

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN AKAD
MURABAHAH**

(Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Perbakan Syariah*

Oleh:

TIA ARDILA RITONGA

1701270056



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

PERSEMBAHAN

*Karya Ilmiah Ini Kupersembahkan Kepada
Kedua Orangtua, Kakak, Adik, Tante Dan
Sahabat-Sahabat Ku*

*Ayahanda Adlin Ritonga
Almh Ibunda Rosmaini Siregar
Yona Rossalina Ritonga, S.Kep
Rangga Utamana Ritonga*

*Tante-tante ku
Junaidah Siregar
Jubaidah Siregar*

*Tak lekang memberikan doa kesuksesan dan
keberhasilan kepada saya*

Motto:

*Balas dendam terbaik adalah
dengan memperbaiki dirimu dan
keuanganmu*

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tia Ardila Ritonga
NPM : 1701270056
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH (STUDI KASUS PT. BANK SUMUT KCP SYARIAH MULTATULI)** merupakan karya asli saya. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarism, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 17 september 2021

Yang menyatakan



TIA ARDILA RITONGA
NPM: 1701270056

Medan, 17 September 2021

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (Tiga) eksemplar
Hal : Skripsi a.n Tia Ardila Ritonga
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU
Di
Medan

Asslamu 'alaikum Wr. Wb

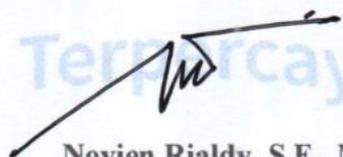
Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa an. Tia Ardila Ritonga yang berjudul: **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)**. Maka saya berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat gelar sarjana strata satu (S1) dalam program studi perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU.

Demikian saya sampaikan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Pembimbing

Unggul | Cerdas | Terpercaya


Novien Rialdy, S.E., M.M



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam Ujian Skripsi oleh:

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
NPM : 1701270056
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

Medan, 17 September 2021

Pembimbing Skripsi

Novien Rialdy, S.E., M.M

Disetujui Oleh:

Diketahui/Disetujui
Dekan
Fakultas Agama Islam

Assoc.Prof.Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/Disetujui
Ketua Program
Studi Perbankan Syariah

Dr. Rahmayati, M.E.I

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
NPM : 1701270056
Program Studi : Perbankan Syariah
Tanggal Sidang : 07/10/2021
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Dr. Siti Mujiatun, S.E., M.M

PENGUJI II : Syahrul Amsari, S.E.Sy, M.Si

PENITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Dr. Zailani, MA

Unggul | Cerdas | Terpercaya

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 th. 1987

Nomor: 0543bJU/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ha	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ḍ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	zet

س	Sin	S	es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	Ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	Komater balik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Waw	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	ء	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
/ —	Fathah	A	A
—	Kasrah	I	I

/			
و —	dammah	U	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ي / —	Fathah dan ya	Ai	a dan i
و / —	Fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh :

- Kataba : كتب
- Fa'ala : فعل
- Kaifa : كيف

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا / —	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ي / —	Kasrah dan ya	Ī	I dan garis di atas
و / —	Fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- qāla : قال
- ramā : مار
- qāla : قيل

d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

Ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *amah*, transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat *sukun*, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- *raudah al-atfāl* - *raudatul atfāl*: لروضةالاطفا
- *al-Madīnah al-munawwarah*: المدينةالمنورة
- *ṭalḥah*: طلحة

e. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini tanda *tasydid* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh :

- rabbanā : ربنا
- nazzala : نزل
- al-birr : البر

- al-hajj : الحج
- nu'ima : نعم

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: الرجل
- as-sayyidatu: السيدة
- asy-syamsu: الشمس
- al-qalamu: القلم
- al-jalalu: الجلال

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- *ta'khuzūna*: تاخذون
- *an-nau'*: النوء
- *syai'un*: شيء
- *inna*: ان
- *umirtu*: امرت
- *akala*: اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laż³unzilafihi al-Qur'anu
- SyahruRamadanal – lażiunzilafihil - Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Allhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu

disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- Naṣrunminallahiḡafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

j. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu tajwid.

ABSTRAK

Tia Ardila Ritonga, 1701270056, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli, Pembimbing Novien Rialdy, S.E., M.M

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pelayanan, promosi, dan lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan akad murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli, Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kuantitatif dengan pendekatan kualitatif, penulis melakukan penelitian di PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli, Jl. Multatuli No.38, Hamdan, Kec. Medan Maimun, Kota Medan, Sumatera Utara pada bulan April tahun 2021 sampai dengan selesai, jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar 409 orang, sampel yang digunakan adalah sample slovin dengan jumlah sampel sebanyak 40 orang. teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda, adapun hasil penelitian ini adalah, Variabel pelayanan (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli dan penelitian ini menerima hipotesis bahwa Ada pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli, Variabel promosi (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli dan penelitian ini menerima hipotesis bahwa Ada pengaruh promosi terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli, Variabel lokasi (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada dan menerima hipotesis bahwa Ada pengaruh lokasi terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli, Variabel Lokasi, Promosi, Pelayanan bersama sama mempengaruhi minat nasabah KCP Bank Sumut Multatuli.

Kata Kunci: Lokasi, Promosi, Pelayanan dan minat nasabah.

ABSTRACT

Tia Ardila Ritonga, 1701270056, Factors Influencing Customer Interest in Choosing Murabahah Contract Financing Case Study PT. Bank of North Sumatra KCP Syariah Multatuli, Supervisor Novien Rialdy, S.E., M.M

The purpose of this study was to determine whether service, promotion, and location affect customer interest in applying for murabahah financing at PT. Bank of North Sumatra KCP Syariah Mutatuli, The research method used in this study is quantitative with a qualitative approach, the authors conducted research at PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli, Jl. Multatuli No.38, Hamdan, Kec. Medan Maimun, Medan City, North Sumatra in April 2021 until completion, the number of customers who do murabahah financing is 409 people, the sample used is a slovin sample with a sample of 40 people. The analytical technique used in this study is analysis multiple linear regression, as for the results of this study, service variable (X_1) has a positive and significant effect on customer interest in Bank Sumut Syariah Multatuli and this study accepts the hypothesis that there is an effect of service on customer interest in applying for murabahah financing at PT. Bank Sumut Syariah KCP Mutatuli , Promotion variable (X_2) has a positive and significant effect on customer interest in Bank Sumut Syariah Multatuli and this study accepts the hypothesis that there is an effect of promotion on customer interest in applying for murabahah financing at PT. Bank Sumut Syariah KCP Mutatuli, Location Variable (X_3) has a positive and significant effect on customer interest in Bank Sumut Syariah Multatuli and accepts the hypothesis that there is an influence of location on customer interest in applying for murabahah financing at PT. Bank of North Sumatra KCP Syariah Mutatuli, Location Variables, Promotions, Joint Services affect the interest of customers of KCP Bank Sumut Multatuli.

Keywords: Location, Promotion, Service and customer interest.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan Hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu dan dengan sebaik-baiknya.

Laporan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mencapai pada program Strata-1 di Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda Adlin Ritonga dan Ibunda Almh. Rosmaini Siregar yang telah memberikan dukungan dan doa serta motivasi untuk penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M. AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc.Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Zailani, M.A, selaku wakil dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera.
5. Bapak Dr. Munawir Pasaribu, M.A, selaku wakil dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Rahmayati, M.E.I, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
7. Bapak Riyan Pradesa S.Ey., MEI, selaku seketaris ketua program studi Perbankan Syariah.
8. Bapak Novien Rialdy, S.E., M.M, selaku dosen pembimbing yang selalu bersedia meluangkan waktunya untuk berdiskusi.
9. PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli, terima kasih atas izin yang diberikan untuk melakukan penelitian.
10. Yona Rossalina Ritonga, S.Kep, Kakak kandung penulis, Terima kasih sudah membantu biaya untuk pembuatan skripsi ini.
11. Junaidah Siregar dan Jubaidah Siregar, Tante penulis yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis.

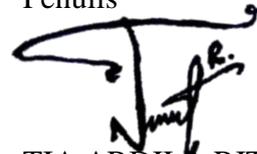
12. Maharani, Jihan Zahara Oktavia dan Rekan-rekan S1 Perbankan Syariah kelas C1 Pagi, yang selalu memberi semangat untuk melawan rasa malas untuk mengerjakan skripsi ini.

Atas segala bantuan dan bimbingan dari semua pihak, penulis ucapkan terima kasih semoga Allah SWT akan membalas segala budi baik dan jasa-jasa mereka. Amin.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan lapang dada. Dan semoga penulis segera mendapatkan gelar sarjana ekonomi (S.E).

Medan, 28 Juli 2021

Penulis



TIA ARDILA RITONGA
NPM. 1701270056

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	8
A. Deskripsi Teori	8
1. Bank Syariah.....	8
2. Fungsi dan Tujuan Bank Syariah.....	9
3. Prinsip Bank Syariah	9
4. Pembiayaan Murabahah	10
5. Murabahah Sebagai Produk Pembiayaan Di Bank Syariah.	12
6. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah.....	13
B. Penelitian Yang Relevan	16
C. Kerangka Berfikir	21
D. Hipotesis	21
BAB III METODE PENELITIAN	22
A. Metode Penelitian.....	22
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian	22
C. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	23
1. Populasi	23
2. Sampel	23
3. Teknik Pengambilan Sampel.....	23
D. Varibel Penelitian.....	24

E. Definisi Operasional Variabel.....	25
F. Teknik Pengumpulan Data.....	26
1. Pengumpulan data kuesioner	26
2. Metode Dokentasi.....	26
G. Intrumen Penelitian	26
H. Teknik Analisis Data.....	27
1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	27
2. Uji Asumsi Klasik.....	28
3. Uji Hipotesis	29
4. Analisis Koefisien Determinasi (R ²).....	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33
A. Deskripsi Institusi	33
B. Deskripsi Karakteristik Responden	42
C. Penyajian Data	43
D. Analisis Data.....	49
E. Interpelasi Hasil Analisis Data	60
BAB V PENUTUP.....	62
A. Kesimpulan.....	62
B. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Relavan.....	17
Tabel 3.1 Waktu Kegiatan Penelitian.....	21
Table 3.2 Instrumen Penelitian	26
Tabel 4.1 Usia Responden.....	42
Table 4.2 Jenis Kelamin Responden	43
Tabel 4.3 Pendapatan Responden	43
Table 4.4 Penilaian Skala Likert	43
Tabel 4.5 Presentase Jawaban Variabel Pelayanan	44
Tabel 4.6 Presentase Jawaban Variabel Promosi	45
Tabel 4.7 Presentase Jawaban Variabel Lokasi	46
Tabel 4.8 Presentase Jawaban Variabel Minat Nasabah	48
Tabel 4.9 Uji Validitas X ₁	49
Tabel 4.10 Uji Validitas X ₂	50
Tabel 4.11 Uji Validitas X ₃	50
Table 4.12 Uji Validitas Y	51
Tabel 4.13 Item -Total Statistics	52
Table 4.14 Coefficients	54
Table 4.15 Coefficients	56
Table 4.16 Coefficients	58
Tabel 4.17 Anova	59
Tabel 4.18 Model Summary.....	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Murabahah.....	12
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir Penelitian.....	20
Gambar 4.1 Logo Bank Sumut Syariah	35
Gambar 4.2 Struktur Organisasi.....	42
Gambar 4.3 Uji Normalis.....	53
Gambar 4.4 Histogram	53
Gambar 4.5 scatterplot	55

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank Islam disebut dengan bank syariah yaitu bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al- Quran dan Hadist. Antonio dan perwataatmadja membedakan dua pengertian, yaitu bank islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syariat islam. Bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan prinsip syariat islam dan tata cara beroperasinya mengacu pada ketentuan- ketentuan Al- Quran dan hadist. Adapun bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariat islambadalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariat islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermualat secara islam.¹

Pertumbuhan bank syariah di Indonesia saat ini sangat pesat, seiring dengan tumbuhnya pemahaman masyarakat bahwa bunga (*interest*) dan modal yang hasilnya telah ditentukan dimuka (*predetermined return*) merupakan riba yang dilarang oleh syariah Islam kemudian diperkuat dengan dikeluarkannya UU nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan dan dikeluarkannya Fatwa MUI tahun 2003 tentang Bunga Bank Haram menyebabkan banyak bank yang menjalankan prinsip syariah.² Walaupun perkembangan bank syariah di Indonesia sedikit terlambat bila dibandingkan dengan negara muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang.

Dunia perbankan Islam kembali mendapatkan angin segar pada 2008 dengan disahkannya UU Tentang Perbankan Islam, yaitu UU No. 21 Tahun 2008. Undang-undang dengan 13 bab dan 70 pasal yang disahkan oleh presidem Yudhoyono pada 16 juli 2008 ini diharapkan dengan mempercepat proses akselarasi perkebngan islam, sehingga diharapkan pada 2010 pangsa pasar perbankan Islam telah mencapai 5 persen dari pangsa pasar perbankan

¹ khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: CV. Pustaka setia, 2013, h. 15

² Junaidi, 2017, "*Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih pembiayaan akad murabahah*", *jurnal ilmiah mahasiswa*, Vol. 1, No. 1, h.: 3.

secara nasional.³

Berkembangnya aktivitas perekonomian masyarakat menyebabkan mereka membutuhkan institusi yang bertugas mengelola uang yang mereka miliki. Inilah yang melahirkan lembaga keuangan. Pada awalnya, lembaga keuangan modern yang muncul adalah bank. Lembaga keuangan bank dibutuhkan sebagai lembaga *intermediary* (perantara) antara pihak yang surplus dana kepada pihak yang defisit dana. Pada perkembangan selanjutnya, lembaga keuangan bank dan nonbank semakin berkembang pesat di seluruh dunia, termasuk di Indonesia.⁴

PT. Bank SUMUT merupakan Bank Non Devisa yang berkantor pusat dan kantor cabang utama di jalan Imam Bonjol Nomor 18 Medan, sampai pada akhir tahun 2010 telah memiliki, 1 unit Kantor Pusat, 1 unit Cabang Utama Medan, 23 unit kantor Cabang Konvensional, 3 unit Kantor Cabang Syariah, 68 unit Kantor Cabang Pembantu Konvensional, 3 Unit Kantor Cabang Pembantu Syariah, 4 unit Kantor Kas, 29 Payment Point, 19 unit Kas Mobil, 97 unit ATM dan 1 unit sentra UMK dicabang medan. Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit/Divisi usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan stakeholder PT. Bank SUMUT, Khususnya direksi dan komisaris, yaitu sejak dikeluarkannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah.⁵

Dari awal perkembangan bank syariah di Indonesia, pembiayaan yang paling populer yang sering digunakan masyarakat yaitu pembiayaan murabahah, karena dari sisi pembiayaan tersebut yang paling populer. Murabahah merupakan pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahibul maal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih

³ Nurul Huda, Mohamad Heykal. Lembaga keuangan islam, Jakarta: Tinjauan Teoris dan Praktis. 2010. h. 37

⁴ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Pustaka setia, 2012, h. 79

⁵ PT. Bank Sumut, didapat dari <https://www.banksumut.co.id>, diakses pada tanggal 220 Mei 2021.

yang merupakan keuntungan.⁶

Selain itu prinsip murabahah sudah banyak diterapkan dalam pembiayaan pengadaan barang konsumtif dan investasi. Skema ini paling banyak digunakan masyarakat karena sangat sederhana dan mudah di pahami. Pembiayaan murabahah sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi tidak ada atau kekurangan dana. Pembelian barang tersebut dapat dibayar secara tunai atau dicicil, sesuai kemampuan keuangan pembeli atau nasabah. Landasan Hukum pembiayaan akad Murabahah. QS. Al- Baqarah ayat 275.⁷

ط
الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ط
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ ط
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ ط وَأْمُرًا إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ج
هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: *Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.*

⁶ Sofyan S. Harahap, Wiroro, M. Yusuf, *Akutansi perbankan syariah*, (Jakarta: LPEE Usakti, 2010), h.111.

⁷ Junaidi, Ade f, Hayaturridha, “faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih pembiayaan akad murabahah”. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*. No.1. Vol.1. 2017

Dominasi pembiayaan murabahah menunjukkan bahwa pembiayaan tersebut mempunyai banyak keuntungan bagi bank syariah. Pertama kepastian pembeli, dimana bank syariah tidak akan membelikan suatu barang kecuali sudah ada pembelinya. Kedua, kepastian keuntungan, dimana bank syariah dapat memastikan keuntungan atas suatu barang yang dijualnya. Ketiga, pembiayaan murabahah lebih mudah diaplikasikan pada saat sekarang ini. Selain itu tingginya pembiayaan murabahah terjadi karena pembiayaan ini cenderung memiliki risiko yang lebih kecil dan lebih mengamankan bagi shareholder. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada kenyataannya pembiayaan bank syariah lebih dititik beratkan melalui skema murabahah, bahkan kalau kita bandingkan ternyata bank-bank islam dunia, juga memiliki kecenderungan menjadi skema murabahah sebagai pembiayaan yang utama.⁸

Pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi minat membeli berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat membeli. Dari hasil analisis disimpulkan bahwa minat anggota terhadap produk pembiayaan murabahah timbul karena rasa ingin untuk mendapatkan kepuasan dan kesenangan setelah memakai produk pembiayaan murabahah. Faktor-faktor lain yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli adalah dilihat dari faktor pelayanannya, pengaruh kelompok referensi dimana anggota mendapatkan informasi dari anggota lain bahwa pelayanan di perusahaan tersebut kurang memuaskan. Faktor promosi, dimana PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli Kurang melakukan kegiatan promosi, sehingga masyarakat tidak mengetahui bahwa perusahaan tersebut mempunyai akad murabahah yang proses transaksinya sangat mudah dan cepat. Faktor pelayanan, dan pemberian informasi dengan promosi dengan jelas yang diberikan sesuai dengan kebutuhan masyarakat/calon nasabah. Faktor lokasi yang berdekatan dengan tempat tinggal masyarakat.

⁸ Lukman, Amelia. "*pembiayaan murabahah pada perbankan syariah dalam perspektif hukum di Indonesia*". Jurnal ekonomi syariah dan filantropi islam. Lampung. No.2. Volume 1. 2017. h. 214

Sebelum melakukan penelitian ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini karena ingin mengetahui penyebab dari permasalahan yang ada di PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli. Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH STUDI KASUS PT. BANK SUMUT KCP SYARIAH MULTATULI”.

B. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahannya sebagai berikut:

1. Minimnya jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan pada akad murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
2. Cara pelayanan yang kurang bagus sehingga tidak menarik minat nasabah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
3. Cara promosi yang tidak modern sehingga nasabah tidak berminat di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
4. Lokasi yang jauh dari tempat tinggal nasabah/masyarakat di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli?
2. Apakah promosi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli?
3. Apakah lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli?
4. Apakah pelayanan, promosi, dan lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan akad murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka dapat dirumuskan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan apakah variabel pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan Murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
2. Untuk mengetahui apakah variabel promosi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan Murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
3. Untuk mengetahui apakah variabel lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan Murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
4. Untuk mengetahui apakah pelayanan, promosi, dan lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan akad murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan memperkaya referensi akademik, serta mampu memberikan kontribusi secara teori mengenai faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan Murabahah.

2. Bagi Penyusun

Penelitian ini dapat menambah wawasan ilmu penelitian, dan memberikan pelajaran dalam melakukan penelitian.

3. Bagi Perbankan Syariah

Penelitian ini diharapkan sebagai referensi baru agar masyarakat semakin berminat dalam melakukan pembiayaan akad Murabahah.

4. Bagi Masyarakat Umum

Penelitian ini diharapkan untuk menambah pengetahuan baru bagi masyarakat dan menjadi gambaran mengenai pengajuan pembiayaan

Murabahah agar meningkatkan minat dalam melakukan pembiayaan Murabahah.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah melihat dan mengetahui pembahasan yang ada pada skripsi ini secara menyeluruh, maka perlu dikemukakan sistematika yang merupakan kerangka dan pedoman penulisan skripsi. Adapun sistematika penulisan adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini membahas mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan masalah, manfaat masalah, dan sistematika penulisan, tujuannya agar mempermudah penulisan dalam penyusunan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini membahas mengenai deskripsi teori mengenai bank syariah khususnya pada pembiayaan murabahah, penelitian yang relevan, kerangka berfikir, dan hipotesis penelitian yang dikemukakan.

BAB II METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai metode penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi, sampel dan teknik penarikan sampel, variabel penelitian, definisi operasional variabel, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian dan teknik analisis data yang dipakai dalam mengadakan penelitian yang berhubungan dengan judul.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas mengenai deskripsi institusi, deskripsi karakteristik responden, penyajian data, analisis data, dan interpretasi hasil analisis data.

BAB V PENUTUP

Bab ini membahas mengenai kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang penulis lakukan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Deskripsi Teori

1. Bank Syariah

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting bagi bangsa Indonesia. Semua kegiatan usaha sekarang ini selalu melibatkan pihak perbankan baik usaha kecil, menengah apalagi usaha besar. Pengusaha dalam melakukan bisnisnya selalu membutuhkan dana untuk pengembangan usaha dari pihak perbankan bahkan untuk kegiatan pengiriman uang dan juga penjaminan dalam bertransaksi. Pekerjaan profesi juga banyak menggunakan jasa perbankan terutama pada transfer uang atau juga pengembangan kantor dan lain sebagainya. Para petani yang menggarap lahan luas juga memerlukan dana untuk mengolah sawah atau kebun. Petani Tebu yang ada di sekitar hampir semuanya mengambil pinjaman dana dari pihak perbankan. Para pedagang kaki lima juga tidak ketinggalan menggunakan jasa perbankan dalam pengembangan usahanya, maka semua aspek banyak yang melibatkan lembaga perbankan.⁹

Akhir tahun 1999, bersamaan dengan dikeluarkannya UU perbankan maka muncullah bank-bank syariah umum dan Bank umum yang membuka unit usaha syariah. Sejak beroperasinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), sebagai Bank syariah yang pertama pada tahun 1992, data Bank Indonesia per 30 Mei 2007 menunjukkan bahwa saat ini perbankan syariah nasional telah tumbuh cepat, ketika pelakunya terdiri atas 3 Bank Umum Syariah (BUS) antara lain: Bank Muamalat, Bank syariah Mandiri, 23 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 106 Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), sedangkan asset kelolaan perbankan syariah nasional per Mei 2007 telah berjumlah Rp. 29 triliun. Perkembangan Bank umum syariah dan Bank konvensional yang membuka cabang syariah juga didukung dengan tetap

⁹ Ahmad Supriyadi, “*Bank Syariah Dalam Perspektif Filosofis, Yuridis Dan Sosiologis Bangsa Indonesia*”. Jurnal Bank Syariah Dalam Perspektif. Vol.1. 2017.

bertahannya Bank syariah pada saat perbankan nasional mengalami krisis cukup parah pada tahun 1998.¹⁰

2. Fungsi dan Tujuan Bank Syariah

Ada dua fungsi utama dari Bank Syariah yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana yang artinya yaitu:

a. Menghimpun dana masyarakat

Fungsi bank syariah yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank syariah mengumpulkan atau menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad al-wadiah dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad al-mudharabah.

b. Penyalur dana masyarakat.

Fungsi bank syariah yang kedua adalah menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank syariah. Dalam hal ini bank syariah akan memperoleh *return* atas dana yang disalurkan.¹¹

3. Prinsip Bank Syariah

Prinsip Perbankan Syariah merupakan bagian dari ajaran Islam yang berkaitan dengan ekonomi. Salah satu prinsip dalam ekonomi Islam adalah larangan riba dalam berbagai bentuknya, dan menggunakan sistem antara lain prinsip bagi hasil. Dengan prinsip bagi hasil, Bank Syariah dapat menciptakan iklim investasi yang sehat dan adil karena semua pihak dapat saling berbagi baik keuntungan maupun potensi risiko yang timbul sehingga akan menciptakan posisi yang berimbang antara bank dan nasabahnya. Dalam jangka panjang, hal ini akan mendorong pemerataan ekonomi

¹⁰ Agus Marimin, Abdul Haris R, Tira, “*Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia*”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01, No. 02. 2015.

¹¹ Subaidi, “*Peran Dan Fungsi Perbankan Syariah Perspektif Sosio-Kultur*”. Jurnal perbankan syariah. No. 2. Vol. 2. 2018.

nasional karena hasil keuntungan tidak hanya dinikmati oleh pemilik modal saja, tetapi juga oleh pengelola modal.¹²

Kepatuhan akan prinsip syariah merupakan salah satu unsur dalam penilaian mengenai tingkat kesehatan suatu bank Syariah. Pemeliharaan tingkat kesehatan bank akan berbanding lurus dengan pemeliharaan kepercayaan masyarakat, sehingga apabila bank lalai dalam menjaga tingkat kesehatannya karena tidak menerapkan prinsip syariah, maka bank syariah akan kehilangan kepercayaan. Kepercayaan nasabah harus selalu dijaga dalam rangka mempertahankan eksistensi perbankan syariah. Sesuai dengan hasil penelitian Bank Indonesia yang menyebutkan bahwa sebagian masyarakat memilih berhenti menjadi nasabah, antara lain karena keraguan akan konsistensi penerapan prinsip syariah. Olehnya itu, bank syariah harus bisa meyakinkan nasabah bahwa ia telah mematuhi dan menerapkan prinsip-prinsip syariah. Selain itu bank syariah harus bekerja keras untuk mensosialisasikan produk-produk bank syariah di tengah-tengah masyarakat agar tidak salah persepsi tentang bank syariah, karena sebagian masyarakat masih menganggap bahwa bank syariah dan bank konvensional adalah sama. Mereka beranggapan seperti itu karena belum memahami apa yang menjadi pembeda antar kedua bank tersebut.¹³

4. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad murabahah, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan. Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli

¹² Yusman Alim. "Penerapan Prinsip-Prinsip Tentang Perbankan Syariah Hubungannya Dengan Otoritas Jasa Keuangan". Artikel Skripsi. No. 1. Vol. 1. 2017.

¹³ Supriadi, ismawati. "Implementasi Prinsip-Prinsip Perbankan Syariah Untuk Mempertahankan Loyalitas Nasabah". Jurnal hukum ekonomi syariah, No.3. Vol. 1. 2019

barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.¹⁴

Keunggulan pembiayaan dari produk murabahah adalah bahwa nasabah dapat membeli sesuatu barang sesuai dengan keinginan, dan kemampuan ekonominya, di samping itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak nasabah itu sendiri adapun keunggulan yang lain adalah bahwa dalam produk murabahah tidak mengenal riba atau sistem bunga tetapi dalam hal ini adanya keterbukaan antara pihak bank dan nasabah bahwa bank sebelumnya memberikan informasi atas barang yang akan dibeli sesuai dengan keinginan nasabah dan harga yang telah ditentukan oleh *developer* telah diketahui oleh pihak nasabah, kemudian pihak bank menjual kembali kepada nasabah sesuai dengan harga pembelian dari pihak *developer*, dan ditambah keuntungan bagi pihak bank. Tambahan keuntungan bagi pihak bank ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak.¹⁵

Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi Departemen Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan (2016) Murabahah adalah Akad transaksi muamalah dengan menerapkan prinsip jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin yang disepakati oleh para pihak. Harga perolehan diinformasikan oleh penjual kepada pembeli. Pembiayaan Murabahah adalah Produk pembiayaan perbankan syariah untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dengan penggunaan akad Murabahah dan Wakalah di dalamnya. Obyek Murabahah Barang yang dijadikan *underlying asset of transaction* pada pembiayaan Murabahah yang harus disebutkan secara

¹⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana prenadamedia group. 2011. h. 138

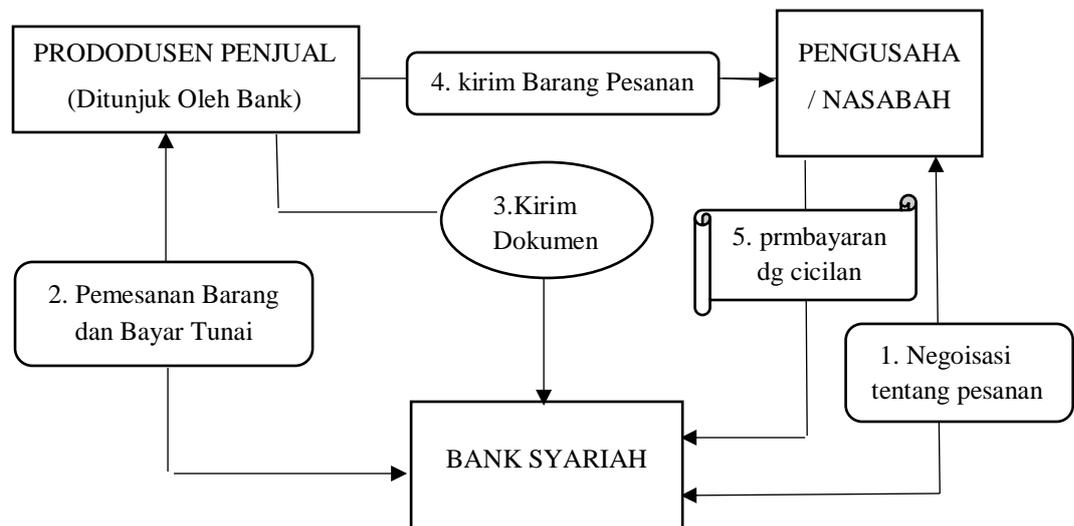
¹⁵ Bagya Agung P, “*Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah Di Indonesia Dan Malaysia)*”. Jurnal hukum No. 1 Vol. 16. 2004. H. 109.

jasas, detail dan terperinci dalam kontrak. Barang yang dijualbelikan harus halal secara zat maupun cara perolehannya.¹⁶

5. Murabahah Sebagai Produk Pembiayaan di Bank Syariah

Murabahah pada awalnya tidak memiliki keterkaitan dengan pembiayaan karena murabahah dalam wacana Islam klasik adalah bentuk jual beli di mana penjual menawarkan suatu barang kepada pembeli dengan memberitahukan harga perolehan dan keuntungan yang diinginkannya. Dalam komunitas bank syariah, murabahah muncul sebagai alternatif pembiayaan non ribawi dalam bentuk jual beli. Murabahah yang dipraktikkan oleh bank syariah termasuk istimewa karena merupakan bentuk murabahah berdasarkan permintaan pembeli. Biasanya, dalam mengajukan permintaan kepada bank, nasabah berjanji membeli barang tersebut secara murabahah dengan pembayaran angsur.¹⁷

Untuk memperjelas aplikasi jual beli murabahah di keuangan syariah, berikut ditampilkan skema dan alurnya.



Gambar 2.1 Skema Murabahah.¹⁸

¹⁶ Afrida. ‘Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah’. Jurnal ekonomi islam, No. 1 Vol. 2. 2016

¹⁷ Kariyono. ‘Implementasi Jual Beli Murabahah Dalam Lembaga Keuangan Syariah’. Jurnal ekonomi islam. No. 2. Vol. 15. 2015

¹⁸ Siti Mujiatun, ‘Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna,’ *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, vol.13 ,h.211.

Dari gambar 2.1 penulis memberikan contoh skema murabahah untuk pembiayaan kendaraan, dan berikut penjelasannya:

1. Bank Syariah melakukan negosiasi dengan pengusaha/nasabah tentang pesanan dengan kriteria tertentu.
2. Bank Syariah memesan barang kepada produsen sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan oleh pengusaha atau nasabah.
3. Produsen mengirim dokumen kepada Bank Syariah
4. Produsen mengirim barang yang dipesan kepada pengusaha/ nasabah.
5. Pengusaha /nasabah membayar kepada Bank Syariah dengan cicilan setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan yang dibuat.

Pengertian rukun adalah sesuatu yang merupakan unsur pokok pada sesuatu, dan tidak terwujud jika ia tidak ada. Misalnya, penjual dan pembeli merupakan unsur yang harus ada dalam jual beli. Jika penjual dan pembeli tidak ada atau hanya salah satu pihak yang ada, jual beli tidak mungkin terwujud. Adapun rukun-rukun jual beli adalah sebagai berikut: a. Ada Penjual b. Ada Pembeli; c. Ada uang; d. Ada barang; e. Ijab kabul (serah terima) antara penjual dan pembeli.

6. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah

Beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih suatu pembiayaan yaitu:

a. Pelayanan

Pelayanan (*customer service*) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan, melalui pelayanan ini keinginan dan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi. pada hakekatnya pelayanan adalah serangkaian kegiatan yang merupakan sebagai proses pelayanan berlangsung secara rutin dan berkesinambungan meliputi seluruh kehidupan orang dalam masyarakat, proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain.¹⁹ Dalam Kamus Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa pelayanan adalah

¹⁹ Nuzul Ikhwal. ‘ Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah Terhadap Pelayanan Bank Syariah Kota Batam ’. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam. No. 2. Vol. 2. 2017. h. 188.

sebagai usaha melayani kebutuhan orang lain, sedangkan melayani yaitu membantu menyiapkan atau membantu apa yang diperlukan seseorang.

Untuk membangun tingkat kepercayaan kepada nasabah dalam rangka memberikan kepada nasabah dalam rangka memberikan keyakinan terhadap produk yang akan ditawarkan kepada calon nasabah, maka pihak perbankan perusahaan harus berusaha melayani dengan memberikan pelayanan yang baik dengan bermaksud untuk memberikan kepercayaan nasabah maupun calon nasabah.

Adapun beberapa bentuk-bentuk pelayanan yaitu:

1) Layanan dengan lisan

Layanan dengan lisan dilakukan oleh petugas-petugas dibidang hubungan masyarakat (humas), bidang layanan informasi dan bidang- bidang lain yang tugasnya memberikan penjelasan atau keterangan kepada siapapun yang memerlukan.

2) Layanan dengan tulisan

Layanan dengan tulisan merupakan bentuk layanan yang paling menonjol dalam pelaksanaan tugas. Tidak hanya dari segi jumlah tetapi juga dari segi peranannya. Pada dasarnya pelayanan melalui tulisan cukup efisien terutama layanan jarak jauh karena faktor biaya. Agar layanan dalam bentuk tulisan dapat memuaskan pihak yang dilayani, satu hal yang dapat diperhatikan adalah faktor kecepatan, baik dalam pengolahan masalah maupun proses penyelesaiannya, (pengetikannya, penandatanganannya, dan pengiriman kepada yang bersangkutan).

3) Layanan dengan perbuatan

Dilakukan oleh sebagian besar kalangan menengah dan bawah. Karena itu faktor keahlian dan keterampilan petugas tersebut sangat menentukan hasil perbuatan atau pekerjaan.

b. Promosi

Sebenarnya ada banyak sekali versi pengertian promosi yang dikemukakan oleh para ahli pemasaran diseluruh dunia, tetapi kesimpulannya kurang lebih sama, yaitu promosi adalah untuk

memberitahukan, menginformasikan, menawarkan, membujuk, atau menyebarluaskan suatu produk atau jasa kepada calon konsumen dengan tujuan agar calon konsumen tersebut pada akhirnya dapat melakukan pembelian. Orang melakukan promosi agar tujuan yang tercapai, beberapa tujuan dari promosi yaitu:

- 1) Untuk menyebarluaskan informasi suatu produk kepada calon konsumen yang potensial.
- 2) Untuk mendapatkan konsumen baru dan untuk menjaga loyalitas konsumen tersebut.
- 3) Untuk menaikkan penjualan serta laba/keuntungan.
- 4) Untuk membedakan dan mengunggulkan produknya dibandingkan dengan produk *competitor*.
- 5) Untuk branding atau membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.
- 6) Untuk merubah tingkah laku dan pendapat konsumen tentang suatu produk.

Begitu pula dengan bank syariah yang melakukan sebuah promosi agar menarik perhatian nasabah dalam memilih pembiayaan-pembiayaan yang ada khususnya akan murabahah. Bank sumut syariah multatuli demikian.

c. Lokasi/Tempat (*Place*)

Tempat adalah salah satu konsep Bauran Pemasaran yang biasanya juga sering disamakan dengan saluran distribusi. Saluran distribusi adalah serangkaian dari organisasi yang saling bergantung yang memudahkan pemindahan kepemilikan sebagaimana produk-produk bergerak dari produsen ke pengguna bisnis atau pelanggan.²⁰ Tempat adalah dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan dan bisa berbentuk perusahaan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tempat adalah saluran bagi produsen untuk menjual produknya kepada konsumen.

²⁰ Marina, Edy, Sunarti. “ Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian”. Jurnal Administrasi Bisnis. No. 1. Vol. 37. 2016. h. 182.

Lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan karyawannya di tempatkan. Hal yang penting dari lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlibat. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi adalah:

- 1) Akses, Yaitu kemudahan untuk menjangkau, misalnya lokasi yang mudah dijangkau sarana transportasi umum.
- 2) Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas di tepi jalan.
- 3) Lalu lintas (*traffic*) menyangkut pertimbangan banyak orang yang lalu- lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya impulse buying, yaitu keputusan pembelian yang seringkali terjadi spontan, tanpa perencanaan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
- 4) Tempat parkir yang luas, aman, dan nyaman untuk kendaraan.
- 5) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan.
- 6) Persaingan, yaitu lokasi pesaing.²¹

Lokasi/Tempat (*place*) menjadi hal yang sangat penting dalam suatu minat nasabah untuk bertransaksi di KCP Bank Sumut syariah multatuli, karena tempat merupakan suatu penentuan nyaman atau tidaknya suatu hal.

B. Penelitian Yang Relevan

Penelitian ini dilakukan oleh Tia Ardila Ritonga dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli”. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan topik yang sama dengan penelitian ini. Oleh karena itu, peneliti akan memaparkan beberapa penelitian yang relevan dalam penelitian ini antara lain:

²¹ Edi, Riawan. ‘‘ Strategi Pemasaran Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah’’. Jurnal ilmiah ekonomi islam. No. 3. Vol. 3. 2017.

Tabel 2.1 Penelitian Relevan

No.	Nama Penulis	Judul Penelitian	Varibel	Hasil Penelitian
1.	Nurul Khasanah	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Terhadap Pilihan Pembiayaan Murabahah Di Bprs Aman Syariah Sekampung Klampung Timur	Variabel produk, promosi, tempat, pelayanan, dan syariah.	Menunjukkan bahwa ada dua faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah, yaitu faktor eksternal dan internal. Yang dimaksud dengan faktor eksternal yaitu faktor yang mempengaruhi berasal dari diri manusia, faktor tersebut yaitu faktor sosial, produk, harga, tempat/lokasi, promosi, serta kualitas pelayanannya. Kemudian faktor internal yaitu internal psikolog yang melekat pada setiap individu konsumen, faktor tersebut yaitu motivasi, serta sikap dan pelayanan.

2.	Ikhsan Budiyanto	Faktor- Faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan murabahah di BPRS BDS Yogyakarta	Variabel produk, promosi, tempat, pelayanan, dan syariah	Berdasarkan hasil pengujian penelitian ini menunjukkan bahwa faktor syariah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah.
3.	Muhammad Ikram	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memanfaatkan Pembiayaan Murabahah Pada Bmt Al-Markas Al-Islami Makassar	Variabelnya yaitu produk, promosi, dan pelayanan.	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa variabel Produk (X1), Promosi (X2), dan Pelayanan (X3), secara simultan berpengaruh signifikan dan berhubungan positif terhadap Minat Nasabah menggunakan Pembiayaan murabahah pada BMT Al Markas, Al- Islami Makassar, dan Variabel Produk secara parsial. berpengaruh

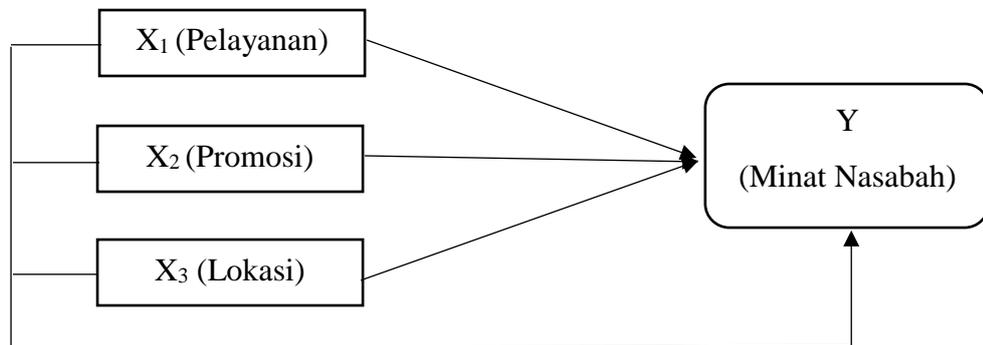
				signifikan dan berhubungan positif terhadap Minat Nasabah menggunakan Pembiayaan murabahah, sedangkan variabel Promosi dan Pelayanan tidak berpengaruh signifikan tapi berhubungan positif terhadap Minat Nasabah menggunakan Pembiayaan murabahah pada BMT Al- Markas Al- Islami Makassar.
4.	Junaidi, Ade Fadhillah, Hayaturridha	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus Pada Bank Aceh Syariah	Minat Nasabah, Akad Murabahah	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan faktor pelayanan, lokasi dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih

		Cabang Pembantu Idi Rayeuk)		pembiayaan akad murabahah.
5.	Lukman, Amelia	Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum di Indonesia	Pembiayaan, Murabahah, Bank Syariah, Hukum	Untuk menjamin agar terlaksananya pembiayaan murabahah agar sesuai konsep syariah, maka diperlukan pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah atau Dewan Syariah Nasional, sehingga pembiayaan murabahah sebagai pembiayaan primadona di perbankan syariah tetap berada di dalam aturan syariah.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis buat yaitu terdapat jenis penelitian yang berbeda bahkan dengan objek dan tempat penelitian. Penelitian yang penulis angkat yaitu dengan metode kuantitatif dengan objek nasabah sedangkan dalam penelitian yang relevan yaitu dengan metode kualitatif dengan objek karyawan, dan penelitian ini dilakukan di PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli di kota Medan.

C. Kerangka Berfikir

Adapun kerangka pemikiran yang penulis paparkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.2 Kerangka Berfikir Penelitian

Pada kerangka berfikir ini mengilustrasikan tentang pengaruh pelayanan, promosi, dan lokasi terhadap minat nasabah dalam pembiayaan akad murabahah. PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli, strategi apa yang mereka lakukan untuk membuat nasabah tertarik kepada pembiayaan murabahah yang mereka terapkan.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara atas pertanyaan penelitian. Dari penjelasan di atas maka dapat di ambil beberapa hipotesis sebagai berikut:

1. Ada pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
2. Ada pengaruh promosi terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
3. Ada pengaruh lokasi terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.
4. Ada pengaruh pelayanan, promosi, dan lokasi terhadap minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Mutatuli.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Penelitian ini adalah *field research*, yaitu penelitian lapangan dengan terjun langsung ke lapangan untuk menggali data dan menggali permasalahan yang diteliti.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kuantitatif, dimana metode ini sebagai ilmiah karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yang empiris, objektif, rasional, sistematis, dan dapat diulang. Jenis penelitian ini disebut kuantitatif.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data-data yang di tentukan oleh peneliti. Dalam penelitian proposal ini penulis melakukan penelitian di KCP Bank Sumut Syariah Multatuli, Jl. Multatuli No.38, Hamdan, Kec. Medan Maimun, Kota Medan, Sumatera Utara pada bulan April tahun 2021 sampai dengan selesai. Adapun waktu yang dirancang dalam Penyusunan sripsi ini yang dimulai dari bulan maret.

Tabel 3.1 Waktu Kegiatan penelitian

No.	Kegiatan Penelitian	Bulan						
		Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agust	Sept
1.	Pengajuan Judul							
2.	Penyusunan Proposal							
3.	Bimbingan Proposal							
4.	Seminar Proposal							
5.	Penyusunan Sripsi							

6.	Bimbingan Skripsi							
7.	Sidang Akhir							

C. Populasi dan sampel

1. Populasi

Penentuan populasi. dan sampel penelitian menjadi sangat penting, karena hasil penelitian pada umumnya akan mengambil kesimpulan secara luas (generalisasi hasil penelitian). Ketepatan dan keakuratan dalam penentuan populasi dan sampel penelitian akan memberikan bobot dan kualitas hasil penelitian. Populasi adalah suatu kesatuan individu atau subyek pada wilayah dan waktu dengan kualitas tertentu yang akan diamati/diteliti.²² Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah KCP Bank Sumut Syariah Multatuli yang memenuhi kriteria menjadi responden yaitu yang memiliki pembiayaan murabahah. Adapun jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar 409 orang.

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Adapun jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 40 sampel.

3. Teknik Pengambilan sampel

Teknik pengambilan sampel menggunakan metode non probability sampling, yaitu teknik yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh yang jika jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya diambil secara keseluruhan, tetapi jika populasinya lebih besar dari 100 orang, maka bisa diambil 10-15% atau 20-25% dari jumlah populasinya.

Berdasarkan penelitian ini karena populasinya berjumlah 409 nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah, nasabah murabahah di PT.

²² Supardi, *populasi dan sampel penelitian*. Jurnal metode penelitian, 2004. h. 101

Bank Smut KCP Syariah ini adalah 96,14 % dari seluruh pembiayaan yang ada, maka penulis mengambil 15% dari jumlah populasi pada nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli yaitu sebanyak 40 orang responden. Pengambilan sampel menggunakan metode rumus slovin yaitu sebagai berikut:

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

Dengan:

n : Banyak Sampel

N : Banyak Populasi

e : Nilai margin of error (besar kesalahan) dari ukuran populasi

Diketahui: N = 409

e = 15%

Maka:

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

$$n = \frac{409}{1+409(0,15)^2}$$

$$n = \frac{409}{1+409(0,0225)}$$

$$n = \frac{409}{10,2025}$$

$$n = 40,088$$

Dibulatkan menjadi 40, jadi jumlah sampel sebanyak 40 responden.

D. Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini variabel yang akan diteliti dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu:

1. Variabel bebas (X), dalam penelitian ini adalah akad murabahah dan mempunyai X₁ yaitu Pelayanan, X₂ yaitu Promosi, dan X₃ yaitu Lokasi.

2. Variabel terikat (Y), dalam penelitian ini adalah minat nasabah.

E. Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional Variabel adalah seperangkat petunjuk yang lengkap tentang apa yang harus diamati dan mengukur suatu variabel atau konsep untuk menguji kesempurnaan. Definisi operasional variabel ditemukan item-item yang dituangkan dalam instrumen penelitian.²³ Sedangkan variabel sendiri dapat diartikan sebuah gambaran, pemikiran, konsep yang terukur dengan skala tertentu yang nilainya bisa berubah-ubah. Sebuah hal atau konsep yang bisa diukur bisa kita sebut sebagai variabel.

Variabel penelitian ini ada dua macam, yaitu variabel terikat yang bermaksud variabel yang dapat berubah karena pengaruh variabel bebas (variabel X). Variabel terikat sering disebut juga dengan variabel terpengaruh atau dependent, tergantung, efek, tidak bebas, dan disingkat dengan nama variabel Y atau memaparkan bahwa variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau diterangkan oleh variabel lain, tetapi tidak dapat memengaruhi variabel lainnya. Variabel bebas adalah suatu variabel yang apabila dalam suatu waktu berada bersamaan dengan variabel lain, maka (diduga) akan dapat berubah dalam keragamannya. Variabel bebas ini bisa juga disebut dengan variabel pengaruh, perlakuan, kuasa, treatment, independent, dan disingkat dengan variabel X atau memaparkan bahwa variabel bebas adalah variabel yang memengaruhi, menjelaskan, menerangkan variabel yang lain.²⁴

Vb : Murabahah merupakan akad jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok dan tingkat keuntungan tertentu atas barang dimana harga jual tersebut disepakati oleh kedua pihak.²⁵

²³ Edie Sugiarto, "Analisis Emosional, Kebijakan Pembelian Danperhatian Setelah Transaksi Terhadap Pembentukan Disonansi Kognitif Konsumen Pemilik Sepeda Motor Honda Pada Ud. Dika Jaya Motor Lamongan". Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen. Lamongan. No.1, Vol. 1. 2016

²⁴ Dikutip dari <https://penerbitdeepublish.com/variabel-bebas-dan-terikat/> dalam judul definisi variabel terikat dan bebas (Diakses pada tanggal 11 juni 2021 pukul 14.00 WIB).

²⁵ Umi kalsum, Eka.' 'Penyertaan Akad Wakalah Pada Pembiayaan Murabahah'. Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam. No.1. Vol. 1. 2016

Vt : Nasabah adalah pelanggan (*costumer*) yaitu individu atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa.

F. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan maka penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Pengumpulan data kuesioner

Angket / kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan kepada orang lain yang dijadikan responden untuk dijawabnya. Dalam hal ini penulis memberikan kuesioner kepada nasabah yang menggunakan akad murabahah di PT. Bank sumut KCP Syariah Multatuli. Penelitian ini menggunakan daftar pertanyaannya dibuat secara berstruktur dan bentuk pertanyaan pertanyaan terbuka (*open question*). Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang persepsi desain interior dari responden.

2. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu pengumpulan data dimana peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, dan sebagainya.²⁶ Dokumen dalam penelitian ini diambil dari dokumentasi yang ada di KCP Bank sumut syariah multatuli yang akan di buat sebagai bahan penelitian oleh penulis.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian. Dalam penelitian kuantitatif, umumnya alat pengumpul data/instrumen penelitian yang digunakan oleh peneliti dikembangkan dari jабaran variabel penelitian yang dikembangkan dari teori-teori yang akan diuji melalui kegiatan penelitian yang dikerjakan. Untuk itu sebelum instrumen penelitian yang dikembangkan digunakan untuk mengumpulkan data pada

²⁶ Sappaile. ‘*Konsep Instrumen Penelitian Pendidikan*’. Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan. 2007

obyek atau responden yang sesungguhnya, hendaknya instrumen tersebut diuji validitas dan reliabilitasnya. Pemahaman peneliti atas validitas dan reliabilitas instrumen merupakan prasyarat mutlak bagi peneliti kuantitatif.²⁷ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian instrumen angket dengan memberikan skor sebagai berikut:

Tabel 3.2 Instrumen Penelitian

No.	Keterangan	Skor
1.	SS (Sangat setuju)	5
2.	S (Setuju)	4
3.	N (Netral)	3
4.	TS (Tidak Setuju)	2
5.	STS (Sangat Tidak Setuju)	1

H. Teknis Analisis Data

Untuk mendukung dan mendapatkan hasil akhir penelitian, data penelitian yang akan di peroleh dan dianalisis dengan menggunakan alat statistic melalui software SPSS. Metode analisis data yang digunakan adalah metode kuantitatif. Adapun pengujian-pengujian yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Data mempunyai kedudukan yang sangat penting dalam penelitian, sebab data merupakan gambaran variabel yang diteliti dan digunakan sebagai alat untuk menguji hipotesis yang digunakan oleh sebab itu data yang dikumpulkan dalam suatu penelitian menggunakan instrument. Instrument yang digunakan dalam pengumpulan data haruslah valid dan reliabel. Suatu instrument dikatakan sah (*valid*) apabila pernyataan pada suatu angket mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner.

²⁷ Wahidmurni. ‘‘Pemaparan Metode Penelitian Kuantitatif’’. Jurnal metode penelitian. 2017.

Sedangkan kuesioner dikatakan reliabel apabila jawaban seseorang terhadap pernyataan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Analisis dimulai dengan menguji validitas terlebih dahulu, baru diikuti oleh uji reliabilitas.

a. Uji Validitas

Uji Validitas yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode analisis butir. Uji validitas di sini dilakukan dengan cara mengkorelasikan skor pada item dengan skor total itemnya. Skor item dianggap nilai X sedangkan skor total dianggap sebagai nilai Y. Apabila skor item memiliki korelasi positif yang signifikan berarti item tersebut dapat digunakan sebagai indikator untuk mengukur variabel tersebut.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui keajegan atau konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuesioner. Maksudnya apakah alat ukur tersebut akan mendapatkan pengukuran yang tetap konsisten jika pengukuran diulang kembali. Metode yang sering digunakan dalam penelitian untuk mengukur skala rentangan (seperti skala likert 1-5) adalah Cronbach Alpha yang merupakan sebuah ukuran keandalan yang memiliki nilai berkisar dari nol sampai satu. Uji reliabilitas merupakan kelanjutan dari uji validitas, dimana item yang masuk pengujian adalah item yang valid saja. Untuk menentukan apakah instrumen reliabel atau tidak menggunakan batasan 0,6. Menurut Sekaran, reliabilitas kurang dari 0,6 adalah kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan diatas 0,8 adalah baik.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik ini digunakan untuk mengukur tingkat asosiasi (keeratn) hubungan/pengaruh antar variabel bebas tersebut melalui besaran koefisien korelasi (r). Model regresi linier berganda dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi yang kemudian disebut dengan asumsi klasik. Menurut Tony Wijaya proses pengujian asumsi klasik dilakukan bersama dengan proses uji regresi

sehingga langkah-langkah yang dilakukan dalam pengujian asumsi klasik menggunakan langkah kerja yang sama dengan uji regresi.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal ataukah tidak. Model regresi yang baik adalah model regresi yang berdistribusi normal. Data yang baik adalah data yang mempunyai pola seperti distribusi normal, yakni sebaran data yang dilihat dari histogramnya membentuk bel.

b. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas artinya antar variabel independent yang terdapat dalam model memiliki hubungan sempurna atau mendekati sempurna. Uji ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antara variabel independent. Untuk mengetahui adanya multikolinieritas antar variabel, dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF) faktor pertambahan ragam. VIF adalah suatu faktor yang mengukur seberapa besar kenaikan ragam dari koefisien penduga regresi dibandingkan terhadap variabel bebas yang orthogonal jika dihubungkan secara linear.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Uji Heteroskedastisitas menunjukkan bahwa variansi variabel tidak sama untuk semua pengamatan. Jika variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas. Model regresi yang baik adalah *homoskedastisitas* atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Kebanyakan data *crosssection* mengandung situasi heteroskedastisitas karena data ini menghimpun data yang mewakili berbagai ukuran (kecil, sedang, besar).

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh beberapa variabel independen (X) terhadap satu variabel dependen (Y) yang dinyatakan dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3$$

Keterangan:

Y	: Nasabah	X ₁	: Pelayanan
X	: Pembiayaan Murabahah	X ₂	: Promosi
a	: Nilai konstanta	X ₃	: Lokasi
b	: Koefisien regresi		

Dalam Pengujian Hepotesis Untuk membuktikan hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini dilakukan uji f dan uji t sebagai berikut:

b. Uji Koefisien regresi secara parsial (Uji t)

Di gunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel tergantung. Hasil uji t dapat dilihat pada output Coefficients dari hasil analisis regresi linier berganda. Dalam penelitian ini digunakan tingkat signifikasi 0,1 ($\alpha = 15\%$). Untuk menguji hipotesis apakah diterima atau ditolak adalah dengan membandingkan nilai t-hitung dengan tabel. Jika t-hitung < tabel, maka H₀ diterima, dan jika t-hitung > t-tabel, maka H₀ ditolak. Adapun langkah untuk uji t atau uji parsial adalah sebagai berikut:

1) Perumusan hipotesis

$$H_0 = B_1 = 0 \quad H_a = B_1 \neq 0$$

$$H_0 = B_2 = 0 \quad H_a = B_2 \neq 0$$

2) Menentukan daerah kritis

Daerah kritis ditentukan oleh nilai t- tabel dengan derajat bebas n-k, dan taraf nyata α

3) Menentukan nilai t-hitung

Untuk menentukan nilai t-hitung maka dengan cara:

$$t\text{-hitung} = \frac{b-B}{Sb}$$

Keterangan:

t-hitung : besarnya t-hitung

b : Koefisien regresi

Sb : Standar error

4) Menentukan daerah keputusan

Daerah keputusan untuk menerima H_0 atau menerima H_a .

5) Memutuskan hipotesis

H_0 : Diterima jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$

H_a : Diterima jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$

c. Uji Koefisien regresi secara simultan (Uji f)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel tergantung. Hasil uji f dapat dilihat pada output ANOVA dari hasil analisis linier berganda. Dalam penelitian ini digunakan tingkat signifikan 0,1 ($\alpha = 10\%$). Untuk menguji hipotesis apakah diterima atau ditolak adalah dengan membandingkan nilai t-hitung dengan f-tabel. Jika f-hitung < f-tabel, Maka H_0 diterima, dan jika t-hitung > t-tabel, maka H_0 ditolak. Rumus Uji Koefisien regresi secara simultan (Uji f) adalah sebagai berikut:

$$F_{hitung} = \frac{R^2 (K-1)}{(1-R^2) / (N-K)}$$

Keterangan:

F : Pendekatan distribusi probabilitas fischer

R : koefisien korelasi berganda

K : Jumlah variabel bebas

n : Banyak sampel

4. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi menunjukkan suatu proporsi dari varian yang dapat diterangkan oleh persamaan regresi terhadap varian total.²⁸ Besarnya koefisien determinasi dirumuskan sebagai berikut:

²⁸ Ikhsan Budiayanto. Skripsi. " *Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Di BPRS BDS Yogyakarta* ". (Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2015).

$$R^2 = \frac{n(a \cdot \sum y + b_1 \cdot \sum yx_1 + b_2 \cdot \sum yx_2 + b_3 \cdot \sum yx_3) - (\sum y)^2}{n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2}$$

Nilai R^2 akan berkisar 0 sampai 1. Nilai $R^2 = 1$ menunjukkan bahwa 100% total variasi diterangkan oleh varian persamaan regresi atau variabel bebas, baik X_1 , X_2 , maupun X_3 mampu menerangkan variabel y sebesar 100%. Sebaliknya apabila $R^2 = 0$ menunjukkan bahwa tidak ada total varian yang diterangkan oleh variabel bebas dari persamaan regresi baik X_1 , X_2 , maupun X_3 .

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Institusi

1. Sejarah singkat PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Bank Sumut Unit Syariah merupakan salah satu bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan izin pembukaan kantor Cabang Syariah Medan dan Padang Sidempuan No.5/142/PRZ/Mdn tanggal 28 Oktober 2005 diikuti dengan dibukanya Cabang Syariah Tebing Tinggi pada tanggal 26 Desember 2005 sesuai dengan izin operasional Bank Indonesia sesuai dengan surat Bank Indonesia Medan kepada Direksi PT Bank Sumut Syariah, kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas Bank Sumut.

PT Bank Sumut Unit Usaha Syariah telah didukung oleh sistem operasional perbankan yang disebut OLIB'S Syariah. Dalam menjalankan operasional perbankan sehari-hari PT Bank Sumut Unit Syariah menggunakan sistem operasional perbankan yang menguat pada prinsip Syariah.

Pada sistem operasi Bank Sumut Unit Usaha Syariah pemilik dana menanamkan uangnya Di Bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan dalam bentuk modal usaha, dengan perjanjian keuntungan telah disepakati.

PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah diresmikan pada tanggal 04 November 2004, dengan dibukanya 2 unit kantor operasional yaitu:

- a. Kantor Cabang Syariah Medan
- b. Kantor Cabang Syariah P. Sidempuan

Sejalannya waktu sampai dengan tahun 2018 ini Bank Sumut Unit Usaha Syariah telah memiliki 22 kantor Operasional yang terdiri dari 5 kantor Cabang dan 17 Kantor Cabang Pembantu yang tersebar di Medan dan kota-kota besar lainnya di Sumatera Utara yaitu:

- a. Kantor Cabang Syariah Medan

- b. Kantor Capem Syariah Stabat
- c. Kantor Capem Syariah Multatuli
- d. Kantor Capem Syariah Karya
- e. Kantor Capem Syariah HM. Joni
- f. Kantor Cabang Syariah Medan Ring Road
- g. Kantor Capem Syariah Binjai
- h. Kantor Capem Syariah Kota Baru Marelan
- i. Kantor Capem Syariah HM. Yamin
- j. Kantor Capem Syariah Marelan Raya
- k. Kantor Capem Syariah Hamparan Perak
- l. Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan
- m. Kantor Capem Syariah Penyambungan
- n. Kantor Cabang Syariah Tebing Tinggi
- o. Kantor Capem Syariah Lubuk Pakam
- p. Kantor Capem Syariah Lubuk Pakam
- q. Kantor Cabang Syariah Kisaran
- r. Kantor Cabang Syariah Kampung Pon
- s. Kantor Cabang Syariah Sibolga
- t. Kantor Cabang Syariah Pematang Siantar
- u. Kantor Cabang Syariah Perdagangan
- v. Kantor Cabang Syariah Rantau Prapat

2. Visi, Misi, dan Tujuan PT. Bank Summit KCP Syariah Multatuli

- a. Visi
Menjadi Bank andalan untuk membuat dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.
- b. Misi
Mengelola dana pemerintah masyarakat secara professional yang didasarkan pada prinsip-prinsip *compliance*.
- c. Tujuan

Tujuan dari PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli adalah untuk menampung keinginan masyarakat yang ingin menggunakan Bank Syariah serta untuk mempercepat pembangunan kegiatan Usaha Syariah dengan memanfaatkan jaringan PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.

3. Budaya Kerja PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Statement budaya perusahaan atau yang sering dikenal dengan nama motto dari PT. Bank Sumut adalah memberikan pelayanan terbaik. Adapun penjabaran dari kata TERBAIK adalah sebagai berikut:

Berusaha untuk selalu **Terpercaya**

Energik di dalam melakukan setiap kegiatan

Senantiasa bersikap **Ramah**

Membina hubungan secara **Bersahabat**

Menciptakan Suasana yang **Aman** dan nyaman

Memiliki **Integritas** yang Tinggi

Komitmen penuh untuk memberikan yang terbaik.

Gagasan dan wacana untuk mendirikan unit/divisi usaha syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan *stakeholder* PT. Bank SUMUT, khususnya direksi dan komisaris, yaitu sejak dikeluarkannya UU NO. 10 tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi Bank Konvensional untuk mendirikan unit usaha syariah. Pendirian unit usaha syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi.

4. Logo Bank Sumut Syariah



Gambar 4.1 Logo Bank Sumut Syariah

Bentuk logo PT Bank Sumut menggambarkan dua elemen yaitu dalam bentuk huruf “U” yang saling bersinergi membentuk huruf “S” yang merupakan kata awal dari Sumut. Sebuah gambaran bentuk kerjasama yang erat antara PT. Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara, sebagaimana yang tertera pada visi Bank Sumut. Warna orange yang ada pada logo Bank Sumut sebagai simbol suatu hasrat untuk terus maju yang dilakukan energik yang dipadu dengan warna biru yang sportif dan *profesional*, sebagaimana yang terungkap dalam misi Bank Sumut. Warna putih dalam logo Bank Sumut mengungkapkan ketulusan hati dalam melayani nasabah, sebagaimana yang ada dalam *motto* atau *statement* budaya Bank Sumut. Jenis huruf *platina bold* yang sederhana dan mudah dibaca. Penulisan Bank dengan huruf kecil dan Sumut dengan huruf kapital guna lebih mengedepankan Sumatera Utara, sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara.

5. Ruang Lingkup Bidang Usaha

Tata cara beroperasi Bank Syariah umumnya dan Bank Sumut Syariah khususnya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Quran dan Hadits. Prinsip Unit Usaha Syariah ini menjadi dalam menerapkan fitur-fitur produk Bank Sumut Syariah, baik itu produk pembiyaab maupun produk penghimpunan dana.

Adapun produk sumber dana dan penyaluran dana di PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah adalah sebagai berikut:

a. Produk Pemhimpun Dana

- 1) Tabungan Marhamah berdasarkan fatwa Majelis Ulama Nomor 02/DSNMUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/ 1 April 2000 M. Tabungan Marhamah berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan Bank sebagai pengelola (mudharib).

Fitur:

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah Muthlaqah.
- b) Minimum setoran awal Rp.100.000
- c) Saldo minimal Rp.50.000
- d) Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000
- e) Biaya administrasi pembukaan rekening: Gratis
- f) Penutupan rekening Rp.10.000
- g) Penggantian buku karena hilang/rusak: Rp.10.000

Persyaratan:

Fotokopi kartu identitas (KTP/Pasport), mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening.

2) Tabungan Marwah

Bank Sumut Syariah mempunyai produk tabungan marwah yang berprinsip wadiah yad al dhamanah (titipan dana) yang berdasarkan majelis ulama Indonesia nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H / 1 April 2004 M. Bank tidak mengurangi saldo tabungan milik nasabah kecuali dengan persetujuan penabung untuk tujuan tertentu.

Selain itu tabungan marwah juga bebas administrasi bulanan. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan setiap saat diseluruh Bank Sumut secara online. Bank tidak memberikan bagi hasil kepada penabung tetapi memungkinkan diberikan bonus namun tidak dijanjikan di awal kesepakatan. Saldo tabunga dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

Fitur:

- a) Fotokopi identitas diri (KTP/Paspor)
- b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
- c) Minimum setoran awal Rp.10.000
- d) Saldo minimal Rp.10.000

- e) Setoran Selanjutnya minimal Rp.10.000
 - f) Pajak sesuai ketentuan pemerintah
 - g) Biaya administrasi pembukaan rekening: Gratis
 - h) Biaya administrasi pemeliharaan rekening perbulan: Gratis
 - i) Penutupan rekening: Rp.10.000
- 3) Giro
- a) Simpanan Giro Wadiah

Bank Sumut Syariah memiliki produk giro wadiah yang berprinsip Wadiah Yad Al Dhamanah (tujuan murni) yang berdasarkan Fatwa Majelis Ulama Nomor 01/DSN/MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/1 April 2000 M.

Pada produk giro wadiah ini, anda menitipkan dana pada Bank Sumut Syariah. Bank Sumut Syariah akan mempergunakan dana tersebut sesuai dengan prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu anda membutuhkannya.

Saldo giro wadiah dapat dijadikan jaminan pembiayaan Nasabah dapat menarik dananya setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro diseluruh unit Kantor Bank Sumut secara online dengan mengikuti ketentuan yang berlaku.

Fitur dan Syarat:

- i. Fotokopi identitas diri (KTP/Paspor)
- ii. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
- iii. Minimum setoran awal perorangan Rp.1.000.000,- dan perusahaan Rp.2.000.000
- iv. Saldo minimal Rp.500.000
- v. NPWP
- vi. Pasphoto 3x4=2 Lembar
- vii. SIUP/TDP/Izin Usaha Lainnya

- viii. Untuk nasabah badan usaha seperti PT. Yayasan dan koperasi harus ada pengesahan dari kementerian terkait, seperti menteri kehakiman.
- ix. Surat domisili perusahaan
- x. Pajak sesuai ketentuan pemerintah.

4) Deposito Ibadah Mudharabah

Investasi berjangka yang aman dengan bagi hasil yang menguntungkan dan akan terus tumbuh. Dengan prinsip Mudharabah Mutlaqah, deposito ibadah akan mengelola dana investasi anda sebagai investasi berjangka yang akan terus tumbuh dengan aman, berkah, tentram dan menguntungkan.

Fitur dan Syarat:

- a. Fotokopi identitas diri (KTP/Paspor)
- b. Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
- c. Minimum setoran awal Rp.1000.000
- d. Diperpanjang secara otomatis (ARO)
- e. Bebas Finalty
- f. Pasphoto 3x4=2 Lembar
- g. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- h. Pajak sesuai ketentuan pemerintah

5) Tabungan Haji Makbul

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Fitur dan Syarat:

- a) Fotokopi identitas dari (KTP/Paspor)
- b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
- c) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudhrabah Mutlaqah
- d) Tidak dapat dicairkan kecuali jika untuk melunasi biaya penyelenggara ibadah haji (BPH)/Umrah

- e) Minimum setoran awal Rp.500.000
- f) Saldo minimal Rp.500.000
- g) Setoran selanjutnya minimal Rp.100.000
- h) Biaya administrasi
- i) Penutupan rekening gratis
- j) Penggantian buku rekening hilang/rusa gratis

6. Produk Pembiayaan PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

a) Pembiayaan Modal Kerja

1) iB Modal Kerja Mudharabah

Pembiayaan iB modal kerja dengan akad mudharabah adalah akad kerjasama antara Bank sebagai pemilik dana penuh (100%) dengan nasabah sebagai pengelola dana (pemilik keahlian) untuk melaksanakan usaha tertentu dimana pembagian keuntungan/bagi hasil dihitung dengan menggunakan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

2) iB Modal Kerja Musyarakah

Pembiayaan iB modal kerja dengan akad mudharabah adalah akad kerjasama antara Bank dengan nasabah yang sama-sama memiliki modal dalam mengelola usaha tertentu, dimana pembagian keuntungan/bagi hasil dihitung dengan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati.

b) Pembiayaan KPR iB Griya

Pembiayaan KPR iB Griya adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk kebutuhan pembelian Rumah baik berupa Rumah Tinggal yang dijual melalui Pengembangan atau bukan Pengembangan di lokasi-lokasi yang telah ditentukan Bank dengan system Murabahah (jual/beli).

c) Pembiayaan iB Murabahah cicil Emas

Pembiayaan iB Murabahah Cicil Emas adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli dengan barang (mabi') berupa emas, dimana Bank

memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang berupa emas batangan yang pembayarannya dilakukan dengan cara angsuran yang sama setiap bulan.

d) Pembiayaan iB Multiguna

Pembiayaan iB Multiguna dengan akad murabahah adalah jual beli atau sesuatu barang dengan harga yang disepakati di awal pada akad, dimana bank menyebutkan harga beli dan margin keuntungan bank. Produk pembiayaan ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha untuk investasi pengadaan barang modal dan lahan perkebunan.

7. Produk Jasa PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Adapun jasa yang ditawarkan PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah adalah sebagai berikut:

a. Gadai Emas

Pinjaman dengan gadai emas adalah fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas yang kewajiban peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu, jaminan emas yang diberikan disimpan dan dalam penguasaan/pemeliharaan Bank dan atas penyimpanan tersebut nasabah diwajibkan membayar biaya sewa.

b. ATM Bank SUMUT Syariah

ATM Syariah adalah fasilitas yang diberikan kepada nasabah tabungan iB Martabe bagi hasil untuk memudahkan dalam melakukan transaksi penarikan uang tunai, transfer dana antar cabang Bank SUMUT dan transfer antar Bank lainnya. Selain itu, ATM Syariah juga dapat digunakan untuk membayar telepon, Telkom speedy, Flexi, pembeian pulsa, pembayaran tagihan handphone bahkan untuk pembelian tiket pesawat.

c. Kiriman Uang (Transfer)

Transfer uang (Transfer) yaitu suatu jasa bank dalam pengiriman dana dari suatu cabang ke cabang yang lain atas permintaan pihak ketiga (Ijab dan Qabul) untuk dibayarkan kepada penerima ditempat lain. Kiriman uang menggunakan prinsip wakalah.

d. Kliring

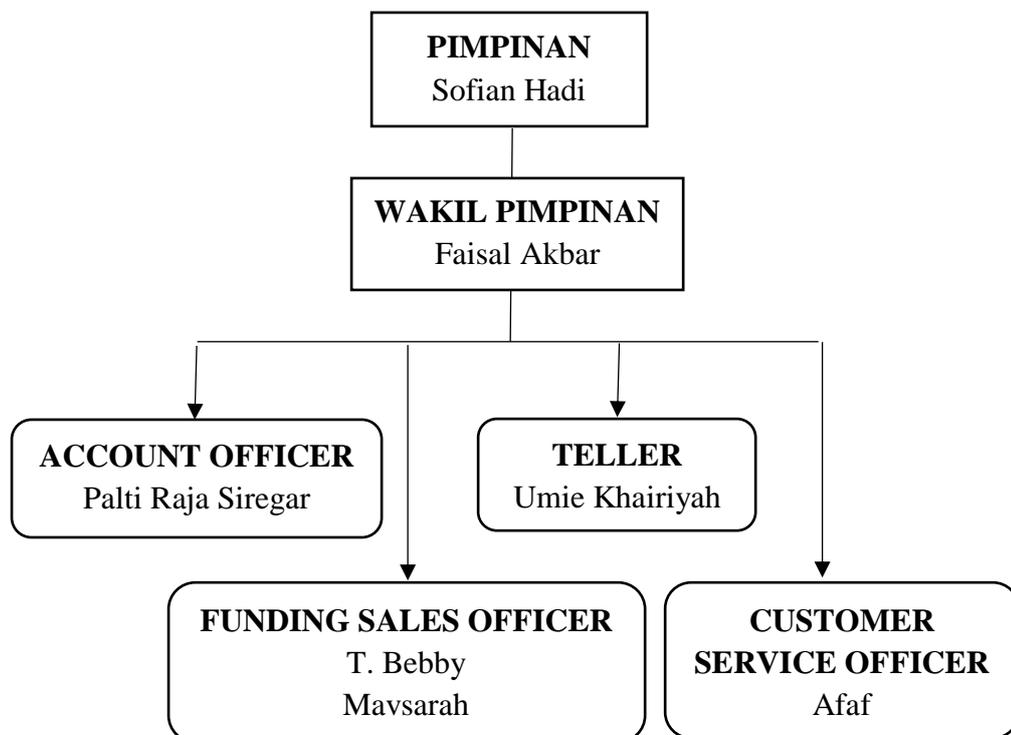
Kliring yaitu tata cara perhitungan utang piutang dalam bentuk surat-surat dagang dan surat-surat berharga antara bank peserta kliring dengan maksud agar perhitungan utang piutang itu terselenggara dengan mudah, cepat dan aman, serta landasan syariahnya dengan menggunakan prinsip wakalah.

e. Inkaso (Jasa Tagihan)

Merupakan fasilitas yang diberikan kepada nasabah atas kepastian dan pengurusan penagihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain secara cepat dan aman berdasarkan prinsip wakalah.

8. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

Organisasi adalah salah satu fungsi manajemen yang paling penting adanya suatu manajemen yang baik dan tepat dalam organisasi, maka otomatis dalam pengatuturan tugas setiap bidang didata dengan baik. Berikut adalah struktur otganisasi PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli:



Gambar 4.2 Struktur Organisasi

B. Deskripsi Karakteristik Responden

Di bawah ini akan dijelaskan identitas responden dari angket yang sudah disebar, peneliti sudah menyebarkan sebanyak 40 angket, identitas diri yang ditanyakan adalah jenis kelamin, usia dan pendapatan perbulan.

Tabel 4.1 Usia Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 25-35 tahun	22	55.0	55.0	55.0
36-46 tahun	15	37.5	37.5	92.5
47-57 tahun	3	7.5	7.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

sumber: data diolah 2021

Tabel 4.1 menunjukkan usia responden yang menjadi sampel penelitian, terlihat mayoritas responden berada di usia 25-35 tahun berjumlah 22 orang (55%), lalu responden yang berusia diantara 36-46 tahun berjumlah 15 orang (37.5%), dan responden yang berusia diantara 47-57 tahun berjumlah 3 orang (7.5%).

Tabel 4.2 Jenis Kelamin Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid laki laki	29	72.5	72.5	72.5
perempuan	11	27.5	27.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Sumber: data diolah 2021

Tabel 4.2 menunjukkan jenis kelamin responden yang menjadi sampel penelitian, terlihat mayoritas responden bergender laki laki yakni 29 orang (72.5%) dan responden perempuan berjumlah 11 orang (27.5%).

Tabel 4.3 Pendapatan Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 10 juta	28	70.0	70.0	70.0
10-20 juta	8	20.0	20.0	90.0
> 20 juta	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Tabel 4.3 menunjukkan pendapatan responden yang menjadi sampel penelitian, terlihat mayoritas responden berpendapatan dibawah 10 juta berjumlah 28 orang (70%), lalu responden yang berpenghasilan 10-20 juta berjumlah 8 orang (20%), dan responden yang berpendapatan 20 juta/bulan berjumlah 4 orang (10%).

C. Penyajian Data

Di bawah ini akan dijelaskan persentase jawaban responden untuk masing masing angket yang sudah disebar, penelitian ini menggunakan skala *likerts* dengan skor 1-5.

Tabel 4.4
Penilaian Skala Likert

Keterangan	Nilai
STS	1
TS	2
KS	3
S	4
SS	5

Tabel 4.5 Persentase Jawaban Variabel Pelayanan

No	STS		TS		KS		S		SS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	-	-	-	-	1	2,5	20	50	19	47,5	40	100
2	-	-	-	-	1	2,5	20	50	19	47,5	40	100
3	-	-	-	-	1	2,5	21	52,5	18	45	40	100
4	-	-	-	-	-	-	21	52,5	19	47,5	40	100
5	-	-	-	-	-	-	20	50	20	50	40	100
6	-	-	-	-	1	2,5	20	50	19	47,5	40	100
7	1	2,5	1	2,5	4	10	16	40	18	45	40	100
8	-	-	3	7,5	2	5	15	37,5	20	50	40	100
9	-	-	5	12,5	5	12,5	9	22,5	21	52,5	40	100
10	2	5	2	5	9	22,5	19	47,5	8	20	40	100

Sumber: Hasil Olah data 2021

Penjelasan dari tabel di atas adalah :

1. Pada pernyataan “Manajemen KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mempermudah nasabah dalam melakukan Akad Murabahah “ mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%).
2. Pada pernyataan “Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu membantu nasabah jika tidak mengerti tentang produk Bank Sumut Syariah” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%).
3. Pada pernyataan “Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu berbicara sopan kepada setiap nasabah” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 21 orang (52,5%).
4. Pada pernyataan “Nasabah diberikan minuman dan makanan gratis saat menunggu di KCP Bank Sumut Syariah Multatuli” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 21 orang (52,5%).
5. Pada pernyataan “Security KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu membantu nasabah untuk mendapatkan pelayanan dari customer service” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%).
6. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menyediakan tempat duduk yang nyaman bagi nasabahnya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%).
7. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menyediakan lahan parkir yang luas bagi nasabahnya” mayoritas responden menjawab menjawab sangat setuju yakni 18 orang (45%)
8. Pada pernyataan “Security KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu membantu nasabah dalam mempermudah urusan nasabanya” mayoritas responden menjawab sangat setuju 20 orang (50%).
9. Pada pernyataan “Ruang tunggu KCP Bank Sumut Syariah Multatuli membuat pelanggan nyaman dalam menunggu” mayoritas responden menjawab sangat setuju 21 orang (52,5%).
10. Pada pernyataan “Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu bersikap ramah kepada setiap nasabah” mayoritas responden menjawab setuju 19 orang (47,5%).

Tabel 4.6 Persentase Jawaban Variabel Promosi

no	STS		TS		KS		S		SS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	-	-	-	-	1	2,5	21	52,5	18	45	40	100
2	-	-	-	-	-	-	28	70	12	30	40	100
3	-	-	-	-	-	-	31	77,5	9	22,5	40	100
4	-	-	-	-	-	-	30	75	10	25	40	100
5	-	-	-	-	3	7,5	22	55	15	37,5	40	100
6	-	-	-	-	2	5	22	55,5	16	40	40	100
7	-	-	-	-	2	5	25	62,5	13	32,5	40	100
8	-	-	-	-	7	17,5	18	45	15	37,5	40	100
9	-	-	-	-	4	10	11	27,5	25	62,5	40	100
10	-	-	1	2,5	5	12,5	26	65	8	20	40	100

Sumber: Hasil Olah data 2021

Penjelasan dari tabel diatas adalah:

1. Pada pernyataan “Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu menawarkan produk Bank Sumut Syariah kepada setiap nasabah” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 21 orang (52,5%).
2. Pada pernyataan “Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menjelaskan dengan detail produk Bank Sumut Syariah” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 28 orang (70%).
3. Pada pernyataan “Saya mengetahui produk Bank Sumut Syariah dari media Cetak” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 31 orang (77,5%).
4. Pada pernyataan “Saya mengetahui produk Bank Sumut Syariah dari media elektronik” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 30 orang (75%).
5. Pada pernyataan “Saya mengetahui produk Bank Sumut Syariah dari Customer Service” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 22 orang (55%).
6. Pada pernyataan “Rekan saya banyak menawarkan produk Bank Sumut Syariah karena mereka sudah menggunakannya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 22 orang (55%).

7. Pada pernyataan “Bank Sumut Syariah selalu mengadakan acara yang mengundang orang banyak” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 25 orang (62,5%).
8. Pada pernyataan “Saya tertarik dengan Bank Sumut Syariah karena mereka sering mengadakan acara sosial” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 18 orang (45%).
9. Pada pernyataan “Bank Sumut Syariah memberikan hadiah untuk setiap nasabah yang loyal ke mereka” mayoritas responden menjawab sangat setuju 25 orang (62,5%).
10. Pada pernyataan “Saya sering melihat iklan Bank Sumut Syariah” mayoritas responden menjawab setuju yakni 26 orang (65%).

Tabel 4.7 Persentase Jawaban Variabel Lokasi

no	STS		TS		KS		S		SS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	-	-	-	-	3	7,5	19	47,5	18	45	40	100
2	-	-	-	-	-	-	19	47,5	21	52,5	40	100
3	-	-	-	-	1	2,5	20	50	19	47,5	40	100
4	-	-	-	-	1	2,5	20	50	19	47,5	40	100
5	-	-	-	-	1	2,5	21	52,5	18	45	40	100
6	-	-	-	-	-	-	21	52,5	19	47,5	40	100
7	-	-	-	-	-	-	20	50	20	50	40	100
8	-	-	-	-	7	17,5	19	47,5	14	35	40	100
9	-	-	1	2,5	7	17,5	21	52,5	11	27,5	40	100
10	3	7,5	7	17,5	18	45	4	10	8	20	40	100

Sumber: Hasil Olah data 2021

Penjelasan dari tabel diatas adalah:

1. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mudah diakses dengan kendaraan Umum” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 19 orang (47,5%).
2. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mudah diakses dengan kendaraan pribadi” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 21 orang (52,5%).

3. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dekat dengan tempat tinggal saya “mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%).
4. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dekat dengan kantor saya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%).
5. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mudah diakses karena berada di pusat Kota” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 21 orang (52,5%).
6. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli terlihat dari kejauhan” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 21 orang (52,5%).
7. Pada pernyataan “Lokasi KCP Bank Sumut Syariah Multatuli banyak diketahui oleh masyarakat” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%).
8. Pada pernyataan “Saya dengan mudah menemukan lokasi KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dengan menggunakan google map” mayoritas responden menjawab setuju yakni, 19 orang (47,5%).
9. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menginformasikan lokasi mereka dengan jelas” mayoritas responden menjawab setuju yakni 21 orang (52,5%).
10. Pada pernyataan “Kemudahan akses lokasi KCP Bank Sumut Syariah Multatuli membuat saya ingin menjadi nasabah mereka” mayoritas responden menjawab kurang setuju yakni 18 orang (45%).

Tabel 4.8 Persentase Jawaban Variabel Minat Nasabah

no	STS		TS		KS		S		SS		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	-	-	-	-	1	2,5	20	50	19	47,5	40	100
2	-	-	-	-	1	2,5	21	52,5	18	45	40	100
3	-	-	-	-	-	-	28	70	12	30	40	100
4	-	-	-	-	-	-	31	77,5	9	22,5	40	100
5	-	-	-	-	-	-	30	75	10	25	40	100
6	-	-	-	-	3	7,5	22	55	15	37,5	40	100
7	-	-	-	-	2	5	22	55,5	16	40	40	100
8	-	-	-	-	2	5	25	62,5	13	32,5	40	100

9	1	2,5	4	10	-	-	23	57,5	12	30	40	100
10	-	-	1	2,5	4	10	28	70	7	17,5	40	100

Sumber: Hasil Olah data 2021

Penjelasan dari tabel diatas adalah:

1. Pada pernyataan “Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan pilihan terakhir saya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 20 orang (50%)
2. Pada pernyataan “Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan rekomendasi dari rekan saya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 21 orang (52,5%).
3. Pada pernyataan “Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan sesuai dengan kemampuan saya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 28 orang (70%).
4. Pada pernyataan “KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menjadi pilihan saya dalam menggunakan produk perbankan Syariah dikarenakan sesuai dengan karakter saya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 31 orang (77,5%).
5. Pada pernyataan “Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan KCP ini dekat dengan sarana public, pusat rekreasi , saran pendidikan dan dekat dengan kota terdekat” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 30 orang (75%).
6. Pada pernyataan “Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli karena produknya menarik saya untuk menggunakannya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 22 orang (55%).
7. Pada pernyataan “Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli karena saya sudah memilih produk perbankan lain” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 22 orang (55%).
8. Pada pernyataan “Produk perbankan di tempat lain tidak sesuai dengan keinginan saya” mayoritas responden menjawab setuju yaitu 25 orang (62,5%).

9. Pada pernyataan “Saya tidak menemukan program yang sesuai dengan kebutuhan saya di perbankan lain” mayoritas responden menjawab setuju yakni, 23 orang (57,5%).
10. Pada pernyataan “Saya mendapatkan keuntungan yang besar saat menjadi nasabah KCP Bank Sumut Syariah Multatuli” mayoritas responden menjawab setuju yakni,, 28 orang (70%).

D. Analisis Data

1. Uji Validitas Dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Proses perhitungan akan dilakukan dengan menggunakan program *SPSS 16.0* kemudian nilai r_{hitung} yang diperoleh dibandingkan dengan nilai r_{tabel} sesuai dengan jumlah n dan taraf signifikan (α) = 5 % dalam pengujian validitas kuisoner dikatakan valid apabila r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (Sugiyono, 2010: 248). Sampel responden untuk uji validitas berjumlah 40 orang ($N=40$), dengan $df=N-2$ ($df=38$) maka r_{tabel} pada pengujian ini adalah 0,3120.

Tabel 4.9 Uji Validitas X_1

Pernyataan	R Tabel	R hitung	Status
P1	0,3120	0,550	Valid
P2	0,3120	0,588	Valid
P3	0,3120	0,478	Valid
P4	0,3120	0,598	Valid
P5	0,3120	0,568	Valid
P6	0,3120	0,588	Valid
P7	0,3120	0,516	Valid
P8	0,3120	0,408	Valid
P9	0,3120	0,620	Valid
P10	0,3120	0,517	Valid

Sumber: Hasil Olah data 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa semua item pernyataan dari variabel pelayanan memiliki korelasi atau r_{hitung} yang lebih besar dari 0,3120, maka disimpulkan keseluruhan item dinyatakan valid, sehingga dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi berganda semua indikator tersebut dihitung.

Tabel 4.10 Uji Validitas X_2

Pernyataan	R Tabel	R hitung	Status
P1	0,3120	0,611	Valid
P2	0,3120	0,422	Valid
P3	0,3120	0,542	Valid
P4	0,3120	0,576	Valid
P5	0,3120	0,559	Valid
P6	0,3120	0,689	Valid
P7	0,3120	0,576	Valid
P8	0,3120	0,807	Valid
P9	0,3120	0,465	Valid
P10	0,3120	0,434	Valid

Sumber: Hasil Olah data 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa semua item pernyataan dari variabel promosi memiliki korelasi atau r hitung yang lebih besar dari 0,3120, maka disimpulkan keseluruhan item dinyatakan valid, sehingga dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi berganda semua indikator tersebut dihitung.

Tabel 4.11 Uji Validitas X₃

Pernyataan	R Tabel	R hitung	Status
P1	0,3120	0,657	Valid
P2	0,3120	0,686	Valid
P3	0,3120	0,597	Valid
P4	0,3120	0,694	Valid
P5	0,3120	0,650	Valid
P6	0,3120	0,674	Valid
P7	0,3120	0,649	Valid
P8	0,3120	0,320	Valid
P9	0,3120	0,365	Valid
P10	0,3120	0,504	Valid

Sumber: Hasil Olah data 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa semua item pernyataan dari variabel lokasi memiliki korelasi atau r hitung yang lebih besar dari 0,3120, maka disimpulkan keseluruhan item dinyatakan valid, sehingga dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi berganda semua indikator tersebut dihitung.

Tabel 4.11 Uji Validitas Y

Pernyataan	R Tabel	R hitung	Status
P1	0,3120	0,598	Valid
P2	0,3120	0,595	Valid
P3	0,3120	0,411	Valid
P4	0,3120	0,463	Valid
P5	0,3120	0,507	Valid
P6	0,3120	0,572	Valid
P7	0,3120	0,680	Valid
P8	0,3120	0,532	Valid
P9	0,3120	0,526	Valid
P10	0,3120	0,575	Valid

Sumber: Hasil Olah data 2021

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa semua item pernyataan dari variabel pelayanan memiliki korelasi atau r hitung yang lebih besar dari 0,3120, maka disimpulkan keseluruhan item dinyatakan valid, sehingga dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi berganda semua indikator tersebut dihitung.

b. Uji Reliabilitas

Untuk mengukur tinggi rendahnya realibilitas salah satunya dapat menggunakan teknik pengukur koefisien *Cronbach's alpha*, Semakin mendekati koefisien 1 alpha dari variabel semakin tinggi konsistensi jawaban skor dari tiap indicator. Reliabilitas yang di atas 0,6 baik

Tabel 4.12 Item-Total Statistics

	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pelayanan	53.169	.833	.895
Promosi	52.871	.774	.914
Lokasi	47.823	.833	.897
Minat Nasabah	54.563	.858	.889

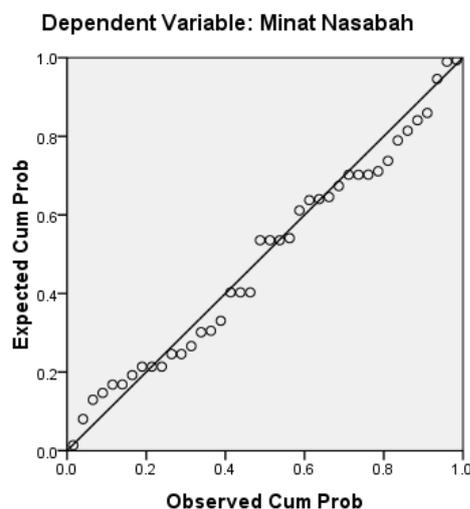
Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa semua item pernyataan memiliki *Cronbach's alpha* $> 0,60$ maka seluruh indikator pada variabel Minat Nasabah (Y), variabel pelayanan (X_1) dan variabel promosi (X_2), lokasi (X_2) dinyatakan reliabel dengan taraf yang baik.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Untuk melihat apakah data berdistribusi normal penulis menganalisis grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal dan juga menganalisis probalitas plot yang membentuk plot antara nilai-nilai teoritis (sumbu x) dengan nilai-nilai yang didapat dari sampel (sumbu y). Pada grafik histogram, dikatakan bahwa variabel berdistribusi normal pada grafik histogram yang berbentuk lonceng apabila distribusi data tersebut tidak menceng ke kiri atau menceng ke kanan

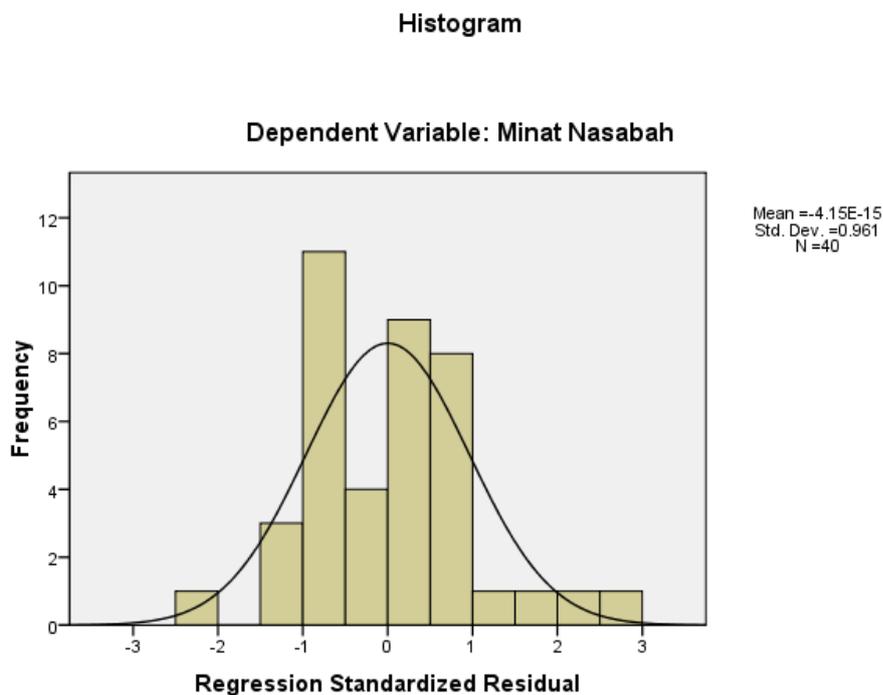
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber: Hasil Olah data 2021

Gambar 4.3 Uji Normalitas

Pada gambar di atas menunjukan Normal *P Plot* terlihat titik-titik mengikuti data disepanjang garis normal, hal ini berarti residual data berdistribusi normal. selanjutnya dilihat pula histogram untuk uji normalitas.



Sumber: Hasil Olah data 2021

Gambar 4.4 Histogram

Gambar di atas dapat dilihat bahwa residual data berdistribusi normal, hal tersebut ditunjukkan oleh distribusi data yang berbentuk lonceng dan tidak menceng ke kiri atau ke kanan. Apabila *plot* dari keduanya berbentuk linear (dapat didekati oleh garis lurus), maka hal ini merupakan indikasi bahwa residual menyebar normal. Bila pola titik-titik yang selain diujung-ujung plot agak menyimpang dari garis lurus, dapat dikatakan bahwa sebaran data (dalam hal ini residual) adalah menyebar normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Dalam model regresi yang baik seharusnya tidak saling korelasi diantara variabel bebas (tidak terjadi multikolinearitas). Multikolinearitas dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan lawannya, yaitu *Variance Inflation Factor*

(VIF). *Tolerance* mengukur variabilitas variabel terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Nilai umum yang biasa dipakai adalah nilai *Tolerance* $> 0,1$ atau nilai VIF < 10 , maka tidak terjadi Multikolinieritas

Tabel 4.13 Coefficients^a

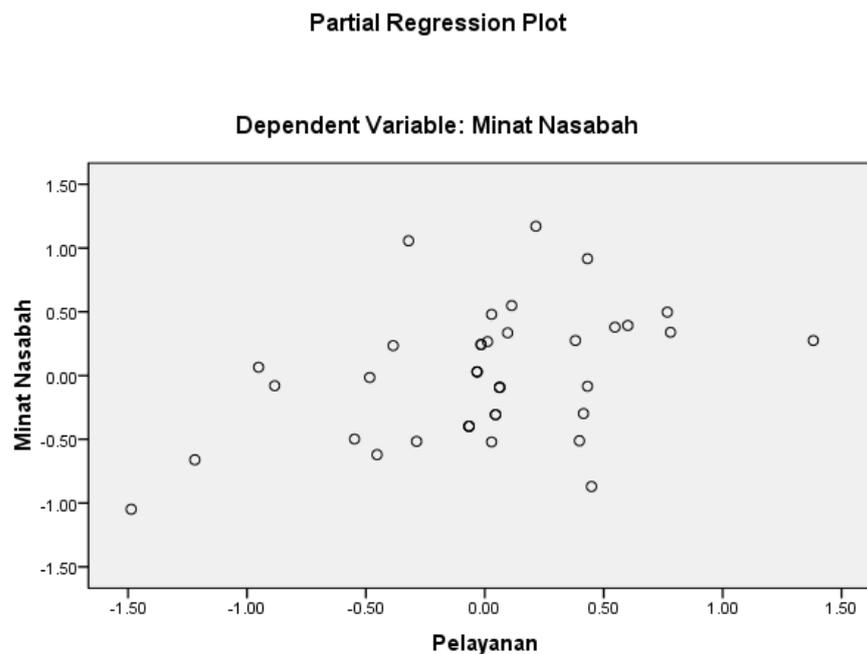
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Pelayanan	.646	1.936
Promosi	.614	1.630
Lokasi	.643	1.034

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Dari tabel memperlihatkan bahwa nilai VIF X_1 (1.936), X_2 (1.630) dan X_3 (1.034) < 10 maka tidak terjadi Multikolinieritas. Dan dari nilai *Tolerance* X_1 (0.646) X_2 (0. 614) dan X_3 (0, 643) $> 0,1$ maka tidak terjadi multikolinieritas dalam penelitian ini.

c. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas ini digunakan dalam model regresi untuk melihat terjadi ketidaksamaan *varians* dari *residual* satu ke pengamatan yang lain. Jika varians berbeda disebut heteroskedastisitas. Model yang paling baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Cara mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat pada gambar *Scatterplot Model*.



Sumber: Hasil Olah data 2021

Gambar 4.5 Scatterplot

Melalui analisis grafik, suatu model regresi dianggap tidak terjadi heteroskedastisitas jika titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas serta tersebar di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y. Maka pada gambar di atas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara acak maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda berfungsi untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (*independent variabel*) terhadap variabel terikat (*dependent variabel*) Perhitungan persamaan regresi linear berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Tabel 4.14 Coefficient

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3.891	1.006		3.866	.000
Pelayanan	.373	.139	.397	3.672	.003
Promosi	.793	.036	.896	7.113	.000
Lokasi	.208	.123	.257	2.690	.011

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Dari tabel diatas bisa diambil persamaan:

$$Y = 3.891 + 0.373X_1 + 0.793 X_2 + 0.208X_3 + e$$

Persamaan regresi linier berganda tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Konstanta (a) = 3.891, nilai konstanta bernilai positif artinya jika variabel bebas yaitu pelayanan, promosi dan lokasi mengalami kenaikan 1 %, maka akan menaikkan minat nasabah sebesar 38.91%
- 2) Koefisien regresi X_1 (b_1) = 0,373, menunjukkan besaran pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah, jika variabel pelayanan mengalami kenaikan sebesar 1% maka akan menaikkan minat nasabah sebesar 3.73%.
- 3) Koefisien regresi X_2 (b_2) = 0.793 menunjukkan besaran pengaruh Variabel promosi (X_2) artinya jika variabel promosi meningkat sebesar satu satuan maka minat nasabah akan meningkat 7.93%.
- 4) Koefisien regresi X_3 (b_3) = 0.208 menunjukkan besaran pengaruh Variabel lokasi (X_2) artinya jika variabel lokasi meningkat sebesar satu satuan maka minat nasabah akan meningkat 2.08%.

b. Uji t (Uji secara simultan)

Untuk menguji apakah hipotesis yang diajukan diterima atau ditolak digunakan statistik t (uji t). Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas yaitu Gaya kepemimpinan Kerja (X_1), dan Motivasi (X_2) secara parsial terhadap variabel terikat yaitu

Semangat kerja Karyawan (Y). Langkah-langkah pengujiannya adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan model hipotesis H_0 dan H_a .
 - a) Mencari nilai t_{tabel} dengan cara menentukan tingkat kesalahan (α) dan menentukan derajat kebebasan.
 - b) Menentukan kriteria pengambilan keputusan.
 - c) Mencari nilai t_{hitung} dengan menggunakan aplikasi SPSS
- 2) Model pengujian hipotesisnya sebagai berikut:
 - a) $H_0: b_1 = 0$, artinya secara parsial tidak terdapat pengaruh yang positif dari variabel bebas terhadap variabel terikat
 - b) $H_a: b_1 \neq 0$, artinya secara parsial terdapat pengaruh yang positif dari variabel bebas yaitu terhadap variabel terikat

Dengan $n=40$ dan df $n-2$ diperoleh nilai t tabel sebesar 2.024.
- 3) Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut, Berdasarkan t_{hitung}
 - a) Jika $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$, maka H_0 diterima atau H_a ditolak.
 - b) Jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$, maka H_0 ditolak atau H_a diterima.

Jika tingkat signifikansi di bawah 0.05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Berdasarkan probabilitas (Sig.):

- a) Jika probabilitasnya $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya tidak ada pengaruh antara variabel X dan Y.
- b) Jika probabilitasnya $< 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya terdapat pengaruh antara variabel X dan Y.

Tabel 4.15 Coefficient

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3.891	1.006		3.866	.000
Pelayanan	.373	.139	.397	3.672	.003
Promosi	.793	.036	.896	7.113	.000
Lokasi	.208	.123	.257	2.690	.011

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

a) Hasil Pengujian Hipotesis Pertama (X_1)

Terlihat pada kolom t variabel Pelayanan (X_1) mempunyai nilai t_{hitung} (3.672) > t_{tabel} (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan $0,003 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan variabel pelayanan (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$.

b) Hasil Pengujian Hipotesis Kedua (X_2)

Terlihat pada kolom t variabel promosi (X_2) mempunyai nilai t_{hitung} (7.113) > t_{tabel} (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan variabel promosi (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$.

c) Hasil Pengujian Hipotesis Ketiga (X_3)

Terlihat pada kolom t variabel Lokasi (X_3) mempunyai nilai t_{hitung} (2.690) > t_{tabel} (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan $0,011 < 0,05$. Dengan demikian dapat disimpulkan variabel lokasi (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$.

c. Uji F (Uji Secara Simultan)

Uji F (F-test) untuk mengetahui apabila variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen, digunakan uji F dengan melihat nilai F_{hitung} yang dibandingkan dengan F_{tabel} pada alpha 0,05 (5%). dengan $n=40$ dan $df -2$ ($40-2 = 38$) diperoleh f hitung sebesar 3,24, Untuk menguji apakah hipotesis yang diajukan diterima atau ditolak digunakan statistik F (uji F). Uji F bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara serentak atau bersama-sama variabel bebas

terhadap variabel terikat (Y). Adapun langkah-langkah pengujiannya adalah sebagai berikut:

Menentukan model hipotesis H_0 dan H_a .

- 1) $H_0: b_1 = b_2 = 0$, artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel-variabel bebas (*independent variabel*) secara bersama-sama terhadap variabel terikat (*dependent variabel*).
- 2) $H_a: b_1 \neq b_2 \neq 0$, artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel-variabel bebas (*independent variabel*) secara bersama-sama terhadap variabel terikat (*dependent variabel*).

Mencari nilai F_{hitung} dengan menggunakan bantuan aplikasi SPSS

Mencari nilai F_{hitung} dengan menggunakan Tabel 15 ANOVA dari hasil pengolahan SPSS sebagai berikut:

Tabel 4.16 ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	211.810	3	70.603	39.098	.000 ^a
Residual	7.965	36	.221		
Total	219.775	39			

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Promosi, Pelayanan

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Pada Tabel 17 di atas dapat dilihat bahwa nilai F_{hitung} adalah 39.098 dengan tingkat signifikansi 0,000. Berdasarkan hasil uji F data penelitian ini adalah signifikan, dikarenakan $F_{hitung} 39.098 > F_{tabel} 3,24$ yaitu H_a diterima dan H_0 ditolak. Untuk tingkat signifikansinya $0,000 < 0,05$, menunjukkan bahwa variabel Lokasi, Promosi, Pelayanan bersama-sama mempengaruhi minat nasabah KCP Bank Sumut Multatuli.

4. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi menunjukkan besar kecilnya kontribusi pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Bila nilai R^2 semakin

mendekati nilai 1 maka menunjukkan semakin kuatnya hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat. Dan sebaliknya, jika determinan (R^2) semakin kecil atau mendekati nol, maka pengaruh pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat semakin lemah. Hasil pengolahan dari analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel berikut ini

Tabel 4.17 Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.982 ^a	.964	.961	.47038

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Promosi, Pelayanan

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Tabel di atas menunjukkan bahwa *Adjusted R Square* sebesar 0,961 berarti 96.1% faktor-faktor Minat Nasabah di KCP Bank Sumut Multatuli dapat dijelaskan oleh Pelayanan, promosi dan Lokasi Sedangkan sisanya 3.9% dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, *Standard Error of Estimated* adalah 0.47038 semakin kecil standar deviasi berarti model semakin baik.

E. Interpelasi Hasil Analisis Data

1. Dalam penelitian ini variabel pelayanan (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$, pada kolom t variabel Pelayanan (X_1) mempunyai nilai t_{hitung} (3.672) $> t_{tabel}$ (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan $0,003 < 0,05$. Pelayanan (*customer service*) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan, melalui pelayanan ini keinginan dan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi. pada hakekatnya pelayanan adalah serangkaian kegiatan yang merupakan sebagai proses pelayanan berlangsung secara rutin dan berkesinambungan meliputi seluruh kehidupan orang dalam masyarakat, proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain, Untuk membangun tingkat kepercayaan kepada nasabah dalam rangka

memberikan kepada nasabah dalam rangka memberikan keyakinan terhadap produk yang akan ditawarkan kepada calon nasabah, maka pihak perbankan perusahaan harus berusaha melayani dengan memberikan pelayanan yang baik dengan bermaksud untuk memberikan kepercayaan nasabah maupun calon nasabah.

2. Dalam penelitian ini variabel promosi (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$, pada kolom t variabel promosi (X_2) mempunyai nilai t_{hitung} (7.113) $> t_{tabel}$ (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan 0,000 $< 0,05$. Sebenarnya ada banyak sekali versi pengertian promosi yang dikemukakan oleh para ahli pemasaran diseluruh dunia, tetapi kesimpulannya kurang lebih sama, yaitu promosi adalah untuk memberitahukan, menginformasikan, menawarkan, membujuk, atau menyebarluaskan suatu produk atau jasa kepada calon konsumen dengan tujuan agar calon konsumen tersebut pada akhirnya dapat melakukan pembelian. Orang melakukan promosi agar tujuan yang tercapai, Begitu pula dengan bank syariah yang melakukan sebuah promosi agar menarik perhatian nasabah dalam memilih pembiayaan-pembiayaan yang ada khususnya akad murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.
3. Dalam variabel lokasi (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$, pada kolom t variabel Lokasi (X_3) mempunyai nilai t_{hitung} (2.690) $> t_{tabel}$ (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan 0,011 $< 0,05$. Tempat adalah salah satu konsep Bauran Pemasaran yang biasanya juga sering disamakan dengan saluran distribusi. Saluran distribusi adalah serangkaian dari organisasi yang saling bergantung yang memudahkan pemindahan kepemilikan sebagaimana produk-produk bergerak dari produsen ke pengguna bisnis atau pelanggan. Tempat adalah dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan dan bisa berbentuk perusahaan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tempat adalah saluran bagi produsen

untuk menjual produknya kepada konsumen, Lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan karyawannya di tempatkan.

4. Berdasarkan hasil uji F data penelitian ini adalah signifikan, dikarenakan $F_{hitung} 39.098 > F_{tabel} 3,24$ yaitu H_a diterima dan H_o ditolak. Untuk tingkat signifikansinya $0,000 < 0,05$, variabel Lokasi, Promosi, Pelayanan bersama sama mempengaruhi minat nasabah KCP Bank Sumut Multatuli, artinya jika Lokasi, Promosi, Pelayanan maka akan menaikkan minat nasabah dalam menggunakan akad Murabahah di PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terhadap judul maka disimpulkan:

1. Terlihat pada kolom t variabel Pelayanan (X_1) mempunyai nilai t_{hitung} (3.672) > t_{tabel} (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan 0,003 < 0,05 dan variabel pelayanan (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$.
2. Terlihat pada kolom t variabel promosi (X_2) mempunyai nilai t_{hitung} (7.113) > t_{tabel} (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan 0,000 < 0,05 dan variabel promosi (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$.
3. Terlihat pada kolom t variabel Lokasi (X_3) mempunyai nilai t_{hitung} (2.690) > t_{tabel} (2,024) yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Sedangkan nilai signifikan lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai signifikan 0,011 < 0,05 dan variabel lokasi (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah Bank Sumut Syariah Multatuli pada $\alpha = 5\%$.
4. Berdasarkan hasil uji F data penelitian ini adalah signifikan, dikarenakan F_{hitung} 39.098 > F_{tabel} 3,24 yaitu H_a diterima dan H_0 ditolak. Untuk tingkat signifikansinya 0,000 < 0,05, menunjukkan bahwa variabel Lokasi, Promosi, Pelayanan bersama sama mempengaruhi minat nasabah KCP Bank Sumut Multatuli

B. Saran

1. Pemberian pelayanan yang optimal akan meningkatkan minat nasabah, dikarenakan nasabah akan merasa lebih diperhatikan oleh pihak Bank Sumut KCP Multatuli

2. Promosi merupakan variabel paling dominan dalam mempengaruhi minat nasabah, pemberian informasi yang lebih jelas, pemberian hadiah ke nasabah akan membuat nasabah lebih tertarik dalam menabung
3. Pihak Bank Sumut Syariah KCP Multatuli perlu memberikan direktori yang jelas jika nasabah ingin ke KCP mereka, agar semakin membuat nasabah nyaman dalam menggunakan produk bank Sumut.
4. Pihak Bank Sumut Syariah KCP Multatuli perlu meyakinkan nasabah bahwa apa yang nasabah ada pada produk Bank Sumut sehingga akan lebih menarik minat nasabah dalam memilih Bank Sumut Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrida. '*Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah*'. Jurnal ekonomi islam, No. 1 Vol. 2. 2016.
- Agus Marimin, Abdul Haris R, Tira, "*Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia*". Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01, No. 02. 2015.
- Ahmad Supriyadi, "*Bank Syariah Dalam Perspektif Filosofis, Yuridis Dan Sosiologis Bangsa Indonesia*". Jurnal Bank Syariah Dalam Perspektif. Vol.1. 2017.
- Bagya Agung P, "*Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah Di Indonesia Dan Malaysia)*". Jurnal hukum No. 1 Vol. 16. 2004. H. 109.
- Dikutip dari <https://penerbitdeepublish.com/variabel-bebas-dan-terikat/> dalam judul definisi variabel terikat dan bebas (Diakses pada tanggal 11 juni 2021 pukul 14.00 WIB
- Edi, Riawan. "*Strategi Pemasaran Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah*". Jurnal ilmiah ekonomi islam. No. 3. Vol. 3. 2017.
- Edie Sugiarto, "*Analisis Emosional, Kebijakan Pembelian Danperhatian Setelah Transaksi Terhadap Pembentukan Disonansi Kognitif Konsumen Pemilik Sepeda Motor Honda Pada Ud. Dika Jaya Motor Lamongan*". Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen. Lamongan. No.1, Vol. 1. 2016
- Ikhsan Budiyanto. Skripsi. "*Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Di BPRS BDS Yogyakarta*". (Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2015).
- Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana prenadamedia group. 2011.
- Junaidi, 2017, "*Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih pembiayaan akad murabahah*", *jurnal ilmiah mahasiswa*, Vol. 1, No. 1.
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: CV. Pustaka setia, 2013.
- Lukman, Amelia. "*pembiayaan murabahah pada perbankan syariah dalam perspektif hukum di Indonesia*". Jurnal ekonomi syariah dan filantropi islam. Lampung. No.2. Volume 1. 2017.

- Marina, Edy, Sunarti. “ Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian”. *Jurnal Administrasi Bisnis*. No. 1. Vol. 37. 2016.
- Muhammad Ikram, ‘ *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memanfaatkan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al- Markas Al-Islami Makasar*’. Skripsi. 2017
- Nur M Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Pustaka setia. 2012.
- Nurul Huda, Mohamad Heykal. *Lembaga keuangan islam*, Jakarta: Tinjauan Teoris dan Praktis. 2010.
- Nurul Khasanah, “ *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Terhadap Pilihan Pembiayaan Murabahah Di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur*”. Skripsi. 2019.
- Nuzul Ikhwal. “ *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah Terhadap Pelayanan Bank Syariah Kota Batam*”. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*. No. 2. Vol. 2. 2017.
- PT. Bank Sumut, didapat dari <https://www.banksumut.co.id>, diakses pada tanggal 20 Mei 2021.
- Siti Mujiatun, “Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna,” *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, vol.13 ,h.211
- Sofyan S. Harahap, Wiroro, M. Yusuf, *Akutansi perbankan syariah*, Jakarta: LPEE Usakti, 2010.
- Subaidi, “ *Peran Dan Fungsi Perbankan Syariah Perspektif Sosio-Kultur*”. *Jurnal perbankan syariah*. No. 2. Vol. 2. 2018.
- Supriadi, ismawati.” *Implementasi Prinsip-Prinsip Perbankan Syariah Untuk Mempertahankan Loyalitas Nasabah*”. *Jurnal hokum ekonomi syariah*, No.3. Vol. 1. 2019
- Supardi, *populasi dan sampel penelitian*. *Jurnal metode penelitian*, 2004.
- Umi kalsum, Eka.” *Penyertaan Akad Wakalah Pada Pembiayaan Murabahah*”. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*. No.1. Vol. 1. 2016.
- Wahidmurni. “*Pemaparan Metode Penelitian Kuantitatif*”. *Jurnal metode penelitian*. 2017.

Yusman Alim.” *Penerapan Prinsip-Prinsip Tentang Perbankan Syariah Hubungannya Dengan Otoritas Jasa Keuangan*”. Artikel Skripsi. No. 1. Vol. 1. 2017.

3. Pendapatan : 1. < 10 Juta 2. 11- 20 juta
 > 20 Juta

C. Keterangan

SS : Sangat Setuju
S : Setuju
KS : Kurang Setuju
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

No	Pernyataan Pelayanan	PENILAIAN				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Manajemen KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mempermudah nasabah dalam melakukan Akad Murabahah					
2	Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu membantu nasabah jika tidak mengerti tentang produk Bank Sumut Syariah					
3	Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu berbicara sopan kepada setiap nasabah					
4	Nasabah diberikan minuman dan makanan gratis saat menunggu di KCP Bank Sumut Syariah Multatuli					
5	Security KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu membantu nasabah untuk mendapatkan pelayanan dari customer service					
6	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menyediakan tempat duduk yang nyaman bagi nasabahnya					
7	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menyediakan lahan parkir yang luas bagi nasabahnya					
8	Security KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu membantu nasabah dalam mempermudah urusan nasabanya					
9	Ruang tunggu KCP Bank Sumut Syariah Multatuli membuat pelanggan nyaman dalam menunggu					
10	Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu bersikap ramah kepada setiap nasabah					

No	Pernyataan Promosi	PENILAIAN				
		SS	S	KS	TS	STS

1	Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli selalu menawarkan produk Bank Sumut Syariah kepada setiap nasabah					
2	Customer Service KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menjelaskan dengan detail produk Bank Sumut Syariah					
3	Saya mengetahui produk Bank Sumut Syariah dari media Cetak					
4	Saya mengetahui produk Bank Sumut Syariah dari media elektronik					
5	Saya mengetahui produk Bank Sumut Syariah dari Customer Service					
6	Rekan saya banyak menawarkan produk Bank Sumut Syariah karena mereka sudah menggunakannya					
7	Bank Sumut Syariah selalu mengadakan acara yang mengundang orang banyak					
8	Saya tertarik dengan Bank Sumut Syariah karena mereka sering mengadakan acara sosial					
9	Bank Sumut Syariah memberikan hadiah untuk setiap nasabah yang loyal ke mereka					
10	Saya sering melihat iklan Bank SUMut Syariah					

No	Pernyataan Lokasi	PENILAIAN				
		SS	S	KS	TS	STS
1	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mudah diakses dengan kendaraan Umum					
2	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mudah diakses dengan kendaraan pribadi					
3	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dekat dengan tempat tinggal saya					
4	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dekat dengan kantor saya					
5	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli mudah diakses karena berada di pusat Kota					
6	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli terlihat dari kejauhan					
7	Lokasi KCP Bank Sumut Syariah Multatuli banyak diketahui oleh masyarakat.					
8	Saya dengan mudah menemukan lokasi KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dengan menggunakan google map					
9	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menginformasikan lokasi mereka dengan jelas					

10	Kemudahan akses lokasi KCP Bank Sumut Syariah Multatuli membuat saya ingin menjadi nasabah mereka					
----	---	--	--	--	--	--

No	Pernyataan Minat Nasabah	PENILAIAN				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan pilihan terakhir saya					
2	Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan rekomendasi dari rekan saya					
3	Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan sesuai dengan kemampuan saya					
4	KCP Bank Sumut Syariah Multatuli menjadi pilihan saya dalam menggunakan produk perbankan Syariah dikarenakan sesuai dengan karakter saya					
5	Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli dikarenakan KCP ini dekat dengan sarana public, pusat rekreasi , saran pendidikan dan dekat dengan kota terdekat					
6	Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli karena produknya menarik saya untuk menggunakannya					
7	Saya memilih KCP Bank Sumut Syariah Multatuli karena saya sudah memilih produk perbankan lain					
8	Produk perbankan di tempat lain tidak sesuai dengan keinginan saya.					
9	Saya tidak menemukan program yang sesuai dengan kebutuhan saya di perbankan lain					
10	Saya mendapatkan keuntungan yang besar saat menjadi nasabah KCP Bank Sumut Syariah Multatuli					

Frequency Table

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 25-35 tahun	22	55.0	55.0	55.0
36-46 tahun	15	37.5	37.5	92.5
47-57 tahun	3	7.5	7.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid laki laki	29	72.5	72.5	72.5
perempuan	11	27.5	27.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Pendapatan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 10 juta	28	70.0	70.0	70.0
10-20 juta	8	20.0	20.0	90.0
> 20 juta	4	10.0	10.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Frequency Table

PX11

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid KS	1	2.5	2.5	2.5
S	20	50.0	50.0	52.5
SS	19	47.5	47.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

PX12

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid KS	1	2.5	2.5	2.5
S	20	50.0	50.0	52.5
SS	19	47.5	47.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

PX13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	1	2.5	2.5	2.5
	S	21	52.5	52.5	55.0
	SS	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	21	52.5	52.5	52.5
	SS	19	47.5	47.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	20	50.0	50.0	50.0
	SS	20	50.0	50.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	1	2.5	2.5	2.5
	S	20	50.0	50.0	52.5
	SS	19	47.5	47.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX17

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	1	2.5	2.5	2.5
	TS	1	2.5	2.5	5.0
	KS	4	10.0	10.0	15.0
	S	16	40.0	40.0	55.0
	SS	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX18

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	3	7.5	7.5	7.5
	KS	2	5.0	5.0	12.5
	S	15	37.5	37.5	50.0
	SS	20	50.0	50.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX19

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	5	12.5	12.5	12.5
	KS	5	12.5	12.5	25.0
	S	9	22.5	22.5	47.5
	SS	21	52.5	52.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	2	5.0	5.0	5.0
	TS	2	5.0	5.0	10.0
	KS	9	22.5	22.5	32.5
	S	19	47.5	47.5	80.0
	SS	8	20.0	20.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	1	2.5	2.5	2.5
	S	21	52.5	52.5	55.0
	SS	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	28	70.0	70.0	70.0
	SS	12	30.0	30.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	31	77.5	77.5	77.5
	SS	9	22.5	22.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX24

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	30	75.0	75.0	75.0
	SS	10	25.0	25.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX25

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	3	7.5	7.5	7.5
	S	22	55.0	55.0	62.5
	SS	15	37.5	37.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	2	5.0	5.0	5.0
	S	22	55.0	55.0	60.0
	SS	16	40.0	40.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX27

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	2	5.0	5.0	5.0
	S	25	62.5	62.5	67.5
	SS	13	32.5	32.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX28

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	7	17.5	17.5	17.5
	S	18	45.0	45.0	62.5
	SS	15	37.5	37.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX29

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	4	10.0	10.0	10.0
	S	11	27.5	27.5	37.5
	SS	25	62.5	62.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX210

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	1	2.5	2.5	2.5
	KS	5	12.5	12.5	15.0
	S	26	65.0	65.0	80.0
	SS	8	20.0	20.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX31

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	3	7.5	7.5	7.5
	S	19	47.5	47.5	55.0
	SS	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX32

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	19	47.5	47.5	47.5
	SS	21	52.5	52.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX33

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	1	2.5	2.5	2.5
	S	20	50.0	50.0	52.5
	SS	19	47.5	47.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX34

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	1	2.5	2.5	2.5
	S	20	50.0	50.0	52.5
	SS	19	47.5	47.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX35

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	1	2.5	2.5	2.5
	S	21	52.5	52.5	55.0
	SS	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX36

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	21	52.5	52.5	52.5
	SS	19	47.5	47.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX37

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	S	20	50.0	50.0	50.0
	SS	20	50.0	50.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX38

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KS	7	17.5	17.5	17.5
	S	19	47.5	47.5	65.0
	SS	14	35.0	35.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX39

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	1	2.5	2.5	2.5
	KS	7	17.5	17.5	20.0
	S	21	52.5	52.5	72.5
	SS	11	27.5	27.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PX310

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	STS	3	7.5	7.5	7.5
	TS	7	17.5	17.5	25.0
	KS	18	45.0	45.0	70.0
	S	4	10.0	10.0	80.0
	SS	8	20.0	20.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	1	2.5	2.5	2.5
	4	20	50.0	50.0	52.5
	5	19	47.5	47.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	1	2.5	2.5	2.5
	4	21	52.5	52.5	55.0
	5	18	45.0	45.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	28	70.0	70.0	70.0
	5	12	30.0	30.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	31	77.5	77.5	77.5
	5	9	22.5	22.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	30	75.0	75.0	75.0
	5	10	25.0	25.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	3	7.5	7.5	7.5
	4	22	55.0	55.0	62.5
	5	15	37.5	37.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	5.0	5.0	5.0
	4	22	55.0	55.0	60.0
	5	16	40.0	40.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	5.0	5.0	5.0
	4	25	62.5	62.5	67.5
	5	13	32.5	32.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.5	2.5	2.5
	2	4	10.0	10.0	12.5
	4	23	57.5	57.5	70.0
	5	12	30.0	30.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

PY10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.5	2.5	2.5
	3	4	10.0	10.0	12.5
	4	28	70.0	70.0	82.5
	5	7	17.5	17.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

VALIDITAS

Correlations

	PX1 1	PX12	PX1 3	PX1 4	PX1 5	PX16	PX1 7	PX1 8	PX1 9	PX1 0	pelayan an
PX11 Pearson Correlation	1	.328*	.874**	.317*	.642**	.328*	.048	-.074	.142	-.002	.550**
Sig. (2- tailed)		.039	.000	.047	.000	.039	.769	.652	.381	.989	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX12 Pearson Correlation	.328*	1	.367*	.867**	.367*	1.000**	.149	-.231	.099	-.002	.588**
Sig. (2- tailed)	.039		.020	.000	.020	.000	.359	.151	.542	.989	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX13 Pearson Correlation	.874**	.367*	1	.270	.691**	.367*	-.042	-.111	.106	-.153	.478**
Sig. (2- tailed)	.000	.020		.092	.000	.020	.798	.495	.514	.345	.002
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX14 Pearson Correlation	.317*	.867*	.270	1	.451**	.867*	.150	-.212	.149	.061	.598**
Sig. (2- tailed)	.047	.000	.092		.004	.000	.355	.188	.360	.707	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX15 Pearson Correlation	.642**	.367*	.691**	.451**	1	.367*	.028	-.057	.235	-.025	.568**
Sig. (2- tailed)	.000	.020	.000	.004		.020	.866	.725	.144	.878	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX16 Pearson Correlation	.328*	1.000**	.367*	.867**	.367*	1	.149	-.231	.099	-.002	.588**
Sig. (2- tailed)	.039	.000	.020	.000	.020		.359	.151	.542	.989	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX17 Pearson Correlation	.048	.149	-.042	.150	.028	.149	1	.041	.147	.509**	.516**

	Sig. (2-tailed)	.769	.359	.798	.355	.866	.359		.801	.367	.001	.001
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX18	Pearson Correlation	-.074	-.231	.111	.212	.057	-.231	.041	1	.248	.066	.408
	Sig. (2-tailed)	.652	.151	.495	.188	.725	.151	.801		.122	.686	.197
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX19	Pearson Correlation	.142	.099	.106	.149	.235	.099	.147	.248	1	.392*	.620**
	Sig. (2-tailed)	.381	.542	.514	.360	.144	.542	.367	.122		.012	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX10	Pearson Correlation	-.002	-.002	.153	.061	.025	-.002	.509**	.066	.392*	1	.517**
	Sig. (2-tailed)	.989	.989	.345	.707	.878	.989	.001	.686	.012		.001
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
pelayan an	Pearson Correlation	.550**	.588*	.478**	.598**	.568**	.588*	.516**	.408	.620**	.517**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.001	.197	.000	.001	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

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

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

Correlations

	PX2 1	PX2 2	PX2 3	PX2 4	PX2 5	PX2 6	PX2 7	PX2 8	PX2 9	PX21 0	promo si
PX21 Pearson Correlation	1	-	-	-	.453 **	.487 **	.533 **	.555 **	-	.041	.611**
Sig. (2- tailed)		.497	.576	.871	.003	.001	.000	.000	.416	.803	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX22 Pearson Correlation	-.111	1	.692 **	.756 **	.036	.076	-.130	.199	-.106	.059	.422**
Sig. (2- tailed)	.497		.000	.000	.824	.640	.425	.219	.516	.719	.007
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX23 Pearson Correlation	-.091	.692 **	1	.795 **	.030	-.016	-.161	.184	-.154	-.113	.542*
Sig. (2- tailed)	.576	.000		.000	.855	.923	.320	.255	.343	.489	.031
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX24 Pearson Correlation	-.027	.756 **	.795 **	1	.000	-.050	-.079	.162	-.194	-.022	.576*
Sig. (2- tailed)	.871	.000	.000		1.00 0	.757	.627	.319	.231	.892	.017
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX25 Pearson Correlation	.453 **	.036	.030	.000	1	.495 **	.510 **	.560 **	-.329 *	-.211	.559**
Sig. (2- tailed)	.003	.824	.855	1.00 0		.001	.001	.000	.038	.191	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX26 Pearson Correlation	.487 **	.076	-.016	-.050	.495 **	1	.411 **	.746 **	-.088	-.023	.689**
Sig. (2- tailed)	.001	.640	.923	.757	.001		.008	.000	.589	.886	.000
N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX27 Pearson Correlation	.533 **	-.130	-.161	-.079	.510 **	.411 **	1	.435 **	-.053	.051	.576**

	Sig. (2-tailed)	.000	.425	.320	.627	.001	.008		.005	.746	.755	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX28	Pearson Correlation	.555**	.199	.184	.162	.560**	.746**	.435**	1	-.115	-.064	.807**
	Sig. (2-tailed)	.000	.219	.255	.319	.000	.000	.005		.480	.693	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX29	Pearson Correlation	-.132	-.106	-.154	-.194	-.329*	-.088	-.053	-.115	1	.199	.465
	Sig. (2-tailed)	.416	.516	.343	.231	.038	.589	.746	.480		.218	.690
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX210	Pearson Correlation	.041	.059	-.113	-.022	-.211	-.023	.051	-.064	.199	1	.434
	Sig. (2-tailed)	.803	.719	.489	.892	.191	.886	.755	.693	.218		.147
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
promosi	Pearson Correlation	.611**	.422**	.542*	.576*	.559**	.689**	.576**	.807**	.465	.434	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.007	.031	.017	.000	.000	.000	.000	.690	.147	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

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

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

Correlations

	PX3 1	PX3 2	PX3 3	PX3 4	PX3 5	PX3 6	PX3 7	PX3 8	PX3 9	PX31 0	loka si
PX31 Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	1 40	.575* 40	.462* 40	.536* 40	.492* 40	.555* 40	.605* 40	.022 40	.177 40	-.230 40	.657* 40
PX32 Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	.575* 40	1 40	.326* 40	.785* 40	.376* 40	.805* 40	.451* 40	.023 40	-.003 40	-.029 40	.686* 40
PX33 Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	.462* 40	.326* 40	1 40	.328* 40	.874* 40	.317* 40	.642* 40	-.075 40	.068 40	-.125 40	.597* 40
PX34 Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	.536* 40	.785* 40	.328* 40	1 40	.367* 40	.867* 40	.367* 40	-.010 40	.068 40	-.006 40	.694* 40
PX35 Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	.492* 40	.376* 40	.874* 40	.367* 40	1 40	.270 40	.691* 40	-.064 40	.072 40	-.039 40	.650* 40
PX36 Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	.555* 40	.805* 40	.317* 40	.867* 40	.270 40	1 40	.451* 40	-.023 40	.139 40	-.100 40	.674* 40
PX37 Pearson Correlation	.605* 40	.451* 40	.642* 40	.367* 40	.691* 40	.451* 40	1 40	-.107 40	.203 40	-.151 40	.649* 40

	Sig. (2-tailed)	.000	.004	.000	.020	.000	.004		.512	.210	.353	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX38	Pearson Correlation	.022	.023	-.075	-.010	-.064	-.023	-.107	1	.127	.330*	.320*
	Sig. (2-tailed)	.895	.887	.646	.952	.695	.887	.512		.434	.037	.044
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX39	Pearson Correlation	.177	-.003	.068	.068	.072	.139	.203	.127	1	-.010	.365*
	Sig. (2-tailed)	.274	.983	.676	.676	.661	.393	.210	.434		.950	.021
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PX310	Pearson Correlation	-.230	-.029	-.125	-.006	-.039	-.100	-.151	.330*	-	1	.504
	Sig. (2-tailed)	.153	.858	.444	.971	.812	.538	.353	.037	.950		.056
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
lokasi	Pearson Correlation	.657*	.686*	.597*	.694*	.650*	.674*	.649*	.320*	.365*	.504	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.044	.021	.056	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

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

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

Correlations

		PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	Minat Nasabah
PY1	Pearson Correlation	1	.367*	-.040	-.225	-.265	.351*	.617**	.507**	.074	.191	.598**
	Sig. (2-tailed)		.020	.806	.163	.099	.026	.000	.001	.650	.238	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY2	Pearson Correlation	.367*	1	-.111	-.091	-.027	.453**	.487**	.533**	.075	-.032	.595**
	Sig. (2-tailed)	.020		.497	.576	.871	.003	.001	.000	.643	.845	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY3	Pearson Correlation	-.040	-.111	1	.692**	.756**	.036	.076	-.130	-.017	.152	.411**
	Sig. (2-tailed)	.806	.497		.000	.000	.824	.640	.425	.917	.350	.008
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY4	Pearson Correlation	-.225	-.091	.692**	1	.795**	.030	-.016	-.161	-.076	-.120	.263
	Sig. (2-tailed)	.163	.576	.000		.000	.855	.923	.320	.640	.461	.101
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY5	Pearson Correlation	-.265	-.027	.756**	.795**	1	.000	-.050	-.079	-.015	-.118	.307
	Sig. (2-tailed)	.099	.871	.000	.000		1.000	.757	.627	.927	.469	.054
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY6	Pearson Correlation	.351*	.453**	.036	.030	.000	1	.495**	.510**	-.143	-.020	.572**
	Sig. (2-tailed)	.026	.003	.824	.855	1.000		.001	.001	.379	.900	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY7	Pearson Correlation	.617**	.487**	.076	-.016	-.050	.495**	1	.411**	-.016	.118	.680**

	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.640	.923	.757	.001		.008	.922	.469	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY8	Pearson Correlation	.507**	.533**	-.130	-.161	-.079	.510**	.411**	1	-.108	-.021	.532**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.425	.320	.627	.001	.008		.507	.900	.000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY9	Pearson Correlation	.074	.075	-.017	-.076	.015	.143	.016	.108	1	-.001	.326*
	Sig. (2-tailed)	.650	.643	.917	.640	.927	.379	.922	.507		.995	.040
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
PY10	Pearson Correlation	.191	-.032	.152	-.120	-.118	-.020	.118	.021	.001	1	.275
	Sig. (2-tailed)	.238	.845	.350	.461	.469	.900	.469	.900	.995		.086
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Minat Nasabah	Pearson Correlation	.598**	.595**	.411**	.263	.307	.572**	.680**	.532**	.326*	.275	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.008	.101	.054	.000	.000	.000	.040	.086	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

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

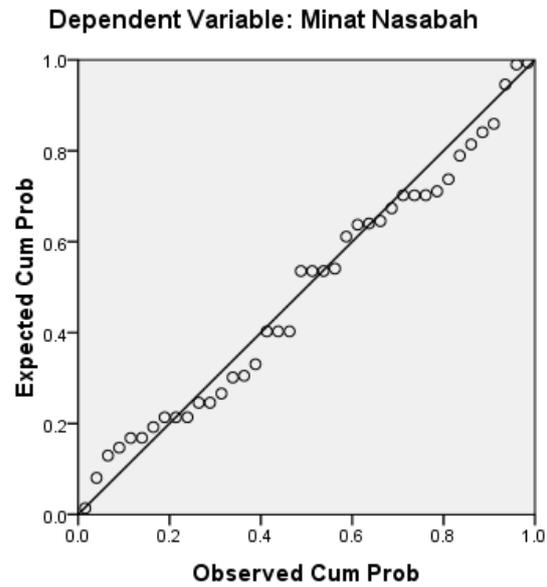
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Item-Total Statistics

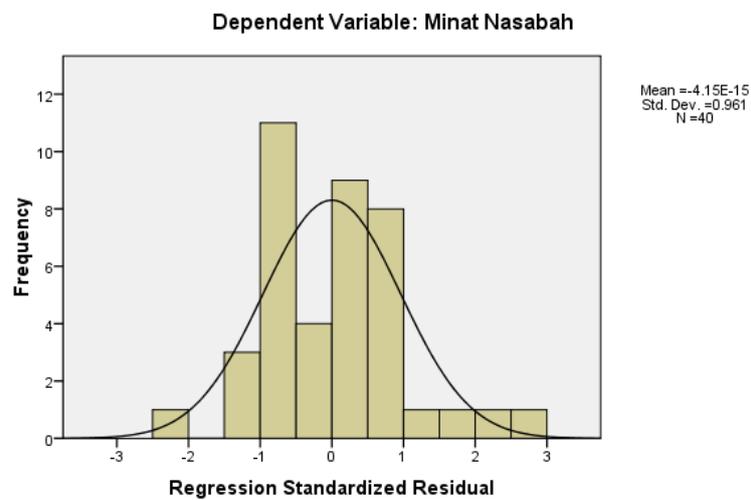
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Pelayanan	100.1000	53.169	.833	.962	.895
Promosi	92.5250	52.871	.774	.958	.914
Lokasi	95.6500	47.823	.833	.960	.897
Minat Nasabah	92.2750	54.563	.858	.964	.889

ASUMSI KLASIK

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Histogram

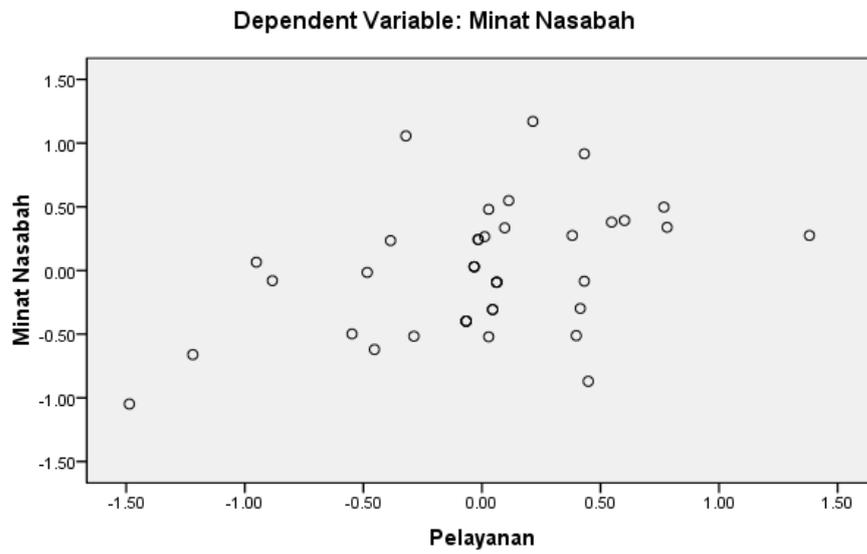


Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Pelayanan	.646	1.936
Promosi	.614	1.630
Lokasi	.643	1.034

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Partial Regression Plot



REGRESI

Coefficient

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.891	1.006		3.866	.000
	Pelayanan	.373	.139	.397	3.672	.003
	Promosi	.793	.036	.896	7.113	.000
	Lokasi	.208	.123	.257	2.690	.011

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	211.810	3	70.603	39.098	.000 ^a
	Residual	7.965	36	.221		
	Total	219.775	39			

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Promosi, Pelayanan

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

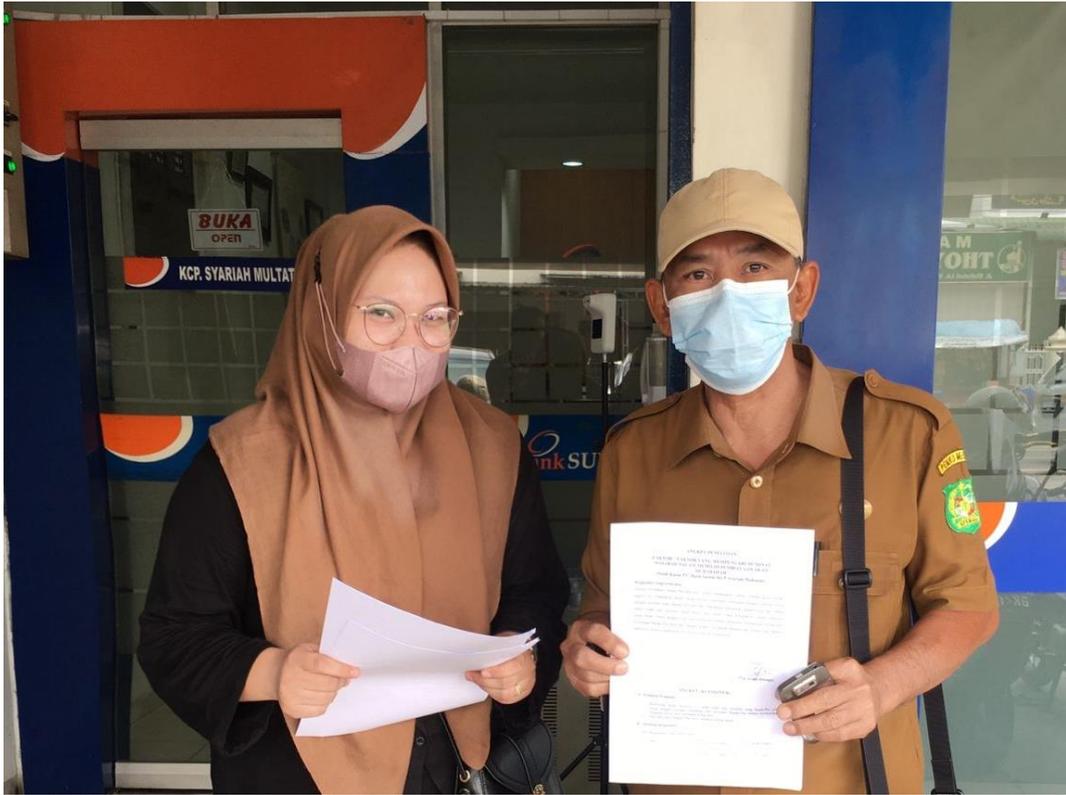
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.982 ^a	.964	.961	.47038

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Promosi, Pelayanan

b. Dependent Variable: Minat Nasabah





DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Tia Ardila Ritonga, Dilahirkan di Aek Nabara pada tanggal 28 juli 1999, anak kedua dari tiga bersaudara, anak dari Adlin Ritonga dan Almh. Rosmaini Siregar. Peneliti menyelesaikan Pendidikan sekolah dasar di SDN 23 Tanjung Beringin, desa Tanjung Medan, kecamatan Bilah Barat Kabupaten Labuhan Batu pada tahun 2005 sampai dengan 2011. Pada tahun 2011 sampai dengan 2014 peneliti melanjutkan Pendidikan di SMPN 1 bilah hulu, Kabupaten Labuhan Batu, sumatera utara. Kemudian peneliti melanjutkan Pendidikan di SMAN 1 Bilah hulu, Kabupaten Labuhan Batu. Pada tahun 2017 peneliti melanjutkan Pendidikannya di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dengan mengambil jenjang strata satu dengan jurusan perbankan Syariah.



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul
Kepada : Yth Dekan FAI UMSU
Di
Tempat

04 Syakban 1442 H
18 Maret 2021 M

Dengan Hormat
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Tia Ardila Ritonga
Npm : 1701270056
Program Studi : Perbankan Syariah
Kredit Kumalatif : 3, 56
Megajukan Judul sebagai berikut :



No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus Pada KCP Bank Sumut Syariah Multatuli)	ACC 24/3/2021 <i>[Signature]</i>	Nasirion Rioldy S.E. M.M.	ACC 25/3/21 <i>[Signature]</i>
2	Pengaruh Kedisiplinan Dan Pemyanan Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Pada KCP Bank Sumut Syariah Multatuli)	/	/	/
3	Strategi Penyelesaian Kredit Macet dan Dampak Terhadap Kinerja Keuangan Bank Pada KCP Bank Sumut Syariah Multatuli	/	/	/

Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam
Hormat Saya

[Signature]

Tia Ardila Ritonga

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
 2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
 3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

** Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setujui dan tanda silang pada judul yang di tolak



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
 Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, MA
 Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
 Npm : 1701270056
 Semester : VIII (Delapan)
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus KCP Bank Sumut Syariah Multatuli)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
31 Maret 2021	Bab I Pendahuluan Identifikasi masalah Rumusan masalah Teori Pendukung		
8 April 2021	Perkembangan teori hukum hingga Perang Perang Penelitian terdahulu Referensi buku Cekatan Kalu		

Medan, 31 Maret 2021

Diketahui/Ditetujui
 Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Ditetujui
 Ketua Program Studi

Selamat Pohan, MA

Pembimbing Proposal

Novien Rialdy, S.E.,M.M



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
 Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, MA
 Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
 Npm : 1701270056
 Semester : VIII (Delapan)
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus KCP Bank Sumut Syariah Multatuli)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
15 Juni 2021	Metode penelitian Rumus-rumus uji Populasi dan sampel Daftar pustaka		
17 Juni 2021	Demikian berpeluang Bahan asing/ di lanjutkan dalam kegiatan 1 kali Rumus-rumus dan prosedur Kawasa.		

Medan, 31 Maret 2021

**Diketahui/Disetujui
Dekan**

Dr. Muhammad Qorib, MA

**Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi**

Selamat Pohan, MA

Pembimbing Proposal

Novien Rialdy, S.E., M.M



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, MA
Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
Npm : 1701270056
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih
Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus KCP Bank Sumut Syariah
Multatuli)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
21 Juni 2021	Kemugla Berfikir Daftar pustaka		
22 Juni 2021	Acc Proposal		

Medan, 31 Maret 2021

Diketahui/Dsetujui
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Dsetujui
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, MA

Pembimbing Proposal

Novien Rialdy, S.E., M.M



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax (061) 6623474, 663
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Silahkan mengisi surat ini agar diketahui
Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI
PERBANKAN SYARIAH/ BISNIS MANAJEMEN SYARIAH

Pada hari **Sabtu, 10 Juli 2021** telah diselenggarakan Seminar Program Studi Perbankan Syariah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Tia Ardila Ritonga
Npm : 1701270056
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus Pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	-
Bab I	Perbaiki Rumusan Masalah
Bab II	Penambahan Penelitian Terdahulu
Bab III	-
Lainnya	-
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 10 Juli 2021

Tim Seminar

Ketua

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembimbing

(Novien Rialdy, S.E., M.M)

Secretaris

(Riyan Pradesyah, SE.Sy, MEI)

Pembahas

(Riyan Pradesyah, SE.Sy, MEI)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Sila menjabar surat ini agar diketahui
Isi dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah yang diselenggarakan pada Hari Sabtu, 10 Juli 2021 dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Tia Ardila Ritonga
Npm : 1701270056
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan, 10 Juli 2021

Tim Seminar

Ketua Program Studi

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Sekretaris Program Studi

(Riyan Pradesyah, SE.Sy, MEI)

Pembimbing

(Novien Rialdy, S.E., M.M)

Pembahas

(Riyan Pradesyah, SE.Sy, MEI)

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan

Wakil Dekan I



Zailani, S.PdI, MA



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

*Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya*

Nomor : 92/II.3./UMSU-01/F/2021
Lamp : -
Hal : *Mohon Izin Riset*

14 Muharram 1443 H
23 Agustus 2021 M

Kepada Yth :
Pimpinan PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli Jl. Multatuli No.38 Medan

di-
Tempat

Assalamu'alaikum Warohamtullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Tia Ardila Ritonga
NPM : 1701270056
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memili Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

Demikianlah permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terimakasih. Semoga Allah meridhoi segala amaal yang telah kita perbuat, amin.

Wassalamu'alaikum Warohamtullahi Wabarokatuh



Dekan,

Dr. Muhammad Oorb, MA
NIDN : 0103067503

TOR CABANG SYARIAH:

Medan Ring Road

Nomor : ³⁵⁸ /KCSy06-OPS/L/2021
Lampiran :-

KANTOR PUSAT

Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan
Phone : (061) 415 5100 - 451 5100
Facsimile : (061) 414 2937 - 451 2652

Medan, 03 September 2021

Kepada Yth.
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Prodi Perbankan Syariah
Di-
Tempat

Hal : Izin Riset

Assalamualaikum Wr. Wb

"Semoga Bapak dan seluruh staff selalu diberi kesehatan dan perlindungan dari Allah SWT, dalam melaksanakan tugas dan aktifitas sehari-hari. Aamiin"

Sehubungan dengan surat dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Prodi Perbankan Syariah No. 92/II.3./UMSU-01/F/2021 tgl 23 Agustus 2021 dan No. 9011.3/UMSU-01/F /2021 tgl 18 Agustus 2021 Hal: Mohon Izin Riset, dengan ini kami sampaikan hal-hal sebagai berikut:

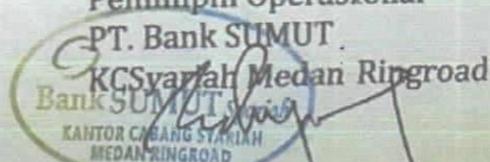
1. Mahasiswa/i Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Prodi Perbankan Syariah yang tersebut di bawah ini disetujui untuk melakukan riset di PT. Bank Sumut maksimal 3 (tiga) bulan sejak tanggal surat ini diterbitkan dengan rincian sebagai berikut:

No	Nama	NIM	Unit Kantor
1	Tia Ardila Ritonga	1701270056	KCPSy Multatuli
2	Maharani	1701270002	KCPSy Multatuli

2. Selama melaksanakan riset mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin Cabang Pembantu Syariah Multatuli, menjaga kerahasiaan Bank serta menerapkan protokoler antisipasi Covid-19.
3. Selesai penulisan skripsi mahasiswa bersangkutan diwajibkan menyerahkan 1 (satu) eksemplar Skripsi kepada Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Multatuli.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb,
Pemimpin Operasional
PT. Bank SUMUT



Edywan Putra Ginting
NPP. 1500.041281.010706



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Rahmayati, M.E.I
Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
Npm : 1701270056
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
04 / 09 2021	Bimbingan Kuesioner (Angket)		
14 / 09 2021	Koefisien Determinan pembahasan dijelaskan di kaitkan dengan pertanyaan yang ada pada Bab II		

Medan, 14 September 2021

Diketahui/Disetujui
Dekan

Assoc.Prof.Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, M.E.I

Pembimbing Skripsi

Novien Rialdy, S.E., M.M



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Rahmayati, M.E.I
Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
Npm : 1701270056
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
15 / 09 2021	pada pembahasan dimasukkannya nilai hasil penelitian. Kesimpulan dan Saran diambil dari hasil pembahasan, Abstrak		
16 / 09 2021	Kata Kunci pada Abstrak dibulatkan. Buatlah Abstrak, spasi dan buat dalam bahasa Inggris.		

Medan, 16 September 2021

Diketahui/Disetujui
Dekan

Assoc.Prof.Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, M.E.I

Pembimbing Skripsi

Novien Rialdy, S.E., M.M



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Rahmayati, M.E.I
Dosen Pembimbing : Novien Rialdy, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Tia Ardila Ritonga
Npm : 1701270056
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
17 / 09 / 2021	Acc Skripsi		

Medan, 17 September 2021

Diketahui/Disetujui
Dekan

Assoc.Prof.Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, M.E.I

Pembimbing Skripsi

Novien Rialdy, S.E., M.M