69 distributor. Jumlah responden 138 orang yang terdiri dari kepala cabang distributor dan pegawai distributor yang terlibat langsung di dalam Rumah Busana Muslim Riri.

### 3.4 Definisi Operasional Variabel

Penelitian ini menggunakan satu variabel bebas, satu variabel terikat, dan dua variabel penghubung, dengan penjelasan untuk masing-masing variabel sebagai berikut ini:

1. Variabel Bebas (*independent variable*) yaitu variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab timbulnya variabel terikat. Variabel bebas dalam hal ini adalah Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1) dan Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar (X2).
2. Variabel Terikat (*dependent variable*) yaitu variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat adanya variabel bebas. Variabel terikat dalam hal ini adalah Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y).
3. Variabel Moderasi (*moderating variable*) yaitu variabel yang dapat memperkuat atau memperlemah hubungan langsung antara variabel independen dengan variabel dependen. Variabel moderasi dalam hal ini adalah Religiusitas (Z)

Tabel 3.3

## Definisi Operasional Variabel

No	Variabel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Skala
1	Tingkat Kepuasan Pelanggan (Y)	Kepuasan pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa setelah membandingkan kinerja produk dengan yang diharapkan. Sedangkan kepuasan dan ketidakpuasan adalah evaluasi setelah pembelian, dimana alternatif yang dipilih setidaknya sama atau melebihi harapan pelanggan, dan ketidakpuasan terjadi ketika hasil tidak memenuhi harapan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas Produk</li> <li>2. Kualitas Pelayanan</li> <li>3. Harga Produk</li> <li>4. Kemudahan Mengakses</li> </ol>	Ordinal
2	Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1)	<p>Sumber daya insani adalah nama lain dari sumber daya manusia, kata insani disini memiliki sifat yang berkaitan dengan manusia, kemanusiaan dan manusiawi</p> <p>Akuntansi akad salam adalah menyerahkan uang terlebih dahulu sebelum menerima produk yang dibeli. Termasuk kategori jual beli yang sah jika memenuhi persyaratan keabsahan jual beli pada umumnya. Akuntansi akad salam berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka. Secara terminologis akuntansi akad salam adalah transaksi terhadap sesuatu yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam suatu tempo dengan harga yang diberikan kontan di tempat transaksi</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyajian</li> <li>2. Pengakuan</li> <li>3. Pelaporan</li> <li>4. Pengungkapan</li> </ol>	Ordinal

No	Varibel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Skala
4	Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar (X2)	<p>Sumber daya insani adalah nama lain dari sumber daya manusia, kata insani disini memiliki sifat yang berkaitan dengan manusia, kemanusiaan dan manusiawi.</p> <p>Pelarangan terhadap transaksi gharar didasarkan kepada larangan Allah Swt atas pengambilan harta/ hak milik orang lain dengan cara yang tidak dibenarkan (bathil). Menurut Ibnu Taimiyah di dalam gharar terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara bathil. Secara bahasa gharar dimaknai sebagai al-khatr dan altaghrir yang berarti suatu penampilan yang menimbulkan kerusakan, atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan, namun dalam realitasnya justru memunculkan kebencian.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Detail Produk</li> <li>2. Harga Produk</li> <li>3. Pengiriman Produk</li> <li>4. Metode Pembayaran</li> </ol>	Ordinal
4.	Religiusitas	Sistem kepercayaan atau keyakinan yang diucapkan dalam hati dan dibuktikan dengan perbuatan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kepercayaan</li> <li>2. Praktik Agama</li> <li>3. Pengetahuan Agama</li> <li>4. Konsekuensi</li> </ol>	Ordinal

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dimana data yang diperoleh dan harus diolah kembali yaitu kuesioner. Dalam melakukan pengumpulan data yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas dilakukan langsung dengan metode kuesioner.

Metode kuesioner adalah teknik pengumpulan data melalui formulir berisi pertanyaan-pertanyaan yang diajukan secara tertulis pada seseorang atau sekumpulan orang untuk mendapatkan jawaban atau tanggapan serta informasi yang diperlukan.

Skala yang dipakai dalam penyusunan kuesioner adalah skala ordinal. Skala ordinal adalah skala pengukuran yang menunjukkan jarak interval antar tingkatan tidak harus sama. Skala ordinal setingkat lebih tinggi dibandingkan dengan skala nominal. Skala ordinal pengkategorisasian disusun berdasarkan urutan terendah ke tingkat yang lebih tinggi.

Dalam pengukurannya setiap responden akan dimintakan pendapatnya mengenai suatu pertanyaan dengan skala penilaian sebagai berikut :

**Tabel 3.4**

**Ukuran Alternatif Jawaban Kuesioner untuk Variabel Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Variabel Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar**

<b>Jawaban Responden</b>	<b>Indikator</b>	<b>Bobot Nilai</b>
Sangat Memahami	SM	5
Memahami	M	4
Netral	N	3
Tidak Memahami	TM	2
Sangat Tidak Memahami	STM	1

Tabel 3.5

**Ukuran Alternatif Jawaban Kuesioner untuk Variabel Tingkat Kepuasan  
Pelanggan Transaksi Online dan Religiusitas**

Jawaban Responden	Indikator	Bobot Nilai
Sangat Setuju	SS	5
Setuju	S	4
Netral	N	3
Tidak Setuju	TS	2
Sangat Tidak Setuju	STS	1

### 3.6 Uji Kualitas Instrumen Penelitian

#### 3.6.1 Uji Validitas

Uji Validitas sebagai alat ukur yang dapat menunjukkan tingkat ketepatan dari suatu instrumen. Instrumen yang valid yaitu ketika alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data juga valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur sehingga validitas lebih terfokus pada alat ukur pengamatan. Kegunaan validitas untuk mengetahui sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu instrumen pengukuran dalam melakukan fungsi ukurnya (Sugiyono, 2016).

Adapun rumus perhitungan uji validitas adalah sebagai berikut :

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

Keterangan :

r = Koefisien Korelasi antara variabel (X) dan variabel (Y)

n = Banyaknya pasangan pengamatan

$\Sigma x$  = Jumlah Pengamatan variabel X

$\Sigma y$  = Jumlah pengamatan variabel Y

$(\Sigma x)^2$  = Jumlah kuadrat pengamatan variabel X

$(\Sigma y)^2$  = Jumlah kuadrat pengamatan variabel Y

$\Sigma xy$  = Jumlah hasil kali variabel X dan variabel Y

Kriteria dalam menentukan validitas suatu kuesioner adalah sebagai berikut:

1. Jika  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel maka pertanyaan tersebut valid
2. Jika  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel maka pertanyaan tersebut tidak valid.

Kriteria lainnya dalam menentukan validitas suatu kuesioner adalah sebagai berikut: Bila korelasi positif dan  $r > 0,3$  maka butir instrumen tersebut dinyatakan valid. Butir pertanyaan tidak valid tidak diikutsertakan dalam uji hipotesis. Dalam pengujian kualitas data responden, apakah data dapat digunakan untuk analisis selanjutnya. Maka dilakukan tahapan pengujian data dengan menggunakan uji validitas sebagai ukuran untuk menguji sejauhmana ketepatan atau kebenaran suatu instrumen sebagai alat ukur variabel penelitian (Juliandi, et.al., 2015).

Hasil uji validitas data variabel Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1), Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar (X2), Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y) dan Religiusitas (Z) dengan menggunakan bantuan program SPSS 26.00, secara ringkas dirangkum pada tabel berikut ini.

**Tabel 3.6**  
**Hasil Uji Validitas**

<b>Item Pernyataan (Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam)</b>	<b>r-hitung</b>	<b>r-tabel (<math>\alpha = 0,05</math> dan N = 30)</b>	<b>Ket</b>
X1.1	0.957 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X1.2	0.942 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X1.3	0.958 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X1.4	0.961 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X1.5	0.940 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X1.6	0.940 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
<b>Item Pernyataan (Pemahaman SDI atas Gharar)</b>	<b>r-hitung</b>	<b>r-tabel (<math>\alpha = 0,05</math> dan N = 30)</b>	<b>Ket</b>
X2.1	0.963 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X2.2	0.992 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X2.3	0.992 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X2.4	0.992 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X2.5	0.972 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X2.6	0.972 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
X2.7	0.992 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
<b>Item Pernyataan (Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online)</b>	<b>r-hitung</b>	<b>r-tabel (<math>\alpha = 0,05</math> dan N = 30)</b>	<b>Ket</b>
Y.1	0.832 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Y.2	0.817 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Y.3	0.908 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Y.4	0.908 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Y.5	0.827 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Y.6	0.841 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
<b>Item Pernyataan (Religiusitas)</b>	<b>r-hitung</b>	<b>r-tabel (<math>\alpha = 0,05</math> dan N = 30)</b>	<b>Ket</b>
Z.1	0.865 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Z.2	0.985 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Z.3	0.985 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid
Z.4	0.858 > 0.361	0.000 < 0.05	Valid

Sumber : Data diolah oleh SPSS 26.00, 2023

Berdasarkan tabel 3.6 di atas, menunjukkan keseluruhan item pernyataan untuk semua variabel mempunyai nilai *Corrected Item-Total Correlation* > r-tabel, sehingga keseluruhan item dinyatakan valid yang berarti data semua

variabel yang diperoleh dapat mengukur ketepatan dan kecermatan alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya dan dapat digunakan dalam proses estimasi berikutnya.

### 3.6.2 Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas instrumen merupakan syarat untuk pengujian validitas instrumen. Walaupun instrumen yang valid umumnya pasti reliabel, tetapi pengujian reliabilitas instrumen perlu dilakukan. Untuk menghasilkan data yang sama, uji reliabilitas terdapat persamaan dalam data dalam waktu yang berbeda, atau digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama (Sugiyono, 2016).

Uji reliabilitas menggunakan nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*. *Cronbach's Alpha* untuk mengukur batas bawah nilai reliabilitas suatu konstruk sedangkan *Composite Reliability* mengukur nilai sesungguhnya reliabilitas suatu konstruk. Namun *Composite Reliability* dinilai lebih baik dalam mengestimasi konsistensi internal suatu konstruk. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha* > 0,7 dan *Composite Reliability* > 0,7.

Adapun kriteria uji Reliabilitas adalah sebagai berikut:

1. Reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* > 0,7
2. Tidak reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* < 0,7

Uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan uji Statistik *Cronbach Alpha* dengan rumus sebagai berikut :

$$r = \left[ \frac{k}{(k-1)} \right] \left[ 1 - \frac{\sum ab^2}{\sigma^2} \right]$$



Keterangan :

$r$  = Reliabilitas Instrumen (*Cronbach Alpha*)

$k$  = Banyaknya butir pertanyaan

$\Sigma ab^2$  = Jumlah varians butir

$\sigma_i^2$  = Varians total

Hasil uji reliabilitas dengan bantuan program SPSS 26.00, secara ringkas dirangkum pada tabel berikut ini.

**Tabel 3.7**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Jumlah Item	<i>Cronbach's Alpha</i>	Ket
Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam (X1)	6	0.826	Reliabel
Pemahaman SDI atas Gharar (X2)	7	0.994	Reliabel
Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y)	6	0.981	Reliabel
Religiusitas (Z)	4	0.968	Reliabel

Sumber : Data diolah oleh SPSS 26.00, 2023

Berdasarkan tabel di atas disimpulkan bahwa seluruh variabel dinyatakan reliabel, dengan nilai *Cronbach's Alpha* > 0,70 sehingga data yang diperoleh dapat menunjukkan ukuran kestabilan dan konsistensi dari konsep ukuran instrumen dan dapat digunakan dalam proses estimasi berikutnya.

### 3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan *Structural Equation Model* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS). Data ini akan dianalisis dengan pendekatan *Structural Equation Model* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS) bertujuan untuk melakukan analisis

jalur (*path*) dengan variabel laten. Analisis ini sering disebut sebagai generasi kedua dari analisis multivariate (Ghozali, 2005). Alat bantu yang digunakan adalah software *Smart Pls ver. 4 for windows*.

### **3.7.1 Analisis Statistik Deskriptif**

Menurut (Ghozali, 2005), melakukan analisis statistik deskriptif terhadap data yang di dapatkan. Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, minimum, sum, range, kurtosis dan skewness (kemelencengan distribusi). Analisis deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan secara ringkas variabel-variabel dalam penelitian. Analisis deskripsif dilakukan untuk mengetahui gambaran data yang akan dianalisis. Alat analisis yang digunakan dalam uji statistik deskriptif antara lain adalah nilai maksimum, minimum, rata-rata (mean) dan standar deviasi. Statistik deskriptif menyajikan ukuran numerik yang sangat penting bagi data sampel. Ukuran numerik ini merupakan bentuk penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih ringkas dan sederhana yang pada akhirnya mengarah pada suatu penjelasan dan penafsiran.

### **3.7.2 Partial Least Square (PLS)**

Tujuan dari penggunaan (*Partial Least Square*) PLS yaitu untuk melakukan prediksi. Yang mana dalam melakukan prediksi tersebut adalah untuk memprediksi hubungan antar konstruk, selain itu untuk membantu peneliti dan penelitiannya untuk mendapatkan nilai variabel laten yang bertujuan untuk melakukan pemrediksian. Variabel laten adalah linear agregat dari indikator-indikatornya. *Weight estimate* untuk menciptakan komponen skor variabel laten

didapat berdasarkan bagaimana *inner model* (model struktural yang menghubungkan antar variabel laten) dan *outer model* (model pengukuran yaitu hubungan antar indikator dengan konstraknya) dispesifikasi.

Hasilnya adalah *residual variance* dari variabel dari variabel dependen (kedua variabel laten dan indikator) diminimumkan. PLS merupakan metode analisis yang powerfull oleh karena tidak didasarkan banyak asumsi dan data tidak harus berdistribusi normal *multivariate* (indikator dengan skala kategori, ordinal, interval sampai ratio dapat digunakan pada model yang sama). Pengujian model struktural dalam PLS dilakukan dengan bantuan *software Smart PLS ver. 4 for Windows*.

Ada dua tahapan kelompok untuk menganalisis SEM-PLS yaitu analisis model pengukuran (*outer model*), yakni (a) validitas konvergen (*convergent validity*), (b) realibilitas dan validitas konstruk (*construct reliability and validity*), dan (c) validitas diskriminan (*discriminant validity*) serta analisis model struktural (*inner model*), yakni (a) koefisien determinasi (*r-square*), (b) *f-square*, dan (c) pengujian hipotesis.

Estimasi parameter yang didapat dengan (*Partial Least Square*) PLS dapat dikategorikan dalam 3 kategori, yaitu :

1. Kategori Pertama adalah *weight estimate* yang digunakan untuk menciptakan skor variabel laten.
2. Kategori Kedua adalah *path estimate* yang menghubungkan variabel laten dan antar variabel laten dan blok indikatornya (*loading*).
3. Kategori Ketiga adalah berkaitan dengan means dan lokasi parameter (nilai konstanta regresi) untuk indikator dan variabel laten. Untuk memperoleh ketiga estimasi tersebut, (*Partial Least Square*) PLS menggunakan proses literasi tiga

tahap dan dalam setiap tahapnya menghasilkan estimasi yaitu sebagai berikut:

- a. Menghasilkan *weight estimate*.
- b. Menghasilkan estimasi untuk *inner model* dan *outer model*.
- c. Menghasilkan estimasi means dan lokasi (konstanta)

Dalam metode (*Partial Least Square*) PLS ada dua evaluasi model PLS SEM yaitu evaluasi model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*).

### 3.7.2.1 Analisis *Outer Model*

Analisis *outer model* dilakukan untuk memastikan bahwa measurement yang digunakan layak untuk dijadikan pengukuran (*valid* dan *reliabel*). Dalam analisis model ini menspesifikasi hubungan antar variabel laten dengan indikatornya. Analisis *outer model* dapat dilihat dari beberapa indikator :

#### 1. *Convergent Validity*

*Convergent validity* dari model pengukuran dengan model reflektif indikator dinilai berdasarkan korelasi antara *item score* atau *component score* dengan *construct score* yang dihitung dengan PLS. Ukuran reflektif dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang ingin diukur. Namun demikian untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran nilai *loading* 0,5 sampai 0,6 dianggap cukup (Ghozali, 2017).

#### 2. *Discriminant Validity*

*Discriminant validity* dari model pengukuran dengan reflektif indikator dinilai berdasarkan *cross loading* pengukuran dengan konstruk. Jika korelasi konstruk dengan item pengukuran lebih besar daripada ukuran konstruk lainnya, maka

akan menunjukkan bahwa konstruk variabel memprediksi ukuran pada blok yang lebih baik daripada ukuran blok lainnya (Ghozali, 2017).

### 3. *Composite Validity*

*Composite reliability* yang mengukur suatu konstruk dapat dievaluasi dengan dua macam ukuran yaitu *internal consistency* dan *Cronbach's Alpha* (Ghozali, 2017). Pada uji *Cronbach's Alpha* nilai yang diharapkan adalah  $> 0,7$  untuk semua konstruk.

### 4. *Average Variance Extracted (AVE)*

Metode lain untuk menilai *discriminant validity* adalah membandingkan nilai *square root of Average Variance Extracted (AVE)* setiap konstruk dengan korelasi antara konstruk lainnya dalam model. Jika nilai akar AVE setiap konstruk lebih besar daripada nilai korelasi antar konstruk dengan konstruk lainnya dalam model, maka dikatakan memiliki nilai *discriminant validity* yang baik. Pengukuran ini dapat digunakan untuk mengukur reliabilitas *componen score variable* dan hasilnya lebih konservatif dibandingkan dengan *composite reliability*. Direkomendasikan nilai AVE harus lebih besar dari 0,5 (Ghozali, 2017).

#### **3.7.2.2 Analisis Inner Model**

Analisis *Inner Model* biasanya juga disebut dengan (*inner relation, structural model dan substantive theory*) yang mana menggambarkan hubungan antara variabel laten berdasarkan pada *substantive theory*. Analisa *inner model* dapat dievaluasi yaitu dengan menggunakan *r-square* untuk konstruk dependen, *Stone-Geisser Q- square test* untuk *predictive* dan uji t serta signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural. Dalam pengevaluasi *inner model* dengan

(*Partial Least Square*) PLS dimulai dengan cara melihat *r-square* untuk setiap variabel laten dependen. Kemudian dalam penginterpretasinya sama dengan interpretasi pada regresi. Perubahan nilai *r-square* dapat digunakan untuk menilai pengaruh variabel laten independen tertentu terhadap variabel laten dependen apakah memiliki pengaruh yang substantive.

### 3.7.3 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dapat dilihat dari nilai t-statistik dan nilai probabilitas. Pengujian signifikansi dilakukan untuk mengetahui apakah variabel laten independen mempengaruhi variabel laten dependen, uji dilakukan dengan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel laten independen dengan uji t nilai signifikansi alpha ( $\alpha$ ) ditetapkan sebesar 5% (0,05) dan nilai t-tabel sebesar  $\pm 1,96$  dengan uji hipotesis dua sisi, karena pengaruhnya bisa positif dan negatif. Kaidah keputusan jika nilai t-hitung lebih besar dari nilai t-tabel ( $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ ), maka variabel laten dikatakan signifikan dan menerima hipotesis, dan jika nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ( $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$ ), maka variabel laten dikatakan tidak signifikan dan menolak hipotesis, selanjutnya dengan melihat koefisien analisis jalurnya (*path coefficient*). Signifikansi dapat juga dilakukan dengan membandingkan nilai alpha ( $\alpha$ ) dibandingkan dengan probabilitas statistik t yang nilainya disebut juga nilai p-value, jika nilai p-value lebih kecil dari nilai alpha ( $\alpha$ ), ( $p < \alpha$ ) berarti secara statistik variabel laten independen signifikan mempengaruhi variabel laten dependen, jika nilai p-value lebih besar dari nilai  $\alpha$ , ( $p > \alpha$ ) berarti secara statistik variabel laten independen tidak signifikan mempengaruhi variabel laten dependen.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Gambaran Umum Penelitian**

Rumah Busana Muslim Riri secara operasional melakukan kegiatannya berlandaskan dasar syariah, mulai dari proses pembelian bahan baku, proses produksi, proses distribusi, proses penjualan dan kerjasama dengan pihak lainnya. Rumah Busana Muslim Riri memiliki distributor selaku pelanggan yang akan mendistribusikan produknya ke seluruh Indonesia.

Penelitian ini dilakukan dengan mengolah data angket dalam bentuk data yang terdiri dari beberapa pertanyaan dari beberapa indikator variabel sumber daya insani atas akuntansi akad salam (X1), variabel sumber daya insani atas gharar (X2), variabel tingkat kepuasan pelanggan transaksi online (Y), dan variabel religiusitas (Z). Angket yang disebar ini diberikan kepada 69 Distributor Rumah Busana Muslim Riri yang tersebar 21 kota di seluruh Indonesia dengan melibatkan total responden sebanyak 138 orang.

##### **4.1.2 Tingkat Pengembalian Responden**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui, menguji, dan menganalisis pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam dan gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online dengan religiusitas sebagai variabel moderasi (studi kasus rumah busana muslim riri). Sampel yang dipilih langsung dari Rumah Busana Muslim Riri dan distributornya. Pengumpulan data dengan menyebarkan kuesioner langsung kepada responden. Dari jumlah sampel

sebanyak 138 semua 138 kuesioner dapat kembali. Dengan demikian sebanyak 138 kuesioner yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengolah data penelitian. Berikut perincian mengenai pendistribusian dan pengembalian kuesioner.

**Tabel 4.1**  
**Data Distribusi Sampel Penelitian**

No	Keterangan	Jumlah
1	Kuesioner yang disebar	138
2	Jumlah kuesioner yang kembali	138
3	Jumlah kuesioner yang tidak lengkap	0
4	Jumlah kuesioner yang tidak kembali	0
Respon rate = $100/100 \times 100\%$		100%
Data yang diperoleh		138

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.1 diatas menunjukkan bahwa jumlah kuesioner penelitian yang dilakukan kepada responden sebanyak 138 kuesioner, sehingga data yang bisa diperoleh persentasenya 100%.

### 4.1.3 Deskripsi Data

#### 4.1.3.1 Karakteristik Responden

Berdasarkan hasil tabulasi karakteristik dari 138 responden, dapat diketahui karakteristik yang akan dibahas di bawah ini meliputi jenis kelamin, usia, asal cabang, dan kota distributornya.

#### 1. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel di bawah ini :



**Tabel 4.2**  
**Deskripsi Usia Responden**

<b>Usia</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase</b>
21-30 Tahun	34 Orang	24,63%
31-40 Tahun	65 Orang	41,10%
41-50 Tahun	32 Orang	23.18%
> 51 Tahun	7 Orang	5,07 %
Total	138 Orang	100%

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa responden dengan jumlah tertinggi dari rentang usia 31-40 tahun sebanyak 65 orang dengan persentase sebesar 41,10%, sedangkan responden dengan jumlah terendah dari rentang usia 51 tahun keatas sebanyak 7 orang dengan persentase sebesar 5,07%. Hal ini menunjukkan bahwa responden dari Rumah Busana Muslim Riri termasuk kategori usia produktif.

## **2. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.3**  
**Deskripsi Jenis Kelamin Responden**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentasi</b>
Laki-Laki	54 Orang	39,13%
Perempuan	84 Orang	60.87%
Total	138 Orang	100%

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa responden Rumah Busana Muslim Riri yang berjenis kelamin perempuan lebih tinggi dari pada responden laki-laki sebanyak 84 orang dengan persentase sebesar 60,87%. Hal ini menunjukkan bahwa ternyata usaha di bidang *fashion* memang lebih banyak diminati oleh perempuan.

### 3. Deskripsi Responden Berdasarkan Pulau Distributor

Karakteristik responden berdasarkan Pulau distributor dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.4**

#### **Deskripsi Pulau Distributor Responden**

<b>Pulau</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase</b>
Sumatera	28 Orang	20,28%
Jawa	98 Orang	71,01%
Bali - Nusra	4 Orang	2,89%
Kalimantan	6 Orang	4,34%
Sulawesi	2 Orang	1,44%
Total	138 Orang	100%

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa kontribusi responden tertinggi berasal dari Pulau Jawa sebanyak 98 orang dengan persentase sebesar 71,01%, sedangkan kontribusi responden terendah berasal dari Pulau Sulawesi sebanyak 2 orang dengan persentase sebesar 1,44%. Hal ini menunjukkan bahwa cakupan area Rumah Busana Muslim masih banyak berada di Pulau Jawa belum begitu tersebar luas secara merata di seluruh Indonesia.

#### 4. Deskripsi Responden Berdasarkan Kota Distributor

Karakteristik responden berdasarkan kota distributor dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.5**  
**Deskripsi Kota Distributor Responden**

<b>Kota</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase</b>
Banda Aceh	4 Orang	2,89%
Medan	6 Orang	4,34%
Padang	4 Orang	2,89%
Pekanbaru	4 Orang	2,89%
Batam	4 Orang	2,89%
Palembang	4 Orang	2,89%
Bandar Lampung	2 Orang	1,44%
Banten	8 Orang	5,79%
DKI Jakarta	28 Orang	20,28%
Bekasi	10 Orang	7,24%
Bogor	6 Orang	4,34%
Bandung	14 Orang	10,14%
Semarang	6 Orang	4,34%
Jogjakarta	6 Orang	4,34%
Surabaya	18 Orang	13,04%
Malang	2 Orang	1,44%
Denpasar	2 Orang	1,44%
Lombok	2 Orang	1,44%
Samarinda	2 Orang	1,44%
Banjarmasin	2 Orang	1,44%
Pontianak	2 Orang	1,44%
Makasar	2 Orang	1,44%
Total	138 Orang	100%

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa kontribusi responden tertinggi berasal dari kota DKI Jakarta sebanyak 28 orang sebesar 20,28%, sedangkan kontribusi responden terendah berasal dari beberapa kota yaitu Bandar Lampung, Malang, Denpasar, Lombok, Samarinda, Banjarmasin, Pontianak, dan Makasar dengan masing-masing responden setiap kota sebanyak 2 orang dengan persentase sebesar 1,44%. Hal ini menunjukkan bahwa ternyata Rumah Busana Muslim Riri secara kontribusi tertinggi di DKI Jakarta, artinya masih berfokus di Ibukota Negara, sementara banyak kota lain yang masih bisa dikembangkan lagi.

#### **4.1.3.2 Deskripsi Variabel Penelitian**

Data yang didapatkan dari hasil tanggapan responden digunakan untuk menginterpretasikan pembahasan sehingga dapat diketahui kondisi dari setiap indikator variabel yang diteliti. Dalam menginterpretasikan variabel yang sedang diteliti, maka dilakukan kategorisasi terhadap tanggapan responden berdasarkan rata-rata skor tanggapan responden. Prinsip kategorisasi dilakukan menurut (Sugiyono, 2010) yaitu berdasarkan rentang skor maksimum dan skor minimum dibagi jumlah kategori yang diinginkan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rentang Skor Kategori} = \frac{\text{Skor Maksimum} - \text{Skor Minimum}}{\text{Jumlah Kategori}}$$

**Tabel 4.6****Pedoman Kategorisasi Rata-Rata Skor Tanggapan Responden**

<b>Interval Kuesioner</b>	<b>Kategori</b>
1.00 – 1.80	Sangat Tidak Memahami / Sangat Tidak Setuju
1.81 – 2.60	Tidak Memahami / Setuju
2.61 – 3.40	Netral
3.41 – 4.20	Memahami / Setuju
4.21 – 5.00	Sangat Memahami / Sangat Setuju

Setelah diperoleh kategorisasi rata-rata skor atas tanggapan responden, maka dapat dijelaskan interpretasi atas tanggapan responden tersebut pada setiap variabel yang digunakan dalam penelitian yaitu sebagai berikut :

**1. Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1)**

Variabel pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam diukur dengan 3 indikator antara lain 1) Penyajian laporan keuangan, 2) Pengakuan akuntansi akad salam, 3) Pelaporan akuntansi akad salam, dan 4) Pengungkapan akuntansi akad salam. Masing-masing pernyataan dinilai melalui 5 skor yaitu 1 (Sangat Tidak Memahami), 2 (Tidak Memahami), 3 (Netral), 4 (Memahami) dan 5 (Sangat Memahami). Berikut ini merupakan deskripsi dari variabel pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam pada tabel berikut :

Tabel 4.7

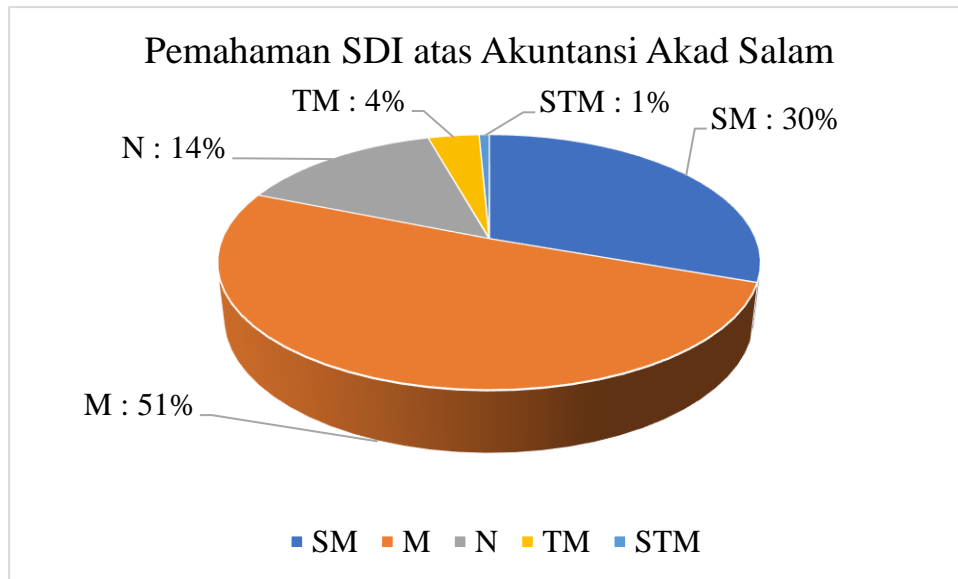
## Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden

## Variabel Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam

No	Pernyataan	F/%	Distribusi Tanggapan					Rata-Rata	Kategori	
			SM	M	N	TM	STM			TOTAL
<b>Penyajian Laporan Keuangan</b>										
1	Sudah menyajikan laporan keuangan secara wajar, sesuai SAK, dan atas dasar akrual.	F	39	72	22	5	0	138	4,05	Memahami
		%	28	52	16	4	0	100		
<b>Pengakuan Akuntansi Akad Salam</b>										
2	Distributor melakukan pencatatan jurnal akad salam dengan piutang (debit) pada kas (kredit).	F	44	68	19	6	1	138	4,07	Memahami
		%	32	49	14	4	1	100		
3	RBM RIRI sudah melakukan pencatatan jurnal akad salam dengan kas (debit) pada utang (kredit).	F	41	71	20	6	0	138	4,07	Memahami
		%	30	51	14	5	0	100		
<b>Pelaporan Akuntansi Akad Salam</b>										
4	Sudah melaporkan akuntansi akad salam dalam laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, dan laporan perubahan ekuitas.	F	38	74	20	6	0	138	4,04	Memahami
		%	28	53	14	5	0	100		
5	Masih belum melaporkan akuntansi akad salam dalam laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan.	F	46	65	22	5	0	138	4,10	Memahami
		%	33	47	16	4	0	100		
<b>Pengungkapan Akuntansi Akad Salam</b>										
6	Pengungkapan akuntansi akad salam yang baik harus sesuai dengan PSAK No 103.	F	43	70	20	5	0	138	4,09	Memahami
		%	31	51	14	4	0	100		
<b>Rata-Rata Skor</b>			<b>42</b>	<b>70</b>	<b>20</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>138</b>	<b>4,07</b>	<b>Memahami</b>

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.7 diatas pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam pada Rumah Busana Muslim Riri berdasarkan rata-rata skor jawaban responden bernilai rata-rata 4,07 (memahami). Dengan persentasi jawaban responden tertinggi adalah sebagai berikut :



**Gambar 4.1**

**Persentasi Jawaban Responden Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam**

Berdasarkan gambar 4.1 menunjukkan bahwa pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam di Rumah Busana Muslim Riri sudah memahami dengan rata-rata skor sebesar 4,07. Persentasi jawaban responden tertinggi adalah memahami dengan nilai persentasi 51%. Dapat dilihat dari persentasi tertinggi pada indikator pelaporan akuntansi akad salam dengan item Rumah Busana Muslim Riri melaporkan akuntansi akad salam sebanyak 74 orang (53%). Hal ini menunjukkan bahwa Rumah Busana Muslim Riri sudah secara transparan dan berkala memberikan laporan akuntansi akad salam sehingga pelaporannya sudah baik dan pelanggan sudah memahami dengan baik tentang akuntansi akad salam.

**2. Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar (X2)**

Variabel pemahaman sumber daya insani atas gharar diukur dengan 4 indikator antara lain 1) Detail Produk, 2) Harga Produk, 3) Pengiriman Produk, dan 4) Metode Pembayaran. Masing-masing pernyataan dinilai melalui 5 skor yaitu 1 (Sangat Tidak Memahami), 2 (Tidak Memahami), 3 (Netral), 4

(Memahami) dan 5 (Sangat Memahami). Berikut ini merupakan deskripsi dari variabel pemahaman sumber daya insani atas gharar pada tabel berikut :

**Tabel 4.8**

**Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden**  
**Variabel Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar**

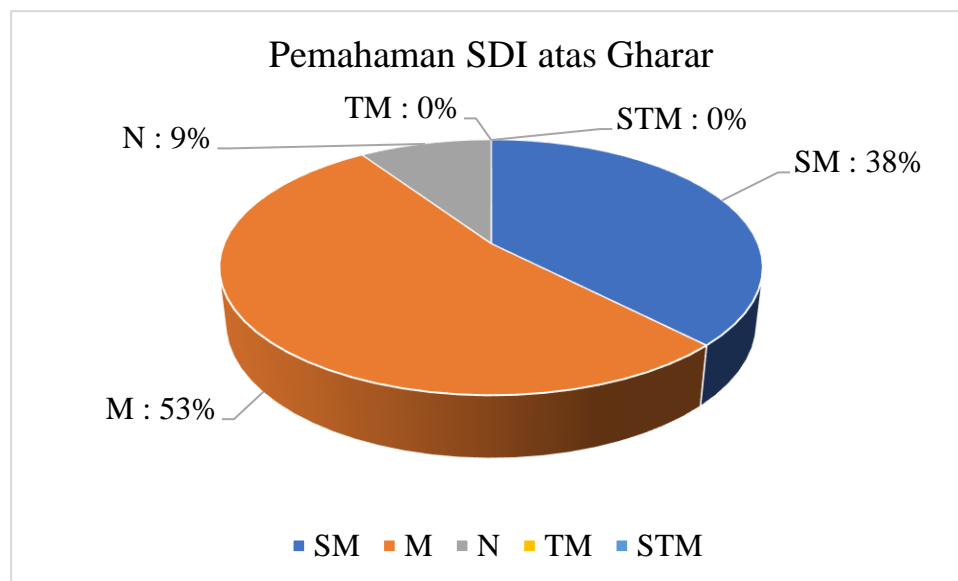
No	Pernyataan	F/%	Distribusi Tanggapan					Rata-Rata	Kategori	
			SM	M	N	TM	STM			TOTAL
<b>Detail Produk</b>										
1	Memberikan informasi produk dengan jelas pada setiap transaksi penjualan.	F	43	83	12	0	0	138	4,22	Sangat Memahami
		%	31	60	9	0	0	100		
2	Memberikan informasi produk sespesifik mungkin sehingga semua informasi tercatat dengan baik dan benar.	F	45	79	14	0	0	138	4,22	Sangat Memahami
		%	33	57	10	0	0	100		
<b>Harga Produk</b>										
3	Memberikan informasi harga produk dengan jelas pada setiap transaksi penjualan.	F	45	79	14	0	0	138	4,22	Sangat Memahami
		%	33	57	10	0	0	100		
4	Memberikan harga produk sesuai dengan kualitas produk yang dijual.	F	47	77	14	0	0	138	4,24	Sangat Memahami
		%	34	56	10	0	0	100		
<b>Pengiriman Produk</b>										
5	Ketersediaan produk yang lengkap akan mengurangi keterlambatan dalam pengiriman pesanan barang.	F	65	59	14	0	0	138	4,37	Sangat Memahami
		%	47	43	10	0	0	100		
6	Sistem informasi dan komunikasi yang jelas akan mempercepat pengiriman pesanan barang.	F	59	66	13	0	0	138	4,33	Sangat Memahami
		%	43	48	9	0	0	100		
<b>Metode Pembayaran</b>										
7	Metode pembayaran yang sesuai dengan akuntansi akad salam adalah dengan terlebih dahulu pembayaran lunas sebelum pesanan dikirim dan diterima pelanggan.	F	59	65	14	0	0	138	4,33	Sangat Memahami
		%	43	47	10	0	0	100		
<b>Rata-Rata Skor</b>			<b>52</b>	<b>73</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>138</b>	<b>4,28</b>	<b>Sangat Memahami</b>

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.8 diatas pemahaman sumber daya insani atas gharar pada Rumah Busana Muslim Riri berdasarkan rata-rata skor jawaban responden



bernilai rata-rata 4,28 (sangat memahami). Dengan persentasi jawaban responden tertinggi adalah sebagai berikut :



**Gambar 4.2**

#### **Persentasi Jawaban Responden Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar**

Berdasarkan gambar 4.2 menunjukkan bahwa pemahaman sumber daya insani atas gharar di Rumah Busana Muslim Riri sudah sangat memahami dengan rata-rata skor sebesar 4,28. Persentasi jawaban responden tertinggi adalah memahami dengan nilai persentasi 53%. Dapat dilihat dari persentasi tertinggi pada indikator detail produk dengan item pertanyaan Rumah Busana Muslim Riri memberikan informasi yang jelas pada setiap transaksi penjualan dengan jumlah responden menjawab memahami sebanyak 83 orang (60%). Hal ini menunjukkan bahwa salah satu faktor penting untuk menghindari terjadinya gharar adalah penjelasan tentang detail produk di setiap transaksi penjualan, sehingga di Rumah Busana Muslim Riri akan meminimalisasikan terjadinya gharar.

### **3. Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y)**

Variabel tingkat kepuasan pelanggan transaksi online diukur dengan 4 indikator antara lain 1) Kualitas Produk, 2) Kualitas Pelayanan, 3) Harga Produk,

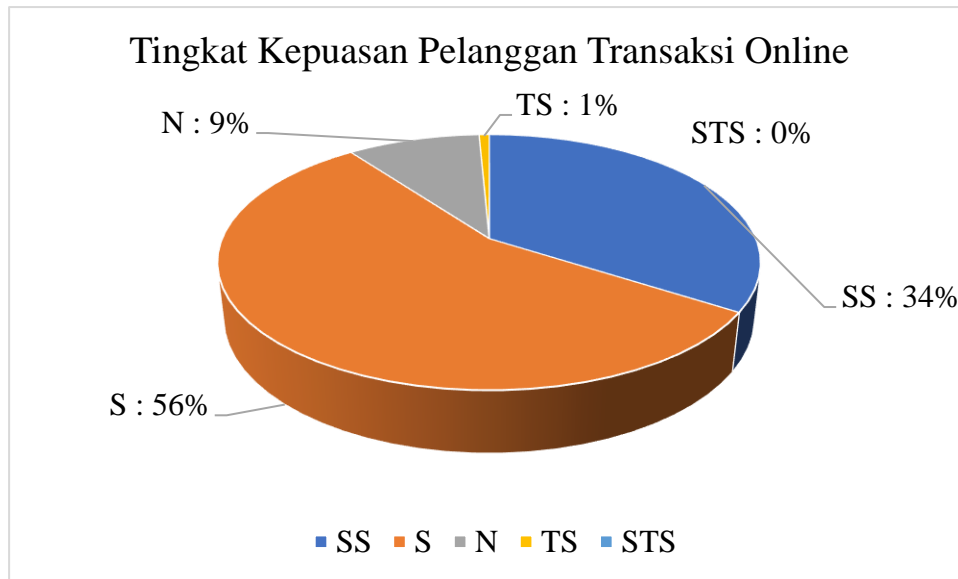
dan 4) Kemudahan Mengakses. Masing-masing pernyataan dinilai melalui 5 skor yaitu 1 (Sangat Tidak Setuju), 2 (Tidak Setuju), 3 (Netral), 4 (Setuju) dan 5 (Sangat Setuju). Berikut ini merupakan deskripsi dari variabel tingkat kepuasan pelanggan transaksi online pada tabel berikut :

**Tabel 4.9**  
**Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden**  
**Variabel Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online**

No	Pernyataan	F/%	Distribusi Tanggapan					Rata-Rata	Kategori	
			SS	S	N	TS	STS			TOTAL
<b>Kualitas Produk</b>										
1	Sudah merasa puas jika mendapatkan produk yang berkualitas.	F	41	83	14	0	0	138	4,20	Setuju
		%	30	60	10	0	0	100		
2	Sudah merasa puas jika produk yang diterima berkualitas sesuai dengan yang detail produk yang dijelaskan sebelum dikirim.	F	60	68	10	0	0	138	4,36	Sangat Setuju
		%	43	49	8	0	0	100		
<b>Kualitas Pelayanan</b>										
3	Sudah merasa puas dengan pelayanan pengiriman yang tepat waktu sehingga tidak terjadi gharar.	F	51	70	15	2	0	138	4,23	Sangat Setuju
		%	37	51	11	1	0	100		
4	Sudah merasa puas dengan pelayanan yang memberikan penjelasan produk sesuai yang diterima.	F	44	81	12	1	0	138	4,22	Sangat Setuju
		%	32	58	9	1	0	100		
<b>Harga Produk</b>										
5	Sudah merasa puas dengan harga produk yang dijual sebanding dengan produk yang diterima.	F	41	83	14	0	0	138	4,20	Setuju
		%	30	60	10	0	0	100		
<b>Kemudahan Mengakses</b>										
6	Sudah merasa puas jika sangat mudah untuk mendapatkan atau mengakses produk secara	F	44	80	14	0	0	138	4,22	Sangat Setuju
		%	32	58	10	0	0	100		
<b>Rata-Rata Skor</b>			<b>47</b>	<b>77</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>138</b>	<b>4,24</b>	<b>Sangat Setuju</b>

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.9 diatas tingkat kepuasan pelanggan transaksi online pada gharar pada Rumah Busana Muslim Riri berdasarkan rata-rata skor jawaban responden bernilai rata-rata 4,24 (sangat setuju). Dengan persentasi jawaban responden tertinggi adalah sebagai berikut :



**Gambar 4.3**

#### **Persentasi Jawaban Responden Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online**

Berdasarkan gambar 4.3 menunjukkan bahwa tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri sudah sangat setuju dengan rata-rata skor sebesar 4,24. Persentasi jawaban responden tertinggi adalah setuju dengan nilai persentasi 56%. Dapat dilihat dari persentasi tertinggi pada indikator kualitas produk dengan item pertanyaan saya merasa puas jika mendapatkan produk yang berkualitas dengan jumlah responden menjawab memahami sebanyak 83 orang (60%). Hal ini menunjukkan Rumah Busana Muslim Riri selalu mengedepankan kualitas produk, karena faktor utama dari penjualan adalah kualitas produk yang dijual, jika sudah baik maka secara otomatis akan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi online.

#### **4. Religiusitas (Z)**

Variabel religiusitas diukur dengan 4 indikator antara lain 1) Kepercayaan, 2) Praktek Agama, 3) Pengetahuan Agama, dan 4) Konsekuensi. Masing-masing pernyataan dinilai melalui 5 skor yaitu 1 (Sangat Tidak Setuju), 2 (Tidak Setuju), 3 (Netral), 4 (Setuju) dan 5 (Sangat Setuju). Berikut ini merupakan deskripsi dari

variabel tingkat kepuasan pelanggan transaksi online pada tabel berikut :

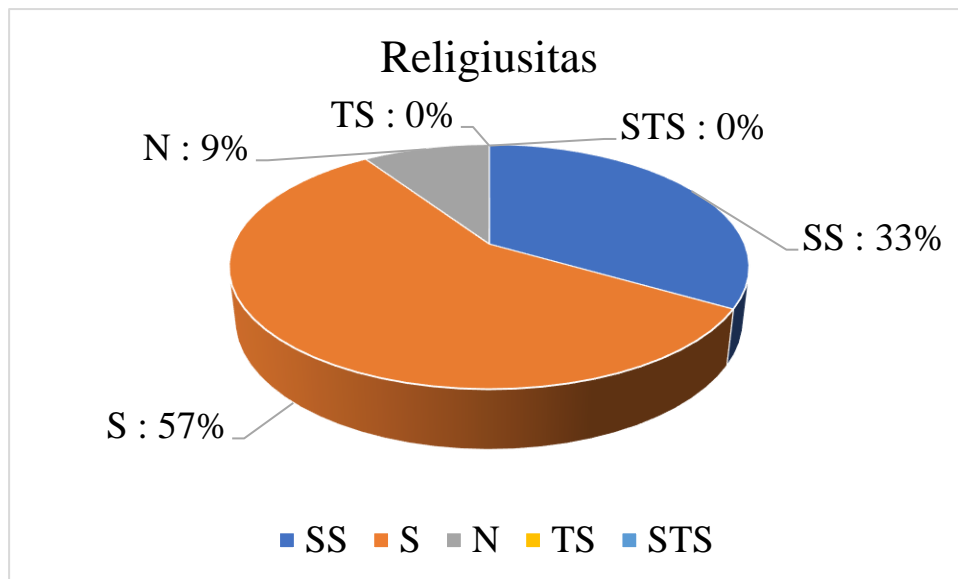
**Tabel 4.10**  
**Rekapitulasi Skor dan Distribusi Tanggapan Responden**

**Variabel Religiusitas**

No	Pernyataan	F/%	Distribusi Tanggapan					Rata-Rata	Kategori	
			SS	S	N	TS	STS			TOTAL
<b>Kepercayaan</b>										
1	Allah SWT sudah mengatur semuanya di dalam Al-Qur'an termasuk yang berhubungan dengan pencatatan akuntansi.	F	48	79	11	0	0	138	4,27	Sangat Setuju
		%	35	57	8	0	0	100		
<b>Praktek Agama</b>										
2	Sumber daya insani dalam Islam diperintahkan untuk melakukan hal-hal yang ma'ruf dan menjauhi setiap kegiatan yang mungkar serta harus senantiasa untuk selalu beriman kepada Allah SWT.	F	46	78	14	0	0	138	4,23	Sangat Setuju
		%	34	56	10	0	0	100		
<b>Pengetahuan Agama</b>										
3	Akuntansi akad salam yang sesuai dengan syariah tertuang dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 282.	F	44	81	13	0	0	138	4,22	Sangat Setuju
		%	32	59	9	0	0	100		
<b>Konsekuensi</b>										
4	Sumber daya insani yang baik adalah yang jujur melakukan proses penjualan, pengiriman produk, dan lain-lain yang berkaitan dengan pelanggan.	F	46	79	13	0	0	138	4,24	Sangat Setuju
		%	34	57	9	0	0	100		
<b>Rata-Rata Skor</b>			<b>46</b>	<b>79</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	138	<b>4,24</b>	<b>Sangat Setuju</b>

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.10 diatas religiusitas pada Rumah Busana Muslim Riri berdasarkan rata-rata skor jawaban responden bernilai rata-rata 4,24 (sangat setuju). Dengan persentasi jawaban responden tertinggi adalah sebagai berikut :



**Gambar 4.4**

#### **Persentasi Jawaban Responden Religiusitas**

Berdasarkan gambar 4.4 menunjukkan bahwa religiusitas di Rumah Busana Muslim Riri sudah sangat setuju dengan rata-rata skor sebesar 4,24. Persentasi jawaban responden tertinggi adalah setuju dengan nilai persentasi 57%. Dapat dilihat dari persentasi tertinggi pada indikator pengetahuan agama dengan item pertanyaan saya meyakini bahwa akuntansi akad salam yang sesuai syariah berdasarkan firman Allah SWT dalam Al Qur'an Surat Al Baqarah ayat 282 dengan jumlah responden menjawab sangat setuju sebanyak 81 orang (59%). Hal ini menunjukkan bahwa jika tingkat religiusitas sumber daya insani dapat mendorong untuk tetap jujur dan tidak melakukan kesalahan sekecil apapun itu maka akan semakin paham dengan akuntansi akad salam sesuai dengan syariah.

#### **4.1.4 Hasil Pengujian SEM PLS**

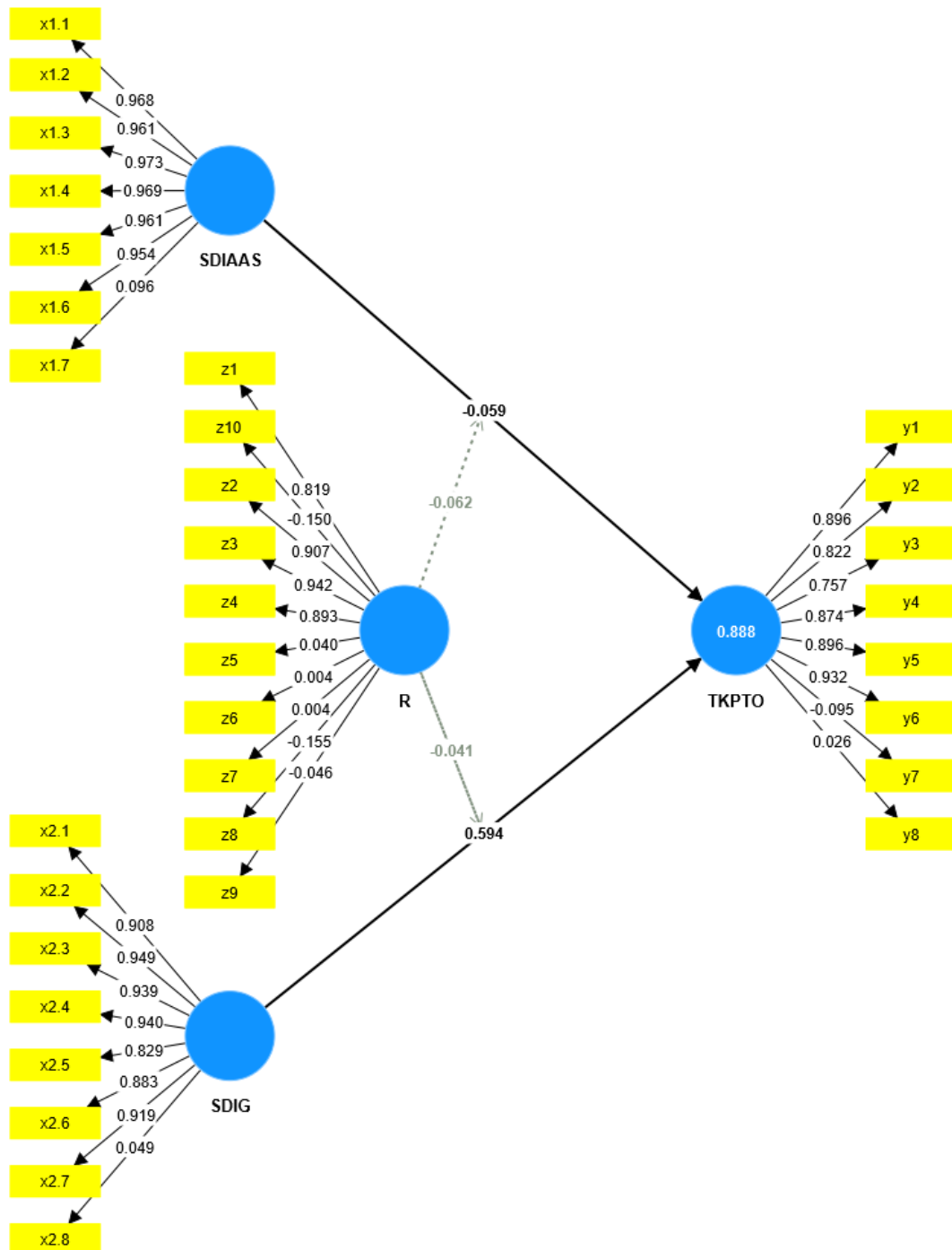
Penelitian ini akan lebih rlebih dahulu melakukan pengujian terhadap kualitas data yang digunakan. Pengujian SEM PLS terdiri dari dua model evaluasi yaitu model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*).

#### **4.1.4.1 Analisis Outer Model**

Teknik pengolahan data dengan menggunakan *outer model* untuk memastikan data yang digunakan layak untuk dijadikan pengukuran (*valid* dan *reliabel*). Model ini menspesifikasi hubungan antar variabel laten dengan indikatornya.

##### **1. Analisis Uji Validitas**

Analisis Uji Validitas dilakukan sebagai alat ukur yang dapat menunjukkan tingkat ketepatan dari suatu instrumen. Instrumen yang valid yaitu ketika alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data juga valid. Dalam penggunaan Smart PLS, pengukuran validitas dilakukan dengan 2 (dua) cara dan hasil analisis yang sudah dilakukan adalah :



**Gambar 4.5**

***Convergent Validity Model Pertama***

***a. Convergent Validity***

*Convergent validity* merupakan korelasi antara skor indikator dengan skor konstraknya. Model SEM PLS memenuhi *convergent validity* dapat dikatakan valid apabila *outer loading* >0,7 dan AVE >0,5.

Tabel 4.11

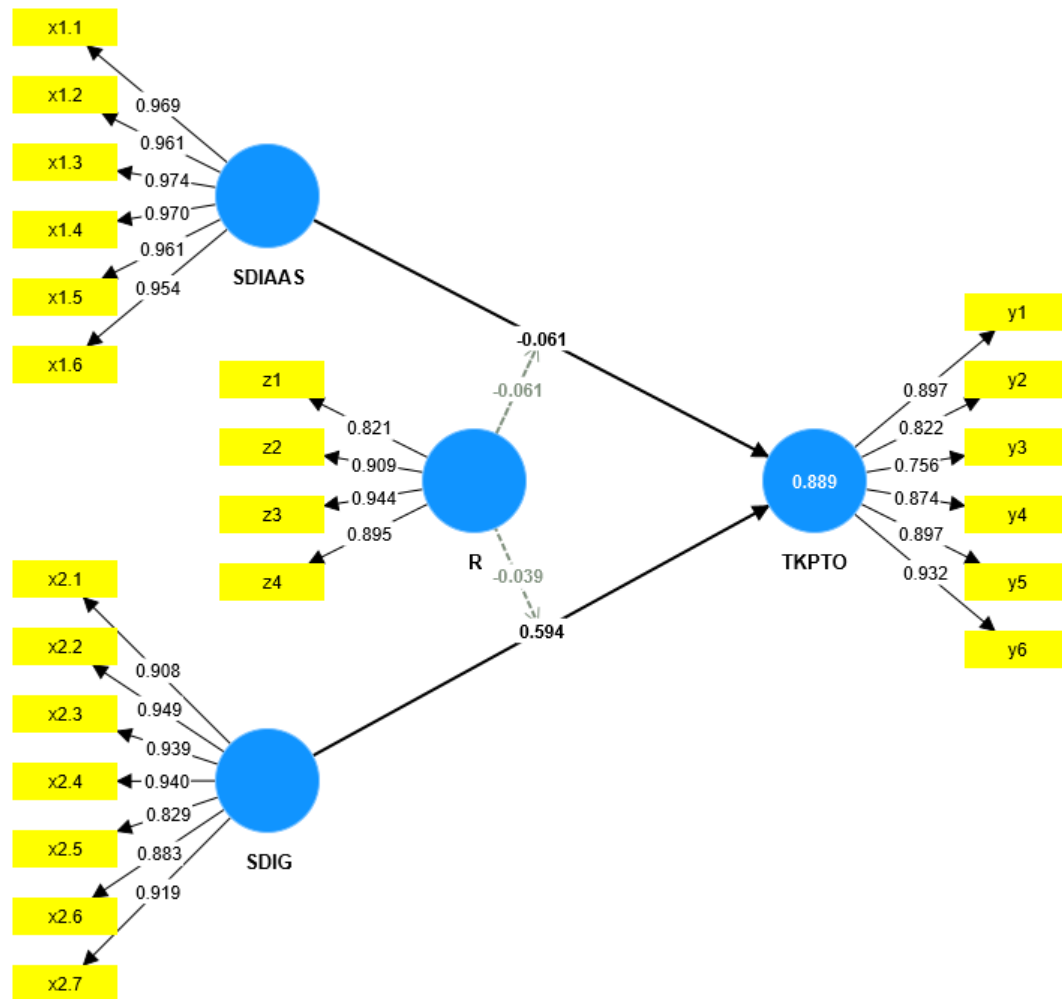
*Outer Loading Model Pertama*

	<b>Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam (X1)</b>	<b>Pemahaman SDI atas Gharar (X2)</b>	<b>Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y)</b>	<b>Religiusitas (Z)</b>
x1.1	0.968			
x1.2	0.961			
x1.3	0.973			
x1.4	0.969			
x1.5	0.961			
x1.6	0.954			
x1.7	0.096			
x2.1		0.908		
x2.2		0.949		
x2.3		0.939		
x2.4		0.940		
x2.5		0.829		
x2.6		0.883		
x2.7		0.919		
x2.8		0.049		
y1			0.896	
y2			0.822	
y3			0.757	
y4			0.874	
y5			0.896	
y6			0.932	
y7			-0.095	
y8			0.026	
z1				0.819
z10				-0.150
z2				0.907
z3				0.942
z4				0.893
z5				0.040
z6				0.004
z7				0.004
z8				-0.155
z9				-0.046

Sumber : Data diolah penulis, 2023



Berdasarkan pengujian validitas *outer loading* pada tabel 4.11 dan gambar 4.5, terdapat item pertanyaan yang masih dibawah 0.7 yaitu (X1.7, X2.8, Y7, Y8, Z5, Z6, Z7, Z8, Z9, Z10) yang berarti tidak memenuhi syarat validasi, sehingga akan dikeluarkan dan dilakukan pengujian ulang. Selanjutnya dilakukan pengujian ulang model terakhir pada gambar 4.6 dan tabel 4.12 berikut ini :



**Gambar 4.6**

***Convergent Validity Model Terakhir***

Tabel 4.12

*Outer Loading Model Terakhir*

	<b>Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam</b>	<b>Pemahaman SDI atas Gharar</b>	<b>Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online</b>	<b>Religiusitas</b>	<b>Hasil Uji</b>
x1.1	0.969				Valid
x1.2	0.961				Valid
x1.3	0.974				Valid
x1.4	0.970				Valid
x1.5	0.961				Valid
x1.6	0.954				Valid
x2.1		0.908			Valid
x2.2		0.949			Valid
x2.3		0.939			Valid
x2.4		0.940			Valid
x2.5		0.829			Valid
x2.6		0.883			Valid
x2.7		0.919			Valid
y1			0.897		Valid
y2			0.822		Valid
y3			0.756		Valid
y4			0.874		Valid
y5			0.897		Valid
y6			0.932		Valid
z1				0.821	Valid
z2				0.909	Valid
z3				0.944	Valid
z4				0.895	Valid

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan *outer loading model* terakhir pada tabel 4.12 dan gambar 4.6, seluruh nilai *outer loading*  $> 0,7$ , yang berarti telah memenuhi syarat validitas berdasarkan nilai *loading* tersebut, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel dan indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid.

*b. Discriminant Validity*

*Discriminant validity* menggunakan nilai *cross loading*. Suatu indikator dinyatakan memenuhi *discriminant validity* apabila nilai *cross loading* indikator pada variabelnya adalah yang terbesar dibandingkan dengan variabel lainnya. Berikut adalah nilai *cross loading* pada masing-masing indikator.

**Tabel 4.13**

***Cross Loading***

	<b>Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam</b>	<b>Pemahaman SDI atas Gharar</b>	<b>Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online</b>	<b>Religiusitas</b>
x1.1	0.969	0.006	-0.053	0.035
x1.2	0.961	-0.004	-0.070	-0.007
x1.3	0.974	-0.018	-0.082	0.010
x1.4	0.970	-0.011	-0.055	0.014
x1.5	0.961	-0.004	-0.070	0.006
x1.6	0.954	0.022	-0.051	0.024
x2.1	-0.047	0.908	0.847	0.840
x2.2	-0.009	0.949	0.877	0.801
x2.3	-0.035	0.939	0.845	0.797
x2.4	0.013	0.940	0.866	0.814
x2.5	0.007	0.829	0.738	0.662
x2.6	0.028	0.883	0.807	0.733
x2.7	0.025	0.919	0.849	0.747
y1	-0.046	0.900	0.897	0.786
y2	-0.007	0.743	0.822	0.698
y3	-0.100	0.603	0.756	0.730
y4	-0.062	0.711	0.874	0.856
y5	-0.063	0.896	0.897	0.774
y6	-0.079	0.858	0.932	0.738
z1	0.012	0.758	0.750	0.821
z2	0.052	0.753	0.770	0.909
z3	0.014	0.792	0.796	0.944
z4	-0.031	0.728	0.830	0.895

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.13 dapat diketahui bahwa masing-masing indikator pada variabel penelitian memiliki nilai *cross loading* terbesar pada variabel yang dibentuknya dibandingkan dengan nilai *cross loading* pada variabel lainnya. Berdasarkan hasil yang diperoleh tersebut, dapat dinyatakan bahwa indikator-indikator yang digunakan dalam penelitian ini telah memiliki *discriminant validity* yang baik dalam menyusun variabelnya masing-masing.

c. *Average Variant Extracted (AVE)*

Selain dilihat dari nilai *cross loading*, *discriminant validity* juga dapat diketahui melalui metode lainnya yaitu dengan melihat nilai *average variant extracted (AVE)* untuk model yang baik, nilai dari masing-masing indikator memiliki syarat harus  $> 0,5$  (Ghozali, 2017). Berikut adalah tabel nilai *average variant extracted (AVE)* hasil dari Smart PLS di bawah ini :

**Tabel 4.14**

*Average Variant Extracted (AVE)*

Variabel	<i>Average Variant Extracted (AVE)</i>
Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1)	0.931
Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar (X2)	0.829
Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y)	0.748
Religiusitas (Z)	0.798

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.14 diketahui bahwa nilai *Average Variant Extracted (AVE)* pada variabel X1 (sumber daya insani atas akuntansi akad salam), X2 (sumber daya insani atas gharar), Y (tingkat kepuasan pelanggan transaksi online) dan Z (religiusitas)  $> 0,5$  maka dinyatakan bahwa setiap variabel telah memiliki *discriminant validity* yang baik.

## 2. Analisis Uji Reliabilitas

Analisis uji reliabilitas merupakan syarat untuk pengujian validitas instrumen. Walaupun instrumen yang valid umumnya pasti reliabel, tetapi pengujian reliabilitas instrument perlu dilakukan. Analisis uji reliabilitas menggunakan nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*.

### a. *Cronbach's Alpha*

Sebelum menguji reliabilitas dengan *composite reliability* dapat diperkuat dengan menggunakan nilai *cronbach's alpha*. Suatu variabel dapat dinyatakan reliabel apabila nilai *cronbach's alpha*  $> 0,7$  (Ghozali, 2017). Berikut adalah nilai *cronbach's alpha* dari masing-masing variabel.

**Tabel 4.15**

### *Cronbach's Alpha*

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>
Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1)	0.985
Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar (X2)	0.965
Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y)	0.932
Religiusitas (Z)	0.915

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.15 di atas diketahui bahwa nilai *cronbach's alpha* masing-masing variabel penelitian  $> 0,7$ . Oleh karena itu, hasil ini menunjukkan masing-masing variabel penelitian telah memenuhi persyaratan reliabilitas yang tinggi.

### b. *Composite Reliability*

*Composite reliability* merupakan bagian yang digunakan untuk menguji nilai reliabilitas indikator-indikator pada suatu variabel. Suatu variabel dapat

dinyatakan memenuhi *composite reliability* apabila memiliki nilai *composite reliability*  $> 0,6$  (Ghozali, 2017). Berikut ini nilai *composite reliability* dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini :

**Tabel 4.16**

***Composite Reliability***

<b>Variabel</b>	<b><i>Composite Reliability</i></b>
Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1)	0.988
Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar (X2)	0.971
Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y)	0.947
Religiusitas (Z)	0.940

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.16 di atas diketahui bahwa nilai *composite reliability* semua variabel penelitian  $> 0,6$ . Hasil ini menunjukkan bahwa masing-masing variabel telah memenuhi *composite reliability* sehingga dapat disimpulkan bahwa keseluruhan variabel memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi.

#### **4.1.4.2 Analisis Inner Model**

Setelah memenuhi kriteria *outer model*, selanjutnya dilakukan pengujian model struktural (*inner model*). Dalam menilai model struktural dengan PLS dapat digunakan beberapa cara sebagai berikut :

##### **1. Uji Koefisien Determinasi (*R-Square*)**

*R-square* adalah ukuran proporsi variasi nilai yang dipengaruhi (endogen) yang dapat dijelaskan oleh variabel yang mempengaruhinya (eksogen) ini berguna untuk memprediksi apakah model adalah baik/buruk (Juliandi, 2018). Hasil *rsquare* untuk variabel laten endogen sebesar 0,75 mengindikasikan bahwa model tersebut adalah substansial (baik); 0,50 mengindikasikan bahwa model tersebut

adalah moderat (sedang) dan 0,25 mengindikasikan bahwa model tersebut adalah lemah (buruk). Berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan dengan menggunakan Smart PLS 4.0

**Tabel 4.17**

**Hasil *R-Square***

	<i>R-Square</i>	<i>Adjusted R-Square</i>
Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y)	0.889	0.885

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan Tabel 4.17 di atas diketahui besarnya nilai koefisien determinasi atau *R-Square* adalah sebesar 0,885 atau sama dengan 88,5. Nilai tersebut artinya bahwa Variabel Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam (X1), dan Variabel Sumber Daya Insani Atas Gharar (X2) secara stimultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap Variabel Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online (Y) sebesar 88,5 %. Sedangkan sisanya (100% - 88,5% = 11,5%) dipengaruhi oleh variabel lain di luar persamaan regresi ini atau variabel lain yang tidak diteliti.

## **2. Uji *F-Square***

*F-Square* adalah ukuran yang digunakan untuk menilai dampak relatif dari suatu variabel yang mempengaruhi (eksogen) terhadap variabel yang dipengaruhi (endogen). Kriteria penarikan kesimpulan adalah jika nilai *F-Square* sebesar 0,02 maka terdapat efek yang kecil (lemah) dari variabel eksogen terhadap endogen, nilai *F-Square* sebesar 0,15 maka terdapat efek yang moderat (sedang) dari variabel eksogen terhadap endogen, nilai *F-Square* sebesar 0,35 maka terdapat efek yang besar (baik) dari variabel eksogen terhadap endogen (Juliandi, 2018).

Berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan dengan menggunakan program SmartPLS4, diperoleh nilai *F-Square* pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.18**

**Hasil *F-Square***

<b>Variabel</b>	<b><i>F-Square</i></b>
Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam → Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online	0.033
Pemahaman SDI atas Gharar → Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online	0.769
Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam → Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online Dimoderasi Religiusitas	0.037
Pemahaman SDI atas Gharar → Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online Dimoderasi Religiusitas	0.021

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.18 di atas diketahui bahwa :

- a. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam (X1) terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online (Y) memiliki nilai *F-Square* 0,033 mengindikasikan bahwa terdapat efek yang kecil (lemah).
- b. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar (X2) terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online (Y) memiliki nilai *F-Square* 0,769 mengindikasikan bahwa terdapat efek yang besar (baik).
- c. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam (X1) terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online (Y) yang dimoderasi oleh religiusitas (Z) memiliki nilai *F-Square* 0,037 mengindikasikan bahwa terdapat efek yang kecil (lemah).
- d. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar (X2) terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online (Y) yang dimoderasi oleh religiusitas (Z) memiliki nilai *F-Square* 0,021 mengindikasikan bahwa terdapat efek yang kecil (lemah).



#### 4.1.5 Hasil Pengujian Hipotesis

Berdasarkan olah data yang telah dilakukan, hasilnya dapat digunakan untuk menjawab hipotesis pada penelitian ini. Pengujian hipotesis ini adalah untuk menentukan koefisien jalur dari model struktural. Tujuannya adalah untuk menguji signifikansi semua hubungan atau pengujian hipotesis. Uji hipotesis pada penelitian ini dilakukan dengan melihat *t-statistic* dan nilai *p-value*. Untuk hasil dari pengolahan hipotesis pengaruh langsung dapat dilihat pada tabel *patch coefficient* yang berada pada *bootstrapping* Smart PLS.

##### 4.1.5.1 Pengujian Hipotesis Efek Antar Variabel

Hasil uji hipotesis efek antar variabel dapat dilihat pada tabel *patch coefficient* berikut ini :

**Tabel 4.19**

##### **Hasil Pengujian Hipotesis Efek Antar Variabel (*Patch Coefficient*)**

	<b>Original Sample (O)</b>	<b>Sample Mean (M)</b>	<b>Standard Deviation (STDEV)</b>	<b>T Statistics ( O/STDEV )</b>	<b>P Values</b>
X1 → Y	-0.061	-0.062	0.029	2.109	0.035
X2 → Y	0.594	0.594	0.058	10.184	0.000

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.19 di atas, dapat dinyatakan bahwa pengujian hipotesis adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online dapat diketahui bahwa nilai *t-statistic* 2,109 dan *p-value* 0,035 serta koefisien jalur sebesar -0,061 ini menunjukkan jika sumber daya insani semakin tidak memahami akuntansi akad salam maka akan berpengaruh negatif terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online. Pengaruh tersebut memiliki nilai *t-statistic* 2,109 >

1,96 dan  $p\text{-value}$   $0,035 < 0,05$ , dapat diartikan bahwa pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam berpengaruh tidak signifikan terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online Rumah Busana Muslim Riri.

2. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online dapat diketahui bahwa nilai  $t\text{-statistic}$  10,184 dan  $p\text{-value}$  0,000 serta koefisien jalur sebesar 0,594 ini menunjukkan jika sumber daya insani semakin memahami gharar maka akan berpengaruh positif terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online. Pengaruh tersebut memiliki nilai  $t\text{-statistic}$   $10,184 > 1,96$  dan  $p\text{-value}$   $0,000 < 0,05$ , sehingga dapat diartikan bahwa pemahaman sumber daya insani atas gharar berpengaruh sangat signifikan terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri.

#### 4.1.5.2 Pengujian Hipotesis Efek Moderasi

Pengujian hipotesis efek moderasi dapat dilihat pada tabel *path coefficient* berikut ini :

**Tabel 4.20**

#### **Hasil Pengujian Hipotesis Efek Moderasi (*Path Coefficient*)**

	<b>Original Sample (O)</b>	<b>Sample Mean (M)</b>	<b>Standard Deviation (STDEV)</b>	<b>T Statistics ( O/STDEV )</b>	<b>P Values</b>
Moderating Effect 1 → Y	-0.061	-0.062	0.029	2.089	0.037
Moderating Effect 2 → Y	-0.039	-0.040	0.019	2.097	0.036

Sumber : Data diolah penulis, 2023

Berdasarkan tabel 4.20 di atas, dapat dinyatakan bahwa pengujian hipotesis adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online dimoderasi religiusitas memiliki koefisien jalur sebesar -0,061. Pengaruh tersebut memiliki nilai *t-statistic* 2,089 > 1,96 dan *p-value* 0,037 < 0,05, sehingga dapat diartikan bahwa religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri.
2. Pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online dimoderasi religiusitas memiliki koefisien jalur sebesar -0,039. Pengaruh tersebut memiliki nilai *t-statistic* 2,097 > 1,96 dan *p-value* 0,036 < 0,05, sehingga dapat diartikan bahwa religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri.

## **4.2 Pembahasan Penelitian**

Setelah dilakukan pengujian pada hasil penelitian, kemudian akan dilanjutkan dengan pembahasan dari hasil penelitian sebagai berikut :

### **4.2.1 Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online**

Hasil yang mampu diungkapkan dalam penelitian ini adalah variabel pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online. Pengaruh tersebut memiliki nilai *t-statistic* 2,109 > 1,96 dan *p-value* 0,035 < 0,05, sehingga dapat diartikan bahwa pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri.

Menurut distributor selaku pelanggan pemahaman akuntansi akad salam penting akan tetapi hanya berpengaruh sedikit terhadap tingkat kepuasan, namun masih ada hal lain yang lebih berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan.

Hal ini menunjukkan semakin memahami pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam maka semakin baik tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri, dimana semakin baik dalam penyajian laporan keuangan sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan dalam bertransaksi online di Rumah Busana Muslim Riri.

Berdasarkan nilai *cross loading* tertinggi 0.974 terdapat pada indikator pengakuan akuntansi akad salam dengan pernyataan Rumah Busana Muslim Riri melakukan pencatatan jurnal akad salam dengan kas (debit) pada utang (kredit). Hasil penelitian deskriptif jawaban responden cenderung memilih jawaban memahami pada item sudah melaporkan akuntansi akad salam dalam laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, dan laporan perubahan ekuitas sebanyak 74 orang (53%). Hal ini menunjukkan menurut pelanggan sudah seharusnya Rumah Busana Muslim Riri melakukan pencatatan jurnal akuntansi akad salam dengan baik dan benar begitu juga dengan pelaporan akuntansi akad salam sudah dilakukan dengan baik.

Sementara untuk nilai *cross loading* terendah 0,954 terdapat pada indikator pengungkapan akuntansi akad salam dengan pengungkapan akuntansi akad salam yang baik harus sesuai dengan PSAK 103. Hasil penelitian deskriptif jawaban responden cenderung memilih jawaban memahami pada item pengungkapan akuntansi akad salam yang baik harus sesuai dengan PSAK 103 sebanyak 70 orang (51%). Rumah Busana Muslim Riri mengakui akuntansi akad salam sudah sesuai dengan PSAK No 103 akan tetapi masih ada yang harus diperbaiki karena

diakui oleh Rumah Busana Muslim Riri masih ada belum melaporkan akuntansi akad salam dalam laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan, hal ini juga disampaikan pada pelanggan dan sebanyak 65 orang (47%). Hal ini dapat disampaikan secara umum pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri memahami hal tersebut, dan tidak menutup kemungkinan masa mendatang pelanggan akan menyampaikan kepada calon pelanggan baru yang ingin bertransaksi di Rumah Busana Muslim tidak ragu menyatakan bahwa Rumah Busana Muslim Riri sudah menjalankan prinsip akuntansi syariah.

Hasil penelitian ini juga diperkuat dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Luthfi Asyhari et al, 2020) menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan kualitas produk dengan menggunakan akad salam berpengaruh terhadap kepuasan konsumen. Penelitian lain menurut (Akbar & Sucipto, 2018) mulai dari proses dan skema akad salam dalam jual beli *online* ini adalah bentuk yang diperbolehkan; Mekanisme dalam transaksi akad salam pada jual beli *online* ini memudahkan para konsumen dalam melakukan transaksi secara *online*, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan. Menurut (Imam Fawaid, 2020) mekanisme akad salam yang dilakukan sistem *online* harus sesuai dengan syariat Islam artinya dalam penyampaian barang yang dilakukan secara *online*, harus ada kejelasan produk yang dimuat di *website* sesuai dengan kenyataannya, dan tata cara transaksi harus serasi dan sesuai, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan. Dari beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa akuntansi akad salam yang baik harus sesuai dengan syariat Islam, sehingga akan meningkatkan kepuasan pelanggan, karena akan mendapatkan kejelasan tentang produk yang dipesan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menguji dan menganalisis didapatkan hasil bahwa pemahaman sumber daya insani atas

akuntansi akad salam yang baik akan mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri. Hal ini menjawab permasalahan yang teridentifikasi bahwa masih sebagian distributor yang mengetahui Rumah Busana Muslim Riri secara operasional berlandaskan syariah, namun untuk pencatatan akuntansi akad salam masih belum dijalankan sesuai PSAK 103, ternyata hasil penelitian mengungkapkan distributor sudah memahami dengan baik penggunaan akuntansi akad salam dan sesuai dengan PSAK 103 walaupun masih ada yang harus diperbaiki sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri. Manfaat secara praktis bagi Rumah Busana Muslim Riri adalah memberikan pemahaman yang jelas tentang pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*. Manfaat lainnya sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi pelanggan yang mau bertransaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri. Manfaat secara umum Rumah Busana Muslim Riri dapat memberikan contoh pada usaha mikro kecil menengah lainnya.

#### **4.2.2 Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online**

Hasil yang mampu diungkapkan dalam penelitian ini adalah variabel pemahaman sumber daya insani atas gharar berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*. Pengaruh tersebut memiliki nilai *t-statistic* 10,184 > 1,96 dan *p-value* 0,000 < 0,05, sehingga dapat diartikan bahwa pemahaman sumber daya insani atas gharar berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Hal ini menunjukkan semakin memahami pemahaman sumber daya insani atas gharar maka semakin baik tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri, dimana semakin minimal terjadinya gharar atau ketidakpastian sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan dan semakin yakin dalam bertransaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Berdasarkan nilai *cross loading* tertinggi 0.949 terdapat pada indikator detail produk dengan pernyataan memberikan informasi produk sespesifik mungkin sehingga semua informasi tercatat dengan baik dan benar. Hasil penelitian deskriptif jawaban responden cenderung memilih jawaban sangat memahami pada item memberikan informasi produk dengan jelas pada setiap transaksi penjualan sebanyak 83 orang (60%). Menurut distributor dari kedua item ini menegaskan bahwa informasi produk yang jelas dan spesifik harus tercatat dengan baik dan benar, karena hal tersebut mendorong agar meminimalkan terjadinya gharar, sehingga pada akhirnya akan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Sementara untuk nilai *cross loading* terendah 0,829 terdapat pada indikator pengiriman barang dengan pernyataan ketersediaan produk yang lengkap akan mengurangi keterlambatan dalam pengiriman pesanan barang. Hasil penelitian deskriptif jawaban responden cenderung memilih jawaban sangat memahami pada item ketersediaan produk yang lengkap akan mengurangi keterlambatan dalam pengiriman pesanan barang sebanyak 65 orang (47%). Menurut distributor bahwa ketersediaan produk yang lengkap merupakan hal penting sehingga ketika produk yang dipesan dapat langsung dikirimkan sehingga mengurangi kejadian keterlambatan dalam hal pengiriman produk, hal ini akan mengurangi terjadinya

gharar sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Hasil penelitian ini merupakan penemuan baru, mengingat penelitian terdahulu hanya meneliti tentang gharar yang berkaitan dengan akuntansi akad salam, tanpa melihat pengaruhnya terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Aprillia Ratih Pawestri Samapta et al, 2022) tentang tinjauan akad salam terhadap praktik jual beli makanan *online* melalui sistem *pre-order* menunjukkan hasil bahwa konsep tidak sesuai karena mengandung unsur jahalah, praktiknya tidak sesuai diwaktu penyerahannya, dan tinjauan akad salam tidak sesuai menurut fikih muamalah karena adanya unsur gharar yang berimplikasi pada batalnya akad, hal ini berdasarkan pendapat dari kalangan jumur ulama. Penelitian menurut (Qori, 2020) tentang transaksi *e-commerce* berbasis *market place* antara akad salam dan gharar perspektif fikih Madzhab Syafi'i menunjukkan secara umum persyaratan akad salam telah terpenuhi dalam transaksi *e-commerce* berbasis market place. Transaksi ini hukumnya sah menggunakan akad salam dalam perspektif madzhab Syafi'i. Menurut (Rahmadi et al., 2021) memperhatikan kepastian terhadap melakukan jual beli *online* secara *pre-order* agar tidak menimbulkan perselisihan yang beresiko terjadinya penipuan. Dari beberapa penelitian terdahulu semua menitikberatkan kaitannya gharar dengan akuntansi akad salam tanpa meneliti tingkat kepuasan pelanggan, sedangkan penelitian ini sudah semakin jelas dengan memandang tingkat kepuasan pelanggan juga bagian terpenting sehingga akan mengurangi terjadinya gharar.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menguji dan menganalisis didapatkan hasil bahwa pemahaman sumber daya insani atas gharar



yang baik akan mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri. Hal ini menjawab permasalahan yang teridentifikasi bahwa ketersediaan produk, spesifikasi produk yang tidak sesuai, dan keterlambatan pengiriman barang bukan hanya menunjukkan bahwa akuntansi akad salam belum sepenuhnya dijalankan dengan baik akan tetapi distributor akan merasakan ketidakpastian atau gharar. Hasil penelitian mengungkapkan sumber daya insani sudah memahami gharar dengan baik sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Manfaat secara praktis bagi Rumah Busana Muslim Riri adalah memberikan pemahaman yang jelas tentang pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*. Manfaat lainnya sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi pelanggan yang mau bertransaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri akan terhindar dari gharar karena pemahaman sumber daya insani yang sudah baik. Manfaat secara umum Rumah Busana Muslim Riri dapat memberikan contoh pada usaha mikro kecil menengah lainnya. Manfaat secara teoritis dikarenakan hasil penelitian ini merupakan penemuan baru, sehingga memberikan sumbang saran dan mengembangkan ilmu pengetahuan, diharapkan menjadi bahan acuan secara referensi bagi peneliti di masa yang akan datang.

#### **4.2.3 Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online Dimoderasi oleh Religiusitas**

Hasil yang mampu diungkapkan dalam penelitian ini adalah variabel pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam berpengaruh terhadap

tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* dimoderasi oleh religiusitas. Pengaruh tersebut memiliki nilai *t-statistic*  $2,089 > 1,96$  dan *p-value*  $0,037 < 0,05$ , sehingga dapat diartikan bahwa religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Hal ini menunjukkan semakin baik religiusitas serta didukung oleh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam yang baik maka semakin baik tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri, dimana semakin baik dalam penyajian laporan keuangan karena tingkat religiusitas yang tinggi sehingga minimal terjadi kesalahan dalam pencatatan akuntansi akad salam dan akan meningkatkan kepuasan pelanggan dalam bertransaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Berdasarkan nilai *cross loading* 0.944 terdapat pada indikator kaitannya pengetahuan agama dengan pernyataan saya meyakini bahwa akuntansi akad salam yang sesuai dengan syariah berdasarkan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 282. Hasil penelitian deskriptif jawaban responden cenderung memilih jawaban sangat memahami pada item saya meyakini bahwa akuntansi akad salam yang sesuai dengan syariah berdasarkan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 282 sebanyak 81 orang (58%). Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya insani dengan religiusitas yang baik akan mendorong pemahaman yang baik atas akuntansi akad salam yang sesuai dengan syariah Islam, sehingga akan lebih teliti dalam pencatatan akuntansi akad sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Hasil penelitian ini juga diperkuat dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Nurhayati & Fatmasaris Sukesti, 2016) tentang peningkatan loyalitas nasabah bank syariah melalui peningkatan kualitas layanan dan kepuasan nasabah dengan variabel religiusitas sebagai variabel moderasi menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan tingkat kepuasan pelanggan serta religiusitas secara bersama-sama berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan, kualitas pelayanan dan tingkat kepuasan pelanggan juga berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan dimana variabel yang paling berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan adalah derajat religiusitas. Penelitian lain yang dilakukan (Qori, 2020) *e-commerce* berbasis *market place* yang melanggar persyaratan akad salam dalam perspektif madzhab Syafi'i yaitu dalam praktik penjualan dengan *model mystery box*, *random colour*, penjualan emas batangan atau perhiasan emas, dan lain-lain yang mengharuskan kejujuran akan berkaitan erat dengan religiusitas. Jika seseorang dengan religiusitas yang tinggi dihadapkan dengan permasalahan kejujuran maka akan berdampak positif karena pastinya memegang teguh kejujuran tersebut. Dari beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa tingkat religiusitas memiliki peran penting sehingga pada penelitian ini berpengaruh signifikan memoderasi pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online*.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menguji dan menganalisis didapatkan hasil bahwa religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri. Hal ini menunjukkan bahwa religiusitas yang baik akan mendorong agar sumber daya insani untuk memahami akuntansi akad salam dengan baik sehingga menjawab

permasalahan yang teridentifikasi bahwa akan berkurang terjadinya kesalahan dalam pencatatan akuntansi akad salam, dan pada akhirnya akan berpengaruh pada tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri. Manfaat secara praktis bagi Rumah Busana Muslim Riri adalah memberikan pemahaman yang jelas tentang pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* dapat dimoderasi oleh religiusitas, sehingga untuk seterusnya di Rumah Busana Muslim tetap mempertahankan peningkatan religiusitas. Manfaat lainnya sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi pelanggan baru tidak akan ragu-ragu bertransaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri karena sumber daya insaninya tetap terjaga dengan baik tingkat religiusitasnya. Manfaat secara umum Rumah Busana Muslim Riri dapat memberikan contoh pada usaha mikro kecil menengah lainnya.

#### **4.2.4 Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online Dimoderasi oleh Religiusitas**

Hasil yang mampu diungkapkan dalam penelitian ini adalah variabel pemahaman sumber daya insani atas gharar berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* dimoderasi oleh religiusitas. Pengaruh tersebut memiliki nilai *t-statistic*  $2,097 > 1,96$  dan *p-value*  $0,036 < 0,05$ , sehingga dapat diartikan bahwa religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Hal ini menunjukkan semakin baik religiusitas serta didukung oleh pemahaman sumber daya insani atas gharar yang baik maka semakin baik tingkat

kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri, dimana semakin minimal terjadinya gharar atau ketidakpastian karena tingkat religiusitas yang tinggi sehingga mengurangi terjadinya gharar dan akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan semakin yakin dalam bertransaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Berdasarkan nilai *cross loading* 0.895 terdapat pada indikator konsekuensi dengan pernyataan saya meyakini sumber daya insani yang baik adalah yang jujur melakukan proses penjualan, pengiriman produk, dan lain-lain yang berkaitan dengan pelanggan. Hasil penelitian deskriptif jawaban responden cenderung memilih jawaban sangat memahami pada item saya meyakini sumber daya insani yang baik adalah yang jujur melakukan proses penjualan, pengiriman produk, dan lain-lain yang berkaitan dengan pelanggan sebanyak 79 orang (57%). Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya insani sangat memahami dengan baik bahwa meyakini sumber daya insani yang baik adalah yang jujur melakukan proses penjualan, pengiriman produk, dan lain-lain yang berkaitan dengan pelanggan, dan didukung dengan tingkat religiusitas yang tinggi sehingga akan lebih berhati-hati dalam proses penjualan, pengiriman produk, sehingga mengurangi terjadinya gharar dan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

Hasil penelitian ini merupakan penemuan baru, mengingat penelitian terdahulu hanya meneliti tentang gharar yang berkaitan dengan akad salam, tanpa melihat pengaruhnya terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* dengan religiusitas sebagai variabel moderasi. Penelitian terdahulu yang dilakukan (Aprilia Ratih Pawestri Samapta et al, 2022) tinjauan akad salam tidak sesuai menurut fikih muamalah karena adanya unsur gharar yang berimplikasi

pada batalnya akad salam tersebut. Menurut (Efa Radiah Noor, 2015) sistem etik ekonomi menekankan produk, kewajaran dan kejujuran di dalam perdagangan serta kompetisi yang adil. Penelitian lain menurut (Evan Hamzah Muchtar, 2017) transaksi yang inheren dengan unsur gharar dan maysir berimbas pada ketidakadilan dan ketidakrelaan oleh karena transaksi ini dilarang dalam Islam. Penelitian terdahulu lainnya yang memungkinkan akan menguatkan penemuan baru dalam penelitian ini mengungkapkan bahwa gharar sering dikaitkan dengan sebuah resiko yang dihadapi dalam sebuah kegiatan transaksi atau investasi, sehingga menyebabkan salah satu pihak merasa dirugikan. Pemahaman yang baik mutlak diperlukan agar dapat terhindar dari praktek gharar dan maysir di lembaga keuangan syariah (Ar Royyan Ramly 2019). Dari beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pemahaman gharar sangat penting terkait akuntansi akad salam, namun sayangnya tidak melihat kaitannya dengan tingkat religiusitas.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menguji dan menganalisis didapatkan hasil bahwa religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online di Rumah Busana Muslim Riri. Hal ini menunjukkan bahwa religiusitas yang baik akan mendorong agar sumber daya insani untuk memahami gharar dengan baik sehingga menjawab permasalahan yang teridentifikasi bahwa ketersediaan produk, spesifikasi produk yang tidak sesuai, dan keterlambatan pengiriman barang tidak akan terjadi dikarenakan tingkat religiusitas yang baik, sehingga akan berkurang terjadinya gharar dan pada akhirnya akan berpengaruh pada tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri. Manfaat secara praktis adalah sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi pelanggan baru yang mau bertransaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri

akan terhindar dari gharar karena pemahaman sumber daya insani yang sudah baik tingkat religiusitasnya. Manfaat secara teoritis dikarenakan hasil penelitian ini merupakan penemuan baru, sehingga memberikan sumbang saran dan mengembangkan ilmu pengetahuan, diharapkan menjadi bahan acuan secara referensi bagi peneliti di masa yang akan datang.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan dari penelitian Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi *Online* dengan Religiusitas sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri) adalah sebagai berikut :

1. Pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* pada Rumah Busana Muslim Riri. Pelanggan berpendapat bahwa sudah seharusnya Rumah Busana Muslim Riri melakukan akuntansi akad salam dilakukan dengan baik sesuai dengan PSAK 103, karena masih ada faktor lain yang lebih penting dalam mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.
2. Pemahaman sumber daya insani atas gharar berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* pada Rumah Busana Muslim Riri. Pelanggan berpendapat bahwa ketersediaan produk yang lengkap akan mengurangi keterlambatan pengiriman produk, hal ini berpengaruh karena akan mengurangi terjadinya gharar sehingga akan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.
3. Religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* pada Rumah Busana Muslim Riri. Pelanggan berpendapat bahwa tingkat



religiusitas yang tinggi akan menambah pengetahuan tentang akuntansi akad salam, dan mendorong pelanggan untuk lebih teliti dalam hal pencatatan akuntansi akad salam, sehingga akan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

4. Religiusitas dapat memoderasi pengaruh pemahaman sumber daya insani atas gharar terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi *online* pada Rumah Busana Muslim Riri. Pelanggan berpendapat bahwa tingkat religiusitas yang tinggi akan mendorong pelanggan untuk lebih hati-hati, lebih jujur dalam melakukan transaksi sehingga akan mengurangi terjadinya gharar, dan pada akhirnya akan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi *online* di Rumah Busana Muslim Riri.

## 5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil kesimpulan yang diperoleh, maka dalam hal ini penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam sangat penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi online. Untuk meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi online, Rumah Busana Muslim Riri juga harus membuat laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan sehingga semua pencatatan akuntansi akad salam semakin baik dan benar sesuai dengan PSAK 103. Rumah Busana Muslim Riri melakukan peningkatan kualitas sumber daya insani yang benar-benar memiliki kompetensi terhadap akuntansi akad salam sehingga kualitas laporan keuangan tentang akuntansi akad salam yang dihasilkan semakin baik sesuai dengan PSAK 103.

2. Pemahaman sumber daya insani atas gharar sangat penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi online. Untuk meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi online pada Rumah Busana Muslim Riri, sebaiknya Rumah Busana Muslim Riri lebih memperhatikan proses penjualan, ketersediaan produk, spesifikasi produk yang diterima distributor, dan pengiriman barang agar dapat dilakukan dengan baik dan jelas sesuai dengan akuntansi akad salam sehingga mengurangi terjadinya gharar dan meningkatkan kepuasan pelanggan transaksi online pada Rumah Busana Muslim Riri.
3. Religiusitas yang tinggi sangat penting dalam meningkatkan pemahaman sumber daya insani atas akuntansi akad salam dan gharar terhadap kepuasan pelanggan transaksi online. Untuk meningkatkan religiusitas pada sumber daya insani, sebaiknya Rumah Busana Muslim Riri tetap menjaga agar religiusitas tidak menurun, karena hal ini berpengaruh signifikan pada pembentukan sumber daya insani. Rumah Busana Muslim Riri terus aktif melaksanakan pelatihan untuk sumber daya insani seperti pengajian rutin, pelatihan tentang penyajian laporan keuangan yang baik sesuai dengan standar akuntansi keuangan syariah yang berlaku saat ini.
4. Pencatatan akuntansi akad salam pada Rumah Busana Muslim Riri harus benar sesuai dengan PSAK 103, sehingga selanjutnya akan meningkat kualitas laporan keuangan yang diikuti dengan akad-akad syariah lainnya agar Rumah Busana Muslim Riri tetap mempertahankan kualitas secara syariah Islam.
5. Diharapkan kepada penelitian selanjutnya disarankan untuk dapat menambahkan variabel lain yang berpengaruh terhadap tingkat kepuasan pelanggan transaksi online, selain dari variabel dalam penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afdawaiza. (2011). *Uncertainty (Ketidakpastian) dan Antisipasinya Dalam Perspektif Keuangan Islam*.
- Akbar, A., & Sucipto, M. C. (2018). analisis transaksi akad salam dalam jual beli online. In Desember (Vol. 2, Issue 2).
- Alfatris, Dian, T., & Mahmud. (2012). Pengaruh Harga, Promosi, Kualitas Produk dan Kepercayaan (Trust) Terhadap Minat Beli K-Pop (Korean Pop) Abum dengan Sistem Pre Order Secara Online (Studi pada Online Shop Kordo Day Shop (CORP) Semarang, Jurnal.
- Ali, M. (2006). *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern*, Jakarta Pustaka Amani.
- Al-Zuhayli, W. (2004). *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, juz 5, Damaskus: Dar al-Fikr.
- Antonio, M. S. (1994). *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, cetakan keempat belas. Jakarta: Tazkia Cendekia.
- Antonio, M. S. (2011). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani bekerja sama dengan Tazkia Cendekia. Cet. ke-18.
- Ash-Shan'ani, M. B. I. A. A. (2007). *Subulus Salam - Syarah Bulugul aram Jilid 2*. Jakarta: Darus Sunnah.
- Ath-Thayyar, A. bin M. (2009). *Ensiklopedi Muamalah*. Yogyakarta : Maktabah al Hanif. h. 137.
- Baskoro, A. (2012). *Buku Pintar Membuat Toko Online*. Media Kita.
- Dahrani, D., Saragih, F., & Ritonga, P. (2022). Model Pengelolaan Keuangan Berbasis Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan : Studi pada UMKM di Kota Binjai. *Owner*, 6(2), 1509–1518. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i2.778>
- Darmawansya, T., & Polindi, M. (2020). *Akad As-Salam dalam Sistem Jual Beli Online*.
- Djamaluddin Ancok, & Fuad Nasori Suroso. (2011). *psikologi islam: Solusi Islam Atas Problem-problem Psikologi*. Pustaka Pelajar.
- Djamil, F. (2013). *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syari'ah*. Jakarta; Sinar Grafika.
- Fatihudin, D. (2015). *Metode Penelitian*. Sidoarjo: Zifatama.
- Fatwa DSN MUI. (2000). Nomor 05/DSN MUI/IV/2000 .

- Ghozali, I. (2005). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Badan Penerbit UNDIP.
- Glock, C. Y., & Stark R (1966). Religion and Society in Tension.
- Harahap, S. S. , W. & Y. M. (2010). Akuntansi Perbankan Syariah (4th ed.). Jakarta. LPFE Usakti.
- Harefa, B. D. G. (2018). Skripsi : Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Secara Online Pada Situs Lazada Pada Mahasiswa S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Sumatera Utara. USU.
- Hasan, A. (2013). Marketing dan Kasus-kasus Pilihan. CAPS.
- Hosen, N. (2009). Analisis Bentuk Gharar dalam Transaksi Ekonomi, Jurnal Al-Iqtishad Vol.1 No.1 Januari 2009, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- <https://www.menpan.go.id/>. (2023, March 9). Menparekraf Ajak UMKM Manfaatkan Program AKSES 2023. <https://www.menpan.go.id/site/berita-terkini/berita-daerah/menparekraf-ajak-umkm-manfaatkan-program-akses-2023>
- Imam Fawaid. (2020). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Operasional Akad Salam Dalam Jual Beli Secara Online (Vol. 1, Issue 2). Jurnal Al-Hukmi.
- Iqbal, Z. A. M., & Mirakhor, A. (2007). An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice, Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2008). Dasar-Dasar Pemasaran. Perhalindo.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). Manajemen Pemasaran Edidi Ketiga Belas. Jilid 2 Terjemahan oleh Bob Sabran MM : Penerbit Erlangga.
- Kurnia, A., Rahayu, S., & Ponorogo, I. (2020). Penerapan Jual Beli Akad Salam Dalam Layanan Shopee. <https://ojs.diniyah.ac.id/index.php/Ar-Ribhu>
- Mardani. (2013). FIQH EKONOMI ISLAM: Fiqh Muamalah. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group. Cet. ke-2, h.104.
- Meldona. (2009). Manajemen Sumber Daya Manusia, Perspektif Integratif.
- Muchtar, E. H. (2017). Muamalah Terlarang: Maysir Dan Gharar.
- M.Z.M Lubis. (2020). Pola Rekrutmen Dan Seleksi Karyawan Pada BMT. FreakonomicS: Journal of Islamic Economics and Finance, 1(1). 23-33.
- Pradja, J. (2012). Ekonomi Syariah. Bandung : Pustaka Setia.
- Qori, D. El. (2020). Transaksi E-Commerce Berbasis Market Place antara Akad Salam dan Gharar Perspektif Fiqih Madzhab Syafii.
- Rahmadi, I., Tektona, R., & Cahyanan, P. ; (2021). Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum Implikasi Hukum Pandemi Covid-19 Terhadap Transaksi Akad Bai'as-

- Salam (Pre Order) Dalam Transaksi Dropship. *Jurnal Supremasi*, 11(1).  
<https://ejournal.unisbablitar.ac.id/index.php/supremasi>
- Rianto, H., Olivia, H., & Fahmi, A. (2020). Penguatan Tata Kelola Dan Manajemen Keuangan Pada Pelaku Usaha Di Kawasan Wisata Tiga Ras Danau Toba. 4(2), 291–299. <https://doi.org/10.31764/jmm.v4i2.2050>
- Sudarsono, H. (2005). *Bank & Lembaga Keuangan Syari'ah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia. Cet. Ke 3.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Suryani, Y., & Darmawan, C. (2006). *Kiat Sukses Manajemen Rasulullah :Manajemen Sumber daya Insani Berbasis Nilai-nilai Ilahiyah*. Bandung: Khazanah Intelektual.
- Suwiknyo, D. (2009). *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media.
- Swastha, B. Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty Yogyakarta.

Lampiran 1

## **KUESIONER PENELITIAN**

### **IDENTITAS RESPONDEN**

Nama :

Nomor Whatsapp :

Jenis Kelamin :

Usia :

Distributor :

### **PENTUNJUK PENGISIAN ANGKET**

Berikut ini terdapat sejumlah pertanyaan. Silahkan baca dan pahami dengan baik setiap pertanyaan tersebut. Anda diminta untuk mengemukakan apakah pertanyaan-pertanyaan tersebut sesuai dengan diri anda, dengan cara mengisi google form atau kuisisioner yang telah dibuat dengan memilih salah satu jawaban yang sudah tersedia, yaitu:

1. STM / STS : Sangat Tidak Memahami / Sangat Tidak Setuju
2. TM / TS : Tidak Memahami / Tidak Setuju
3. N : Netral
4. M / S : Memahami / Setuju
5. SM / SS : Sangat Memahami / Sangat Setuju

## 1. Variabel Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam

NO	Pernyataan	Pertimbangan				
		STM	TM	N	M	SM
Penyajian Laporan Keuangan						
1	Sudah menyajikan laporan keuangan secara wajar, sesuai SAK, dan atas dasar akrual.					
Pengakuan Akuntansi Akad Salam						
2	Distributor melakukan pencatatan jurnal akad salam dengan piutang (debit) pada kas (kredit)					
3	RBM RIRI sudah melakukan pencatatan jurnal akad salam dengan kas (debit) pada utang (kredit).					
Pelaporan Akuntansi Akad Salam						
4	Sudah melaporkan akuntansi akad salam dalam laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, dan laporan perubahan ekuitas.					
5	Masih belum melaporkan akuntansi akad salam dalam laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan					
Pengungkapan Akuntansi Akad Salam						
6	Pengungkapan akuntansi akad salam yang baik harus sesuai dengan PSAK No 103.					

## 2. Variabel Pemahaman SDI atas Gharar

NO	Pertanyaan	Pertimbangan				
		STM	TM	N	M	SM
Detail Produk						
1	Memberikan informasi produk dengan jelas pada setiap transaksi penjualan.					
2	Memberikan informasi produk sespesifik mungkin sehingga semua informasi tercatat dengan baik dan benar.					
Harga Produk						
3	Memberikan informasi harga produk dengan jelas pada setiap transaksi penjualan.					
4	Memberikan harga produk sesuai dengan kualitas produk yang dijual.					
Pengiriman Produk						
5	Ketersediaan produk yang lengkap akan mengurangi keterlambatan dalam pengiriman pesanan barang.					
6	Sistem informasi dan komunikasi yang jelas akan mempercepat pengiriman pesanan barang.					
Metode Pembayaran.						
7	Metode pembayaran yang sesuai dengan akuntansi akad salam adalah dengan terlebih dahulu pembayaran lunas sebelum pesanan dikirim dan diterima pelanggan.					



### 3. Variabel Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online

NO	Pertanyaan	Pertimbangan				
		STS	TS	N	S	SS
Kualitas Produk.						
1	Sudah merasa puas jika mendapatkan produk yang berkualitas.					
2	Sudah merasa puas jika produk yang diterima berkualitas sesuai dengan yang detail produk yang dijelaskan sebelum dikirim.					
Kualitas Pelayanan.						
3	Sudah merasa puas dengan pelayanan pengiriman yang tepat waktu sehingga tidak terjadi gharar.					
4	Sudah merasa puas dengan pelayanan yang memberikan penjelasan produk sesuai yang diterima.					
Harga Produk.						
5	Sudah merasa puas dengan harga produk yang dijual sebanding dengan produk yang diterima.					
Kemudahan Mengakses.						
6	Sudah merasa puas jika sangat mudah untuk mendapatkan atau mengakses produk secara online.					

#### 4. Varibel Religiusitas

NO	Pertanyaan	Pertimbangan				
		STS	TS	N	S	SS
Kepercayaan						
1	Allah SWT sudah mengatur semuanya di dalam Al-Qur'an termasuk yang berhubungan dengan pencatatan akuntansi.					
Praktek Agama						
2	Sumber daya insani dalam Islam diperintahkan untuk melakukan hal-hal yang ma'ruf dan menjauhi setiap kegiatan yang mungkar serta harus senantiasa untuk selalu beriman kepada Allah SWT.					
Pengetahuan Agama						
3	Akuntansi akad salam yang sesuai dengan syariah tertuang dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 282.					
Konsekuensi.						
4	Sumber daya insani yang baik adalah yang jujur melakukan proses penjualan, pengiriman produk, dan lain-lain yang berkaitan dengan pelanggan.					

Lampiran 2

**TABULASI PENELITIAN**

**1. Variabel Pemahaman SDI atas Akuntansi Akad Salam**

x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	x1.6
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4

3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5

4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	4
4	4	4	4	5	4
3	3	3	3	3	3
3	1	3	3	3	3
3	2	2	2	3	4
4	4	4	4	3	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	5	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	4	5	5	4
4	5	4	4	5	4
5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5
5	4	5	4	5	4
4	4	4	4	4	5
5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	5	4
4	4	4	4	4	5
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	4	5
5	5	4	5	4	5
4	4	4	4	4	5
4	5	4	5	4	5
5	4	5	5	5	5
5	5	5	4	5	5
4	5	5	5	4	5
5	5	5	5	5	5

5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	5	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	4	4	5	4
4	5	4	4	5	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5
4	5	4	5	5	5
5	4	5	4	4	4

## 2. Variabel Pemahaman SDI atas Gharar

x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	x2.5	x2.6	x2.7
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3
4	3	3	3	4	4	3
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	5

4	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3
4	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5
5	4	5	4	4	4	4
5	5	4	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	5	5	5
5	5	4	5	5	5	5





4	4	4	4	4	5	4
5	5	5	5	5	4	5
4	4	4	4	5	4	5
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	5	5
5	5	5	5	3	4	5
4	4	4	4	5	5	4
5	5	5	5	5	4	4
4	4	4	4	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
4	5	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	5	5	4	5	4	4
4	4	4	5	4	4	4
4	4	4	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	4
4	4	4	4	4	5	5

### 3. Variabel Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online

y1	y2	y3	y4	y5	y6
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4

3	4	3	3	3	3
3	4	3	3	3	3
3	4	4	4	3	3
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	4	4	5	5
5	4	5	5	5	5
5	5	4	4	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	5	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	2	2	5	5
5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3
4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
3	4	3	3	3	3
3	4	3	3	3	3

3	4	4	4	3	3
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	4	4
4	5	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	4	4
5	4	5	5	5	5
5	5	4	4	5	5
4	5	5	5	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	4	4
4	5	5	5	4	5
5	5	4	4	5	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	4	4	5	4
4	5	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	4	5	4	5
4	4	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	4	4
4	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	4	5
4	5	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	5	4	5	4	5
5	4	5	5	5	5
5	5	5	4	5	4
4	5	5	5	4	5
5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	4	5

4	5	5	5	4	5
5	5	4	4	5	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	4	4	5	4
4	5	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	4	5	4	5
4	4	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	4	4
4	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	4	5
5	5	4	5	4	5
4	4	5	4	5	4
4	5	4	5	5	5
5	4	4	4	4	4
5	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	4	4
4	5	5	5	4	5
5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	4	4
4	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4
4	4	2	4	4	4
4	4	5	4	4	4
4	4	3	4	4	4
5	4	3	4	5	4
4	4	4	4	4	4
5	5	4	5	5	5
4	4	3	4	4	4

5	5	4	5	5	5
4	4	4	4	5	4
4	4	4	4	4	4

#### 4. Variabel Religiusitas

z1	z2	z3	z4
3	3	3	3
4	4	4	4
4	4	4	4
3	3	3	3
3	4	4	4
4	4	4	4
4	3	3	3
4	3	3	3
4	4	4	4
3	3	3	3
4	4	4	4
4	4	4	4
3	3	3	3
4	4	4	4
3	3	3	3
5	5	5	5
4	4	4	4
4	4	4	4
5	5	5	5
5	5	5	5
5	5	5	5
5	4	4	4
4	5	5	5
5	4	4	4
5	5	5	5
5	5	5	5
4	4	4	4
4	4	4	4
5	4	4	4
4	4	4	4
5	5	5	5
5	5	5	5
5	5	5	5
5	5	5	5
5	5	5	5

5	5	5	5
5	4	4	4
4	4	4	4
5	2	2	2
5	5	5	5
3	3	3	3
3	3	3	3
4	4	4	4
4	4	4	4
3	3	3	3
3	4	4	4
4	4	4	4
4	3	3	3
4	3	3	3
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
5	5	5	5
5	4	4	4
4	5	4	4
5	4	5	5
4	4	5	5
5	5	4	4
5	4	5	5
5	5	5	5
5	5	5	5
4	4	4	5
5	5	5	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
5	5	5	4
4	4	4	4
5	5	5	5
4	4	4	4
5	5	5	5
4	4	4	5
4	4	4	4

5	5	5	5
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	5
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	5
5	5	5	5
5	5	5	4
4	4	4	5
5	4	5	5
4	5	4	5
4	5	4	5
5	4	5	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
5	5	5	4
4	4	4	4
5	5	5	5
4	4	4	4
5	5	5	5
4	4	4	5
4	4	4	4
5	5	5	5
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	5	4	5
4	3	5	4
4	4	4	4
4	5	4	5
5	4	5	5
5	5	5	4
4	5	5	5
5	5	5	5

5	5	5	5
5	5	5	5
4	5	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
3	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
5	5	4	4
4	5	4	4
5	5	5	5
5	5	5	4
5	5	5	5
4	5	4	5
5	4	5	4



## SURAT KETERANGAN RISET

Menindaklanjuti surat dari Direktur Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Nomor 1162/II.3.AU/UMSU-PPs/F/2023 Tanggal 15 Juli 2023 Perihal Permohonan Izin Riset, dengan ini Rumah Busana Muslim RiRi memberikan Surat Keterangan Riset kepada :

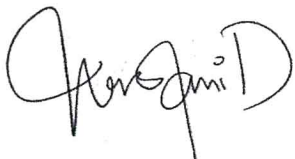
Nama : **Dominggus Sijauta**  
NPM : 2120050019  
Program Studi : Magister Akuntansi / Akuntansi Keuangan Syariah  
Judul Tesis : **Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Gharar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online dengan Religiusitas sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Rumah Busana Muslim RiRi).**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- Penelitian dilakukan hanya kepada mitra usaha yang bersedia di wawancara.
- Sebelum melakukan penelitian harap menghubungi mitra usaha yang dituju terlebih dahulu dan menanyakan kesediaan waktu di wawancara.
- Harap menjaga nama baik RBM RIRI saat berkomunikasi atau mewawancarai dengan mitra usaha RBM RIRI.
- Surat Keterangan Riset ini berlaku sejak tanggal dikeluarkan.

Demikian surat ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di Bogor, 17 Juli 2023



**Manajemen RBM RIRI**  
**Ridha Kusumawardani**



# UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

## PROGRAM PASCASARJANA

**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Jl. Denai No. 217 Medan 20226 Telp. (061) - 88811104 Fax. (061) - 88811111

<http://pascasarjana.umsu.ac.id> [pps@umsu.ac.id](mailto:pps@umsu.ac.id) [umsu.medan](https://www.facebook.com/umsu.medan) [umsu.medan](https://www.instagram.com/umsu.medan) [umsu.medan](https://www.youtube.com/umsu.medan) [umsu.medan](https://www.tiktok.com/umsu.medan)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

### LEMBAR BIMBINGAN TESIS

Nama Mahasiswa : Domingus Sijauta  
 NPM : 2120050019  
 Program Studi : Magister Akuntansi  
 Konsentrasi : Akuntansi Keuangan Syariah  
 Judul Tesis : Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Charat terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online dengan Religiusitas sebagai Variabel Moderan (Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri) 16 Juni 2023  
 Tgl. Seminar Proposal : (Studi Kasus Rumah Busana Muslim Riri) 16 Juni 2023

No.	Tanggal	Materi Bimbingan	Tanda Tangan
1	16/08-2023	Perbaiki Kata Pengantar .	
2	17/08-2023	Perhatikan Kerangka Konseptual	
3		Rumusan Masalah, Hipotesis .	
4	23/08-2023	Tambahkan di Pembahasan kaitannya	
5		dengan Hipotesis, Rumusan, Manfaat Penelitian.	
6	28/8.2023	Ace. Siman Harul	

Medan, 28 Agustus 2023

Pembimbing I

Dr. Hj. Dahraui, S.E., M.Si

Pembimbing II,

Diketahui Oleh :

Ketua/Sekretaris,

Dr. Eka Nurmala Sari, S.E., M.Si, Ak. CA.







**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**PROGRAM PASCASARJANA**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Jl. Denai No. 217 Medan 20226 Telp. (061) - 88811104 Fax. (061) - 88811111

<http://pascasarjana.umsu.ac.id> [pps@umsu.ac.id](mailto:pps@umsu.ac.id) [f umsumedan](https://www.facebook.com/umsu.medan) [i umsumedan](https://www.instagram.com/umsu.medan) [u umsumedan](https://www.youtube.com/channel/UC...) [t umsumedan](https://www.tiktok.com/@umsu.medan)

**LEMBAR BIMBINGAN TESIS**

Nama Mahasiswa : Dominggus Sijauta  
NPM : 2120050019  
Program Studi : Magister Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan Syariah  
Judul Tesis : Pengaruh Pemahaman Sumber Daya Insani atas Akuntansi Akad Salam dan Ghasar terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Transaksi Online dengan Ketidavisitas sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Rumah Busana Muslim Piri) 16 Juni 2023  
Tgl. Seminar Proposal :

No.	Tanggal	Materi Bimbingan	Tanda Tangan
1	07/08-23	Tambah penelitian terdahulu & perbaikan skripsi	
2	07/08-23	Latar belakang masalah tentang religiusitas	
3	15/8-23	Perbaiki outerdinding	
4	15/8-23	Metadita Mendeleey	
5	19/8-23	ACC seminar hasil	
6			

Medan, 19 Agustus 2023

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Hastuti Olivia, S.E., M.Ak

Diketahui Oleh :

Ketua/Sekretaris,

Dr. Eka Nurmalia Sari, S.E., M.Si, Ak. CA.

