

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Bank BNI Syariah dan Karakteristik Responden**

##### **4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan**

###### **4.1.1.1 Sejarah Singkat Bank BNI Syariah Cabang Semarang**

Selain adanya *demand* dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya (yang lama) menjadi Universal Banking, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep *dual system banking*, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah. Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroperasinya Unit Usaha Syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan Cabang Syariah. Tepatnya pada tanggal 29 april 2000 BNI Syariah membuka lima kantor Cabang Syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni : Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Pada tahun 2001 BNI Syariah kembali membuka lima kantor Cabang Syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia yakni : Jakarta (dua cabang), Bandung, Makasar dan Padang seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, pada tahun 2002 BNI Syariah membuka dua kantor Cabang

Syariah baru di Medan dan Palembang. Diawal tahun 2003, dengan pertimbangan load bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor Cabang Syariah di Jepara ke Semarang, sedangkan untuk melayani masyarakat kota Jepara, BNI Syariah membuka kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara.<sup>1</sup>

#### **4.1.1.2 Visi dan Misi Bank BNI Syariah Cabang Semarang**

a. Visi

Menjadi Bank Syariah Pilihan Masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

b. Misi

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli kepada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan Ibadan.
- 5) Menjadi tata kelola perusahaan yang amanah.<sup>2</sup>

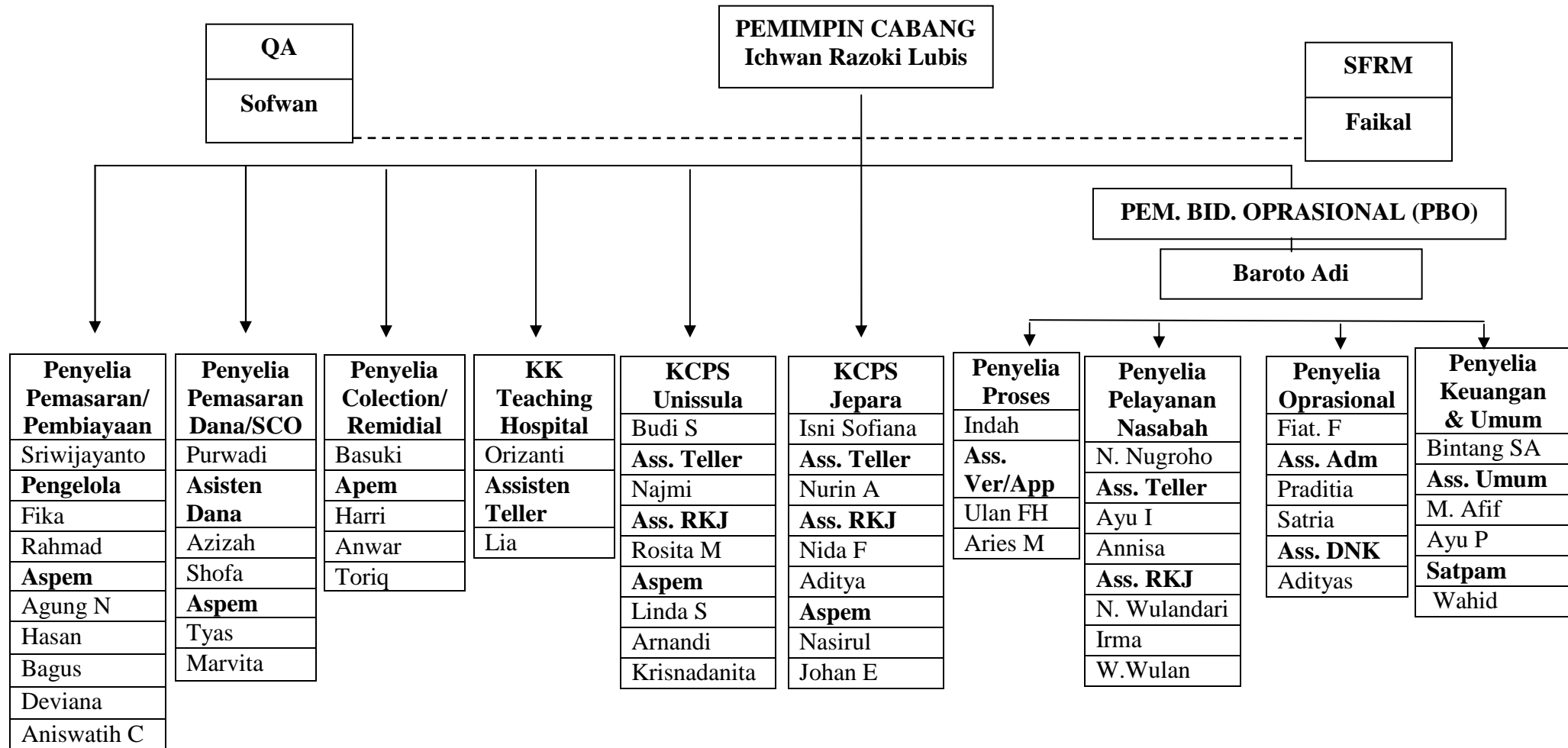
---

<sup>1</sup> [www.BNISyariah.tripod.com](http://www.BNISyariah.tripod.com)

<sup>2</sup> Laporan tahunan BNI Syariah 2010, Hlm.20

#### 4.1.1.3. Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah Cabang Semarang

Struktur organisasi PT. Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang sebagai berikut:



#### 4.1.1.4. Produk Bank BNI Syariah

Bank BNI Syariah memiliki berbagai jenis produk dan jasa yang relatif lengkap untuk memenuhi kebutuhan individu, usaha kecil dan institusi. Produk dan jasa yang tersedia untuk individu, usaha kecil maupun institusi meliputi produk pembiayaan, produk investasi, produk simpanan dan jasa-jasa perbankan . Keseluruhan produk tersebut dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa membedakan etnis atau agama. Adapun produk-produk Bank BNI Syariah adalah sebagai berikut:<sup>3</sup>

##### a. Produk Individu

1. IB Hasanah Card merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit berdasarkan prinsip Syariah sebagaimana diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) nomor 54/DSN-MUI/IX/2006 tentang Syariah Card.
2. Griya IB Hasanah Card merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk membeli, membangun, merenovasi rumah ( termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya) dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing- masing calon nasabah.

---

<sup>3</sup> Laporan tahunan BNI Syariah 2010, *op.cit,Hlm.122-127*

3. Gadai emas IB Hasanah atau disebut juga pembiayaan rohn merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas ( lantaran dana atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.
4. Tabungan Haji IB Hasanah adalah fasilitas pembiyaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji dengan menggunakan akad ijarah. Talangan IB Hasanah dapat diberikan nasabah yang sudah memiliki tabungan IB Hasanah.
5. Tabungan IB THI Hasanah adalah tabungan yang didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan biaya penyelenggaraan ibadah haji.
6. Tabungan IB Hasanah hadir untuk memenuhi kebutuhan dalam mengelola dana serta melakukan transaksi sehari-hari. Tabungan IB hasanah dilengkapi dengan ATM yang berfungsi sebagai kartu debit yang yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi pada merchant berlogo Master Card di seluruh dunia. Selain itu, Tabungan IB Hasanah juga dapat melalui internet banking dan phone

banking. Tabungan IB Hasanah dapat dibuka, ditarik dan disetor di seluruh cabang BNI.

7. Tabungan IB Prima Hasanah adalah produk turunan dari Tabungan IB Hasanah yang ditujukan untuk individu yang menginginkan layanan lebih dan diberikan fasilitas executive lounge di bandara kota-kota besar di Indonesia.
8. Tabungan IB Tapenas Hasanah adalah tabungan perencanaan dalam mata uang rupiah yang digunakan untuk mewujudkan rencana masa depan, misalnya untuk dana pendidikan, umroh, pernikahan, dan liburan.
9. Multiguna IB Hasanah, merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai ( apabila bernilai material ) dan atau aset tetap yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan dalam Syariah Islam. Selain produk-produk individu tersebut di atas, BNI Syariah juga menyediakan produk pembiayaan kendaraan bermotor, produk pembiayaan multijasa, pembiayaan untuk pendidikan ,

kiriman uang, kliring, RTGS, remittance, Tabunganku IB dan Deposito IB Hasanah .

b. Produk Usaha Kecil

1. Tabungan IB Bisnis Hasanah adalah produk yang ditujukan untuk usaha kecil atau usaha perorangan yang menginginkan catatan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan, tabungan IB Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi pada merchant berlogo Master Card di seluruh dunia. Selain itu, Tabungan IB Hasanah juga dapat diakses melalui internet banking, sms banking dan phone banking. Tabungan IB Hasanah dapat dibuka, ditarik dan setor di seluruh cabang BNI. Tabungan ini dilengkapi dengan fasilitas executive lounge.
2. Giro IB Hasanah adalah rekening giro yang dilengkapi dengan fasilitas cek/bilyet giro untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan . Giro IB Hasanah dapat diandalkan karena mempunyai banyak fasilitas dan keunggulan.
3. Wirausaha IB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif yang untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan

perundangan yang berlaku.

4. Tunas Usaha IB Hasanah pembiayaan modal kerja atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang feasible namun bankable dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan instruksi presiden nomor 6 Tahun 2007.
5. CCF IB Hasanah merupakan pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan simpanan/investasi dalam bentuk deposito, giro dan tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.
6. Linkage Program IB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) seperti BMT, BPRS, KJKS dan lainnya untuk disalurkan kepada end user (pengusaha mikro, kecil dan menengah syariah ). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping.
7. Kopkar/Kopeg IB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif di mana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada koperasi karyawan (kopkar) koperasi pegawai (kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah kepada end



user/ karyawan.

8. Usaha Kecil IB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

c. Produk Institusi

1. Usaha Besar IB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha berbadan hukum yang berada pada skala menengah dan besar dalam mata uang rupiah maupun valas.
2. Sindikasi IB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah bersama dengan perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek/ usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh agen yang sama pula.
3. Multifinance IB Hasanah adalah penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *executing*, kepada multifinance untuk usahanya dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.
4. Pembiayaan kerjasama dengan dealer IB hasanah merupakan pola kerjasama pemasar dengan dealer

dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan end user dalam jumlah yang cukup banyak.

5. Fleksi IB Hasanah adalah kerjasama dengan perusahaan/ lembaga/ instansi dalam rangka pembiayaan kepada pegawainya. Dalam kerjasama ini perusahaan melakukan pendebitan gaji untuk kepentingan angsuran pegawai.
6. Cash Management adalah jasa pengelolaan seluruh rekening seperti corporate internet banking yang dapat digunakan oleh perusahaan /lembaga/instansi. Produk ini dilengkapi dengan fasilitas virtual account.
7. Payment Center adalah kerjasama BNI Syariah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembiayaan untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini dapat digunakan untuk penerimaan pembiayaan uang kuliah, tagihan listrik dan sebagainya.
8. Payroll Gaji adalah layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan/ instansi pembayaran gaji untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit rekening karyawannya.

Selain produk-produk institusi tersebut diatas, BNI Syariah juga menyediakan pembiayaan onshore, pembiayaan anjak utang dan anjak piutang, pembiayaan ekspor, impor,

Garansi Bank, SKBDN, SKB-DK, kiriman uang, kliring, RTGS, dan Deposito IB Hasanah.

#### 4.1.2. Karakteristik Responden

##### 4.1.2.1 Jenis Kelamin

Adapun jenis kelamin nasabah pada BNI Syariah di Kota Semarang adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1

#### Jenis kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	61	89.7	89.7	89.7
Wanita	7	10.3	10.3	100.0
Total	68	100	100.0	

Sumber: Data Primer diolah

Berdasarkan keterangan diatas dapat diketahui tentang jenis kelamin nasabah pada BNI Syariah di Kota Semarang yang diambil sebagai responden, yang menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah pria, yaitu sebanyak 61 oarang, sedangkan sisanya adalah responden wanita sebanyak 7 orang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden nasabah BNI Syariah di Kota Semarang yang diambil sebagai responden adalah pria.

## 4.1.2.2 Umur Responden

Tabel 4.2

**Umur**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17-29 tahun	25	36.8	36.8	36.8
	30-40 tahun	25	36.8	36.8	73.5
	>40 tahun	18	26.4	26.4	100.0
	Total	68	100.0	100.0	

Sumber: Data Primer diolah

Berdasarkan keterangan diatas dapat diketahui tentang umur nasabah pada BNI Syariah Cabang Semarang yang diambil sebagai responden sebagian besar berusia 17-29 tahun dan 30-40 tahun . Berdasarkan tabel tersebut, memberikan informasi bahwa mayoritas responden berusia 17-29 tahun sebanyak 25 orang dan berusia 30 - 40 tahun sebanyak 25 orang, sedangkan yang berusia >40 tahun sebanyak 18 orang. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden nasabah BNI Syariah Cabang Semarang yang diambil sebagai responden adalah berusia 17 – 40 tahun.

## 4.1.2.3 Pendidikan Terakhir

Tabel 4.3

**Pendidikan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD	2	2.9	2.9	2.9
	SMP	2	2.9	2.9	5.9
	SMA	26	38.3	38.3	44.1
	Sarjana	38	55.9	55.9	100.0
	Total	68	100.0	100.0	

Sumber: Data Primer diolah

Berdasarkan keterangan diatas dapat diketahui tentang pendidikan terakhir nasabah pada BNI Syariah Cabang Semarang yang diambil sebagai responden sebagian berpendidikan sarjana berdasarkan tabel tersebut, memberikan informasi bahwa mayoritas responden berpendidikan sarjana sebanyak 38 orang, sedangkan yang berpendidikan SD dan SMP sebanyak 2 orang.

## 4.1.2.4 Pekerjaan/ profesi

Tabel 4.4

**Pekerjaan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid PNS	5	7.4	7.4	7.4
Wrswata	19	27.9	27.9	35.3
P.swasta	26	38.2	38.2	73.5
Lain-lain	18	26.5	26.5	100.0
Total	68	100.0	100.0	

Sumber: Data Primer diolah

Berdasarkan keterangan pada tabel 4 dapat dijelaskan bahwa sebagian besar dari pekerjaan responden nasabah pada BNI Syariah Cabang Semarang yang diambil sebagai responden mayoritas adalah pegawai swasta yaitu sebanyak 26 orang, sedangkan wiraswasta sebanyak 19 orang dan lain-lain sebanyak 18 orang.

## 4.2. Deskripsi Data Penelitian

Pada bagian ini akan dideskripsikan hasil penelitian yang diperoleh dari angket berupa jawaban nasabah non muslim Bank BNI Syariah Cabang Semarang terhadap variabel penelitian. Variabel ini merupakan variabel independen yaitu faktor minat (lokasi, pelayanan, *religius stimuli*, reputasi, *profit sharing* dan promosi) serta variabel dependen yaitu nasabah non muslim

Dalam angket responden diberikan pertanyaan mengenai sikap mereka terhadap item-item pertanyaan tersebut yang sudah disediakan alternatif jawaban

dengan kategori: Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral/Ragu-ragu (N), Tidak Setuju (TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS). Item pertanyaan ini merupakan tanggapan/sikap responden terhadap hal-hal yang ada dalam item pertanyaan berdasarkan apa yang mereka alami atau rasakan serta yang dapat mendorong mereka bergabung menjadi nasabah di Bank BNI Syariah Cabang Semarang.

#### 4.2.1 Tanggapan Responden Terhadap Lokasi Bank BNI Syariah Cabang Semarang.

Adapun pendapat responden terhadap lokasi dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut:

Tabel 4.5

#### Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Lokasi

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Bank BNI Syariah lokasinya tidak terlalu jauh dari tempat tinggal nasabah	10.3	73.5	8.8	7.4	0
2	Lokasi perkantoran Bank BNI Syariah strategis, berada di pusat pemerintah	0	86.7	7.4	5.9	0
3	Sarana dan prasarana Bank BNI Syariah (Jumlah ATM dan sebagainya) cukup memadai	5.9	83.8	5.9	4.4	0
4	Lokasi Bank BNI Syariah mudah diakses dari berbagai penjuru	4.4	91.2	4.4	0	0

4.2.2 Tanggapan Responden Terhadap Pelayanan Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai item pertanyaan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut:

Tabel 4.6

## Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Pelayanan

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Bank BNI Syariah memiliki teknologi peralatan yang mutakhir sehingga bisa memudahkan nasabah melakukan transaksi	7.4	85.3	4.4	2.9	0
2	Bank BNI Syariah memberikan pelayanan yang efektif dan efisien	2.9	79.4	13.3	1.5	2.9
3	Karyawan Bank BNI Syariah memberikan pelayanan yang cepat dan tepat kepada nasabahnya	10.3	75	13.2	1.5	0
4	Karyawan Bank BNI Syariah selalu bersikap sopan dan santun dalam melayani nasabah.	8.8	83.8	7.4	0	0
5	Karyawan Bank BNI Syariah selalu memperhatikan keluhan nasabah	4.4	67.7	27.9	0	0

4.2.3 Tanggapan Responden Terhadap *Religius Stimuli* Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Untuk sikap atau tanggapan responden terhadap *religius stimuli* dapat dilihat dalam tabel 4.7 berikut:

Tabel 4.7

Tanggapan Responden Terhadap *Religius Stimuli*

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Produk-produk Bank BNI Syariah sudah sesuai dengan keinginan saudara	2.9	58.9	35.3	2.9	0
2	Produk yang ada pada Bank BNI Syariah sesuai dengan ajaran agama	2.9	75	22.1	0	0

4.2.4 Tanggapan Responden Terhadap Reputasi Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Untuk tanggapan responden terhadap reputasi dapat dijelaskan pada



tabel 4.8 dibawah ini.

Tabel 4.8

Tanggapan Responden Terhadap Reputasi

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Bank BNI Syariah memiliki citra yang baik dikalangan masyarakat	5.9	83.8	10.3	0	0
2	Bank BNI Syariah telah dikenal (populer) dikalangan masyarakat	4.4	77.9	13.3	4.4	0

4.2.5 Tanggapan responden terhadap *Profit Sharing* yang diberikan Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Untuk tanggapan responden dalam variabel *Profit Sharing* dapat dijelaskan pada tabel 4.9 dibawah ini.

Tabel 4.9

Tanggapan Responden Terhadap *Profit Sharing*

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Bagi hasil yang di berikan Bank BNI Syariah lebih menguntungkan dibandingkan dengan sistem bunga	2.9	67.7	27.9	0	1.5
2	Bagi hasil antara pihak bank dengan nasabah sudah sesuai dengan prinsip agama	0	61.7	38.3	0	0

4.2.6 Tanggapan Responden Terhadap Promosi Bank BNI Syariah Cabang Semarang Untuk tanggapan responden terhadap promosi dapat dijelaskan pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.10

## Tanggapan Responden Terhadap Promosi

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Menurut saudara Iklan Bank BNI Syariah bagus sehingga menarik perhatian	4.4	79.4	11.8	4.4	0
2	Pemberian hadiah bagi nasabah cukup memuaskan	1.5	63.3	29.4	5.8	0
3	Produk-produk Bank BNI Syariah telah di informasikan ke berbagai kalangan masyarakat, baik yang menengah atas maupun menengah bawah	4.4	69.2	23.5	2.9	0

## 4.2.7 Tanggapan Responden Terhadap Nasabah Funding Bank BNI Syariah Cabang

Semarang. Untuk tanggapan responden terhadap nasabah Funding dapat dilihat pada tabel 4.12 dibawah ini:

Tabel 4.12

## Tanggapan Responden Berkaitan Dengan Nasabah Funding

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Saya senang menyimpan uang dalam bentuk tabungan di Bank BNI Syariah	16.1	64.7	19.2	0	0
2	Saya senang menyimpan uang dalam bentuk giro di Bank BNI Syariah	8.8	70.6	17.7	2.9	0
3	Berinvestasi (deposito) di Bank BNI Syariah lebih menguntungkan dari pada di bank konvensional	16.1	64.7	19.2	0	0
4	Deposito di Bank BNI Syariah di jamin oleh LPS (lembaga penjamin sosial) sehingga dari sisi keamanan tidak mengawatirkan	16.1	64.7	19.2	0	0

4.2.9 Tanggapan Responden Terhadap Nasabah Lending Bank BNI Syariah Cabang Semarang Untuk tanggapan responden terhadap nasabah lending dapat dijelaskan pada tabel 4.13 dibawah ini.

Tabel 4.14

## Tanggapan Responden Terhadap Nasabah Lending

No	Item Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
		Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)	Jml (%)
1	Agunan atas pinjaman dari Bank BNI Syariah tidak memberatkan nasabah	4.4	72.1	20.6	2.9	0
2	Bank BNI Syariah lebih mengutamakan kelayakan usaha dari pada jaminan sehingga membuka kesempatan berusaha (berbisnis)	1.5	80.9	17.6	0	0
3	Fasillitas kredit Bank BNI Syariah tidak membebani nasabah dengan biaya yang mahal dan memberatkan nasabah	1.5	83.8	14.7	0	0

### 4.3. Uji Validitas dan Reabilitas Instrumen

Untuk menguji validitas dan reabilitas intrumen, penulis menggunakan analisis dengan SPSS. Berikut hasil pengujian validitas.dan reabilitas.

#### 4.3.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur (kuesioner). Uji validitas dalam penelitian ini dihitung menggunakan bantuan program SPSS. Kreteria pengukuran yang digunakan adalah:

Apabila  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dengan  $df = n-2$ , maka kesimpulannya item kuesioner tersebut valid.

Apabila  $r_{hitung} < r_{tabel}$  dengan  $df = n-2$ , maka kesimpulannya item kuesioner tersebut tidak valid.

Untuk tingkat validitas dilakukan uji signifikansi dengan membandingkan nilai  $r$  hitung dengan nilai  $r$  tabel. Untuk  $df = n - k$  dalam hal ini  $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah konstruk. Pada kasus ini besarnya  $df = 66$  dengan alpha 0,05 didapat  $r$  tabel 0,239, jika  $r$  hitung (untuk tiap-tiap pertanyaan dapat dilihat pada kolom *corrected* item pertanyaan total *correlation*) lebih besar dari  $r$  tabel dan nilai  $r$  positif, maka butir pertanyaan tersebut dikatakan valid.

Pengujian validitas dalam penelitian ini dengan menggunakan bantuan Program SPSS ver.17. Dari perhitungan diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.15  
Hasil Uji Validitas Instrumen

No	Item Pertanyaan	Ritung	r tabel	Keterangan
1	Q1	0.241	0.239	Valid
2	Q2	0.396	0.239	Valid
3	Q3	0.320	0.239	Valid
4	Q4	0.257	0.239	Valid
5	Q5	0.254	0.239	Valid
6	Q6	0.645	0.239	Valid
7	Q7	0.516	0.239	Valid
8	Q8	0.310	0.239	Valid
9	Q9	0.490	0.239	Valid
10	Q10	0.494	0.239	Valid
11	Q11	0.531	0.239	Valid
12	Q12	0.436	0.239	Valid
13	Q13	0.628	0.239	Valid
14	Q14	0.644	0.239	Valid
15	Q15	0.406	0.239	Valid
16	Q16	0.346	0.239	Valid
17	Q17	0.505	0.239	Valid
18	Q18	0.375	0.239	Valid
19	Q19	0.240	0.239	Valid
20	Q20	0.495	0.239	Valid
21	Q21	0.677	0.239	Valid
22	Q22	0.330	0.239	Valid
23	Q23	0.531	0.239	Valid
24	Q24	0.333	0.239	Valid
25	Q25	0.351	0.239	Valid

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel-tabel di atas dapat diketahui bahwa masing-masing item pertanyaan memiliki  $r$  hitung  $>$  dari  $r$  tabel dan bernilai positif. Dengan demikian butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

Tabel 4.16

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	68	100
	Excluded <sup>a</sup>	0	0
	Total	68	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**4.3.2. Uji Reliabilitas Instrumen**

Pengujian reliabilitas terhadap seluruh item atau pertanyaan pada penelitian ini akan menggunakan rumus koefisien *cronbach alpha*. Nilai *cronbach alpha* kritis pada penelitian ini menggunakan nilai 0,60 dengan asumsi bahwa daftar pertanyaan yang diuji akan dikatakan reliabel bila nilai *cronbach alpha*  $\geq 0,60$ .

Syarat suatu alat ukur menunjukkan kehandalan yang semakin tinggi adalah apabila koefisien *reliabilitas* ( $\alpha$ ) yang mendekati angka satu. Apabila koefisien *alpha* ( $\alpha$ ) lebih besar dari 0,60 maka alat ukur dianggap handal.

Table 4.17

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.721	25

Dari hasil analisis didapat nilai Alpha sebesar 0,721 yang artinya seluruh pertanyaan sudah memenuhi persyaratan dan dapat dikatakan item tersebut realible atau handal.

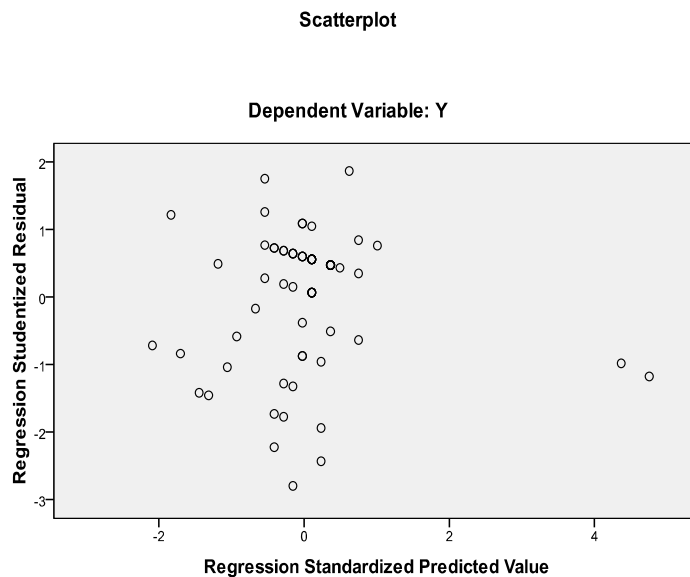
#### 4.4. Uji Asumsi Klasik

Berdasarkan hasil pengujian segala penyimpangan klasik terhadap data penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

##### 4.4.1. Uji heteroskedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians. Adapun hasil uji heterokedastisitas sebagai berikut:

Grafik 1.1

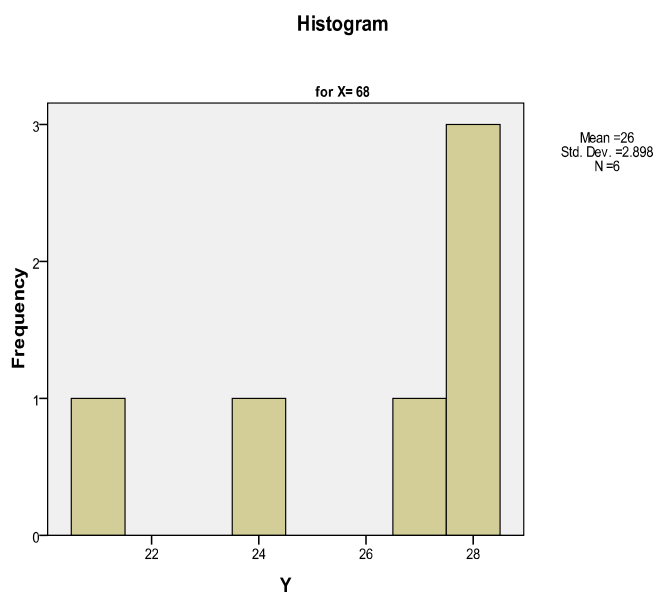


Berdasarkan grafik scatterplot menunjukkan bahwa titik-titik menyebar dan tidak membentuk pola tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi *heterokedastisitas*.

#### 4.4.2. Uji Normalitas data

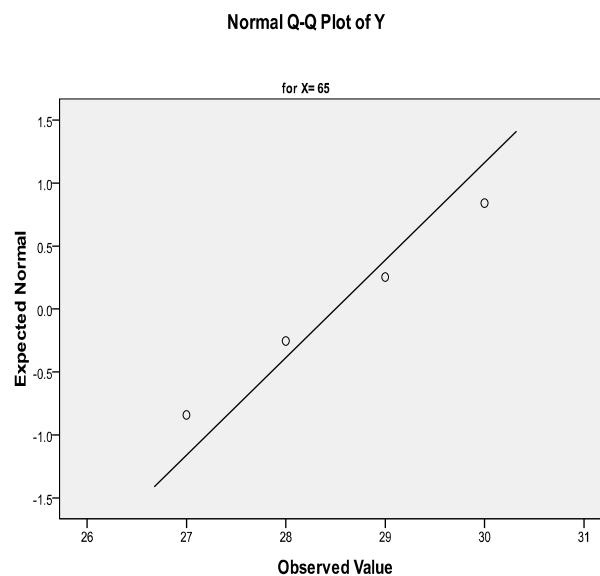
Pengujian asumsi ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi normal atau mendekati normal Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan analisis grafik.

Grafik 1.2





Grafik 1.3



Dari grafik histogram atau grafik normal plot dapat disimpulkan bahwa grafik histogram tidak memberikan pola distribusi menceng. Sedangkan pada grafik normal plot terlihat bahwa tersebar diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu y.

#### 4.5. Pengujian hipotes

Untuk menguji hipotesis, pengujian dilakukan dengan menggunakan Koefisien determinasi ( $R^2$ ):

Koefisien determinasi memiliki fungsi untuk menjelaskan sejauh mana kemampuan variabel independen (faktor minat) berpengaruh terhadap variabel dependen (nasabah non muslim).

Tabel 4.13

**Model Summary<sup>d</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.309 <sup>a</sup>	.096	.082	2.051	1.856

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data primer yang diolah

Hasil olahan statistik yang dibantu program SPSS 17.0 for windows menunjukkan bahwa variabel independen hanya mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 96%, sedang yang 4% sisanya dijelaskan variabel lain.

Tabel 4.14

**ANOVA<sup>d</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	29.347	1	29.347	6.973	.010 <sup>a</sup>
Residual	277.771	66	4.209		
Total	307.118	67			

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel 4.14 ditunjukkan dengan hasil perhitungan F test yang menunjukkan nilai 6.9773 dengan tingkat probabilitas 0,010 yang jauh dibawah alpha 5%. Hal ini berarti bahawa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

Tabel 4.15

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	95.0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
	1 (Constant)	20.883	2.252				9.273
X	.085	.032	.309	2.641	.010	.021	.150

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui hasil analisis regresi diperoleh koefisien untuk variabel sebesar 0.085 dengan konstanta 20,883 sehingga model persamannya sebagai berikut:

$$Y = 20,883 + 0,085X$$

Hasil analisis dengan mengguannkn bantuan SPSS diperoleh sebagai berikut:

- a. Koefisien regressi sebesar 20,883 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% maka faktor minat nasabah non muslim maka akan menambah nasabah di Bank BNI syariah sebesar 2088,3%.
- b. Nilai beta dalma *unstandardized coefficients*\_variabel faktor-faktor minat nasabah non muslim menunjukkan angka 0,085, yang artinya besaran pengaruh faktor minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank BNI syariah sebesar 0,85%

#### 4.6. Pembahasan

Pengaruh masing-masing variabel independen (faktor minat) dan variabel dependen (nasabah non muslim) dapat dijelaskan sebagai berikut:

Dari hasil pengujian yang dilakukan terbukti bahwa faktor-faktor minat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nasabah non muslim pada Bank BNI Syariah P value < (0,05). faktor minat nasabah merupakan faktor yang perlu diperhitungkan. Semakin tinggi tingkat pengaruh faktor minat maka akan semakin besar pengaruhnya dalam membangkitkan minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Dari hasil pengujian yang dilakukan terbukti faktor minat (lokasi, pelayanan, *Religious Stimuli*, reputasi, *profit sharing* dan promosi ) berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Hal ini bisa di tunjukan dengan hasil jawaban responden pada masing-masing item pertanyaan yang menghasilkan urutan besarnya pengaruh variabel independen yang berbeda. Adapun besarnya pengaruh faktor minat dari urutan yang berpengaruh terbesar sampai yang terkecil adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh yang paling besar adalah lokasi yang mempunyai pengaruh sebesar 28% dalam mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah BNI Syariah Cabang Semarang. Karena nasabah menganggap bahwa lokasi BNI Syariah adalah mudah diakses dari berbagai penjuru. Dalam menentukan lokasi atau *places* perusahaan harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan *target market* sehingga dapat efektif dan efisien.
2. Pengaruh terbesar kedua setelah lokasi adalah reputasi yang memberikan kontribusi cukup besar yaitu sebesar 20.3% dalam mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menjadi nasabah BNI Syariah Cabang Semarang. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing

suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Oleh sebab itu reputasi yang baik perlu di pertahankan dan di tingkatkan oleh BNI agar terus membangkitkan minat nasabah untuk menjadi nasabah di Bank BNI Syariah. Bagi nasabah sebuah reputasi masih dianggap penting dalam membuat keputusan untuk bergabung menjadi nasabah atau tidak.

3. Pengaruh di urutan ke tiga adalah *Pofit Sharing* yang mempunyai pengaruh sebesar 15.1% dalam mempengaruhi variabel minat nasabah non muslim menjadi nasabah di BNI Syariah Cabang Semarang. Semakin tinggi *profit sharing* yang diberikan oleh pihak bank maka minat menjadi nasabah di Bank Syariah semakin tinggi. Hal ini dimungkinkan karena *profit sharing* yang diberikan oleh BNI Syariah Cabang Semarang kepada nasabah non muslim cukup tinggi dan BNI Syariah Cabang Semarang termasuk bank yang dapat memberikan bagi hasil atau mempunyai tingkat keuntungan yang tinggi untuk dibagikan kepada nasabah BNI Syariah Cabang Semarang. Dan *Pofit Sharing* antara pihak bank dengan nasabah sudah sesuai dengan prinsip syariah.
4. Pengaruh di urutan ke empat adalah pelayanan yang memberikan kontribusi sebesar 13% dalam mempengaruhi variabel minat nasabah non muslim menjadi nasabah di BNI Syariah Cabang Semarang. Semakin tinggi pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank BNI Syariah maka minat menjadi nasabah di Bank BNI Syariah semakin tinggi. Hal ini dimungkinkan karena pelayanan yang diberikan oleh BNI Syariah Cabang Semarang kepada nasabah non muslim cukup tinggi dalam membangkitkan minat nasabah non muslim menjadi

nasabah di Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Semakin baik kinerja pelayanan yang diberikan oleh karyawan semakin besar pula minat nasabah non muslim menjadi nasabah di bank syariah Cabang Semarang. Dalam melayani nasabahnya petugas bank harus bersikap sopan, santun, dan rendah hati Sehingga di peroleh kepuasan pelanggan dan nasabah tidak akan beralih ke bank lain

5. Pengaruh di urutan ke lima adalah promosi yang mempunyai pengaruh sebesar 12.4.% ini menandakan bahwa promosi yang dilakukan oleh bank BNI Syariah memang sudah baik dan dapat diterima oleh masyarakat, khususnya nasabah non muslim yang telah menjadi nasabah di Bank BNI Syariah. Semakin baik promosi yang dilakukan oleh BNI Syariah akan menambah daya tarik minat nasabah untuk menjadi nasabah di Bank BNI Syariah.
6. pengaruh di urutan ke enam adalah *religius stimuli yang* mempunyai pengaruh sebesar 10.2%, ini menandakan bahwa *religius stimuli* pada BNI Syariah sesuai dengan ajaran agama.

Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa faktor minat berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank BNI Syariah. Hal ini sejalan dengan pengujian hipotesa yang menyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara faktor minat terhadap nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank BNI Syariah dengan di tunjukan nilai P value 0,010 pada tabel 4.14, dimana lebih kecil dari taraf signifikansi 5%. Ini artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor minat nasabah non muslim terhadap bank BNI Syariah Cabang Semarang.