

**PENGARUH MOTIVASI MENGHINDARI RIBA DAN PENGETAHUAN
PRODUK PERBANKAN SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI
NASABAH DI BANK MUAMALAT CABANG PALANGKA RAYA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

SAMSUDIN
NIM: 1604110093

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
TAHUN 2020/1422H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

**JUDUL : PENGARUH MOTIVASI MENGHINDARI RIBA DAN
PENGETAHUAN PRODUK PERBANKAN SYARIAH
TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI
BANK MUAMALAT CABANG PALANGKA RAYA**

NAMA : SAMSDIN
NIM : 1604110093
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
PRODI : PERBANKAN SYARIAH
JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, September 2020

Menyetujui

Dosen Pembimbing I

Dr. H. Sugryano, M.Pd.

NIP. 195809081979031002

Dosen Pembimbing II

Muhammad Wira Harizi, M.Sc.

NIP. 198806172019031006

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi

dan Bisnis Islam

Dr. Drs. Sabian Utaman, S.H., M.Si.

NIP. 196311091992031004

Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Empto Tedja S., M.Si.

NIP. 198403212011011012

NOTA DINAS

Hal : Mohon Diuji Skripsi Saudara
Samsudin

Palangka Raya, 2020

Kepada Yth.
Ketua Panitia Ujian Skripsi FEBI
IAIN Palangka Raya
Di-
Palangka Raya

Assalamualaikum Wr Wb

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan
seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : SAMSUDIN

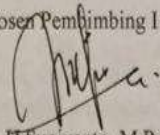
Nim : 1604110093

Judul : **PENGARUH MOTIVASI MENGHINDARI RIBA
DAN PENGETAHUAN PRODUK PERBANKAN
SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI
NASABAH DI BANK MUAMALAT CABANG
PALANGKA RAYA**

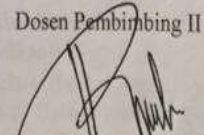
Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr Wb.

Dosen Pembimbing I


Dr. H Sugiyanto, M.Pd
NIP.195809081979031002

Dosen Pembimbing II


Muhammad Riza Hafizi, M.Sc.
NIP. 1988061720190 31006

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul, **PENGARUH MOTIVASI MENGHINDARI RIBA DAN PENGETAHUAN PRODUK PERBANKAN SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH DI BANK MUAMALAT CABANG PALANGKA RAYA** oleh Samsudin, NIM. 1604110093 telah *dimunaqasyahkan* oleh Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Senin

Tanggal : 28-September 2020

Palangka Raya, September 2020

Tim Penguji:

1. Jelita, M. Si
Ketua Sidang/ Penguji

(.....)

2. M. Zainal Arifin, M. Hum
Penguji Utama/I

(.....)

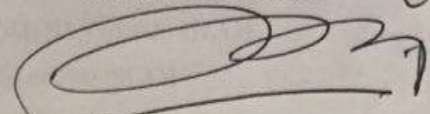
3. Dr. H Sugivanto, M. Pd
Penguji II

(.....)

4. Muhammad Riza Hafizi, M. Sc
Sekretaris Sidang

(.....)

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP. 19631109 199203 1 004

Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya

ABSTRAK

Oleh: Samsudin

Nim: 1604110062

Bank Muamalat Cabang Palangka Raya didirikan pada tanggal 20 Desember 2004, dengan tujuan untuk menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat. Bank Muamalat juga memiliki fungsi (kegunaan) yang sangat penting diantaranya memobilisasi tabungan masyarakat baik, domestik maupun asing. Dari awal berdirinya Bank Muamalat jumlah nasabah mengalami peningkatan. Menyimak jumlah nasabah Bank Muamalat semakin meningkat memungkinkan hal ini disebabkan oleh minat masyarakat yang memahami riba semakin meningkat. rumusan masalah pada penelitian ini adalah adakah pengaruh motivasi menghindari riba terhadap keputusan menjadi nasabah, adakah pengaruh pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah, adakah pengaruh pengetahuan motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Penelitian ini dilakukan dengan metode Pengumpulan data dengan cara penyebaran kuesioner kepada 120 nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya dengan total nasabah 50 ribu orang. Dan sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 120 responden, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik *Accidental sampling*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi menghindari riba (X1) bahwa nilai $t_{hitung} 0,4971 < t_{tabel} 1,66$ dan nilai signifikansi (Sig) $0,05 \beta = 0,000$ bernilai positif yang berarti bahwa motivasi menghindari riba berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Pengetahuan produk perbankan syariah (X2) bahwa nilai $t_{hitung} 3,623 > t_{tabel} 1,66$ dan nilai signifikansi (Sig) $0,05 \beta = 0,000$ bernilai positif yang berarti bahwa pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Kata Kunci: Pengaruh Motivasi Riba, Pengetahuan Perbankan Syariah

The Effect of Motivation to Avoid Usury and Knowledge of Islamic Banking Products on the Decision to Become a Customer at Muamalat Bank Palangka Raya Subsidiary

ABSTRACT

By: Samsudin

Nim: 1604110062

Bank Muamalat Palangka Raya branch was established on December 20, 2004, with the aim of providing banking financial institutions as a means of reminding the community of the quality of socio-economic life. Bank Muamalat also has a very important function (utility), including mobilizing public savings, both domestic and foreign. From the beginning of Bank Muamalat the number of customers has increased. Paying attention to the increasing number of Bank Muamalat customers, this is possible because the public's interest in understanding usury is increasing. The formulation of the problem in this study is is there any influence of motivation to avoid usury on the decision to become a customer, is there an effect of knowledge of Islamic banking products on the decision to become a customer, is there an effect of knowledge of motivation on usury and knowledge of Islamic banking products on decisions to become a customer

The purpose of this study was to determine the effect of motivation to avoid usury and knowledge of Islamic banking products on the decision to become a customer at Bank Muamalat, Palangka Raya branch. This research was conducted by collecting data by distributing questionnaires to 120 customers of Bank Muamalat, Palangka Raya Branch. This type of research is a quantitative study. The population used in this study are customers of Bank Muamalat, Palangka Raya branch with a total of 50,000 customers. And the sample used in this study amounted to 120 respondents, the data collection technique in this study used accidental sampling techniques.

The results of this study indicate that the motivation to avoid usury (X1), that the value of $t_{count} 0.4971 < t_{table} 1.66$ and the significance value (Sig) $0.05 \beta = 0.000$ is positive, which means that motivation to avoid usury has a positive and significant effect on the decision to become a customer. at Bank Muamalat, Palangka Raya Branch. Knowledge of Islamic banking products (X2) that the value of $t_{count} 3.623 > t_{table} 1.66$ and the significance value (Sig) $0.05 \beta = 0.000$ is positive which means that knowledge of Islamic banking products has a positive and significant effect on the decision to become a customer at Bank Muamalat, Palangka branch Kingdom.

Keywords: Motivation to avoid usury, knowledge of banking products and the decision to become a customer.

KATA PENGANTAR



AssalamualaikumWr.Wb.

Segala puji syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat karunia dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya”**. Dapat terselesaikan. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kehadiran junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Peneliti dalam menyelesaikan skripsi tidak lepas dari bantuan, dukungan dan kontribusi dari berbagai pihak yang telah berjasa dalam proses penyusunan skripsi dari awal hingga akhir. Untuk itu peneliti menyampaikan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar M. Ag Selaku Rektor IAIN Palangka Raya,
2. Bapak Dr.Drs Sabian Usman, M.Si Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Palangka Raya,
3. Bapak Enriko Tedja Sukmana, M.Si Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam IAIN Palangka Raya,
4. Ibu Fadiyah Adlina, M. Pd Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah di IAIN Palangka Raya,

5. Bapak Ali sadikin, M.Si Selaku Dosen Penasehat Akademik selama peneliti menjalani perkuliahan,
6. Bapak Dr. Sugiyanto, M.Pd Selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan dan saran kepada peneliti selama penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan, dan Muhammad Riza Hafizi, M.Sc Selaku Dosen Pembimbing II Yang juga selalu membimbing peneliti dengan ikhlas meluangkan waktunya untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada seluruh dosen dan staf FEBI IAIN Palangka Raya.
8. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada teman-teman telah ikut membantu dalam menyusun dan mengumpulkan data dala penelitian ini tanpa bantuan teman-teman semua ini tidak mungkin peneliti bisa diselesaikan.
9. Terakhir peneliti mengucapkan terimakasih kepada seluruh keluarga yang telah bersabar di dalam memberikan doa dan perhatiannya.

Saya menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan ini sehingga saya berharap uluran tangan dari para pembaca untuk memberikan kritikan dan saran demi kesempurnaan proposal skripsi ini.

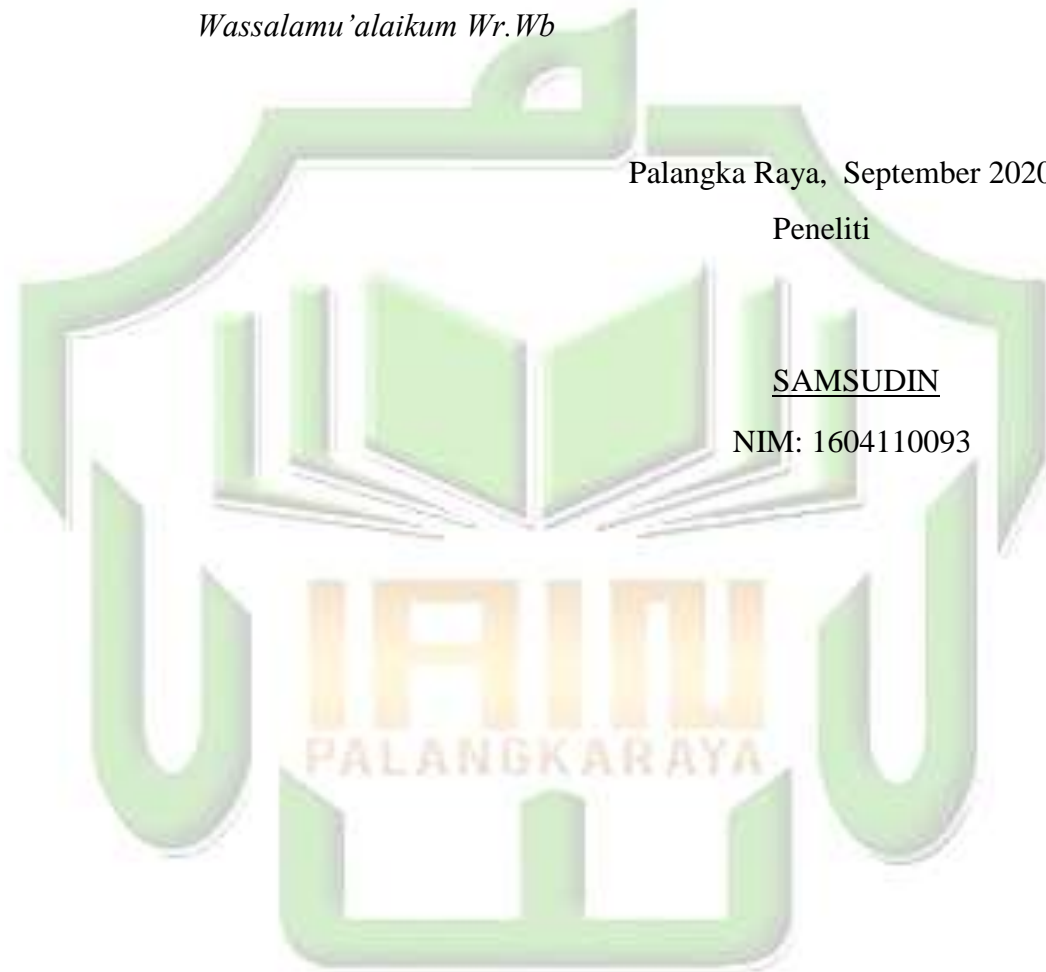
Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Palangka Raya, September 2020

Peneliti

SAMSUDIN

NIM: 1604110093



PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Denagn ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul " **Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahun Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya**" benar karya ilmiah saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, September 2020

Yang Membuat Pernyataan

 
SAMSUDIN

NIM:1604110093

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ

Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu,
sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar.

(QS Al-Baqarah Ayat 153)



PERSEMBAHAN

Allhamdulillahirabbil Alamiin,, Rasa syukur yang berlimpah kepada Allah SWT yang telah memberikan hamba nikmat yang tak terhingga, kesehatan, kemudahan serta menjadi pribadi yang berpikir, berilmu, beriman, kekuatan, kesabaran dan kemudahan pada akhirnya membuat saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Serta shalawat dan salam kepada junjungan nabi Muhammad SAW. Semoga keberhasilan ini menjadi langkah awal untuk masa depanku, dalam meraih cita-cita saya.

Ku Persembahkan Skripsi Sederhana ini kepada orang-orang yang sangat aku kasihi dan aku sayangi

Ayah Ibu dan Adikku dan Keluarga Tercinta

Terimakasih untuk ayah saya Agus Wasio atas kasih sayang yang melimpah dari mulai saya lahir, hingga saya sudah sebesar ini banyak beban yang ayah tanggung saya belum bisa membayar jerih payah ayah mungkin dengan selesainya skripsi ini membuat ayah saya sedikit bangga walaupun dengan skripsi yang sangat sederhana ini. Lalu teruntuk Ibu saya Zubaidah, Terimakasih juga atas melimpahkan doa yang tak berkesudahan. Serta segala hal yang ibu lakukan hingga saya menjadi orang yang lebih baik. Aku sadar aku sangat banyak meropotkan ibu saya kelakuan saya ketika saya kecil hingga SMA membuat perasaan ibu saya sakit hati serta resah dengan saya yang aku lakukan dengan selesainya skripsi ini aku persembahkan untuk ibu saya yang aku cintai Semoga kebaikan bubuhan pian abah mamaku menjadi amal jariyah dan pahala perjuangan jihad, teruntuk adikku Imelda Dwi Ayu Putri terimakasih telah menjadi adik yang baik dan lucu di kehidupan ku aku sangat mencintai dan sayang sama kamu. Dan teruntuk keluarag saya Sanhaji (Kakek) Napiah (Nenek) Sumiatun, Nissa Kamarrudin, Hermanto, Allan, Kevin, Azzam, Rupianur, Robiyansah, Yessi, Mulida Wulandari dan Maulida Kalian semua adalah malaikat penolongku dan inspirasi hidup bagi saya.

Semoga kalian semua disehtakan selalu dan dilancarkan rezki dan panjang umurnya aminn.

Untuk DOSEN Pembimbing saya yang pertama Bapak Dr. Sugiyanto, M.Pd
Selaku Dosen Pembimbing I saya yang kedua Bapak Muhammad Riza Hafizi, M.Sc
Selaku Dosen Pembimbing II, saya banyak mengucapkan terimakasih atas bimbingan bapak, semoga jasa bapak dalam membimbing saya menjadi amal ibadah jariyah untuk bapak, sekali lagi saya ucapkan ribuan terimakasih

Dosen IAIN Palangka Raya yang tercinta

Kepada bapak dan ibu dosen yang saya cintai terimakasih karena sudah menjadi orang tua kedua saya di kampus. Terimakasih atas bantuanya, nasehatnya, dan ilmunya yang selama ini dilimpahkan pada saya dengan rasa tulus dan ikhlas.

Teman-teman seperjuangan

Terimakasih kepada teman seperjuangan ku Perbankan Syariah Angkatan 2016 terutama Perbankan Syariah a yang tidak bisa disebut satu persatu yang tak hanyar sekedar teman ngampus, sahabat yang sudah seperti keluarga sendiri, yang telah memberikan kebahagiaan, canda tawa dan banyak hal yang lain selama ini. Terimakasih banyak atas semua pelajaran, pengalaman, Support, yang kalian berikan.

Dan tak pernah dilupakan dan terlupakan sahabatku ucapkan terimakasih yang tak terhingga untuk sahabat- sahabatku arif rahman, Riswatul Apriani, Tri Ramadani, Sherly Lestari, Mohammad Bagus Pambudi, dan terkhususkan untuk rina penyemangat hidupku. Terimakasih banyak sahabat- sahabatku.....Terimakasih selama ini telah menyemangati, mendoakan, Terimakasih sudah menerima apapun kekuranganku, semoga kita jadi sahabat sampai ke Syurga Amiin.....

Keluarga kkn Kelompok 30 Desa Wayun

Teruntuk keluarga KKN ku RINA, Indriani, Rasidah, Dede, Irna Susanti, Khusnul Khotimah, Muhammad Algazali, Arvianur, Yudianor. Terimakasih yang tak terhingga yang tak bisa diucapkan lagi dengan kata-kata, yang telah memberikan pengalaman yang luar biasa, yang tak kenal menjadi sebuah keluarga yang luar biasa, dan menjadikan tim yang sangat luar biasa....

Untuk semua pihak yang tidak bisa di sebutkan satu persatu, terimakasih banyak sudah turut memberikan kontribusi bantuan, semoga Allah membalas kebaikan kalian.

persembhan terakhir saya berikan kepada teman sehidup semati dunia akhirat yaitu kawan-kawan SMRT gg semut ini karya kecil saya berkat doa kalian semua sahabat sematiku.

Semoga Allah SWT selalu meridhoi kita semua Amiin Allah Huma Amiin.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	H .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Śād</i>	Ş	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d .	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	z .	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	...'	koma terbalik (di atas)

غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
هـ	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' marbūtah* di akhir kata.

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

اللهنعة	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D. Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
---	--------	---------	---

_____	Kasrah	Ditulis	I
_____	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal panjang:

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

النتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawī al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	x
MOTTO	xi
PERSEMBAHAN.....	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xv
DAFTAR ISI.....	xix
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR BAGAN.....	xxii
DAFTAR GAMBAR.....	xxiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Hasil Penelitian	8
E. Sistematika Penulisan	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
A. Kajian Penelitian Terdahulu.....	10
B. Kajian Teori	18
1. Perbankan Syariah	18
2. Motivasi Menghindari Riba.....	26
3. Pengetahuan Produk	34
4. Tahap Pengambilan Keputusan	36
C. Kerangka Pikir	40
D. Hipotesis.....	41
BAB III METODE PENELITIAN	43

A. Waktu dan Tempat Penelitian	43
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	43
C. Populasi dan Sampel	44
D. Teknik Pengumpulan Data	45
E. Teknik Analisis Data.....	48
BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS PENELITIAN	60
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	60
1. Profil Bank Muamalat Indonesia.....	60
2. Visi dan Misi	61
3. Struktur Organisasi.....	62
B. Hasil Analisis Data Penelitian.....	65
1. Karakteristik Responden	65
2. Penyajian Data.....	67
C. Hasil Analisis Data.....	73
1. Uji Validitas	73
2. Uji Reliabilitas.....	74
3. Uji Asumsi Klasik	76
4. Analisis Regresi Linier Berganda	78
5. Pengujian Hipotesis.....	81
D. Pembahasan.....	84
BAB V PENUTUP.....	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA	94
A. Buku	94
B. Skripsi	95
C. Jurnal.....	96
D. Internet	96

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	16
Tabel 2.2 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional	20
Tabel 3. 4 Kisi-Kisi Instrumen Variabel	48
Tabel 3.5 Keputusan Validitas X1 Motivasi Menghindari Riba	52
Tabel 3. 6 Keputusan Validitas X2 Pengetahuan Produk Perbankan Syariah ..	52
Tabel 3.7 Keputusan Variabel Y Keputusan Menjadi Nasabah	53
Tabel 3.8 Tingkat Keandalan Metode <i>Cronbach Alpha</i>	55
Tabel 3. 9 Hasil Uji Reliabilitas	55
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	67
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	67
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah	68
Tabel 4.4 Motivasi Menghindari Riba	69
Tabel 4.5 Pengetahuan Produk Perbankan Syariah.....	71
Tabel 4.6 Keputusan Menjadi Nasabah	73
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas (X1)	75
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas (X2)	75
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas (Y)	76
Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas	77
Tabel 4.11 Uji Normalitas.....	78
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolinieritas	79
Tabel 4.13 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	80
Tabel 4.14 Hasil Uji Korelasi Determinasi R ²	82
Tabel 4.15 Hasil Uji Simultan (Uji F).....	83
Tabel 4.16 Hasil Uji Parsial (Uji T)	84

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Pikir.....	40
-------------------------------	----



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Grafir P-Plot..... 78



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank Muamalat Indonesia (BMI), berperan sebagai Bank Syariah yang pertama pada tahun 1992 di Jakarta, sejak diberlakukannya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 sebagai landasan hukum Bank Syariah. Dalam undang-undang No. 10 Tahun 1998 diatur secara rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh Perbankan Syariah. Undang-undang tersebut dinyatakan bahwa Bank-bank mendapatkan kesempatan yang lebih luas untuk menyelenggarakan aktivitasnya dengan diperbolehkan menjalankan aktivitas *dual banking system*, lebih jelasnya memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi secara total menjadi bank syariah.¹

Bank Muamalat Cabang Palangka Raya didirikan pada tanggal 20 Desember 2004 dan bertempat di Jl. Diponegoro No17, Kelurahan Langkai, Kecamatan Pahandut yang dulunya merupakan gedung kantor Pos. Namun, dilakukan renovasi sesuai standar Perbankan sehingga menjadi kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya. Khusus untuk pulau Kalimantan, cabang Palangka Raya merupakan cabang ke-5 setelah

¹Mutiara Dewi Sari, "Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia: Suatu Tinjauan", *Jurnal Aplikasi Bisnis*, Vol. 3, No. 2, (April, 2013), h. 123

Balikpapan, Samarinda, Banjarmasin dan Pontianak. Tetapi, secara nasional merupakan cabang ke-37.²

Tujuan didirikannya Bank Muamalat itu sendiri yaitu menyediakan lembaga keuangan Perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat. Dengan adanya lembaga keuangan diharapkan tersedianya kesempatan yang lebih baik untuk mengumpulkan modal dan pemanfaatan dana sehingga akan mengurangi kesenjangan sosial ekonomi. Dengan demikian akan memberikan sumbangan pada peningkatan pembangunan nasional yang semakin mantap antara lain melalui meningkatkan kualitas dan kegiatan usaha serta berusaha membuktikan bahwa konsep perbankan menurut syariah islam dapat beroperasi, tumbuh, dan berkembang melebihi bank-bank dengan sistem lain.

Seperti halnya Bank pada umumnya, Bank Muamalat juga memiliki fungsi (kegunaan) yang sangat penting diantaranya, memobilisasi tabungan masyarakat, baik domestik maupun asing. Menyalurkan dana tersebut secara efektif kegiatan-kegiatan usaha yang produktif dan menguntungkan secara finansial, dengan tetap memperhatikan keinginan usaha tersebut tidak termasuk dilarang syariah. Menjembati keperluan pemanfaatan dana dari pemilik modal dan pihak yang memerlukan, sehingga uang dapat berfungsi untuk melancarkan perekonomian khususnya. Menjaga amanah yang dipercayakan kepadanya sebagai lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah.³

²Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.com, diunduh Pada hari seni 13 juli 2020.

³Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 37.

Produk yang ada di Bank muamalat yaitu antara lain sebagai Berikut: Produk penghimpunan dana, (1) tabungan IB Hijrah, adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu shar-E Debit yang berlogo visa plus, (2) tabungan IB Hijrah Haji menawarkan solusi untuk perjalanan haji, (3) Tabungan Hijrah Valas untuk melayani kebutuhan Transaksi Investasi yang Lebi Beragam, Khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD, (4) Tabungan Hijrah Rencana adalah solusi perencanaan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian dimasa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah. (5) Tabungan Hijrah Prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan.

Tabungan IB Simpel adalah tabungan untuk siswa dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menebung sejak dini. (7) Tabungan Ku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan. (8) Tabungan Deposito adalah akad yang digunakan dalam produk ini menggunakan deposito muddharabah, salah satunya bisa dijadikan jaminan pembiayaan. Produk penyaluran dana terdiri dari, (1) KPR IB Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah tinggal, apartemen, dan renovasi pembangunan, (2) pembiayaan IB Muamalat pensiun produk ini merupakan produk pembiayaan membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan berbagai keuntungan, dan (3) pembiayaan IB Muamalat multiguna merupakan produk pembiayaan yang membantu barang jasa konsumtif seperti bahan bangun renovasi rumah , biaya pendidikan, biaya pernikahan dan

kelengkapan rumah.⁴Bank Muamalat palangka raya memiliki jumlah nasabah keseluruhan berjumlah 50.000 orang yang menabung di muamalat dan ada sebagian kecil nasabah yang non muslim yang menabung di bank muamalat.⁵

Motivasi nasabah muslim menabung di Bank Muamalat bertujuan untuk menghindari riba karena sudah menyadari bahwa riba adalah salah satu dosa besar, yang harus mereka hindari Untuk mendapatkan keberkahan dari harta mereka. Bank Muamalat merupakan Bank pertama yang murni Syariah menjadi salah satu faktor yang menarik mereka meyakini komitmen sungguh sungguh dari bank muamalat.Untuk menjalankan bisnis perbankan yang anti riba dan berdasarkan syariat Islam. Bank Muamalat kini telah adoptif terhadap penggunaan teknologi terkini guna memenuhi kebutuhan nasabah pada transaksi keuangan digital.

Motivasi nasabah non muslim menabung di Bank muamalat sebagian besar merupakan nasabah rasional.mereka menjatuhkan pilihan pada produk tabungan Bank Muamalat lebih karena pertimbangan keuntungan secara financial atau bagi hasilnya lebih besar dibandingkan dengan yang ditawarkan oleh Bank lain. Beberapa produk di Bank Muamalat yang digunakan non muslim dalam menabung antar lain: tabungan prima berhadiah, tabungan rencana berhadiah, dan tabungan deposito spesial nisbah.⁶

Bank Muamlat merupakan Bank yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip islam. Riba berarti tambahan yaitu pembayaran premi atau setiap jenis pembayaran dalam transaksi utang

⁴Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.com.diunduh Pada hari seni 13 juli 2020.

⁵Observasi dengan M. I. M di Palangka Raya, 28 Februari 2020.

⁶Observasi dengan M. I.M di Palangka Raya, 28 Februari 2020.

piutang, maupun perdagangan yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman disamping pengembalian pokok yaitu dilakukan sebelumnya secara teknik riba berarti pengambilan tambahan dari pokok atau modal secara bathil. Rasulullah menyerukan mereka agar mengambil pokoknya saja dan mengiklaskan kepada peminjam yang mengalami kesulitan (QS Al-Baqarah [2]:275-279).⁷ Sebagaimana firman Allah SWT dalam AL-Qur'an banyak sekali yang menyebutkan diharamkan riba, salah satu di antaranya surat Al-Baqarah ayat 275 sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَدَقَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil riba) tidak berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli sama dengan riba, padahal Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang karangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal di dalamnya”.

⁷Ascara, *Akad dan Produk Bank Syariah di Indonesia*, Jakarta: Radja Grafindo, 2007, h, 13-14

Sebagian besar pengetahuan nasabah muslim di Bank Muamalat mengetahui perihal keharaman riba dan sebagian kecil saja yang tidak mengetahui tentang riba. Pada saat nasabah melakukan pembukaan rekening baru *customer service* di Bank Muamalat menyampaikan kepada nasabah, perihal konsep bunga dengan bagi hasil begitu juga dengan perbedaan antara Bank konvensional dengan Bank Syariah. Dengan demikian semua nasabah Bank Muamalat dapat memiliki pemahaman yang cukup mengenai konsep-konsep dasar Bank Syariah, termasuk didalamnya konsep riba.

Nasabah non muslim merupakan nasabah rasional, tidak memiliki pengetahuan yang memadai masalah riba. Nasabah non muslim biasanya lebih pragmatis yang penting dana yang mereka tabung memperoleh bagi hasil yang sesuai dengan keinginan mereka. Jumlah nasabah Bank Muamalat dari sejak berdiri dari tahun 2004 sampai tahun 2020 mengalami peningkatan nasabah dan sekarang jumlah nasabah di Bank Muamalat berjumlah 50.000 orang.⁸

Menyimak jumlah nasabah Bank Muamalat semakin meningkat dimungkinkan hal ini disebabkan oleh Minat Masyarakat yang memahami tentang riba semakin meningkat Berdasarkan hal tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH MOTIVASI MENGHINDARI RIBA DAN PENGETAHUAN PRODUK PERBANKAN SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH BANK MUAMALAT CABANG PALANGKA RAYA”**.

⁸Observasi dengan M. I.M di Palangka Raya, 28 Februari 2020.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah beberapa pertanyaan yang menyangkut tentang judul proposal penelitian yang telah di rinci sebagai berikut:

1. Adakah Pengaruh Motivasi menghindari riba terhadap keputusan menjadi nasabah ?
2. Adakah Pengaruh Pengetahuan produk Perbankan Syariah terhadap keputusan menjadi nasabah ?
3. Adakah Pengaruh Motivasi menghindari riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah secara bersama sama terhadap keputusan menjadi nasabah ?

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui besarnya pengaruh Motivasi Menghindari Riba terhadap keputusan menjadi nasabah.
2. Mengetahui besarnya pengaruh pengetahuan produk Perbankan Syariah terhadap menjadi nasabah.
3. Mengetahui besarnya Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah secara bersama sama terhadap keputusan menjadi nasabah.

D. Kegunaan Hasil Penelitian

Adapun manfaat dan kegunaan yang dapat diperoleh dari penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

- a. Untuk menambah dan memperluas wawasan peneliti dan mahasiswa Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya Perbankan Syariah serta seluruh mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
- b. Bagi peneliti yaitu guna untuk memberikan pengetahuan, wawasan, dan menambah referensi agar diperoleh hasil yang bermanfaat bagi peneliti dan dapat mengetahui seberapa besar pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah. Dalam hal kepentingan Ilmiah, diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berguna bagi ilmu pengetahuan intelektual di bidang Perbankan Syariah serta dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi peneliti yang akan mengadakan penelitian secara lebih mendalam terhadap permasalahan yang sama pada periode yang akan datang.

2. Kegunaan Praktis

- a. Dapat memberikan kontribusi praktis dan bermanfaat untuk perusahaan perbankan khususnya Bank Muamalat Cabang Palangka Raya untuk dapat meningkatkan pengetahuan motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah di Bank Muamalat.

- b. sebagai bahan bacaan dan juga sumbangan pemikiran dalam memperkaya khazanah literatur Ekonomi Syariah bagi kepustakaan Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

E. Sistematika Penulisan

Bab I merupakan bab pendahuluan yang menjadi pengantar menjelaskan mengapa penelitian ini menarik untuk diteliti, apa yang diteliti, dan untuk apa penelitian dilakukan, pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori, kajian pustaka, terdiri dari penelitian terdahulu dan kerangka berpikir.

Bab III merupakan metode penelitian, ini yang terdiri dari waktu dan lokasi penelitian jenis penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

Bab IV merupakan hasil penelitian dan pembahasan yang terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian, hasil analisis data penelitian, hasil analisis data dan pembahasan.

Bab V merupakan kesimpulan dari hasil penelitian yang di peroleh, serta saran-saran yang diperlukan untuk menyempurnakan penelitian ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Penelitian terdahulu

Berdasarkan hasil pencarian terhadap penelitian-penelitian sebelumnya berdasarkan dari pustaka, internet atau website, dan lain sebagainya, penelitian menemukan beberapa penelitian, hal ini dimasukkan untuk menghindari adanya plagiat terhadap hasil karya orang lain. Penelaahan ini agar peneliti dapat mengetahui persamaan dan perbedaan antar penelitian yang akan diteliti oleh peneliti dengan penelitian terdahulu. Adapun beberapa penelitian terdahulu karya ilmiah yang peneliti temukan berupa skripsi, sebagai berikut :

1. Elfira Khusma Fairuz (2015), skripsi berjudul “Pengaruh Motivasi Mahasiswa terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Perbankan Syariah)”. Penelitian ini menggunakan metode kusioner yang digunakan untuk memberi informasi terkait motivasi mahasiswa menabung di Bank Syariah. Dalam penelitian ini diuji dengan pengujian validitas dan realibilitas serta pengujian hipotesis dan regresi linear berganda. Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini dapat diketahui bahwa *constan* t_{hitung} sebesar 2.667 dengan nilai probabilitas (sig.) sebesar 0,044. Nilai $t_{hitung} (2,667) > t_{tabel} (1,65)$, dan nilai sig.(0,009) < 0.05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima hal ini berarti *physiological needs* (kebutuhan fisiologis),

safety needs (kebutuhan rasa aman), *sosial needs*(kebutuhan sosial), *esteem needs*(kebutuhan akan penghargaan) dan *zefl actualization needs*(kebutuhan aktualisasi diri), berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung di Bank Syariah.⁹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang pengaruh motivasi mahasiswa terhadap keputusan menabung di Bank Syariah (studi kasus Perbankan Syariah). perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada pengaruh motivasi mahasiswa terhadap keputusan menabung di Bank Syariah (studi kasus Perbankan Syariah). sedangkan peneliti berfokus pada pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

2. Shinta Rawaini (2015), skripsi berjudul “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah dan Penjualan Perorangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT. *Prudential Life Assurance* Cabang Yogyakarta”.¹⁰ Populasi ini adalah nasabah pada PT *Prudential Life Assurance*. Teknik pengambilan sampel penelitian ini menggunakan teknik *Accidental Sampling* sebanyak 89 responden. Teknik penumpulan data menggunakan kosioner sebanyak 50 item pertanyaan yang di nilai dengan skala likert 1-4 dan diuji validitas serta realibitasnya. Uji asuransi klasik dalam penelitian ini meliputi: heteroskedastisitas dan multikolinearitas.

⁹Elfira Khusma Fairuz, “Pengaruh Motivasi Mahasiswa terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Perbankan Syariah)”, (Skripsi—IAIN Tulungagung, 2015)

¹⁰Shinta Rawaini, “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah dan Penjualan Perorangan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta”, (Skripsi—Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).

Teknik analisis data untuk menjawab hipotesis menggunakan analisis regresi sederhana dan analisis berganda. Berdasarkan analisis regresi pada taraf signifikansi 5% menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah, Penjualan Perorangan secara bersama-sama terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT Prudential Assurance Cabang Yogyakarta. Dengan koefisien korelasi $R_{xy(1,2,3)}$ sebesar 0,098; dan f_{hitung} sebesar 3,09 lebih besar dari f_{tabel} sebesar 2,71.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah dan Penjualan Perorangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT. *Prudential Life Assurance* Cabang Yogyakarta. Perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah dan Penjualan Perorangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT. *Prudential Life Assurance* Cabang Yogyakarta, sedangkan peneliti berfokus pada pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

3. Tri Wahyuni (2016), skripsi berjudul "Pengaruh Pengetahuan Komsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada AJB Bumi Putera Syariah Cabang Lembang Palembang" Penelitian ini dilaksanakan pada AJB Bumi Putera Syariah Cabang Lembang Palembang, dengan sampel sebanyak 93 orang yang diambil secara teknik *simple random sampling*. Analisis data yang digunakan dengan cara analisis deskriptif sedangkan untuk

menganalisis data kuantitatif menggunakan analisis regresi sederhana . berdasarkan analisis regresi sederhana pada taraf signifikansi 5% dapat disimpulkan bahwa variabel pengetahuan konsumen mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan dalam memilih asuransi syariah AJB Bumi Putera Syariah Cabang Lembang Palembang. Hal ini didukung *adjusted R square* yang pada penelitian ini sebesar 0,480.¹¹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang Pengaruh Pengetahuan Komsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada AJB Bumi Putera Syariah Cabang Lembang Palembang. Perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada Pengaruh Pengetahuan Komsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada AJB Bumi Putera Syariah Cabang Lembang Palembang, sedangkan peneliti berfokus pada pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

4. Siti Kholila (2018), skripsi berjudul “Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya – Mas Mansyur”. Analisis data yang digunakan adalah secara deskriptik kuantitatif menggunakan analisis regresi linier berganda. Berdasarkan uji F didapatkan hasil bahwa terdapat pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat KC

¹¹Tri Wahyuni, “Pengaruh Pengetahuan Komsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada AJB Bumi Putera Syariah Cabang Lembang Palembang”, (Skripsi –UIN Raden Patah Palembang, 2016)

Surabaya – Mansyur secara positif dan signifikan karena memiliki nilai F_{hitung} lebih besar dari Pada F_{tabel} yaitu $56,089 > 3,095$ dengan nilai signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000 yang lebih kecil daripada 0,05.¹²

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya – Mas Mansyur. Perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya – Mas Mansyur, sedangkan peneliti berfokus pada pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

5. Muhammad Zulfakhri Amzah (2019), skripsi berjudul “Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah Padang Sidempuan)” analisis data yang digunakan adalah secara kuantitatif menggunakan analisis uji regresi linier sederhana. Berdasarkan analisis yang dilakukan peneliti, terdapat pengaruh antara motivasi terhadap keputusan mahasiswa menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Padang Sidempuan). Hal tersebut di peroleh dari uji koefisien (R^2) dengan nilai R^2 sebesar 0,714 atau 71,4% keputusan menabung dipengaruhi motivasi, sedangkan sisanya 28,6% dipengaruhi variabel lain yang tidak di jelaskan di penelitian

¹²Siti Kholila, “Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya - Mansyur”, (Skripsi – UIN Sunan Ampel, 2018)

ini. Hasil penelitian secara parsial (uji-t) menunjukkan bahwa motivasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menabung, yang dibuktikan dengan nilai bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (14,987 lebih besar 1.291) atau H_a diterima dan H_o di tolak.¹³

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah Padang Sidempuan). Perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah Padang Sidempuan), sedangkan peneliti berfokus pada pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

¹³Muhammad Zulfakhri Amzah, "Pengaruh Motivasi Terhadap Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Padang Sidempuan)", (Skripsi – IAIN pPadang Sidempuan, 2019)

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Elfira Khusma Fairus (2015)	Pengaruh Motivasi Mahasiswa Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Perbankan Syariah)	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya yaitu sama-sama mengenai tentang pengaruh motivasi	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya perbedaanya yaitu penelitian diatas menggunakan analisis regresi linier sederhana dan berganda sedangkan penelitian saya menggunakan analisis regresi linier berganda dan penelitian diatas meneliti tentang studi kasus perbankan syariah sedangkan peneliti yang teliti lakukan di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.
2.	Shinta Rawaini (2015)	Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah dan Penjualan Perorangan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta.	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya yaitu sama-sama mengenai tentang pengaruh motivasi, dan keputusan menjadi nasabah.	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya perbedaanya yaitu penelitian diatas menggunakan analisis regresi linier sederhana dan berganda sedangkan penelitian saya menggunakan analisis regresi linier berganda dan penelitian diatas di Bank Asuransi Syariah PT Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta. sedangkan peneliti yang teliti lakukan di Bank Muamalat

				Cabang Palangka Raya.
3.	Tri Wahyuni (2016)	Pengaruh Pengetahuan Komsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada AJB Bumi Putera Syariah Cabang Lembang Palembang.	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya yaitu sama-sama mengenai tentang pengetahuan konsumen , dan keputusan menjadi nasabah.	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya perbedaanya yaitu penelitian diatas menggunakan analisis regresi linier sederhana sedangkan penelitian saya menggunakan analisis regresi linier berganda dan penelitian diatas meneliti di AJB Bumi Putera Syariah Cabang Palembang. sedangkan peneliti yang teliti lakukan di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.
4.	Siti Kholila (2018)	Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya – Mas Mansyur	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya yaitu sama-sama mengenai tentang pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah. dan sama-sama menggunakan	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya perbedaanya yaitu penelitian diatas meneliti di Bank Muamalat KC Surabaya-Mas Mansyur. sedangkan peneliti yang teliti lakukan di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

			analisis regresi linier berganda.	
5.	Muhammad Zulfakhri Amzah (2019)	Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Padang Sidempuan)	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya yaitu sama-sama mengenai pengaruh motivasi, dan keputusan menjadi nasabah.	Dari penelitian diatas dengan penelitian saya perbedaanya yaitu penelitian diatas menggunakan analisis regresi linier sederhana sedangkan penelitian saya menggunakan analisis regresi linier berganda dan penelitian diatas meneliti di IAIN Padang Sidempuan, sedangkan peneliti yang teliti lakukan di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Sumber: Dibuat oleh peneliti,2020

B. Kajian Teori

1. Perbankan Syariah

a. Pengertian Perbankan Syariah

Bank merupakan lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dananya secara aman. Di sisi lain, bank berperan menyalurkan dana kepada masyarakat dan memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Bank Syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh Bank Syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah

tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat islam.¹⁴

Dalil akad produk perbankan syariah diantaranya terdapat pada Q.S An-Nisa ayat 29, sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(Q.S An - Nisa :29)¹⁵

Selanjutnya dalam Q.S Alqashah : 26 , Allah berfirman sebagai berikut:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ ۖ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

Artinya : Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya". (Q.S : Alqashah : 26)¹⁶

¹⁴Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 32.

¹⁵RI, Depatemen Agama. Al-Qur'an dan Terjemahnya. Bandung: CV Penerbit Jumanatul Ali-Art(JART). 2005

¹⁶Ibid

b. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Bank Islam sama seperti Bank Konvensional adalah organisasi yang bertujuan untuk mencari keuntungan. Hanya saja Bank Islam melarang riba atau aktivitas-aktivitas bisnis yang tidak sesuai prinsip Syariah

Tabel 2.2
Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

No	Bank Syariah	Bank Konvensional
1.	Investasi hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan.	Investasi tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang di biayai menguntungkan.
2.	Return yang dibayar dan /atau diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah	Return baik yang dibayarkan kepada nasabah menyimpan dana dan return yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga.
3.	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan prinsip Islam	Perjanjian menggunakan hukum positif
4.	Orientasi pembiayaan tidak hanya keuntungan akan tetapi juga falah oriented, yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	Orientasi pembiayaan untuk memperoleh keuntungan atas dana yang di pinjamkan.
5.	Hubungan Bank dan nasabah Mitra.	Hubungan antara Bank dan nasabah adalah kreditor dan debitur.
6.	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisararis, dan Dewan Pengawas Syariah (DPS).	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepan dan Komisararis.
7.	penyelesaian sengketa diupayakan selesaikan secara musyawarah antara Bank dan nasabah melalui peradilan Agama.	Penyelesaikan sengketa melalui pengadilan negeri setempat.

Sumber: Ismail, 2011.¹⁷

¹⁷Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 35.

c. Produk Perbankan Syariah

Berikut jenis-jenis produk Bank Syariah sebagai berikut:

a) Produk penghimpun dana¹⁸

1. Tabungan iB Hijrah

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* lokal dan luar negeri. Produk ini menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

2. Tabungan iB Hijrah Haji

Bank Muamalat Indonesia merupakan Bank Umum Syariah pertama di Indonesia yang dikelola secara profesional dan murni syariah. BMI merupakan salah satu Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH), yang terdaftar di SISKOHAT Kementerian Agama Islam Republik Indonesia. Tabungan iB Hijrah Haji menawarkan solusi lengkap untuk perjalanan ibadah serta bank yang berkomitmen memfasilitasi nasabah untuk berhijrah dan selalu menjadi lebih baik. Produk ini menggunakan akad *Wadi'ah Yad-Dhamanah*.

3. Tabungan iB Hijrah Valas

Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar dan Singapore Dollar yang ditujukan untuk melayani

¹⁸Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.com, diunduh pada hari Senin 13 Juli 2020.

kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD. Produk ini untuk perorangan usia 18 tahun ke atas dan institusi yang memiliki legalitas badan. Produk ini menggunakan akad wadi'ah.

4. Tabungan iB Hijrah Rencana

Tabungan iB Hijrah Rencana adalah solusi perencanaan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah. Produk ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Rencana dan impian di masa depan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah atau wisata, uang muka rumah atau kendaraan, berkurbansaat Idul Adha, perpanjangan STNK atau pajak kendaraan, persiapan pensiun atau hari tua, serta rencana atau impian lainnya.

5. Tabungan iB Hijrah Prima

Tabungan iB Hijrah Prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan iB Hijrah Prima dilengkapi dengan Shar-E Debit Gold yang dapat digunakan di seluruh jaringan visa. Produk ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah.

6. Tabungan iB Sempel

Tabungan simpanan pelajar atau Simpel adalah tabungan untuk siswa dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *mudharabah mutlaqah*.

7. Tabunganku

Tabunganku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan. Keuntungan yang didapat dari produk ini yaitu bebas biaya administrasi, terjangkau oleh semua kalangan masyarakat, menguntungkan dengan mendapatkan bonus atas dana simpanan yang disimpan. Produk ini menggunakan akad *wadi'ah*.

8. Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal. Akad dalam produk ini menggunakan deposito *mudharabah*. Banyak keuntungan yang didapat dalam produk Deposito iB Hijrah ini salah satunya yaitu bisa dijadikan jaminan pembiayaan.

b) Produk penyaluran dana¹⁹

1. KPR iB Muamalat

¹⁹Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.com, diunduh pada hari Senin 13 Juli 2020.

KPR iB Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen, dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan atau *Take Over* KPR dari Bank lain dengan dua pilihan akad yaitu akad *Murabahah* atau *musyarakahmutanasiqah*.

2. Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

Produk ini merupakan produk pembiayaan yang membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan berbagai keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan. Produk ini memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan anak dan umroh. Termasuk *take over* pembiayaan pensiun dari bank lain dengan dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* atau *ijarah multijasa*.

3. Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

iB Muamakad Multiguna merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan perlengkapan rumah. Dalam produk ini ada dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* atau *ijarah multijasa*.

c) Layanan pada Bank Muamalat Indonesia

1. Internasional Banking

a). *Remittance*

Merupakan pelayanan pengiriman atau penerimaan uang valas dari atau kepada pihak ketiga kepada satu dari pemilik rekening Bank Muamalat Indonesia baik tunai maupun non tunai.

b). *Trade Finance*

Bank Muamalat Indonesia memiliki pengalaman dan keahlian dalam bidang pembiayaan perdagangan secara syariah baik lokal maupun internasional. Hal ini menjadikan BMI sebagai mitra yang amanah serta mengerti kebutuhan layanan bisnis perdagangan nasabah. BMI memiliki layanan jasa dan pembiayaan syariah yang inovatif untuk mendukung kelancaran bisnis perdagangan nasabah, baik untuk transaksi perdagangan lokal maupun internasional dan transaksi L/C maupun nonL/C.

4. Layanan 24 Jam

a) *Sala Muamalat*

Merupakan layanan mobile banking yang memberikan kemudahan kepada nasabah, setiap saat dan dimanapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, dan transfer antar rekening Bank Muamalat.

b) *Internet Banking Muamalat*

Layanan transaksi perbankan elektronik melalui akses internet dengan menggunakan SMS Token yang dapat beroperasi 24 jam 7 hari sehingga dengan mudah, kapan saja dan dimana saja. Nasabah dapat melakukan monitoring atas transaksi keuangan pribadi maupun bisnis dari seluruh rekening Bank Muamalat Indonesia dalam satu CIF atau *CostumerInformation File*.

c) MuamalatMobile

Merupakan layanan perbankan dilakukan dari ponsel. Nasabah dapat melakukan transaksi non-tunai seperti cek saldo, transfer maupun melihat histori transaksi secara real time dengan biaya yang sangat murah.²⁰

2. Motivasi Menghindari Riba

a. Motivasi

Motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu dalam memenuhi bebrapa kebutuhan individu. Para ahli manajemin sepakat bahwa motivasi adalah serangkaian upaya untuk memenuhi tingkah laku orang lain dengan mengetahui terlebih dulu tentang apa yang membuat seseorang membuat bergerak. Namum, sesorang bergreak karena dua sebab yaitu bergerak dua sebab, yaitu kemampuan (*ability*) dan motivasi. Kemmpuan di pengaruhi oleh

²⁰Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.com, diunduh pada hari Senin 13 Juli 2020.

kebiasaan yang diperoleh dari pengalamn, pendidikan, pelatihan, serta dari gerak refleks secara psikologis yang menjadi kodrat manusia.²¹

Menurut French dan Raven, sebagaimana dikutip Stones, dan Gilbert, Motivasi adalah sesuatu yang mendorong seseorang untuk menunjukkan prilaku tertentu. *Motivasion is the set of forces that cause people to behave in certain ways.* Perilaku yang diharapkan unruk ditunjukkan oleh tenaga kerja di perusahaan tentunya prilaku yang akan menghasilkan kinerja terbaik bagi perusahaan tentunya prilaku yang akan menghasilkan kinerja terbaik bagi perusahaan dan tentunya bukan sebaliknya.²²

Allah berfirman dalam Al-Quran (QS.ArRa'd : 11)

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا دُونَهُ مِنَ وَالٍ بِأَنفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ

Artinya: Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia. bagi tiap-tiap manusia ada beberapa malaikat yang tetap menjaganya secara bergiliran dan

²¹Sentot Imam Wahjono, *Mnajamen Tata Kelola Organisasi Bisnis*, Jakarta, PT Indeks, 2008, h.144-145.

²²Ernie Tisnawati Sule & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Prenada Media Group, 2005, h. 235.

ada pula beberapa malaikat yang mencatat amalan-amalannya. dan yang dikehendaki dalam ayat Ini ialah malaikat yang menjaga secara bergiliran itu, disebut malaikat Hafazhah. Tuhan tidak akan merubah keadaan mereka, selama mereka tidak merubah sebab-sebab kemunduran mereka.²³

Dari ayat di atas kita bisa mengambil kesimpulan bahwa ternyata motivasi yang paling kuat adalah dari diri seseorang. Motivasi sangat berpengaruh dalam gerak-gerik seseorang dalam setiap tindak-tanduknya. Dalam kaitannya dengan tingkah laku keagamaan motivasi tersebut penting untuk dibicarakan dalam rangka mengetahui apa sebenarnya latar belakang suatu tingkah laku keagamaan yang dikerjakan seseorang. Disini peranan motivasi itu sangat besar artinya dalam bimbingan dan mengarahkan seseorang terhadap tingkah laku keagamaan. Namun demikian ada motivasi tertentu yang sebenarnya timbul dalam diri manusia karena terbukanya hati manusia terhadap hidayah Allah. Sehingga orang tersebut menjadi orang yang beriman dan kemudian dengan iman itulah ia lahirkan tingkah laku keagamaan.²⁴

b. Riba

Riba secara bahasa bermakna: *ziyadah* (tambahan). Dalam pengertian lain, secara linguistik riba juga berarti tumbuh dan

²³H. Toha Putra. Al-Qur'an dan terjemahannya, Semarang: CV. Asy-Syifa', 2001

²⁴Ramayulis, Psikologi Agama, Jakarta: Kalam Mulia, h. 102.

membesar.²⁵Riba dapat timbul dalam pinjaman (*riba dayn*) dan dapat pula timbul dalam perdagangan (*ribabai'*).Riba *bai'* terdiri dua jenis yaitu riba karena pertukaran barang sejenis, tetapi jumlahnya tidak seimbang (*riba fadl*), dan riba karena pertukaran barang sejenis dan jumlahnya dlebihkan karena melibatkan jangka waktu (*riba nasiah*).

Riba *dayn* bererti 'tambahan', yaitu pembayaran "premi" atas stiap jenis pinjaman dalam transaksi utang piutang maupun perdagangan yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman disamping pengembalian pokok, yang ditetapkan sebelumnya secara teknis, *riba* berarti pengembalian tambahan dari harta pokok atau modal secara *bathil*. Dikatakan *bhatil* karena pemilik dana mewajibkan peminjam untuk membayar lebih dari yang dipinjam tanpa meperhatikan apakah peminjman dapat penguntungan atau mengalami kerugian.Rasulullah SAW pernah menunjukan bagaimana orgensi pelarangan riba dalam sebuah bangunan ekonomi dengan menerangkan bahwa pemberian hadiah yang tak lazim ataupun sekedar memberikan tumpangan pada kendaraan dikarenakan seseorang merasa ringan akibat sebuah pinjaman adalah tergolong riba.²⁶

²⁵Zainuddin Ali, *hukum perbankan syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008, h.88.

²⁶Ascarya, *akad & produk bank syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007, h.13.

a) Jenis Jenis Riba

Riba dilihat dari asal transaksinya dikelompokkan menjadidua jenis yaitu:

1) Riba Duyun (riba utang piutang)

Yaitu riba yang pinjan meminjam yang timbul dari pinjaman uang. Riba yang berasal dari utang piutang dibagi menjadi dua jenis yaitu riba Jahuliyah dan Qardh.

2) Riba Jahiliyah

Riba Jahiliyah Merupakan riba yang timbul karena adanya keterlambtan pembayaran dari si peminjam sesuai dengan waktu pengembalian yang telah diperjanjikan. Peminjam akan membayar deman jumlah yangng telah dipinjamnya apabila apabila peminjam tidak mampumembayar pinjamannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan kelebihan atau pokok pinjamin ini ditulis dalam perjanjian, sehingga mengikat pada piha peminjam.

3) Riba Qardh (riba pinjaman)

Riba Qardh adalah suatu tambahan atau kelebihan yang telah disyaratkan dalam perjanjian antar pihak pemberi pinjamn dan peminjam. Dalam perjanjian disebutkan bahwa pihak pemberi pinjaman meminta adanya tambahan jumlah

tertentu kepada pihak meminjam pada saat peminjam mengembalikan pinjamannya.

4) Riba *Buyu'* (riba jual beli)

Riba bisa juga disebabkan dari transaksi pertukaran barang atau jual beli. Riba yang berasal dari transaksi juala beli dibagi mejadi dua jenis riba yaitu riba Fadhl dan Nasi'ah.

a) Riba *Fadhl*

Riba *Fadhl* yaitu pertukaran barang ribawi yang sama rupa dan bentuknya diseratai tambahan atau seseorang itu menjual suatu barang ribawi dengan barang ribawi yang sejenis. Riba ini terjadi pada jual beli naqd (emas dan perak). Islam melarang pertukaran barang yang sejenis dengan takaran yang berebeda, namun diperbolehkan melakukan pertukaran antara barang ribawi yang berbeda jenis dengan takaran yang berbeda, asal kdua pihak, yang melakukan pertukaran ikhlas, tanpa adanya paksaan.²⁷

b) Riba Nasi'ah

Riba Nasi'ah Merupakan pertukaran antara jenis barang ribawi yang satu dan yang lainnya. Pihak satu akan mendapatkan barang yang jumlahnya lebih besar disebabkan adanya perbedaan waktu dalam penyerahan barang tersebut. Penerima barang akan mengembalikan

²⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011, h, 9-12

dengan kualitas yang lebih tinggi karena penerima barang akan mengembalikan barang tersebut dalam waktu yang akan datang.

Mengenai hal ini Allah mengingatkan dalam Al-Quran Surah Ali- Imran ayat 130 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً²⁸
وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Hai orang-orang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. peliharalah dirimu dari api neraka, yang disediakan untuk orang-orang yang kafir. (Q.S. Ali Imron 130).²⁸

larangan riba juga dapat di temukan dalam hadist Rasulullah SAW. Dalam hadist terdapat larangan riba bagi umat Islam yang dijelaskan secara gambelang. beberapa hadist tersebut diantaranya.²⁹

- a. Rasulullah SAW telah mengutuk, baik pembiayaan maupun penerima riba. (HR. Aun Ibn Hanifah yang meriwayatkan dari ayahnya).
- b. Rasulullah SAW mengutuk orang-orang yang menerima dan memberi riba orang yang mencatatkan urusan riba, dan

²⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al- Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Halim, 2014), h.94-95

²⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*.....20.

menjadi saksi dan selanjutnya beliau mengatakan bahwa mereka semuanya sama. (HR. Abdullah Ibn Mas'ud).

c. Indikator Motivasi Menghindari Riba

Indikator-indikator motivasi riba menurut Maslow sebagai berikut:

1. Kebutuhan Fisiologis (*Physiological Needs*)

Kebutuhan fisiologis merupakan kebutuhan-kebutuhan pokok manusia seperti makan, minum, bernafas, tidur. Dalam memenuhi kebutuhan fisiologis tersebut manusia harus memenuhinya tanpa ada unsur riba.

2. Kebutuhan Keamanan (*Safety Needs*)

Kebutuhan keamanan merupakan kebutuhan kesetabilan, ketergantungan, perlindungan, bebas dari rasa takut dan ancaman. Kebutuhan keamanan manusia seperti asuransi, tabungan, serta pendidikan agar ke depannya lebih aman dan terjamin dalam memenuhi kebutuhan keamanan tersebut.

3. Kebutuhan Sosial (*Social and Belongingness Needs*)

Kebutuhan sosial merupakan kebutuhan untuk bersosialisasi dengan orang lain. Dalam memenuhi kebutuhan sosial maka bergaul dengan lingkungan masyarakat yang menerapkan prinsip syariah dan menghindari adanya unsur riba.

4. Kebutuhan Harga Diri (*Self Esteem Needs*)

Kebutuhan harga diri dapat dibagi menjadi dua kategori. Pertama, kebutuhan terhadap kekuasaan, prestasi, pemenuhan diri, kekuatan dan kemampuan untuk memberi keyakinan, dan kehidupan serta kebebasan. Kedua, kebutuhan terhadap nama baik (*reputation*), status, keberhasilan, pengakuan dan penghargaan.

5. Kebutuhan Aktualisasi Diri

Kebutuhan aktualisasi diri merupakan kebutuhan puncak yang menyebabkan seseorang bertindak bukan atas dorongan orang lain, tetapi karena kesadaran dan keinginan diri sendiri.³⁰

Dengan demikian pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi menghindari riba yaitu dorongan internal dan eksternal dalam diri seseorang untuk menghindari bahaya riba atau bunga Bank yang telah diharamkan oleh Allah dengan tujuan memulai transaksi yang lebih halal yang tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam.

3. Pengetahuan Produk

Pengetahuan produk merupakan kumpulan berbagai macam informasi mengenai produk. Pengetahuan produk diperlukan sebagai

³⁰Wijono, *Psikologi Industri Dan Organisasi*, Jakarta: Pajar Interpratama Offset, 2010, h. 28.

dasar suksesnya suatu produk, biasanya melalui menggunakan/keterlibatan pada suatu produk. Pengetahuan konsumen tentang suatu produk yang di harapkan dapat mempengaruhi kepuasan secara positif, seba suatu pengetahuan akan membuat tentang produkakan lebih relistis.³¹

a. Indikator Pengetahuan Konsumen

Menurut Sumarwan menyatakan bahwa pengetahuan produk dibagi menjad itiga yaitu:

1. Pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk

Pengetahuan mengeneai atribit produk tersebut akan mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen. Pengetahuan lebih banyak mengenai atribut suatu produk akan memudahkan konsumen untuk memilih produk yang akan dibelinya. Atribut suatu produk dibagi menjadi dua yaitu atribut fisik dan atribut abstrak. Atribut menggambarkan ciri-ciri fisik suatu produk, misalnya adanya penggunaan kartu atm dalam menabung sedangkan atribut abstrak menggambarkan karakteristik subjektif dari suatu produk dari suatu produk berdasarkan persepsi konsumen.

2. Pengetahuan tentang manfaat produk

Konsumen akan merasakan dua jenis manfaat setelah mengkonsumsi suatu produk yaitu manfaat fungsional adalah

³¹Sri Kussujaniatun, "Pengaruh Pengetahuan Produk, Nilai, dan Kualitas Yang Dipersipkan terhadap Kepuasan Pelanggan Mobil Toyota", *Jurnal Bisnis dan Mnajamen*, Vol. 5, No. 1,(April, 2011), 29.

hasil nyata akibat penggunaan produk yang dialami konsumen secara langsung. Misalnya mencakup sifat fisik, hasil performa dapat dirasakan ketika menggunakan produk dan manfaat psikososial (yang menyangkut aspek seperti aman, nyaman dan terhindar dari riba).

3. Pengetahuan kepuasan produk

Pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk bagi konsumen pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan oleh suatu produk juga tentu akan mempengaruhi kepuasan pembelian. Konsumen juga memiliki pengetahuan mengenai nilai simbolis personal produk dan jasa. Nilai merupakan tujuan secara luas. nilai sering kali melibatkan efek emosional dikaitkan dengan tujuan dan kebutuhan. Ketika nilai terpenuhi atau tujuan, dan kebutuhan. Ketika nilai terpenuhi atau tujuan hidup pokok telah tercapai adalah sebuah perasaan internal yang tidak dapat diwujudkan.³²

4. Tahap Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan (*decision making*) adalah proses dalam mengenali masalah-masalah dan peluang-peluang untuk kemudian dipecahkan. Mengambil atau membuat keputusan adalah suatu proses yang dilaksanakan orang berdasarkan pengetahuan dan informasi yang ada padanya pada saat tersebut dengan harapan

³²Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, Jakarta: Ghalia Indonesia, h. 120.

bahwa sesuatu akan terjadi. Keputusan dapat diambil dari alternatif-alternatif keputusan yang ada. Alternatif keputusan tersebut dapat dilakukan dengan adanya informasi yang diolah dan disajikan dengan sistem penunjang keputusan. Setiadi mendefinisikan bahwa inti dari pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya. Hasil dari proses pengintegrasian ini adalah suatu pilihan yang disajikan secara kognitif sebagai keinginan berperilaku. Kotler dan Keller menyatakan ada lima tahap dalam proses keputusan pembelian konsumen. Berikut ini adalah lima model tahap proses keputusan konsumen.³³

Menurut pandangan Islam, dasar pengambilan keputusan disebutkan dalam QS. Al-Maidah ayat 100 yaitu:

قُلْ لَا يَسْتَوِي الْخَبِيثُ وَالطَّيِّبُ وَلَوْ أَعْجَبَكَ كَثْرَةُ الْخَبِيثِ فَاتَّقُوا اللَّهَ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : Katakanlah: "tidak sama yang buruk dengan yang baik, meskipun banyaknya yang buruk itu menarik hatimu, Maka bertakwalah kepada Allah Hai orang-orang berakal, agar kamu mendapat keberuntungan."³⁴

³³Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* , Jakarta: Erlangga, 2006, h. 25

³⁴ Kementerian Agama Republik Indonesia , *Al- Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Halim, 2014), h.124.

Berdasarkan ayat diatas dapat disimpulkan bahwa dalam hal-hal yang berkaitan dengan mengambil keputusan, ada hal yang maupun hal buruknya, maka sebelum mengambil keputusan kita harus memikirkannya dengan akal dan pikiran yang positif.

Berikut uraian mengenai Indikator-indikator keputusan pembelian konsumen menurut Kotler dan Keller.

a. Pengenalan Kebutuhan

Tahap pertama keputusan pembelian dimana konsumen mengenali keputusan suatu masalah akan kebutuhan. Konsumen akan merasakan perbedaan antara keadaan nyata dengan keadaan dengan keadaan yang diinginkan.

b. Pencarian Informasi

Semakin kuat dorongan untuk memuaskan kebutuhan. Maka konsumen akan makin aktif mencari informasi sehubungan dengan kebutuhan tersebut. Konsumen dapat memperoleh informasi dari berbagai sumber diantaranya :

1. Sumber pribadi: keluarga, teman, tetangga dan kenalan
2. Sumber komersial: iklan, wiraniaga (pedagang), dealer kemasan, pajangan, situs internet, dan pajangan
3. Sumber Publik: media massa, penilai konsumen, organisasi
4. Sumber pengalaman: penanganan, pemeriksaan, dan menggunakan produk.

c. Evaluasi alternatif

Setelah menerima banyak informasi, konsumen akan mengelola informasi tersebut untuk sampai pada pilihan terakhir.

d. Keputusan pembelian

Keputusan pembelian merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen benar-benar membeli produk.

Faktor-faktor keputusan untuk membeli diantaranya:

1. Sikap orang lain: keluarga, teman, tetangga, orang kepercayaan
2. Faktor situasi yang tidak diharapkan: harga, pendapatan keluarga, manfaat yang diharapkan.

e. Perilaku pasca pembelian

Pada tahap ini tugas seseorang pemasar belum berakhir ketika produknya sudah dibeli. Konsumen akan mengalami level kepuasan atau tidak kepuasan yang mereka rasakan.³⁵

Jadi keputusan adalah akhir dari suatu proses masalah untuk menjawab apa yang harus dilakukan guna mengatasi masalah tersebut, dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif. Berarti definisi pengambilan keputusan konsumen adalah suatu proses yang mana konsumen melakukan penilaian terhadap berbagai alternatif pilihan dan memilih salah satu atau

³⁵*Ibid* h.253

lebih alternatif yang dibutuhkan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu.³⁶

C. Kerangka Pikir

Berdasarkan konsep teori yang terdapat pada sub bab di atas maka kerangka pemikiran dibentuk menjadi seperti berikut:

Bagan 2.1

Kerangka Pikir

Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.



Keterangan :

X₁ : Motivasi menghindar riba

³⁶Karlana Aprianti "Pengaruh Sosiasl Budaya dan Pemahaman Hukum Riba terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah (studi pada Bank Muamalat Cabang Yogyakarta)",(skripsi--Uin Suka Yogyakarta, 2017), 25.

X_2 : Pengetahuan produk perbankan syariah

Y : Keputusan menjadi nasabah

Variabel bebas (*Independent variable*) merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel bebas (X_1) dalam penelitian ini adalah motivasi menghindari riba dan variabel bebas (X_2) dalam penelitian ini adalah pengetahuan produk Perbankan Syariah.

Sedangkan variabel terikat (*Dependen variable*) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat adanya variabel bebas. Variabel (Y) pada penelitian ini adalah keputusan menjadi nasabah. Sehingga dengan penelitian yang akan dilakukan menjelaskan pengaruh motivasi menghindari riba (X_1) berpengaruh dengan keputusan menjadi nasabah (Y) kemudian seberapa besarkah pengaruh pengetahuan produk perbankan syariah (X_2) Terhadap keputusan menjadi nasabah (Y).

Gambar dan penjelasan di atas menunjukkan bahwa motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah.

C. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban teoritis sementara terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban *empiric*. Dengan hipotesis, penelitian menjadi jelas arah pengujiannya dengan kata lain hipotesis membimbing peneliti dalam melaksanakan penelitian di lapangan baik sebagai objek

pengujian maupun dalam pengumpulan data. Hipotesis berisi rumusan secara singkat, lugas dan jelas yang dinyatakan dalam kalimat pernyataan. Dikatakan demikian agar hipotesis dapat diuji atau dijawab sesuai dengan teknik analisis yang telah ditentukan.³⁷

Penelitian ini diajukan tiga hipotesis penelitian, yaitu sebagai berikut:

1. H_0 = Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi menghindari riba terhadap keputusan menjadi nasabah.

H_1 = Terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi menghindari riba terhadap keputusan menjadi nasabah.

2. H_0 = Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah.

H_1 = Terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah.

3. H_0 = Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah.

H_1 = Terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi menghindari riba dan Pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah.

³⁷Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008, h. 256.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, Kalimantan Tengah yang terletak di Jalan Diponegoro No.17, Langkai, Kecamatan Pahandut, Kota Palangka Raya. Waktu yang dibutuhkan penelitian untuk melakukan penelitian ini adalah selama 2 (dua) bulan, terhitung sejak 02 Juli s/d 02 September 2020 setelah mendapatkan izin penelitian oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Negeri (IAIN) Palangka Raya.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode penelitian merupakan langkah dan prosedur yang akan dilakukan untuk mengumpulkan data dalam rangka memecahkan masalah atau menguji hipotesis. Jenis penelitian yaitu penelitian kuantitatif, dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang menggambarkan atau menguraikan suatu keadaan atau kejadian sejelas mungkin dengan cara menggunakan kuesioner sebagai alat untuk mengumpulkan keterangan dan informasi yang diolah dengan menggunakan statistik, yaitu analisis regresi linier berganda untuk mengetahui hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Menurut Sugiyono metode kuantitatif adalah metode yang digunakan terhadap data yang berwujud angka-angka dan cara pembahasannya dengan uji statistik, teknik perhitungan secara kuantitatif

matematik dapat dilakukan sehingga dapat menghasilkan suatu kesimpulan yang berlaku umum di dalam suatu parameter.³⁸

C. Populasi dan Sampel

1. populasi

Populasi adalah keseluruhan atau totalitas objek yang diteliti. Oleh karena itu, populasi juga sering diartikan sebagai kumpulan objek penelitian dari mana data akan dijangkau atau dikumpulkan.³⁹ Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Muamalat dengan total nasabah 50 ribu orang.⁴⁰

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti, atau sampel dapat didefinisikan sebagai anggota populasi yang dipilih dengan menggunakan prosedur tertentu sehingga diharapkan dapat mewakili populasi.⁴¹ Menurut Sugiyono sampel merupakan sebagian dari populasi atau dalam istilah matematika dapat disebut sebagai himpunan bagian populasi.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *accidental sampling*. *Accidental sampling* yaitu metode dengan cara pengambilan sampel secara kebetulan. Anggota populasi yang secara kebetulan dijumpai oleh peneliti saat penelitian, maka itulah menjadi

³⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 65.

³⁹Amos Neolaka, *Metode Penelitian dan Statistik*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016, h. 41.

⁴⁰Observasi dengan M. I. M di Palangka Raya, 28 Februari 2020.

⁴¹Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2010, h, 74

sampelnya.⁴² Untuk jumlah populasi yang telah diketahui dapat digunakan rumus slovin untuk menghitung jumlah sampel yang diperlukan.

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

keterangan:

n = Jumlah sampel

N = Jumlah Populasi

e^2 = Kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolerir 10%

$$n = 50.000 / 1 + 50.000(0,1)^2$$

$$n = 99,81 \approx 100 + 20$$

dari hasil perhitungan tersebut maka jumlah sampel yang diambil adalah 120 orang dari total populasi 50.000 nasabah.

3. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Arikunto yang dimaksud dengan teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan oleh peneliti dalam pengumpulan data penelitiannya. Teknik yang digunakan untuk pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

1. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden

⁴²Masyuri dan M Zainuddin, *Metode Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*, Bandung, PT Refika Aditama, 2008, h, 178

untuk dijawabnya.⁴³ Adanya kuesioner ini dimaksudkan agar peneliti memperoleh data lapangan atau empiris untuk memecahkan masalah penelitian dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Responden di sini adalah nasabah yang memiliki rekening tabungan atau pernah melakukan transaksi di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Sehingga hasil isian dari responden merupakan tanggapan dan jawaban atas berbagai pertanyaan yang diajukan dalam lembar kuesioner.

Setiap jawaban dihubungkan dengan bentuk pernyataan atau dukungan sikap yang digunakan dengan kata-kata sebagai berikut:

Sangat setuju	= 5
Setuju	= 4
Netral	= 3
Tidak setuju	= 2
Sangat tidak setuju	= 1

⁴³Choli Narbuko, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT BumiAksara, 2009, h. 83.

Berikut ciri-ciri kuesioner penelitian yang akan diajukan dalam pengumpulan data.

Tabel. 3.1
Kisi-Kisi Instrumen Variabel

Variabel	Indikator	Nomor item	Skala likert
Motivasi menghindari riba (X1)	1. Kebutuhan Psikologi.	1,2,	Skala likert
	2. Kebutuhan Keamanan	3,4	
	3. Kebutuhan social	5,6	
	4. Kebutuhan harga diri	7,8	
	5. Kebutuhan aktualisasi diri	9,10	
Pengetahuan Produk Perbankan Syariah (X2)	1. Pengetahuan atribut produk	11,12	Skala likert
	2. Pengetahuan manfaat produk	13,14,15	
	3. Pengetahuan kepuasan produk	16,17	
Keputusan Menjadi Nasabah (Y)	1. Pengenalan kebutuhan	18,19	Skala likert
	2. Pencarian informasi	20,21	
	3. Evaluasi alternative	22,23	
	4. Keputusan nasabah	24	
	5. Pasca Pembelian	25	

Sumber: dibuat oleh peneliti, 2020.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari dan mengumpulkan data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen,rapot, agenda dan sebagainya.⁴⁴ Dokumentasi dalam penelitian ini yaitu dengan mencatat data, foto, dan mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan profil Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

4. Teknik Analisis Data

1. Uji Instrumen Penelitian

a. Validitas Konstruck (*Construct Validitas*)

Terkait dengan kebebasan dalam sebuah penelitian kuantitatif. Akan menunjuk pada sebuah validitas butir instrumen dan validitas instrumen/skala. Valid bermakna kemampuan butir dalam mendukung konstruk dalam instrumen. Suatu instrumen dikatakan valid (sah) apabila instrumen tersebut betul-betul mengukur apa yang seharusnya diukur. Instrumen dikatakan valid berarti menunjukkan alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data valid atau dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur.⁴⁵

Mutu penelitian terutama dinilai dari validitas hasil yang di peroleh. Validitas penelitian diklasifikasikan menjadi validitas internal dan validitas eksternal. Validitas internal berkaitan dengan keyakinan penelitian tentang kesahihan hasil peneliti, sedangkan validitas eksternal berkaitan dengan tingkat generalisasi hasil penelitian yang

⁴⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 206.

⁴⁵Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 123.

diperoleh. Validitas hasil penelitian berada pada suatu garis kontinum yang terbentang dari mulai yang sangat tidak valid sampai dengan yang sangat valid.

Menurut pendapat arikunto, validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi. Sebaliknya instrumen yang kurang valid berarti mempunyai validitas yang rendah.

Sebuah instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan. Sebuah instrumen yang dikatakan valid apabila dapat mengungkap data dari variabel yang diteliti secara tepat. Tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang dimaksud.

Menurut sudjana, validitas dapat dibedakan antara (a) validitas isi, (b) validitas bangun pengertian, (c) validitas ramalan dan (d) validitas kesamaan. Dua validitas pertama, yaitu validitas isi dan bangun pengertian, dapat dimuat melalui upaya penyusunan tes tanpa harus dilakukan pengujian statistika. Sedangkan untuk validitas kesamaan dan validitas ramalan dilakukan pengujian statistika melalui uji korelasi. Ada dua jenis korelasi yang bisa digunakan, yakni korelasi umum produk (produk moment) atau metode parson yang diberi notasi

“ r_{xy} ’ dan kolerasi tata jenjang (rank correlation atau metode speamen yang diberi notasi “rho”.

Untuk menguji validitas instrumen penelitian dugunakan korelasi product moment atau metode pearson, dengan rumus:

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

Dimana:

r_{xy} = koefisien korelasi antara x dan y

N = jumlah subjek

$\sum xy$ = perkalian antara skor x dan skor y

$\sum x$ = jumlah total skor x

$\sum y$ = jumlah skor y

$\sum x^2$ = jumlah dari kuadrat x

$\sum y^2$ = jumlah dari kuadrat y.⁴⁶

⁴⁶Tukiran Taniredja dan Hidayanti Mustafidah, *Penelitian Kuantitatif (sebuah pengantar)*, Penerbit Alfabeta, Bandung, 2014, h. 134.

Tabel 3. 2
Keputusan Validitas XI Motivasi Menghindari Riba

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0,477	0,432	Valid
2	0,488	0,432	Valid
3	0,468	0,432	Valid
4	0,452	0,432	Valid
5	0,465	0,432	Valid
6	0,488	0,432	Valid
7	0,554	0,432	Valid
8	0,501	0,432	Valid
9	0,558	0,432	Valid
10	0,464	0,432	Valid

Sumber: dibuat oleh peneliti,2020

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa uji validitas yang dilakukan dengan jumlah responden 24 orang dan 10 item pernyataan variabel X_1 Maka dinyatakan 10 item pernyataan valid hal tersebut dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar daripada r_{tabel} yaitu 0,432.

Tabel 3. 3
Keputusan Validitas X2 Pengetahuan Produk Perbankan Syariah

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0,565	0,432	Valid
2	0,671	0,432	Valid
3	0,460	0,432	Valid
4	0,702	0,432	Valid
5	0,452	0,432	Valid
6	0,601	0,432	Valid
7	0,455	0,432	Valid

Sumber: dibuat oleh peneliti,2020

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa uji validitas yang dilakukan dengan jumlah responden 24 orang dan 7 item pernyataan variabel X_2 Maka dinyatakan 7 item pernyataan valid hal tersebut dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar daripada r_{tabel} yaitu 0,432.

Tabel 3.4
Keputusan Vaiabel Y Keputusan Menjadi Nasabah

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0,593	0,432	Valid
2	0,474	0,432	Valid
3	0,476	0,432	Valid
4	0,656	0,432	Valid
5	0,473	0,432	Valid
6	0,446	0,432	Valid
7	0,675	0,432	Valid
8	0,466	0,432	Valid

Sumber: dibuat oleh peneliti

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa uji validitas yang dilakukan dengan jumlah responden 24 orang dan 8 item pertanyaan variabel Y maka dinyatakan 8 item pernyataan valid hal tersebut dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari pada r_{tabel} yaitu 0,432.

b. Uji Realibilitas

Uji Reliabilitas ini dipergunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari sebuah variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.⁴⁷

Pengukuran reabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *one shot* atau pengukuran sekali saja. Disini pengukuran hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur reabilitas dengan uji statistik Cronbach Alpha (α). Suatu variabel dikatakan reliable jika nilai cronbach Alpha (α) > 0,60.

⁴⁷Imam Ghazali, "Aplikasi analisis multivariate dengan program SPSS." Semarang B P Undip, 2005, h. 37.

Reliabilitas pada penelitian ini menggunakan metode *cronbach's Alpha* dengan nilai sebesar 0,05. Metode ini di gunakan untuk reliabilitas alat ukur dari satu kali pengukuran. Metode ini menggunakan rumus.⁴⁸

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i}{S_t} \right)$$

Keterangan:

r_{11} = Nilai reliabilitas

$\sum S_i$ = Jumlah Varians Skor tiap-tiap item

S_t = Varians Total

K = Jumlah item

suatu variabel dikatakan reliabel apabila:

- Nilai *Cronbachalpha* (α) > 0,60 maka butir atau variabel tersebut reliabel
- Nilai *Cronbachalpha* (α) < 0,60 maka butir atau variabel tersebut tidak reliabel

Metode *Cronbachalpha* mempunyai nilai yang haru dicapai atau nilai yang dikatakan reliabel yaitu:⁴⁹

⁴⁸Ridwan, *Metode dan teknik Menyusu Tesis*, Bandung : Alfabeta, 2010, h. 125.

⁴⁹Johanes, *Uji Reliabilitas*, <http://konsultassps.blogspot.co.id/p/uji-reabilitas,htm?m=1,,> diakses 5 juli 2020.

Tabel 3.5
Ttingkat Keandalan Metode *Cronbach Alpha*

Nilai Cronbach Alpha	Tingkat Keandalan
0,0 – 0,20	Kurang Andal
0,20 – 0,40	Agak Andal
0,40 – 0,60	Cukup Andal
0,60 – 0,80	Andal
0,80 – 100	Sangat Andal

Sumber: Johanes

Tabel 3. 6
Hasil Uji Reliabilitas
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0,884	25

Berdasarkan hasil diatas, diketahui ada N of items (banyaknya item atau butir pernyataan kuesioner) ada 25 buah item dengan nilai *Cronbach Alpha* sebesar 0,884. Kesimpulanya, $Alpha = 0,884$ yang artinya item-item kuesioner yang dikatakan reliabel atau terpercaya sebagai alat pengumpul data dalam penelitian. Berdasarkan tabel tingkat keandalan *Cronbach Alpha* masuk dalam katagori sangat andal.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan uji yang dilakukan sebagai prasyarat untuk melakukan analisis data. Uji normalitas dilakukan sebelum data diolah berdasarkan model-model penelitian yang diajukan. Uji normalitas data bertujuan untuk mendeteksi distribusi data dalam satu variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Data yang baik dan layak untuk membuktikan model-model penelitian tersebut adalah data

distribusi normal. Uji normalitas yang digunakan adalah uji *Kolmogorov-Smirnov*. Rumus *Kolmogorov Smirnov* adalah sebagai berikut:⁵⁰

$$KD = 1,36 = \frac{\sqrt{n_1 + n_2}}{n_1 n_2}$$

Keterangan:

KD = Jumlah *Kolmogorov-Smirnov* yang dicari

n_1 = Jumlah sampel yang diperoleh

n_2 = Jumlah sampel yang diharapkan

Data dikatakan normal, apabila nilai signifikan lebih besar 0,05 pada ($P > 0,05$). Sebaliknya, apabila nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 pada ($P < 0,05$), maka data dikatakan tidak normal.

Apabila

b. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasinya antar sesama variabel bebas lain sama dengan nol. Dalam penelitian ini teknik untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas didalam model regresi dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan *Variance inflation factor (VIF)*, nilai *tolerance* yang besarnya diatas 0,1 dan nilai

⁵⁰Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, ..., 2009, h.257.

VIF dibawah 10 menunjukkan bahwa tidak ada multikolinearitas diantara variabel bebasnya.⁵¹

3. Analisis Data

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis Regresi Linier Berganda yaitu suatu analisis untuk melihat seberapa besar Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah dengan menggunakan rumus:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \mu$$

Keterangan:

Y = Keputusan Menjadi Nasabah

α = Konstanta

X_1 = Motivasi Menghindari Riba

X_2 = Pengetahuan Produk Perbankan Syariah

B = koefisien regresi

e = eror.

b. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan sebuah model menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel bebas (kompetensi

⁵¹Imam Ghozali, "Aplikasi analisis multivariate dengan program SPSS." Semarang B P Undip, 2005, h. 69.

dan intensif) amat terbatas. Begitu pula sebaliknya, nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel bebas memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel terikat.⁵²

4. Pengujian Hipotesis

Ketetapan fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai aktual dapat dinilai dengan *godness of fit*-nya. Secara statistik setidaknya ini dapat diukur dari nilai koefisien determinasi (R^2), nilai statistik F dan nilai statistik t perhitungan statistik disebut signifikan secara statistik apabila nilai uji statistiknya berada dalam daerah kritis (daerah dimana H_0 ditolak), sebaliknya disebut tidak signifikan bila nilai uji statistiknya berada dalam daerah dimana H_0 diterima.⁵³

a. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui tingkat signifikan pengaruh variabel-variabel independen secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen.⁵⁴ Uji F digunakan untuk menguji kelayakan suatu model. Uji signifikan ini meliputi pengujian signifikan persamaan regresi keseluruhan serta koefisien regresi parsial spesifik. Hipotesis nol untuk uji F adalah bahwa koefisien determinasi majemuk dalam

⁵²Imam Ghozali, "Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS," Semarang B P Undip, 2005, h

⁵³Imam Ghozali, "Aplikasi analisis multivariate, h. 105.

⁵⁴Imam Ghozali, "Aplikasi analisis multivariate IBM SPSS 23." Edisi 8. Semarang B P Undip, 2015.

populasi, R^2 sama dengan nol ($H_0: R^2 = 0$). Uji keseluruhan dapat dilakukan dengan menggunakan statistic F.

$$F_h = \frac{R^2/K}{(1-R^2)(n-k-1)}$$

Dimana :

R = koefisien korelasi berganda

K = jumlah variabel independent

N = jumlah anggota sample

“Uji keseluruhan tersebut memiliki distribusi F dengan derajat kebebasan k dan $(n-k-1)$. Jika Hipotesis nol keseluruhan ditolak, satu atau lebih koefisien regresi majemuk populasi mempunyai nilai tidak sama dengan nol.⁵⁵

b. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebas secara parsial memiliki pengaruh signifikansi terhadap variabel terikat. Uji t menentukan koefisien spesifik yang mana yang tidak sama dengan nol, uji tambahan diperlukan yaitu dengan menggunakan uji t. “Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variable independen secara individual dalam menerangkan variasi variable dependen” Signifikansi koefisien

⁵⁵Malhotra, Naresh K. *Riset Pemasaran: Pendekatan Terapan Jilid 2*. Jakarta: PT. Indeks. 2006, h. 79.

parsialinime miliki distribusi t dengan derajat kebebasan $n-k-1$, dan signifikan pada $\alpha = 0,05$.

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

Keterangan:

t = Distribusi t

r = koefisien korelasi persial

r^2 = Koefisien determinasi

n = Jumlah data



BAB IV

HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamlat Indonesia memulai perjalan bisnisnya seabagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Pendiri Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendikiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha Muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuanagan syariah seperti Asuransi Syariah (Asurnsi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan Multiginance Syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance).

Bank Muamalat Indonesia mendapat izin sebagai Bank Devisa pada 27 Oktober 1994 dan merupakan perusahaan puublik namun tidak *listing* di Bursa Efek Indonesia. Dalam melakukan ekspansi bisnisnya, selain membuka kantor cabang di seluruh wilayah Indonesia, BMI juga membuka kantor cabang Internasional di Kuala Lumpur, Malaysia pada tahun 2009 dan tercatat sebagai Bank pertama dan satu-satunya dari Indonesia membuka jarinagan bisnis di Malaysia.

Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya didirikan pada tanggal 20 Desember 2004. Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya merupakan cabang keenam diseluruh Kalimantan, setelah Bank Muamalat Indonesia Cabang Balikpapan, Samarinda, Banjarmasin, Pontianak dan Bontang. Sedangkan secara Nasional BMI Cabang Palangka Raya adalah ke-37 dari seluruh wilayah Indonesia.

Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Palangka Raya didirikan pada tanggal 20 Desember 2004 dan bertempat di Jl. Diponegoro No. 17, Kelurahan Langkai, Kecamatan Pahandut yang dulunya merupakan gedung kantor Pos. Namun dilakukan renovasi sesuai standar perbankan sehingga menjadi kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya. Khusus untuk pulau Kalimantan Cabang merupakan cabang ke-5 setelah Balikpapan, Samarinda, Banjarmasin dan Pontianak. Tetapi secara nasional merupakan cabang ke-37.

2. Visi dan Misi

a. Bank Muamalat Indonesia

“Menjadi Bank Syariah terbaik dan termasuk 10 besar Bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui tingkat regional.”

b. Misi Bank Indonesia

“Membangun Lembaga Keuangan Syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat

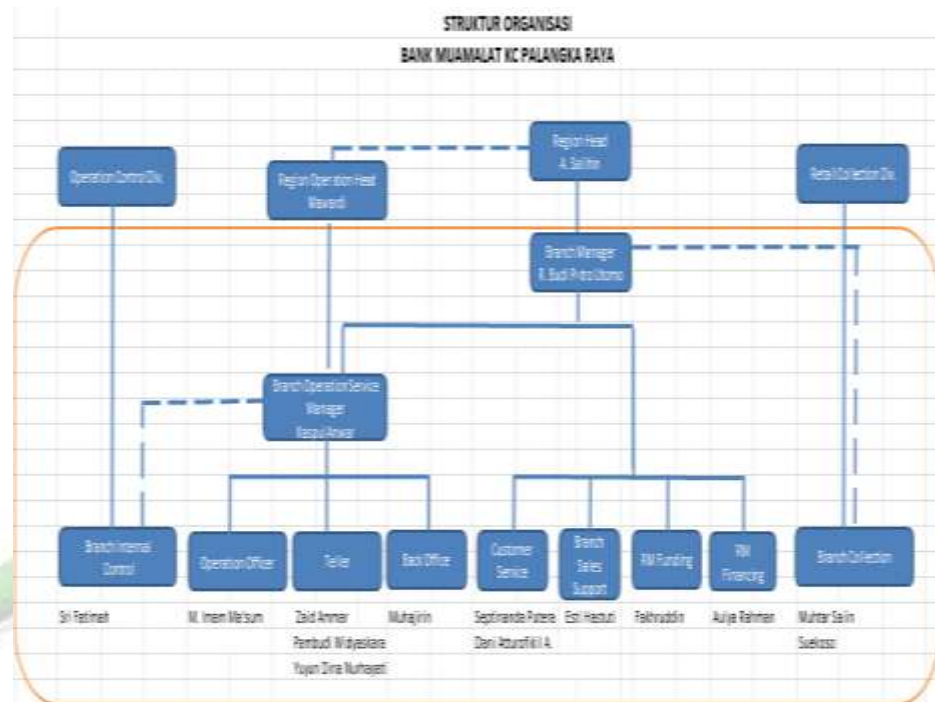
kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian keumnggulan sumber daya manusia yang Islami yang profesional serta orientasi investasi yang Inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan”

3. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia KC Palangka Raya

Struktur Organisasi adalah proses pemilahan dan pengelompokan kegiatan dalam organisasi. Struktur organisasi mencerminkan gambaran tentang proses spesialisasi dan koordinasi dalam organisasinya, juga penentuan siapa yang bertanggung jawab tentang apa dan kepada siapa. Tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap posisi dalam organisasi harus dirumuskan dengan jelas, sehingga tanggung jawab untuk hasil akhirnya dapat diukur dengan mudah.⁵⁶

⁵⁶Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006, h. 108.

Adapun Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia



Sumber: Bank Muamalat Indonesia KC Palangka Raya.

Setiap Struktur Organisasi lembaga keuangan baik yang bersipat perbankan maupun non-Bank memiliki susunan organisasi yang berbeda-beda, sebab hal ini disesuaikan dengan keadaan lingkungan dan kebutuhan perbankan baik dari pihak *stakeholder* maupun *shareholder* struktur organisasi Bank Muamalat.⁵⁷

a. *Branch Manager*

Branch manager merupakan jabatan tertinggi dalam suatu cabang Bank, dimana jabatan ini berposisi sebagai pemimpin dari suatu cabang bank.

b. *Branch Operational Service Manager*

Branch Operational Service Manager merupakan jabatan

⁵⁷Dokumen Resmi Bersumber Dari Bank Muamalat Indonesia KC Palangka Raya.

pimpinan yang membawahi bagian Operasional seperti *Customer Service* dan *Teller*.

c. *Account Manager Financing*

Account Manager Financing berfungsi melaksanakan aktivitas marketing pada umumnya sesuai beban target yang telah disepakati serta memasarkan produk Bank Muamalat berikut pengawasan dan pelayanan kepada nasabah dan atau calon Nasabah (*Account Maintenance*).

d. *Relationship Manager Funding*

Relationship Manager Funding berfungsi Melaksanakan aktivitas marketing pada umumnya sesuai beban target yang telah disepakati serta memasarkan produk Bank Muamalat berikut pengawasan dan pelayanan kepada nasabah dan atau calon Nasabah (*Account Maintenance*).

e. *Customer Service*

Customer Service sebagai staff pelaksana pada *front office* yang bertugas untuk membuat segala sesuatu yang berhubungan dengan pelayanan kepada nasabah.

f. *Back Office*

Back Office berfungsi untuk mengkoordinasikan, melaksanakan seluruh tugas dan pekerjaan di unit kliring serta mewakili bank dalam pelaksanaan perhitungan kliring di Lembaga kliring BI, dan bertanggungjawab atas kelancaran tugas transfer

atau di Kantor Cabang Inkaso. Adapun bagian dari *back office* adalah personalia dan kliring.

g. *Teller*

Teller berfungsi sebagai petugas *Front Office* untuk menangani seluruh setoran dan penarikan tunai dari dan ke bank.

h. *Branch Internal Control*

Branch Internal Control berfungsi memastikan bahwa kegiatan operasional bagian-bagian terkait telah dilakukan sesuai dengan Standar Operasional Prosedur serta Instruksi Intern yang telah ditetapkan sehingga dapat dihasilkan informasi yang akurat tentang kondisi Bank. Sebagai “financial management” di cabang yang meliputi “*operational quality assurance, cost control dan reconciliation monitoring*”, dan menjalankan tugasnya sesuai dengan *job description*.

B. Hasil Analisis Data Penelitian

1. Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini, jumlah responden adalah 120 responden yaitu nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Perhitungan jumlah responden didasarkan pada ketentuan sampel eror 12% dari populasi yang ada. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan melalui penyebaran kusioner, berikut gambaran umum responden.

a. Usia responden

Tabel 4. 1
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Banyaknya Responden	Persentase(%)
17 - 25	63	53 %
26 – 35	16	13%
36 – 45	20	17%
46 – 55	14	12%
55 ke Atas	7	5%
Total	120	100%

Sumber: data primer yang diolah,2020.

Pada tabel diatas diketahui bahwa 120 nasabah yang dijadikan responden, menunjukkan bahwa umur responden yang paling banyak dengan usia 14-25 tahun yaitu sebanyak 63 orang responden dengan persentase 53% dan untuk responden dengan jumlah paling sedikit adalah nasabah yang berusia 55 ke atas yaitu sebanyak 7 orang dengan persentase 5%.

b. Jenis Kelamin

Tabel 4. 2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Banyaknya Responden	Persentase(%)
Laki – laki	63	53%
Perempuan	57	47%
Total	120	100%

Sumber: data primer yang diolah,2020.

Pada tabel diatas diketahui bahwa 120 nasabah yang dijadikan responden, menunjukkan bahwa berdasarkan jenis kelamin responden yang paling banyak yaitu laki-laki sebanyak 63 orang responden dengan persentase 53% dan untuk responden perempuan dengan jumlah paling sedikit yaitu sebanyak 57 orang dengan persentase 47%.

c. Lama Menjadi Nasabah

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah

Lama Menjadi Nasabah	Frekuensi	Persentase(%)
<1 tahun	10	8%
1-3 tahun	31	26%
3-5 tahun	42	35%
5> tahun	37	31%
Total	120	100%

Sumber: data primer yang diolah,2020.

Pada tabel diatas diketahui bahwa 120 nasabah yang dijadikan responden, menunjukkan bahwa beberapa lama menjadi nasabah, responden yang paling banyak 3-5 tahun ke atas sebanyak 42 orang dengan persentase 35%, dan untuk responden dengan jumlah paling sedikit adalah nasabah kurang tahun yaitu sebanyak 10 orang dengan persentase 8%.

2. Penyajian Data

Penelitian ini memiliki tiga variabel yaitu motivasi menghindari riba sebagai variabel X_1 pengetahuan produk perbankan sebagai variabel X_2 , dan keputusan menjadi nasabah sebagai variabel Y , yang bertujuan untuk mengetahui derajat hubungan dan kontribusi X_1 , X_2 terhadap Variabel Y , dan dari hasil penelitian yang dilakukan, maka di peroleh data sebagai berikut:

Tabel 4. 4
Motivasi Menghindari Riba

No	Pernyataan	Skor					Jumlah
		STS	TS	N	S	SS	
1	X1.1	-	14	37	52	17	120
2	X1.2	-	22	54	31	13	120
3	X1.3	-	15	60	36	9	120
4	X1.4	-	15	55	45	5	120
5	X1.5	-	9	45	55	11	120
6	X1.6	-	16	51	38	15	120
7	X1.7	-	18	61	34	7	120
8	X1.8	-	5	62	47	6	120
9	X1.9	-	11	47	48	14	120
10	X1.10	-	4	36	68	12	120

Sumber: diolah oleh data primer,2020.

Tabel 4.4 diatas, dimana pada pernyataan X_{1.1}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 52 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang menabung di Bank Muamalat karena tuntutan kebutuhan sesuai prinsip syariah.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.2}, sebagian besar responden menjawab “Netral” yakni sebanyak 54 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat untuk menghindari unsur riba yang dilarang oleh agama.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.3}, sebagian besar responden menjawab “Netral” yakni sebanyak 60 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat merasa aman.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.4}, sebagian besar responden menjawab “Netral” yakni sebanyak 55 orang responden.

Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat merasa terlindungi.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.5}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 55 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa Bank Muamalat sebagai lembaga keuangan syariah, dan Bank Muamalat juga sebagai pengelola dana sosial untuk menghimpun dana, menyalurkan dana zakat, infaq dan sedekah. merasa terlindungi.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.6}, sebagian besar responden menjawab “Netral” yakni sebanyak 51 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa Penawaran di Bank Muamalat mudah diterima oleh masyarakat.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.7}, sebagian besar responden menjawab “Netral” yakni sebanyak 61 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat menyadari pentingnya manfaat menabung.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.8}, sebagian besar responden menjawab “Netral” yakni sebanyak 62 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat menaikkan rasa percaya diri karena sudah menjalankan perintah agama.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.9}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 48 orang responden.

Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat karena sesuai dengan yang diharapkan.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{1.10}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 68 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat termotivasi karena riba dilarang dalam Al-Qur’an dan Hadis.

Tabel 4. 5
Pengetahuan Produk Perbankan Syariah

No	Pernyataan	Skor					Jumlah
		STS	TS	N	S	SS	
1	X2.1	-	3	37	58	22	120
2	X2.2	-	5	29	64	22	120
3	X2.3	-	2	37	56	25	120
4	X2.4	-	3	28	74	15	120
5	X2.5	-	1	29	74	16	120
6	X2.6	1	5	27	63	24	120
7	X2.7	-	3	35	60	22	120

Sumber: diolah oleh data primer,2020.

Tabel 4.5 diatas, dimana pada pernyataan X_{2.1}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 58 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa responden di Bank Muamalat mengetahui jenis atau produk yang ditawarkan.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{2.2}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 64 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat mengetahui prosedur pembukaan rekening tabungan.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{2.3}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 56 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa produk yang ada di Bank Muamalat memberikan kemudahan untuk menyimpan dana yang dengan aman.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{2.4}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 74 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat Produk tabungan di Bank Muamalat yaitu insentif berhadiah umroh.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{2.5}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 74 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menabung di Bank Muamalat karena mendapatkan kemudahan dalam bertransaksi.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{2.6}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 63 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa produk tabungan yang ada di Bank Muamalat akan memperoleh ketenangan lahir dan batin karena faktor kehalalan dan kebaikannya.

Tanggapan responden pada pertanyaan X_{2.7}, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 60 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menggunakan produk tabungan di Bank Muamalat karena adanya kepuasan dalam pemakaian.

Tabel 4. 6
Keputusan Menjadi Nasabah

No	Pernyataan	Skor					Jumlah
		STS	TS	N	S	SS	
1	Y.1	1	2	20	75	22	120
2	Y.2	-	4	27	57	32	120
3	Y.3	-	1	25	66	27	120
4	Y.4	-	2	24	67	29	120
5	Y.5	-	5	25	64	26	120
6	Y.6	1	1	30	58	30	120
7	Y.7	-	1	17	75	27	120
8	Y.8	-	-	26	61	33	120

Sumber: diolah oleh data primer,2020.

Tabel 4.6 diatas, dimana pada pernyataan Y.1, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 75 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menggunakan produk tabungan di Bank Muamalat karena sesuai kebutuhan.

Tanggapan responden pada pertanyaan Y.2, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 57 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang dalam membeli produk tabungan di Bank Muamalat menentukan keputusan untuk menjadi nasabah.

Tanggapan responden pada pertanyaan Y.3, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 66 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa responden mengetahui Informasi yang didapat tentang produk tabungan berasal dari keluarga dan teman.

Tanggapan responden pada pertanyaan Y.4, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 67 orang responden.

Hal ini menunjukkan bahwa responden sebanyak mungkin mencari Informasi sebelum menabung di Bank Muamalat.

Tanggapan responden pada pertanyaan Y.5, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 64 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa Bank Muamalat memberikan solusi alternatif atas kebutuhan.

Tanggapan responden pada pertanyaan Y.6, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 58 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk tabungan di Bank Muamalat lebih unggul dari pada Bank Syariah lainnya.

Tanggapan responden pada pertanyaan Y.7, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 75 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah memutuskan untuk menabung di Bank Muamalat karena sesuai dengan apa yang diharapkan.

Tanggapan responden pada pertanyaan Y.8, sebagian besar responden menjawab “Setuju” yakni sebanyak 61 orang responden. Hal ini menunjukkan bahwa responden merasa puas dalam menggunakan produk di Bank Muamalat.

C. Hasil Analisis Data

1. Uji validitas

Uji validitas yang digunakan yaitu analisis *Scale* dengan melihat tabel *Item-total* dan pada kolom *corrected item total correlation* kemudian membandingkan dengan r_{tabel} (5%) dikatakan

valid apabila nilai *corrected item total correlation* $> r_{\text{tabel}} = 0,164$. Uji validitas tiap pernyataan terhadap skor total yang disajikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas (X1)

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0,501	0,151	Valid
2	0,498	0,151	Valid
3	0,424	0,151	Valid
4	0,393	0,151	Valid
5	0,416	0,151	Valid
6	0,394	0,151	Valid
7	0,436	0,151	Valid
8	0,344	0,151	Valid
9	0,399	0,151	Valid
10	0,414	0,151	Valid

Sumber: data primer yang diolah, SPSS 21,2020.

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa uji validitas yang dilakukan dengan jumlah responden 120 orang dan 10 item pernyataan variabel X1 (motivasi menghindari riba) maka item pernyataan valid. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ 0,151.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas (X2)

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0,552	0,151	Valid
2	0,565	0,151	Valid
3	0,397	0,151	Valid
4	0,419	0,151	Valid
5	0,414	0,151	Valid
6	0,538	0,151	Valid
7	0,336	0,151	Valid

Sumber: data primer yang diolah, SPSS 21,2020.

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa uji validitas yang dilakukan dengan jumlah responden 120 orang dan 7 item

pernyataan variabel X2 (pengetahuan produk perbankan) maka item pernyataan valid. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,151.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas (Y)

Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keputusan
1	0,361	0,151	Valid
2	0,407	0,151	Valid
3	0,409	0,151	Valid
4	0,483	0,151	Valid
5	0,379	0,151	Valid
6	0,358	0,151	Valid
7	0,436	0,151	Valid
8	0,378	0,151	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, SPSS 21,2020.

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa uji validitas yang dilakukan dengan jumlah responden 120 orang dan 8 item pernyataan variabel Y (keputusan menjadi nasabah) maka item pernyataan valid. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ 0,151.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur suatu instrumen sejauh mana instrumen tersebut dapat dipercaya pengujian dengan *Cronbach's Alpha* yang digunakan untuk menguji tingkat kepercayaan masing-masing variabel hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 4.10
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keputusan
Motivasi Menghindari Riba	0,743	Reliabel
Pengetahuan Produk	0,679	Reliabel
Keputusan Menjadi Nasabah	0,672	Reliabel

Sumber: data primer yang diolah, SPSS 21,2020.

Tabel 4.10 hasil uji reliabilitas tersebut menunjukkan bahwa semua variabel sudah reliabel dan bisa ditunjukkan dengan nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,743, 0,679, 0,672 sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur masing-masing variabel dari kuesioner adalah reliabel sehingga selanjutnya untuk item-item pada masing-masing konsep variabel tersebut layak digunakan sebagai alat ukur.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Uji normalitas data dalam penelitian ini menggunakan teknik *one sample kolmogorov* dan grafik *p-p plot*. Adapun kriteria di dalam uji normalitas data adalah apabila signifikan lebih besar dari 5% maka dinyatakan bahwa data tersebut berdistribusi normal, sedangkan apabila signifikansi lebih kecil dari 5% atau 0,05 maka dinyatakan bahwa data tersebut tidak berdistribusi normal.

Tabel 4.11
Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		120
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,61004696
Most Extreme Differences	Absolute	,061
	Positive	,038
	Negative	-,061
Kolmogorov-Smirnov Z		,672
Asymp. Sig. (2-tailed)		,756

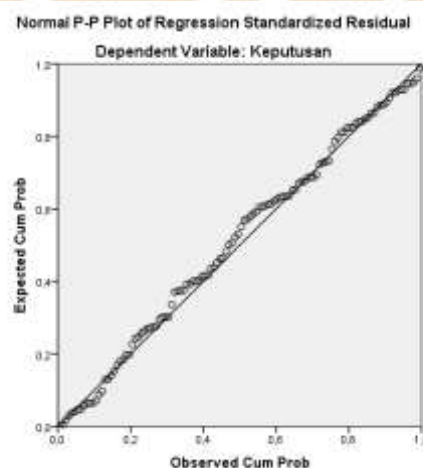
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Hasil Output SPSS 21, 2020.

Berdasarkan di atas, diketahui bahwa nilai signifikan sebesar 0,756 lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data yang di uji berdistribusi normal.

Gambar 4.1
Grafik P-Plot



Sumber: Hasil Output SPSS 21, 2020.

Berdasarkan grafik Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual Dependent Variabel: keputusan menjadi

nasabah menunjukkan bahwa titik-titik residual model regresi sudah berdistribusi normal karena titik-titik tersebut menyebar disekitar garis diagonal, dengan demikian syarat normalitas sebagai pengujian statistik menggunakan regresi dapat terpenuhi.

b. Uji Multikolinieritas

Untuk mengetahui adanya gejala Multikolinieritas dengan menggunakan nilai Variance Infaction Factor (VIF) dan Tolerance melalui SPSS 2.1. Apabila nilai VIF kurang dari 10 dan Tolerance lebih dari 0,1 maka dinyatakan tidak terjadi Multikolinieritas.

Tabel 4.12
Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Constant		
Motivasi Menghindari Riba	0,891	1,122
Pengetahuan Produk	0,891	1,122

Sumber: Data Primer yang diolah, SPSS 21, 2020.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa VIF untuk variabel motivasi menghindari riba (X1) dan pengetahuan produk (X2) lebih besar dari 0,1. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas pada kedua variabel independen (bebas).

4. Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda adalah alat analisis peramalan nilai pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap suatu variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya pengaruh fungsional

atau pengaruhkausal antara variabel bebas atau lebih dengan satu variabel terikat.

Tabel 4.13
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std Error	Beta		
(Constant)	-3249	6,221		-0,522	0,603
Motivasi Menghindari Riba	0,689	0,190	0,292	3,623	0,000
Pengetahuan Produk	0,432	0,087	0,401	4,971	0,000

a. Dependent Variabel: Keputusan Menjadi Nasabah
Sumber Data Primer yang diolah, SPSS 21, 2020.

Analisis regresi berganda digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen yaitu motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah. Berdasarkan perhitungan pada tabel diatas diperoleh persamaan regresi linier berganda yaitu sebagai berikut:

$$Y = -3249 + 0,689X_1 + 0,432X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Keputusan Menjadi Nasabah

X₁ = Motivasi Menghindari Riba

X₂ = Pengetahuan Produk Perbankan Syariah

Hasil Analisis tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- a. Konstanta sebesar -3,249
- b. Koefisien regresi X_1 0,689, maka hal ini dapat diinterpretasikan bahwa variabel Motivasi Menghindari Riba (X_1) mempengaruhi Keputusan Menjadi Nasabah sebesar 0,689 artinya apabila setiap peningkatan variabel sebesar satu satuan, maka meningkatkan Keputusan Menjadi Nasabah sebesar 0,689, dengan asumsi variabel yang lain tetap.
- c. Koefisien regresi X_2 0,432, maka hal ini dapat diinterpretasikan bahwa variabel Pengetahuan Produk Perbankan Syariah (X_2) mempengaruhi Keputusan Nasabah sebesar 0,432, artinya apabila setiap peningkatan variabel sebesar satu satuan, maka akan meningkatkan Keputusan Menjadi Nasabah sebesar 0,432, dengan asumsi variabel yang lain tetap.

- a. Uji Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar persentase perubahan dari variabel independen bisa dijelaskan oleh perubahan dari independen. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel dependen. Adapun ringkasan koefisien determinasi yang dilakukan dengan alat bantu SPSS 2.1 sebagai berikut:

Tabel 4.14
Uji Korelasi Determinasi (R²)

Model	R	R Square	Adjusted Square	Std Error of the Estimate
1	0,568 ^a	0,323	0,311	2,632

a. Predictors (Constan), Motivasi Menghindari Riba, Pengetahuan Produk Perbankan Syariah.

b. Devenden Variabel Keputusan Menjadi Nasabah

Sumber: data primer yang diolah, SPSS 21, 2020.

Berdasarkan tabel diatas untuk melihat pengaruh variabel motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah pada tabel uji koefisien determinasi tersebut dapat diketahui bahwa R Square (R²) sebesar 0,323 atau 32,3% yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh variabel motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan Syariah. Sedangkan sisanya 67,7% terdapat di variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini

5. Pengujian Hipotesis

a. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah secara bersama-sama (simultan) koefisien variabel bebas mempunyai pengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Uji F dapat dilakukan dengan membandingkan nilai F_{hitung} dan F_{tabel} dari tabel Anova output SPSS 2.1 dengan taraf kesalahan (α) 0,05.

Tabel 4.15
Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	386,798	2	193,399	27,912	,000 ^b
	Residual	810,669	117	6,929		
	Total	1197,467	119			

a. Dependent Variable: Keputusan Menjadi Nasabah

b. Predictors: (Constant), Pengetahuan Produk, Menghindari Riba

Sumber: hasil output SPSS 21, 2020.

Pada tabel diatas hasil uji F dapat diketahui bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dengan nilai $27,912 > 3,07$. Setelah itu dibandingkan dengan nilai F_{tabel} sebesar 3,07 dengan signifikan 5% (0,5). Jadi dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($27,912 > 3,07$) dengan signifikan $0,000 < 0,05$, ini berarti bahwa variabel independen (X_1) dan (X_2) secara bersama-sama berpengaruh positif dengan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

b. Uji T

Uji t (persial) digunakan untuk mengetahui apakah secara persial motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap keputusan menjadi nasabah. Pengujian menggunakan tingkat signifikan 0,05.

Tabel 4.16
Hasil Uji Persial (Uji T)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std Error	Beta		
(Constant)	-3249	6,221		-0,522	0,603
Motivasi Menghindari Riba	0,689	0,190	0,292	3,623	0,000
Pengetahuan Produk	0,432	0,087	0,401	4,971	0,000

Sumber: data primer yang diolah, SPSS 21, 2020.

Pada tabel diatas hasil uji t untuk pengaruh (X_1) Motivasi menghindari riba Terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Palangka Raya. Menghasilkan nilai t_{hitung} 3,623 lebih besar dari pada nilai t_{tabel} 1,66 dengan nilai signifikan 0,000 atau lebih kecil dari level of significant (α) 0,05. Dari hasil uji t ini dapat disimpulkan bahwa Motivasi menghindari riba berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Palangka Raya. Sehingga bentuk pengujian hipotesisnya adalah H_1 diterima. Hasil uji t untuk pengaruh X_2 pengetahuan produk perbankan syariah terhadap Tingkat keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Palangka Raya. Menghasilkan nilai t_{hitung} 4,971 lebih besar dari nilai t_{tabel} 1,66 dengan nilai signifikanya 0,000 atau lebih kecil dari level of significant (α) 0,05. Dari hasil uji t ini dapat disimpulkan bahwa Berdasarkan data diatas, variabel motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk. Dari dua variabel diatas dimana variabel motivasi menghindari riba berpengaruh positif dan

signifikan sedangkan pengetahuan produk berpengaruh positif dan signifikan.

D. Pembahasan

1. Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Muamalat Palangka Raya

Pengaruh simultan merupakan pengaruh dari beberapa variabel bebas (independen) yang secara bersama-sama mempengaruhi variabel terikat (dependen). Berdasarkan hasil uji t, bahwa nilai t_{hitung} $3,623 > t_{tabel} 1,66$ dan nilai signifikansi (Sig) sebesar 0,000 lebih kecil dari pada 0,05, bernilai positif sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima yang berarti bahwa motivasi menghindari riba berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Elfira Khusma Fairuz dengan judul “Pengaruh Motivasi Mahasiswa Terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Perbankan Syariah)”. Menunjukkan bahwa hasil uji T dengan menggunakan batas signifikansi 0,05, nilai signifikansi tersebut berada di atas taraf 10% ($0,009 < 0,05$) yang berarti menolak H_0 dan menerima H_a dan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu ($2,667 > 1,65$). Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa motivasi mahasiswa berpengaruh terhadap keputusan menabung.

Motivasi adalah keadaan alam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan tertentu guna mencapai sesuatu tujuan. menurut Abraham Maslow motivasi dapat dikatakan sebagai kekuatan (energi) seseorang yang dapat menimbulkan tingkat persentasi dan entusiasmenya dalam melaksanakan suatu kegiatan, baik yang bersumber dalam diri individu itu sendiri maupun dari luar individu. Termasuk dengan motivasi menghindari riba akan muncul karena kebutuhan yang dirasakan oleh nasabah. Kebutuhan sendiri muncul karena nasabah merasakan ketidaknyamanan antara yang seharusnya dirasakan dan kenyataan sesungguhnya yang dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan pemenuhan kebutuhan.

2. Pengaruh Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Muamalat Palangka Raya

Berdasarkan hasil uji t, bahwa nilai $t_{hitung} 4,971 > t_{tabel} 1,66$ dan nilai signifikansi (Sig) dan nilai signifikansi sebesar sebesar 0,000 lebih kecil dari pada 0,05, bernilai positif yang berarti bahwa pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Jadi, dapat disimpulkan bahwa hipotesis pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat

Cabang Palangka Raya dengan demikian H_1 Terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan Muhammad Hidayatullah dengan judul “Pengaruh Pengatahuan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah pada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Makasar”. Menyatakan hasil analisis nampak bahwa pengetahuan konsumen yang terdiri dari atribut peoduk, manfaat produk, dan nilai kepuasan produk mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah dalam memilih Bank Syariah di Makasar.

Diketahui bahwa variabel X_2 pengetahuan produk perbankan Syariah berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Dari 100 nasabah yang peneliti teliti nasabah mengetahui produk yang ada di Bank Muamalat, kebanyakan nasabah yang peneliti teliti mereka mengetahui perkembangan teknologi zaman sekarang dengan adanya pengetahuan teknologi tersebut nasabah dapat mengetahui produk yang ada di Bank Muamlat Cabang Palngka Raya, mereka tidak perlu capek-capek datang ke Bank Muamalat untuk mengetahui Produk yang ada di Bank Muamalat merea cukup buka alamat website resmi Bank Muamalat Cabang Palangka Raya melalui

hanphone, Laptop dan lain-lain. Dapat disimpulkan produk yang ada di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya mudah diketahui oleh masyarakat dengan adanya website resmi tersebut nasabah dipermudah dalam mengetahui Produk di Bank di Muamalat Cabang Palangka Raya apalagi di zaman sekarang ini hampir semua kalangan dapat mengoprasikan teknologi yang ada saat ini.

Pengetahuan produk merupakan pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen mengenai produk/jasa yang akan dikonsumsi. Begitu juga dengan nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya mereka memutuskan menjadi nasabah karena pengetahuan produk tentang produk perbankan syariah yang dimiliki. Semakin banyak pengetahuan dan informasi terhadap produk yang dimiliki oleh konsumen, maka konsumen akan semakin cepat dalam memutuskan pembelian terhadap suatu produk.

3. Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Muamalat Palangka Raya.

Pengaruh simultan merupakan pengaruh dari beberapa variabel bebas (independen) yang secara bersama-sama mempengaruhi variabel terikat (dependen). Dalam penelitian ini, menunjukkan bahwa terdapat pengaruh secara simultan dari motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Kota Palangka Raya. Diperoleh

hasil F_{hitung} sebesar $27,912 > F_{tabel} 3,07$ dan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari pada 0,05, Sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak yang berarti bahwa motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh positif dan signifikan secara simultan atau bersama-sama terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Sedangkan dari hasil penelitian koefisien determinasi R^2 menunjukkan bahwa kedua variabel independen yaitu X_1 (Motivasi Menghindari Riba) dan X_2 (Pengetahuan Produk Perbankan Syariah) berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu keputusan sebesar 0,323 atau 32,3 %. sedangkan sisanya 67,7% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu oleh Neneng Nelvi dengan judul “faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih Bank Syariah (Studi kasus pada nasabah BNI Syariah Yogyakarta)” dalam penelitian tersebut disebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan adalah produk, harga, lokasi, proses, pegawai, bukti fisik, persepsi, motivasi dan pembelajaran. hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa secara simultan produk, promosi, lokasi, proses, pegawai, bukti fisik, motivasi dan pembelajaran memiliki pengaruh keputusan menjadi nasabah.

Berdasarkan penelitian ini diketahui bahwa variabel motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terdapat pengaruh sebesar 0,323 atau 32,3% terhadap variabel keputusan, dan sisanya sebesar 67,7%. Seperti penelitian diatas, terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan dan bisa jadi faktor lain tersebut seperti harga, promosi, lokasi, proses, pegawai, bukti fisik, persepsi, pembelajaran, dan penjualan perorangan memiliki pengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah sehingga penelitian yang saya lakukan mengenai motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah hanya memiliki 0,323, atau 32,3%.

Proses pengambilan keputusan merupakan proses psikologis dasar yang memainkan peranan penting dalam memahami bagaimana konsumen secara aktual pengambilan pembelian keputusan pembelian sendiri merupakan tindakan yang dilakukan konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk. Konsumen selalu mempertimbangkan kualitas, harga, dan produk yang sudah dikenal oleh masyarakat sebelum memutuskan melakukan pembelian konsumen biasanya melalui beberapa tahap terlebih dahulu yaitu, pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa keputusan pembelian merupakan tindakan yang dilakukan

konsumen untuk melakukan suatu produk. Oleh karena itu, pengambilan keputusan pembelian konsumen yaitu suatu proses pemilihan salah satu alternatif penyelesaian masalah dengan tindak lanjut yang nyata. Setelah itu konsumen dapat melakukan evaluasi pilihan dan kemudian dapat menentukan sikap yang akan diambil selanjutnya.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan dengan melakukan study kelapangan, yakni dengan menyebarkan kuesioner kepada 120 responden. Responden dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Tujuan akhir dari penelitian ini adalah untuk melihat ada atau tidaknya pengaruh motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap keputusan menjadi nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini di peroleh bahwa Motivasi menghindari riba berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. berdasarkan uji t, bahwa nilai t_{hitung} sebesar $3,623 > 1,66$ dan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari pada 0,05, bernilai positif yang berarti bahwa motivasi menghindari riba berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.
2. Pada penelitian ini di peroleh bahwa pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. berdasarkan uji t, bahwa nilai t_{hitung} sebesar $4,971 > t_{tabel}1,66$ dan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari pada 0,05, bernilai positif yang berarti bahwa

pengetahuan produk perbankan syariah berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

3. Pada penelitian ini di peroleh bahwa motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah secara bersamaan berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. berdasarkan uji F, bahwa nilai F_{hitung} sebesar $27,912 > F_{tabel}$ 3,07 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari pada 0,05, berarti bahwa motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberi oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa variabel motivasi menghindari riba tidak berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah Bank Muamalat cabang Palangka Raya. Berdasarkan hasil tersebut maka pihak Bank Muamalat Cabang Palangka Raya meningkatkan motivasi menghindari riba dan pengetahuan produk perbankan syariah serta mengoptimalkan bersosialisasi untuk memperkenalkan apa itu riba, produk perbankan syariah, mengajak calon

nasabah dengan memulai menabung berdasarkan prinsip syariah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Dengan telah terselesainya penelitian ini, diharapkan penelitian selanjutnya dapat menggunakan penelitian ini sebagai referensi, dan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel atau meneliti hal lain yang dapat mempengaruhi minat nasabah dalam memilih Bank Muamalat Cabang Palangka Raya.



DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

- Ali Zainuddin , *hukum perbankan syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Arifin Zainul, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006.
- Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian: Suatu pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Ascara, *Akad dan Produk Bank Syariah di Indonesia*, Jakarta: Radja Grafindo, 2007.
- Ascarya, *akad & produk bank syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Ghozali Imam, *Aplikasi analisis multivariate IBM SPSS 23.*” Edisi 8. Semarang B P Undip, 2015.
- Ghozali Imam, “*Aplikasi analisis multivariate dengan program SPSS.*” Semarang B P Undip, 2005.
- Idrus Muhammad, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Kementerian Agama Republik Indonesia , *Al- Qur’an dan Terjemahnya*, Surabaya: Halim, 2014.
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* , Jakarta: Erlangga, 2006.
- Malhotra, Naresh K. *Riset Pemasaran: Pendekatan Terapan Jilid 2*. Jakarta: PT. Indeks. 2006.
- Martono Nanang, *Metode Penelitian Kuantitatif Analisis isi dan Analisis Data Sekunder*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Masyuri dan M Zainuddin, *Metode Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*, Bandung, PT Refika Aditama, 2008.
- Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Narbuko Choli, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT BumiAksara, 2009.

Neolaka Amos, *Metode Penelitian dan Statistik*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016.

Ramayulis, *Psikologi Agama*, Jakarta: Kalam Mulia.

RI, Departemen Agama. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV Penerbit Jumanatul Ali-Art(JART). 2005.

Ridwan, *Metode dan teknik Menyusu Tesis*, Bandung : Alfabeta, 2010.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2014.

Sule Tisnawati Ernie & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Prenada Media Group, 2005

Sumarwan Ujang, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapany Dalam Pemasaran*, Jakarta: Ghalia Indonesia.

Taniredja Tukiran dan Hidayanti Mustafidah, *Penelitian Kuantitatif (sebuah pengantar)*, Penerbit Alfabeta, Bandung, 2014.

Usman Rachmadi, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika.

Wahjono Imam Sentot, *Mnajamen Tata Kelola Organisasi Bisnis*, Jakarta, PT Indeks, 2008.

Wijono, *Psikologi Industri Dan Organisasi*, Jakarta: Pajar Interpratama Offset, 2010.

B. SKRIPSI

Khusma Fairuz Elfira, “Pengaruh Motivasi Mahasiswa terhadap Keputusan Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Perbankan Syariah)”, (Skripsi—IAIN Tulungagung, 2015).

Rawaini Shinta, “Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah dan Penjualan Perorangan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta”, (Skripsi—Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).

Aprianti Karlana, “Pengaruh Sosial Budaya dan Pemahaman Hukum Riba terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah (studi pada Bank Muamalat Cabang Yogyakarta)”, (skripsi--Uin Suka Yogyakarta, 2017)

Siti Kholila, “Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Muamalat KC Surabaya - Mansyur”, (Skripsi – UIN Sunan Ampel, 2018)

Muhammad Zulfakhri Amzah, “Pengaruh Motivasi Terhadap Mahasiswa Menabung di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Padang Sidempuan”, (Skripsi – IAIN pPadang Sidempuan, 2019)

C. JURNAL

Amah Nik, *Jurnal akuntansi dan pendidikan..* vol. 2, No. 1, April 2013.

Dewi Sari Mutiara, ”Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia: Suatu Tinjauan”, *Jurnal Aplikasi Bisnis*, Vol. 3, No. 2, (April, 2013).

Sri Kussujaniatun, “Pengaruh Pengetahuan Produk, Nilai, dan Kualitas Yang Dipersisipkan terhadap Kepuasan Pelanggan Mobil Toyota”, *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 5, No. 1, (April, 2011).

D. INTERNET

Johanes, *Uji Reliabilitas*, <http://konsultassps.blogspot.co.id/p/uji-reabilitas.htm?m=1>, diakses 5 juli 2020.

Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.com, diakses pada hari Senin 13 Juli 2020.

Profil Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.co.id, diakses pada hari Senin 13 Juli 2020.