

**PENGARUH LABEL SYARI'AH, LOKASI, dan KEBUTUHAN  
TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN NASABAH  
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* di UNIT LAYANAN  
MODAL MIKRO (ULaMM) SYARIAH PT. PERMODALAN NASIONAL  
MADANI (PERSERO) DEMAK**

**SKRIPSI**

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1 dalam Ilmu Ekonomi  
Islam



*Disusun Oleh:*

**TUTIK KHOIROTUN NAVIAH**

**NIM: 1405026031**

**EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2019**



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka kampus III Ngaliyan (024) 7601291 Fax. 7624691 Semarang 50185

Hal : PERSETUJUAN PEMBIMBING  
An. Sdri. Tutik Khoirotn Naviah

Kepada

Yth. Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara:

Nama : Tutik Khoirotn Naviah

NIM : 1405026031

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul : Pengaruh Label Syariah, Lokasi, dan Kebutuhan Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan *Murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak.

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi mahasiswa tersebut dapat segera diujikan. Demikian Harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Semarang, 15 Oktober 2018

Pembimbing I

Dra.Hj. Nur Huda, M.Ag.  
NIP.19690830 199403 2 003

Pembimbing 2

Nurudin, SE. MM  
NIP. 19900523 201503 1 003



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Prof. Dr. Hamka (kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691,  
Semarang, Kode Pos 50185

#### PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :  
Judul : **Pengaruh Label Syari'ah, Lokasi, dan Kebutuhan Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan *Murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak.**

Penulis : Tutik Khoirotun Naviah  
NIM : 1405026031  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah diujikan dalam sidang *munaqosyah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang dan dinyatakan LULUS dengan predikat Cumlaude pada tanggal :

**12 Desember 2018**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2018/2019.

Semarang, 12 Desember 2018

#### DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang

(Choirul Huda, M. Ag.)  
NIP. 19760109 200501 1 004



Sekretaris Sidang

(Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag.)  
NIP. 19690830 199403 2 003

Penguji Utama I

(Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., M.A.)  
NIP. 19751218 200501 1 002

Penguji Utama II

(Dr. H. Muhammad Saifullah, M. Ag.)  
NIP. 19700321 199603 1 003

Pembimbing I

Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag.  
NIP. 19690830 199403 2 003

Pembimbing II

Nurudin, SE., MM  
NIP. 19900523 201503 1 004

## MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

(An-Nisaa’ [4] : 29)

“ Sesuatu mungkin mendatangi mereka yang menunggu, namun hanya didapatkan oleh mereka yang bersemangat mengejarnya”

(Abraham Lincoln)

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji syukur hanya bagi Allah SWT. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada baginda Nabi besar Muhammad SAW yang syafa'atnya selalu diharapkan. Dengan rasa bahagia saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Almamaterku tercinta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
2. Ibuku, Waginah. Sosok wanita terhebatku, wanita inspiratifku, wanita luar biasa yang dengan keikhlasan, cinta dan kasih sayang merawat anak-anaknya dengan sabar. Menuntun setiap langkah anak-anaknya agar kelak menjadi anak yang sholeh dan sholehah. Semoga selalu dalam lindungan Allah SWT.
3. Bapakku, Muhato. Sosok ayah yang tangguh mengajarku banyak hal tentang hidup, kesabaran, tanggung jawab dan kerja keras. Menjaga dan melindungi keluarganya agar tetap bahagia. Semoga selalu diberikan kesehatan dan keberkahan.
4. Kakakku Teguh Priyanto, adikku Nia Ramandani, kakak Ida Puji Lestari, jagoanku Bintang Yanda Permana Danu, yang telah mendukung baik *dzahir* maupun *bathin*. Teman disaat susah atau senang. Semoga tetap dalam jalur kesuksesan dan mampu menjadi anak yang berbakti dan membahagiakan kedua orang tua.
5. Dosen dan semua guruku yang telah berjasa begitu besar, berkat bimbingan dan do'a yang pada akhirnya saya bisa melangkah sampai sejauh ini dan tidak takut untuk melihat jauh kedepan.
6. Mohammad Nurul Hakim dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu-persatu dalam memberikan motivasi dan bantuan selama penyusunan tugas akhir skripsi ini.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan Rahman dan Rahim-Nya kepada kita semua, Aamiin...

## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, dengan ini penulis menyatakan bahwa skripsi yang telah penulis selesaikan yang berjudul “Pengaruh Label Syariah, Lokasi, dan Kebutuhan Terhadap pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan *Murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak” benar-benar karya penulis dan sama sekali tidak berisi materi tulisan orang lain ataupun pemikiran-pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan sebagai rujukan yang dilakukan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku.

Semarang, 15 Oktober 2018.



Tutik Khoirotun Naviah

NIM. 1405026031



KEMENTERIAN AGAMA R.I  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp. (024)7601291 Fax.  
7624691 Semarang, Kode Pos 50185

---

---

## PEDOMAN TRANSLITERASI

### HURUF ARAB KE HURUF LATIN

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

#### A. Konsonan

ء = ‘	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = ‘	ى = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

#### B. Vokal

ا = a

ي = i

و = u

### C. Diftong

أَي = ay

أَوْ = aw

### D. Syaddah ( - )

*Syaddah* dilambangkan dengan konsonan ganda,  
misalnya الطَّبّ *al-thibb*

### E. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang ( ...ال) ditulis dengan al- ... misalnya الصناعة =  
*al-shina'ah*. Al- ditulis huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan  
kalimat.

### F. Ta' Marbutah (ة)

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan "h" misalnya الطبيعية المعيشة = *al-*  
*ma'isyah al-thabi'iyah*.



## ABSTRAK

Perilaku konsumen dalam menentukan sebuah keputusan cenderung cukup menggunakan banyak pertimbangan, seperti faktor label syariah, lokasi, maupun kebutuhan yang mereka anggap sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Oleh karena itu dengan adanya fenomena inilah yang mendorong untuk melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Label Syariah, Lokasi, dan Kebutuhan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan *Murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh label syariah, lokasi dan kebutuhan secara parsial dan secara simultan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di unit layanan modal mikro (ULaMM) syariah Demak. Setelah penelitian ini dilakukan, diharapkan akan memberikan manfaat bagi beberapa pihak, di antaranya adalah menambah pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan label syariah, lokasi, dan kebutuhan terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

Metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara pengisian angket. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara sampling jenuh yaitu sampel dengan semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Jumlah responden sebanyak 90 orang. Teknik analisa data yang digunakan adalah uji validitas, uji reabilitas, dan uji regresi linear berganda. Dari hasil penelitian ini secara parsial label syariah ( $X_1$ )  $T_{hitung} = 2,187 > T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,031 < 0,05$  artinya berpengaruh positif dan signifikan dan kebutuhan  $T_{hitung} = 2,187 > T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,031 < 0,05$  juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Sedangkan lokasi  $T_{hitung} = -1,526 < T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,131 > 0,05$  artinya berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah. Secara simultan variabel label syariah, lokasi dan kebutuhan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* sebesar 29,4%, ini dapat dilihat dari hasil uji R Square-nya yaitu 0.294.

Kata Kunci : Label Syariah, Lokasi, Kebutuhan, Pengambilan Keputusan

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan, rahmat, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH LABEL SYARIAH, LOKASI DAN KEBUTUHAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* di UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) SYARIAH PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI DEMAK”** dengan lancar. Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik.

Skripsi ini disusun guna memenuhi dan melengkapi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S-1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Jurusan Ekonomi Islam (EI). Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini mendapat banyak bantuan baik moril maupun materiil dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini dengan rasa hormat yang dalam penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dra. Hi. Nur Huda, M.Ag., sebagai dosen Pembimbing I dan Nurudin, SE.MM, sebagai dosen pembimbing II yang telah sabar memberikan bimbingan, saran dan pengarahan selama penyusunan skripsi.
2. Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Dr. H. Imam Yahya., M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan izin penelitian untuk keperluan penyusunan skripsi.
4. Ahmad Furqon, Lc, MA., Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.
5. Dr. H. Muchlis, M. Si., selaku wali dosen yang telah sabar memberikan arahan dan masukan selama penulis menuntut ilmu.
6. Segenap dosen beserta karyawan UIN Walisongo yang telah membekali penulis berbagai pengetahuan selama kuliah di UIN Walisongo Semarang .
7. Darmawan Muhammad Taufiq sebagai kepala kantor dan Eka Wahyu Desmawati sebagai pegawai keuangan dan administrasi Mikro di PNM ULaMM Syariah

Demak yang telah menginspirasi penulis dan memberikan berbagai informasi kepada penulis untuk melakukan penelitian.

8. Sahabat-sahabatku di just friend zone Malinda, Rahma, Irma, Rosi, Coi, Dewi, Wulan, dan Ifa yang setia menyemangatiku, mendengarkan segala keluh kesah, seneng bareng susah bareng. Semoga Allah memberikan kebahagiaan dan kesuksesan untuk kita semua.
9. Keluarga baruku, kos Bank Niaga Blok D1 yang selalu memberikan suasana kekeluargaan. Semoga silaturahmi ini tetap terjaga sampai kelak.
10. Teman seangkatan Ekonomi Islam 2014 terutama EIA 14, Irma, Malinda, Rahma, Dewi, Coy, Ifa, Wulan, Rosi, Nafi, Olip, Agus, Fuad, Ubad, Zulfa, Eni, Nooria, Fitri, Rini, Faisal, Iqbal, Ulil, Wisnu, Sigit, Anwar, Fahma, Sahal, Reza, Inna, Ali, Yazid, Mozaik, Roisah, dan Sofwan. Semoga kita dapat bertemu kembali dengan kesuksesan kita masing-masing.
11. Untuk sahabatku, Siti Ummi Nafi'atul Mas'udah yang senantiasa mendengarkan keluh kesah dan memberikan motivasi agar tidak mudah menyerah.
12. TIM KKN Mermaid Family Bani Siswoto Posko 13 Desa Menur, Kecamatan Mranggen, Kabupaten Demak. Agam, Aji, Laila, Ira, Wafda, Hilya, Zahro, Nada, Nana, Isna, Arul, Darul dan Anik yang kesemuanya begitu baik selama masa KKN.

Semoga semua amal baik mereka dicatat sebagai amalan yang baik oleh Allah SWT, Amin. Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat dibutuhkan guna menyempurnakan skripsi ini. Akhirnya harapan peneliti mudah-mudahan apa yang terkandung di dalam penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak.

Semarang, 15 Oktober 2018

Penulis,

**Tutik Khoirotun Naviah**

**NIM. 1405026031**

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>DEKLARASI.....</b>	<b>vi</b>
<b>TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xx</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1	Latar Belakang Masalah.....	1
1.2	Rumusan Masalah .....	11
1.3	Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	11
1.4	Sistematika Penulisan.....	13

### **BAB II KERANGKA TEORI**

2.1	Pengambilan Keputusan.....	14
2.1.1	Definisi Keputusan .....	14
2.1.2	Dasar-Dasar Pengambilan Keputusan .....	15

2.1.3	Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan .....	16
2.1.4	Proses Pengambilan Keputusan.....	17
2.2	Murabahah.....	19
2.2.1	Pengertian Murabahah .....	19
2.2.2	Landasan Hukum Murabahah.....	20
2.2.3	Rukun dan Syarat Murabahah .....	22
2.2.4	Jenis Murabahah .....	22
2.3	Label Syariah .....	23
2.3.1	Pengertian Label Syariah.....	23
2.3.2	Manfaat dan Tujuan Label.....	24
2.3.3	Ketentuan Label dalam Islam .....	25
2.4	Lokasi.....	26
2.5	Kebutuhan .....	28
2.5.1	Pengertian Kebutuhan .....	28
2.5.2	Jenis-Jenis Kebutuhan.....	29
2.6	Tinjauan Pustaka .....	31
2.7	Hipotesis Penelitian.....	39
2.8	Kerangka Pemikiran Teoritik.....	40
<b><u>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</u></b>		
3.1	Jenis Penelitian dan Sumber Data .....	42
3.1.1	Sumber Data.....	42
3.2	Populasi dan Sampel .....	43
3.3	Tekhnik Pengumpulan Data.....	43

3.4	Teknik Analisis Data.....	44
3.4.1	Uji Validitas dan Reabilitas .....	44
3.4.1.1	Uji Validitas.....	45
3.4.1.2	Uji Reabilitas .....	45
3.4.2	Uji Normalitas .....	46
3.4.3	Heteroskedastisitas .....	46
3.4.4	Uji Multikolinieritas.....	47
3.4.5	Uji Hipotesis .....	48
3.4.5.1	Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	48
3.4.5.2	Uji F.....	49
3.4.5.2	Uji t .....	49
3.5	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	50
3.5.1	Variabel .....	50
3.5.2	Definisi Operasional.....	51

## **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

4.1	Gambaran Umum Daerah Penelitian .....	56
4.1.1	Gambaran Umum Kabupaten Demak .....	56
4.1.1.1	Kondisi Geografis.....	58
4.1.1.2	Kondisi Sosial Ekonomi .....	58
4.2	Profil PNM ULaMM Syariah .....	61
4.2.1	Sejarah.....	61
4.2.2	Visi dan Misi .....	63
4.2.3	Pedoman Tata Kelola PNM ULaMM Syariah .....	64

4.2.4	Pedoman Perilaku PNM ULaMM Syariah .....	64
4.2.5	Struktur Organisasi .....	65
4.3	Penyajian Data .....	67
4.3.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	67
4.3.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	68
4.3.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	69
4.3.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Jarak Lokasi.....	69
4.3.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha .....	70
4.3.6	Statistik Deskriptif .....	71
4.3.6.1	Label Syariah.....	71
4.3.6.2	Lokasi .....	75
4.3.6.3	Kebutuhan.....	78
4.3.6.4	Pengambilan Keputusan .....	80
4.4	Analisis Data dan Interpretasi Data.....	83
4.4.1	Uji Validitas .....	83
4.4.2	Uji Reliabilitas .....	84
4.4.3	Uji Asumsi Klasik.....	85
4.4.3.1	Uji Normalitas .....	85
4.4.3.2	Uji Heteroskedastisitas .....	87
4.4.3.3	Uji Multikolinieritas .....	88

4.5 Uji Hipotesis.....	89
4.5.1 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	90
4.5.2 Uji F.....	91
4.5.3 Uji t.....	91
4.6 Pembahasan Hasil Penelitian.....	92

## **BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan .....	96
5.2 Saran.....	97
5.3 Penutup.....	97

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1.1 Industri Kecil dan Rumah Tangga .....</b>	<b>5</b>
<b>Tabel 1.2 Jumlah Nasabah PNM ULaMM Demak.....</b>	<b>7</b>
<b>Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>31</b>
<b>Tabel 3.1 Definisi Operasional dan Indikator Variabel Penelitian .....</b>	<b>53</b>
<b>Tabel 4.1 Daftar Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....</b>	<b>68</b>
<b>Tabel 4.2 Daftar Responden Berdasarkan Jenis Usia .....</b>	<b>68</b>
<b>Tabel 4.3 Daftar Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan .....</b>	<b>69</b>
<b>Tabel 4.4 Daftar Responden Berdasarkan Jarak Lokasi.....</b>	<b>70</b>
<b>Tabel 4.5 Daftar Responden Berdasarkan Jenis Usaha .....</b>	<b>70</b>
<b>Tabel 4.6 Uji Deskriptif Label Syariah.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabel 4.7 Item_1 Pertanyaan Label Syariah.....</b>	<b>72</b>
<b>Tabel 4.8 Item_2 Pertanyaan Label Syariah.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabel 4.9 Item_3 Pertanyaan Label Syariah.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabel 4.10 Item_4 Pertanyaan Label Syariah.....</b>	<b>74</b>
<b>Tabel 4.11 Item_5 Pertanyaan Label Syariah.....</b>	<b>74</b>
<b>Tabel 4.12 Uji Deskriptif Lokasi.....</b>	<b>75</b>
<b>Tabel 4.13 Item_1 Pertanyaan Lokasi.....</b>	<b>75</b>
<b>Tabel 4.14 Item_2 Pertanyaan Lokasi.....</b>	<b>76</b>
<b>Tabel 4.15 Item_3 Pertanyaan Lokasi.....</b>	<b>76</b>
<b>Tabel 4.16 Item_4 Pertanyaan Lokasi.....</b>	<b>77</b>

<b>Tabel 4.17</b>	<b>Item_5 Pertanyaan Lokasi.....</b>	<b>77</b>
<b>Tabel 4.18</b>	<b>Uji Deskriptif Kebutuhan.....</b>	<b>78</b>
<b>Tabel 4.19</b>	<b>Item_1 Pertanyaan Kebutuhan.....</b>	<b>79</b>
<b>Tabel 4.20</b>	<b>Item_2 Pertanyaan Kebutuhan.....</b>	<b>79</b>
<b>Tabel 4.21</b>	<b>Item_3 Pertanyaan Kebutuhan.....</b>	<b>80</b>
<b>Tabel 4.22</b>	<b>Uji Deskriptif Pengambilan Keputusan .....</b>	<b>80</b>
<b>Tabel 4.23</b>	<b>Item_1 Pertanyaan Pengambilan Keputusan .....</b>	<b>81</b>
<b>Tabel 4.24</b>	<b>Item_2 Pertanyaan Pengambilan Keputusan .....</b>	<b>81</b>
<b>Tabel 4.25</b>	<b>Item_3 Pertanyaan Pengambilan Keputusan .....</b>	<b>82</b>
<b>Tabel 4.26</b>	<b>Item_4 Pertanyaan Pengambilan Keputusan .....</b>	<b>82</b>
<b>Tabel 4.27</b>	<b>Uji Validitas .....</b>	<b>83</b>
<b>Tabel 4.28</b>	<b>Uji Reabilitas.....</b>	<b>85</b>
<b>Tabel 4.29</b>	<b>Uji Normalitas.....</b>	<b>86</b>
<b>Tabel 4.30</b>	<b>Uji Heteroskedastisitas .....</b>	<b>87</b>
<b>Tabel 4.31</b>	<b>Uji Multikolinieritas.....</b>	<b>88</b>
<b>Tabel 4.32</b>	<b>Koefisien Determinasi.....</b>	<b>90</b>
<b>Tabel 4.33</b>	<b>Uji t.....</b>	<b>91</b>
<b>Tabel 4.34</b>	<b>Uji F .....</b>	<b>91</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Teoritik**

**Gambar 4.1 Peta Wilayah Kabupaten Demak**

**Gambar 4.2 Struktur Organisasi PNM ULaMM**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran 1 Daftar Responden Penelitian**

**Lampiran 2 Kuesioner Penelitian**

**Lampiran 3 Jawaban Responden Variabel Label Syariah**

**Lampiran 4 Jawaban Responden Variabel Lokasi**

**Lampiran 5 Jawaban Responden Variabel Kebutuhan**

**Lampiran 6 Jawaban Responden Variabel Pengambilan Keputusan**

**Lampiran 7 Dokumentasi**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Industri keuangan syariah secara global meunjukkan perkembangan yang cukup pesat. Berdasarkan data dari IFSB *Finacial Stability Report* tahun 2016, aset industri keuangan syariah dunia telah tumbuh dari sekitar USD150 miliar di tahun 1990-an menjadi sekitar USD2 triliun di akhir tahun 2015 dan diprediksikan akan mencapai USD6,5 triliun di tahun 2020. Pertumbuhan ini didukung makin banyaknya negara-negara di dunia baik negara dengan penduduk mayoritas muslim maupun non-muslim, yang mengembangkan keuangan syariah di negaranya.<sup>1</sup>

Negara Indonesia memiliki peluang sebagai Negara yang memiliki pangsa pasar syariah terbesar dengan populasi penduduk beragama islam terbesar dunia. Dalam perkembangannya, ekonomi syariah mendapat tanggapan cukup baik. Maka dari itu, saat ini banyak bermunculan lembaga berbasis nama syariah.<sup>2</sup> Pada prinsipnya sistem keuangan Indonesia digolongkan dalam dua jenis yaitu: (1.) Sistem Perbankan (*depository financial institutions*) yang terdiri dari bank Umum dan bank Perkreditan Rakyat dan (2.) Sistem Lembaga Keuangan Bukan Bank (*non-depository financial institution*) yang terdiri dari : perusahaan pembiayaan, perusahaan modal ventura, perusahaan asuransi, dana pensiun, perusahaan efek dan pegadaian.<sup>3</sup>

Prinsip keuangan syariah indonesia juga terbagi menjadi dua : yaitu, (1). Perbankan Syariah yang terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

---

<sup>1</sup>Roadmap OJK, *pengembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017-2019*, h. 9.

<sup>2</sup>Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, “UU No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah”, Artikel: <http://ekonomisyariah.info/blog/2018/08/14/uu-ri-no-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah/>, (diakses pada tanggal 14 Agustus 2018).

<sup>3</sup>Thamrin Abdullah, Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013 h. 69.

<sup>4</sup>dan (2). Industri Keuangan Non-Bank Syariah (IKBN) yang terdiri dari : Perusahaan Perasuransian Syariah, Dana Pensiun Syariah, Lembaga Pembiayaan Syariah, dan Lembaga Keuangan Syariah Khusus serta Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Syariah.<sup>5</sup> Tujuan utama pendirian lembaga keuangan non-bank adalah untuk mendorong pengembangan pasar uang dan pasar modal serta membantu permodalan perusahaan-perusahaan terutama, perusahaan golongan ekonomi lemah.<sup>6</sup>

Salah satu bentuk dari tujuan pengembangan perekonomian adalah dengan memberikan pembiayaan syariah di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang pada dasarnya merupakan bagian dari masyarakat miskin yang mempunyai kemauan dan kemampuan produktif. Semakin diakui bahwa kesuksesan pembangunan tidak hanya bergantung pada sektor dinamis dan sektor publik yang efisien, tetapi juga pada sektor masyarakat yang aktif.<sup>7</sup> Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Qashash ayat 77 sebagai berikut :

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ <sup>ط</sup> وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا <sup>ط</sup>  
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ <sup>ط</sup> وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ <sup>ط</sup> إِنَّ اللَّهَ  
لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya:

*“Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepada-mu dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan”*. (Q.S. Al-Qashash (28): 77).<sup>8</sup>

<sup>4</sup>Roadmap OJK, *pengembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017-2019*, h. 10.

<sup>5</sup>*Ibid.* h. 21

<sup>6</sup>Thamrin Abdullah, Francis Tantri, *Bank ...*, h. 15.

<sup>7</sup>Michael P. Todaro, *Pembangunan Ekonomi, Jakarta : Erlangga, 2006, edisi 9, h. 43.*

<sup>8</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: Syaamil Quran, 2007. h.

Masyarakat yang aktif dalam upaya meningkatkan ekonomi akan terlihat dari perkembangan ekonomi suatu masyarakat dan kesejahteraan masyarakat itu sendiri. Masyarakat perlu dibina dan dirangkul dalam membantu mengadakan perubahan ekonomi yang lebih baik yang sejalan dengan ajaran islam.<sup>9</sup>

Arti penting UMKM tidak terbantahkan lagi karena ia merupakan penyumbang lapangan pekerjaan terbesar perekonomian Indonesia.<sup>10</sup> Menurut Gubernur BI Agus Martowardojo menjelaskan UMKM memegang peranan penting dalam struktur perekonomian Indonesia dimana sekitar 99,9% unit bisnis di Indonesia merupakan UMKM dan menyerap hampir 97% tenaga kerja Indonesia.<sup>11</sup>

Ironisnya, meskipun UMKM telah berjasa pada perekonomian nasional kenyataannya selama ini UMKM masih memprihatinkan. Terutama masalah yang belum terselesaikan hingga saat ini adalah ketiadaan modal dari sebagian besar UMKM sebagai akibat rendahnya akses UMKM terhadap sumber-sumber permodalan terutama lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank.<sup>12</sup> Untuk itu pada akhir bulan April 2016 lalu, pemerintah menerbitkan paket kebijakan ekonomi XII, yang berfokus pada kemudahan bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dengan paket ini, kemudahan melakukan bisnis di Indonesia (*ease of doing business*) ditargetkan naik peringkat, dari peringkat 109 menjadi peringkat 40.<sup>13</sup>

Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dibentuk oleh pemerintah juga dengan maksud dan tujuan yang sama yaitu dalam rangka

---

<sup>9</sup>Gatot Suhirman, “Strategi BPRS Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal Mataram dalam Pembiayaan Usaha Mikro”, Progam Pasca Sarjana Magister Studi Hukum Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010, h. 2.

<sup>10</sup>Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam* (Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia), Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009, h. 7.

<sup>11</sup>Kurniasih Miftakhul Jannah, “Kebijakan UMKM Picu Ekonomi Sektor Riil Bergeliat”, Artikel:[http://www.google.com.hk/search?hl=in-ID&ie=UTF-8&source=android-browser&q=menggerakkan+sektor+umkm&gws\\_rd=ssl](http://www.google.com.hk/search?hl=in-ID&ie=UTF-8&source=android-browser&q=menggerakkan+sektor+umkm&gws_rd=ssl), (diakses 14 Agustus 2018).

<sup>12</sup>Euis Amalia, *Keadilan ...*, h. 10.

<sup>13</sup>Sekretariat Jendral Kementerian Keuangan, “Langkah Taktis Paket Kebijakan Ekonomi”, Volume XI/ NO. 106/ JULI 2016, h. 5.

memberdayakan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). Badan Usaha Milik Negara (BUMN) merupakan salah satu pelaku kegiatan ekonomi dalam perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi dan mempunyai peranan penting dalam penyelenggaraan perekonomian nasional guna mewujudkan kesejahteraan masyarakat.<sup>14</sup> BUMN telah mendirikan salah satu lembaga ekonomi yang dapat menjadi mediator kebutuhan dana bagi masyarakat yang ingin mengembangkan usaha di sektor riil yaitu PT Permodalan Nasional Madani (Persero), selanjutnya disebut PNM, adalah Lembaga Keuangan Khusus, yang sahamnya 100% milik Pemerintah. PNM didirikan sebagai realisasi komitmen nyata pemerintah untuk mengembangkan, memajukan dan memelihara usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebagai salah satu pilar penopang perekonomian Indonesia.

Secara strategis, PNM diarahkan untuk memberikan solusi financial maupun non financial bagi sektor UMKM. Dasar hukum pendirian PNM, adalah Peraturan Pemerintah RI No 38/99 tanggal 29 Mei 1999 yang disahkan oleh peraturan Menteri Kehakiman RI No C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Pendirian PNM kemudian dikukuhkan lewat SK Menteri Keuangan RI No 487/KMK.017/1999, tanggal 13 Oktober 1999, yang menunjuk PNM sebagai salah satu BUMN Koordinator. Penyalur Kredit Program eks BLBI yang sebelumnya dilakukan oleh Bank Indonesia. PNM juga berada dibawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor /Pojk.05/2017 Tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (Persero), yang didalamnya memuat tentang aturan, izin dan pengawasan terhadap PNM yang dilakukan oleh OJK.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup>Triwulan Titik, Widodo Ismu Gunandi, "*Hukum Tata Usaha Negara dan Hukum Acara Peradilan Tata Usaha Negara Indonesia*", cetakan ke-2, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014, h. 373.

<sup>15</sup>Rancangan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor /Pojk.05/2017 Tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (Persero).



Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah yang salah satu perusahaan yang di dirikan oleh PNM di kabupaten Demak Provinsi Jawa Tengah. Unit ini adalah layanan dari PT Permodalan Nasional Madani (PNM) yang mengemban tugas khusus memberdayakan UKM yang ada di kabupaten Demak. Akan tetapi kegiatan yang dijalankan oleh ULaMM Syariah ini hanya bersifat *lending* atau menyalurkan pembiayaan dan tidak menghimpun dana dari masyarakat karena unit usaha ini bukan lembaga perbankan.<sup>16</sup> Salah satu alasan pendirian ULaMM syariah di kabupaten Demak karena mayoritas masyarakat di Demak beragama islam, jika dilihat dari data kependudukan yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik daerah sebesar 1.090.848 penduduk dari keseluruhan 1.100.461 penduduk beragama islam atau sekitar 99.1%. Selain faktor tersebut dikuatkan dengan mumpuninya UKM yang berada di Demak sendiri yang juga dapat membantu penyerapan tenaga kerja daerah. Itu terbukti dari data berikut:

Tabel 1.1  
Industri Kecil Dan Rumah Tangga  
Kabupaten Demak 2011-2015 dan  
Yang Menjadi Nasabah PNM ULaMM 2012-2017

Industri Kecil dan Rumah Tangga di Kabupaten Demak Tahun 2011- 2015 dan Yang Menjadi Nasabah di PNM ULaMM syariah tahun 2012-2017		
	Banyaknya Unit	Banyaknya NOA (Number of Account) PNM 2017
Jenis Industri <i>Kind of Industry</i>	Usaha/ <i>Number of Enterprise</i>	Account) PNM 2017
(1)	(2)	(3)
01. Aneka makanan dan Minuman	1563	36

<sup>16</sup>Maulana Syarif Hidayatullah, “*Strategi Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Memberdayakan UMKM*”, Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muammalat (Ekonomi Islam) UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 10 Maret 2011, h. 4.

02. Rokok	87	0
03. Garam	573	0
04. Pengolahan Ikan	606	5
05. Pengolahan Kayu/Meubel	371	5
06. Bahan Bangunan	341	1
07. Peralatan Rumah Tangga	23	5
08. Minyak Goreng	0	0
09. Farmasi	0	1
10. Pupuk dan Kimia	4	1
11. Plastik	56	1
12. Packaging Box	0	0
13. Textil dan Konveksi	112	5
14. Pengolahan Kulit dan Karet	11	0
15. Kerajinan Rakyat	1976	0
16. Perahu Sopeku	82	0
17. Kreatif	17	1
18. Percetakan	89	1
19. Aneka	184	6
20. Alat angkut	0	1
21. Alat elektronik	0	3
22. Logam/Besi	2	1
23. Jasa	1483	17
<hr/>		
Jumlah/Total 2015/2017	7580	90
<hr/>		
2017	-	90
2016	-	113
2015	7580	131
2014	7576	100
2013	7571	80
2012	7566	62
2011	7566	-
<hr/>		
Sumber : Disperindag, Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak		
<i>Source : Industry, Trade, Cooperation and UMKM Service of Demak Regency</i>		

Dari data yang di peroleh dari Pusat Badan Statistik kabupaten Demak saja dapat dilihat bahwa pada tahun 2011-2015 UKM yang berada di kabupaten Demak memiliki 7.580 unit usaha dari 23 jenis usaha yang di jalankan.<sup>17</sup> Hal demikian seharusnya mampu mengembangkan pendapatan perkapita bahkan pendapatan daerah, namun harus adanya perhatian khusus dari pemerintah agar usaha tersebut dapat berkembang. Seperti pengadaan modal dan pelatihan yang dilakukan oleh ULaMM syariah Demak kepada nasabah yang mempunyai usaha. Jumlah nasabah dari tahun 2012-2017 dapat diketahui dari data berikut:

Tabel 1.2  
Jumlah Nasabah (NOA) PNM ULaMM Syariah Demak  
Tahun 2012-2017

<b>No.</b>	<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Nasabah (NOA)</b>
1.	2012	62 Nasabah
2.	2013	80 Nasabah
3.	2014	100 Nasabah
4.	2015	131 Nasabah
5.	2016	113 Nasabah
6.	2017	90 Nasabah

Jika dilihat dari tabel diatas sejak berdirinya ULaMM syariah pada tahun 2012-2017 jumlah nasabah atau disebut NOA (*Number of Account*) mengalami fluktuasi. Seperti pada tahun 2012 jumlah nasabah berjumlah 62 dan meningkat sebesar 18 nasabah menjadi 80 nasabah di tahun 2013. Pada tahun 2014 meningkat sebesar 20 nasabah dari tahun 2013 menjadi 100 nasabah. Di tahun 2015 juga mengalami peningkatan snasabah

---

<sup>17</sup> BPS : *Disperindag, Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak.*

sebesar 31 nasabah menjadi 131, namun ditahun 2016 nasabah mengalami penurunan sebanyak 18 nasabah sari tahun sebelumnya menjadi 113 nasabah dan menurun lagi sebanyak 23 nasabah di tahun 2017 menjadi 90 nasabah. Naik jumlah nasabah pertahunnya dipengaruhi oleh pencairan dana yang ditargetkan oleh ULaMM Syariah, sedangkan penurunan jumlah nasabah dipengaruhi oleh pelunasan normal/pelunasan dini yang sudah jatuh tempo.<sup>18</sup> Ini terbilang kecil dibandingkan dengan banyaknya unit usaha sebesar 7.580 yang tersebar di kabupaten Demak. Ini artinya jika pemerintah daerah dan lembaga keuangan mampu bekerjasama dengan usaha yang dikelola dalam memberikan modal dan pelatihan, bukan tidak mungkin jika penyerapan tenaga kerja dapat bertambah.

Kegiatan ULaMM Syari'ah adalah penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan *akad murabahah*, yaitu *akad* jual beli antara PNM ULaMM Syari'ah dan nasabah atas sesuatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama, PNM ULaMM Syari'ah akan mengadakan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati.<sup>19</sup> Pembiayaan *murabahah* adalah produk satu satunya yang dijual di ULaMM Syari'ah. Pembiayaan lebih bersifat *produktif* seperti pembiayaan untuk penambahan barang dagangan nasabah atau pembiayaan mesin-mesin atau alat-alat industri yang dibutuhkan nasabah dan lain lain sebagainya. Disamping itu ULaMM Syari'ah juga harus menanggung risiko reputasi yang cukup berat. Karena ULaMM Syari'ah merupakan lembaga yang mengimplementasikan ajaran Tuhan sehingga masyarakat memiliki *sensitivitas* yang tinggi terhadap kesalahan yang dilakukan Unit Layanan Modal Mikro Syari'ah. Oleh karena itu ULaMM Syari'ah tidak hanya harus menjaga *image* profesionalitasnya sebagai lembaga keuangan tetapi juga *image* kesyari'ahannya.

---

<sup>18</sup> Dokumen dari Lembaga Unit Layanan Mikro (ULaMM) Syariah PNM cab. Demak

<sup>19</sup> Sulaiman bin Abdulrani, *Sistem kerja ULaMM syariah*, Artikel: <http://sulaiman.byethost13.com/sistemkerja.php>. (diakses jum'at, 17 Agustus 2018).

Ketentuan ketentuan *murabahah* diatas dimaksudkan agar penerapan prinsip *murabahah* sesuai dengan aturan syari'ah. Salah satu ketentuan *murabahah* adalah penentuan keuntungan didasarkan atas kesepakatan antara nasabah dan pihak ULaMM Syari'ah. Namun, dalam praktik penentuan keuntungan sudah dibakukan oleh pihak ULaMM Syari'ah, sehingga nasabah tidak mempunyai peran sedikit pun didalamnya dan tidak memiliki pilihan selain menerimanya.<sup>20</sup> Seperti yang dapat dilihat dari plafon pembiayaan yang di tetapkan oleh ULaMM syariah berikut:

- a. Mikro Madani *Murabahah* (MMM) 50 – Margin 1,6%  
Pinjaman yang dimulai dari nominal Rp. 25.000.000- Rp. 50.000.000 berjangka waktu maksimal 3 tahun
- b. Mikro Madani *Murabahah* (MMM) 100- Margin 1,4%  
Pinjaman yang dimulai dari nominal Rp. 51.000.000- Rp. 100.000.000 berjangka waktu maksimal 3 tahun
- c. Mikro Madani *Murabahah* (MMM) 200 – Margin 1,3%  
Pinjaman yang dimulai dari nominal Rp. 101.000.000- Rp. 200.000.000 berjangka waktu maksimal 4 tahun
- d. Mikro Madani *Murabahah* (MMM) Laku 200+ - Margin 1,0%  
Pinjaman yang dimulai dari nominal Rp. 201.000.000- Rp. 1.000.000.000 berjangka waktu masimal 5 tahun.<sup>21</sup>

Walaupun demikian perilaku konsumen dalam menentukan sebuah keputusan cenderung cukup menggunakan banyak pertimbangan, mulai dari faktor tempat, layanan, kebutuhan akan produk, promosi,dll.<sup>22</sup>Pada

---

<sup>20</sup> Sulaiman, “Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 17/DSN/MUI/IX/2000 Terhadap Penentuan Denda Murabahah Pada Unit Layanan Modal Mikro Syariah PT. Permodalan Nasional Madani Persero Cabang Lhokseumawe”, Artikel : [http://www.academia.edu/8670926/Analisis\\_Fatwa\\_Dewan\\_Syari\\_ah\\_Nasional\\_No.\\_17\\_DSN-MUI\\_IX\\_2000\\_Terhadap\\_Penentuan\\_Denda\\_Mur%C3%A2bahah\\_Pada\\_Unit\\_Layanan\\_Modal\\_Mikro\\_Syariah\\_PT.\\_Permodalan\\_Nasional\\_Madani\\_Persero\\_Cabang\\_Lhoksumawe,\(di\\_aksess\\_pada\\_jum'at\\_17\\_Agustus\\_2018\).](http://www.academia.edu/8670926/Analisis_Fatwa_Dewan_Syari_ah_Nasional_No._17_DSN-MUI_IX_2000_Terhadap_Penentuan_Denda_Mur%C3%A2bahah_Pada_Unit_Layanan_Modal_Mikro_Syariah_PT._Permodalan_Nasional_Madani_Persero_Cabang_Lhoksumawe,(di_aksess_pada_jum'at_17_Agustus_2018).)

<sup>21</sup>Dokumen dari Lembaga Unit Layanan Mikro (ULaMM) Syariah PNM cab. Demak

<sup>22</sup> Ikhsan Budiyo, “*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS BDS Yogyakarta*”, Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015, h. 5.

penelitian yang dilakukan Ikhsan Budiyanto (2015) dengan judul Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan murabahah di BPRS BDS Yogyakarta, menyatakan bahwa secara bersama-sama (simultan) produk, promosi, tempat, pelayanan, syariah, berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah*. Sedangkan untuk faktor tempat dan syariah secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah*. Penelitian Mutiara Nistya Rohmaningtyas (2016) dengan judul pengaruh *brand image*, kualitas pelayanan dan kepuasan nasabah terhadap loyalitas nasabah di lembaga keuangan mikro syariah, menyatakan bahwa label syariah berpengaruh tidak positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah di lembaga keuangan mikro syariah. Dan penelitian Annisah Dina Muthi'ah dan Aqidah Asri Suwarsi (2017) dengan judul pengaruh faktor pribadi nasabah terhadap pengambilan keputusan produk pembiayaan *murabahah* di BMT UMY, menyatakan bahwa dua variabel faktor pribadi yang berpengaruh positif dan signifikan, yaitu kebutuhan dan pengetahuan dan dua variabel lainnya tidak berpengaruh signifikan, yaitu faktor pendapatan dan persepsi. Berdasarkan apa yang dipaparkan diatas penulis menarik kesimpulan bahwa perilaku konsumen dalam menentukan sebuah keputusan cenderung cukup menggunakan banyak pertimbangan. Atas dasar latar belakang diatas, menjadikan penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH LABEL SYARIAH, LOKASI, dan KEBUTUHAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH di UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (UlaMM) SYARIAH PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) DEMAK”**.

## 1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah label syariah berpengaruh negatif terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) Cabang Demak?
2. Apakah lokasi berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) Cabang Demak?
3. Apakah kebutuhan berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) Cabang Demak?
4. Seberapa besar label syariah, lokasi, dan kebutuhan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) Cabang Demak?

## 1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui besar pengaruh label syariah terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) cabang Demak.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh lokasi terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) cabang Demak.

3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kebutuhan terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) cabang Demak.
4. Untuk mengetahui seberapa besar label syariah, lokasi, dan kebutuhan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) Cabang Demak?

Adapun manfaat penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Akademik  
Mampu memberikan sumbangan ilmu dalam bidang ekonomi khususnya dalam bidang lembaga keuangan syariah. Serta menjadikan rujukan penulis berikutnya tentang label syariah, lokasi, dan kebutuhan terhadap pengambilan keputusan menggunakan pembiayaan *murabahah* di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) cabang Demak.
2. Bagi mahasiswa  
Dapat menjadi tambahan wawasan dalam bidang lembaga keuangan syariah khususnya label syariah, lokasi, kebutuhan dan pengambilan keputusan.
3. Bagi peneliti lain  
Memberi manfaat untuk memperluas gambaran serta penunjang dalam penulisan skripsi.
4. Manfaat bagi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) cabang Demak.  
Diharapkan mampu Membantu meningkatkan jumlah nasabah yang menggunakan jasa Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional (PNM) cabang Demak.



#### **1.4. Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**BAB I : Pendahuluan**

Bab ini membahas mengenai latar belakang permasalahan, rumusan permasalahan, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

**BAB II : Tinjauan Pustaka**

Bab ini terdiri dari tinjauan pustaka, kerangka teori dan hipotesis penelitian.

**BAB III : Metode Penelitian**

Bab ini berisi tentang jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, variabel penelitian dan pengukuran, serta teknik analisis data.

**BAB IV : Analisis Data dan Pembahasan**

Bab ini menguraikan penyajian data dan analisis data dan pembahasan data.

**BAB V : Penutup**

Bab ini menjelaskan kesimpulan dan saran.

## BAB II

### KERANGKA TEORI

#### 2.1. Pengambilan Keputusan

##### 2.1.1. Definisi Keputusan

Keputusan adalah proses penelusuran masalah yang berawal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah hingga terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi.<sup>1</sup> Menurut Schiffman dan Kamuk (2000) keputusan adalah pemilihan suatu tindakan dari dua pilihan alternatif atau lebih. Menurut Setiadi (2001) 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.<sup>2</sup> Konsep keputusan, menurut James A.F. adalah pemilihan diantara alternatif-alternatif (Hasan, 2002:9). Dari pengertian-pengertian keputusan diatas, dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa keputusan merupakan suatu hukum situasi yang dilakukan melalui pemilihan satu alternatif dari beberapa alternatif. Pengambilan keputusan dari nasabah dapat diartikan sebagai suatu proses pemilihan alternatif terbaik dari beberapa alternatif yang ada secara sistematis untuk ditindak lanjuti (digunakan sebagai pedoman untuk memilih bank), oleh karena itu informasi yang lengkap, terpercaya dan aktual sangat diperlukan dalam rangka pengambilan keputusan.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan keputusan*, Bandung:Alfabeta, 2013, h. 2.

<sup>2</sup>Rahmatul Laili, "Analisis Faktor-faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS BPRS Sentral Utama Surakarta", Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah IAIN Surakarta, 2016, h. 16.

<sup>3</sup>Jurnal Ilmiah (*Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah Studi Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Malang*), Toni Prasetyo Utomo, 2014, h. 7.

Inti dari pembuatan keputusan adalah perumusan langkah-langkah alternatif dalam situasi yang dihadapi untuk kemudian dipilih yang paling dapat mencapai tujuan pembuat keputusan.<sup>4</sup>

### **2.1.2. Dasar-Dasar Pengambilan Keputusan**

George R. Terry menjelaskan dasar-dasar pengambilan keputusan yang berlaku, antara lain:

a. Intuisi

Keputusan yang diambil berdasarkan intuisi atau perasaan lebih bersifat subjektif yaitu mudah terkena sugesti, pengaruh luar, dan faktor kejiwaan lain. Sifat subjektif dari keputusan intuitif ini terdapat beberapa keuntungan, yaitu:

1. Pengambilan keputusan oleh satu pihak sehingga mudah untuk memutuskan.
2. Keputusan intuitif lebih tepat untuk masalah yang bersifat kemanusiaan

Pengambilan keputusan yang intuisi membutuhkan waktu yang singkat untuk masalah-masalah yang dampaknya terbatas, pada umumnya pengambilan keputusan yang bersifat intuitif akan memberikan kepuasan. Akan tetapi pengambilan keputusan ini sulit diukur kebenarannya karena kesulitan mencari pembandingnya dengan kata lain hal ini diakibatkan pengambilan keputusan intuitif hanya diambil oleh satu pihak saja sehingga hal-hal yang lain sering diabaikan.

b. Pengalaman

Dalam hal tersebut, pengalaman memang dapat dijadikan pedoman dalam penyelesaian masalah. Keputusan yang berdasarkan pengalaman sangat bermanfaat bagi pengetahuan praktis. Pengalaman dan kemampuan untuk memperkirakan apa saja yang

---

<sup>4</sup>Fachmi Basyaib, *Teori Pembuatan Keputusan*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2006, h. 18.

menjadi latar belakang masalah dan bagaimana arah penyelesaiannya sangat membantu dalam memudahkan pemecahan masalah.

c. Fakta

Keputusan yang berdasarkan sejumlah fakta, data atau informasi yang cukup ini memang merupakan keputusan yang baik dan solid, namun untuk mendapatkan informasi yang cukup itu sangat sulit.

d. Wewenang

Keputusan yang berdasarkan wewenang semata-mata akan menimbulkan sifat rutin dan mengasosiasikan dengan praktik diktatorial. Keputusan berdasarkan wewenang kadangkala oleh pembuat keputusan sering melewati permasalahan yang seharusnya dipecahkan menjadi kabur atau kurang jelas.

e. Rasional

Keputusan yang bersifat rasional berkaitan dengan daya guna. Masalah-masalah yang dihadapi merupakan masalah-masalah yang memerlukan pemecahan rasional. Keputusan yang dibuat berdasarkan pertimbangan rasional lebih bersifat objektif. Dalam masyarakat, keputusan yang rasional dapat diukur apabila keputusan optimal masyarakat dapat terlaksana dalam batas-batas nilai masyarakat yang diakui saat itu.<sup>5</sup>

Jadi, dapat disimpulkan bahwa dasar-dasar pengambilan keputusan dapat didasarkan pada intuisi, pengalaman, fakta, wewenang dan rasional.

### **2.1.3. Faktor-faktor Pengambilan Keputusan**

Menurut Kotler (2003), faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan antara lain :

- a. Faktor budaya, yang meliputi pesan budaya dan kelas sosial

---

<sup>5</sup>Ibnu Syamsi, *Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi*, Jakarta: Bani Aksara, 2000, h. 16.

- b. Faktor sosial, yang meliputi kelompok acuan, keluarga, peran dan status
- c. Faktor pribadi, yang termasuk usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri
- d. Faktor psikologis, yang meliputi motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan pendirian.<sup>6</sup>

#### **2.1.4. Proses Pengambilan Keputusan**

Kotler, menjelaskan proses pengambilan keputusan antara lain sebagai berikut:

- a. Identifikasi masalah  
Dalam hal ini diharapkan mampu mengidentifikasi masalah yang ada didalam suatu keadaan.
- b. Pengumpulan dan penganalisisan data  
Pengambil keputusan diharapkan dapat mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat membantu memecahkan masalah yang ada.
- c. Pembuatan alternatif-alternatif kebijakan  
Setelah masalah dirinci dengan tepat dan tersusun baik, maka perlu dipikirkan cara-cara pemecahannya.
- d. Pemilihan salah satu alternatif terbaik  
Pemilihan satu alternatif yang dianggap paling tepat untuk memecahkan masalah tertentu dilakukan atas dasar pertimbangan yang matang atau rekomendasi. Dalam pemilihan satu alternatif dibutuhkan waktu yang lama karena hal ini menentukan alternatif yang dipakai akan berhasil atau sebaliknya.
- e. Pelaksanaan keputusan

---

<sup>6</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas (jilid 1 dan 2), Jakarta:PT Indeks, 1998, h. 116.

Dalam pelaksanaan keputusan berarti seseorang pengambilan keputusan harus mampu menerima dampak yang positif atau negatif. Ketika menerima dampak yang negatif, pemimpin harus juga mempunyai alternatif yang lain.

- f. Pemantauan dan pengevaluasian hasil pelaksanaan  
Setelah keputusan dijalankan seharusnya pimpinan dapat mengukur dampak dari keputusan yang telah dibuat.<sup>7</sup>

Sedangkan Menurut Anderson, pengambilan keputusan terdiri atas tujuh langkah berikut:

- a. Pengenalan dan pendefinisian permasalahan
- b. Penentuan jumlah solusi alternatif
- c. Penentuan kriteria yang digunakan dalam mengevaluasi solusi alternatif
- d. Evaluasi solusi alternatif
- e. Pemilihan solusi alternatif
- f. Implementasi solusi alternatif terpilih, dan
- g. Evaluasi hasil yang diperoleh untuk menentukan diperolehnya solusi yang memuaskan.

Pembuatan keputusan secara umum diasosiasikan dengan lima langkah pertama dalam pemecahan masalah, sehingga definisi pembuatan keputusan adalah sebuah proses yang diawali dengan pengenalan dan pendefinisian masalah serta diakhiri dengan pemilihan solusi alternatif. Pemilihan solusi alternatif menurut Anderson merupakan tindakan pembuatan keputusan.<sup>8</sup>

Sebelum memutuskan untuk membeli atau menggunakan produk hendaknya konsumen mengetahui barang atau jasa yang akan digunakan. Pentingnya untuk memilih produk juga dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 168, yakni :

---

223. <sup>7</sup>Kotler P, dkk, *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*, Yogyakarta: Andi Offset, 2000, h.

<sup>8</sup>Fachmi Basyaib, *Teori Pembuatan...*, h. 2.

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ

إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya:

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu”.<sup>9</sup>

Dari ayat diatas dapat diketahui bahwa penting bagi umat islam untuk mengonsumsi atau menggunakan segala sesuatu yang halal. Halal disini tidak hanya sekedar bahan-bahan yang terkandung saja, melainkan juga dari sisi pengolahannya serta cara mendapatkannya.

## 2.2. Murabahah

### 2.2.1. Pengertian Murabahah

*Murabahah* adalah jual beli barang pada harga pokok perolehan barang dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak penjual dengan pihak pembeli barang.<sup>10</sup> Menurut Syafi’i Antonio “*Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli, penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa keuntungan yang diinginkan.<sup>11</sup> Menurut al-Nawawi “*Murabahah* adalah suatu akad harga barang merupakan harga pembelian (pertama) disertai adanya tambahan”. Menurut Abi Bakar bin

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur’an..., h. 25.

<sup>10</sup> Rifqi Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah (Konsep dan Implementasi PSAK Syariah)*, Yogyakarta: P3EI Press, 2008, h. 137.

<sup>11</sup> Jurnal (*Aqad Al-Ba’i Murabahah menurut Al-Qur’an, Fatwa MUI dan Hadist Pada Praktik Akad Bai Al-Murabahah di Perbankan Syariah*), Nurhayati, ISSN: 1497.

Hasan al-Katsnawi “*Murabahah* adalah jual beli barang berdasarkan harga tertentu disertai adanya tambahan yang diketahui oleh penjual dan pembeli berdasarkan kesepakatan keduanya”. Sedangkan didalam fatwa Dewan Syari’ah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000, *murabahah* yaitu menjual suatu barang kepada pembeli dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>12</sup>

Dari beberapa definisi para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah suatu transaksi jual beli yang harga pokok barangnyanya diketahui oleh penjual dan pembeli dan tambahan keuntungan juga diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>13</sup> *Murabahah* berbeda dengan jual beli biasa (*musawamah*) dimana dalam jual beli *musawamah* terdapat proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, dimana penjual juga tidak menyebutkan harga beli dan keuntungan yang diinginkan. Berbeda dengan *murabahah*, harga beli dan keuntungan yang diinginkan harus dijelaskan kepada pembeli.

### 2.2.2. Landasan Hukum Murabahah

Landasan syariah *murabahah* terdapat dalam Al-Qur’an, hadist, dan ijma’ sebagai berikut:

- a. Surat Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ

---

<sup>12</sup>Osmad Muthaheer, *Akuntansi Perbankan Syari’ah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012,h. 57.

<sup>13</sup>Jurnal Al Milal (*Akad Mu’awadah Dalam Konsep Fikih Dan Aplikasinya Di Bank Syariah*), N.Oneng Nurul Bariyah, Volume 1, Nomor 1, Februari 2013, halaman 151, ISSN: 2337-814X.



الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ  
 وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



Artinya:

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat 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 itu sama dengan riba, Padahal Allah telah 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 larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (Q.S. Al-Baqarah (002): 275)<sup>14</sup>

Berdasarkan ayat diatas, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum serta menolak dan melarang konsep *ribawi*.

b. Surat An-Nisaa’ ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ 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 batil, 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-Nisaa’ (004): 29)<sup>15</sup>

<sup>14</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur’an..., h. 47.

<sup>15</sup>Ibid., h. 83.

Ayat diatas dengan tegas melarang melarang segala bentuk transaksi yang bathil. Salah satu kategori transaksi bathil adalah yang mengandung bunga (riba). Sebagaimana yang terdapat pada sistem kredit konvensional karena akad yang digunakan adalah utang. Sedangkan dalam konsep *murabahah* tidak ditemukan unsur bunga, karena menggunakan akad jual beli.

c. Hadist

Dari Suaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda, “ Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tanggung, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majjah)<sup>16</sup>

### **2.2.3. Rukun dan Syarat *Murabahah***

Suatu jual beli dalam islam sedikitnya harus memenuhi syarat bahwa ada penjual dan pembeli, barang yang diperjual belikan, harga dan ijab qabul, atau biasa juga disebut akad jual beli. Begitupun jual beli *murabahah* harus memenuhi rukun dan syarat sebagai berikut:

1. Syarat *Murabahah*

- a. Penjual harus memberitahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian<sup>17</sup>

2. Rukun *Murabahah*

- a. *Ba'i* atau penjual, penjual disini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawari suatu barang

---

<sup>16</sup>Rifqi Muhammad, *Akuntansi ...*, h. 139.

<sup>17</sup>M. Nuriyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010, h. 44-45.

- b. *Musytari* atau pembeli, adalah orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual
- c. *Mabi'* atau barang, adalah komoditi, benda, objek yang diperjual belikan
- d. *Tsaman* atau harga jual, adalah sebagai alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang
- e. *Ijab* dan *Qabul* yang dituangkan dalam akad<sup>18</sup>

#### 2.2.4. Jenis *Murabahah*

*Murabahah* dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

- a. *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terikat langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembeli.
- b. *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* apabila ada nasabah yang memesan barang, sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan pada *murabahah* ini. Pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.<sup>19</sup>

### 2.3. Label Syariah

#### 2.3.1. Pengertian Label Syariah

Label atau *brand* adalah suatu nama, simbol, tanda, desain atau kombinasi yang mampu mengidentifikasi serta mendiferensiasikan barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual produk atau jasa pesaingnya.<sup>20</sup> Menurut Aaker, *brand* adalah sesuatu yang pada

---

<sup>18</sup> Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (*Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*), Yeni Afrida, Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016, h. 5-6.

<sup>19</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, h. 37-38.

<sup>20</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010, h. 155.

gilirannya memberi tanda pada konsumen mengenai sumber produk tersebut. Disamping itu, mereka melindungi, baik konsumen maupun produsen dari para kompetitor yang berusaha memberikan produk-produk yang tampak identik.<sup>21</sup> Sedangkan menurut Tai (2002) berpendapat bahwa sebuah produk dapat menarik konsumen jika mempunyai merk (*brand*), *branding* memiliki tempat di benak konsumen, bukan di dunia nyata. *Branding* bukanlah pertarungan untuk menentukan siapa yang dapat membuat produk lebih baik, akan tetapi siapa yang dapat menciptakan persepsi lebih baik.

Label syariah (*islamic branding*) dapat dimaknai sebagai penggunaan nama-nama yang berkaitan dengan islam atau menunjukkan identitas halal untuk sebuah produk. Menurut Baker (2010) *islamic branding* diklasifikasikan dalam tiga bentuk, yaitu:

a. *Islamic brand by compliance*

*Islamic brand* harus menunjukkan dan memiliki daya tarik yang kuat pada konsumen dengan cara patuh dan taat kepada syariah islam (Jumani,2012). *Brand* yang masuk pada kategori ini adalah produknya halal, diproduksi oleh negaraislam, dan ditujukan untuk konsumen muslim.

b. *Islamic brand by origin*

Penggunaan *brand* tanpa harus menunjukkan kehalalan produknya karena produk berasal negara asal produk tersebut sudah dikenal sebagai negara islam.

c. *Islamic brand by costumer*

*Brand* ini berasal dari negara non muslim tetapi produknya dinikmati oleh konsumen muslim. *Branding* ini biasanya menyertakan label halal pada produknya agar dapat menarik konsumen muslim.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup>David A. Aaker, *Managing Brand Equity : Capitalizing on The Value of Brand Name*, New York: The Free Press, 1991, h. 7.

<sup>22</sup> Jurnal Hukum Islam (Islamic Branding, Religiusitas,dan Keputusan Konsumen Terhadap Produk), Muhammad Nasrullah, Volume 13, Nomor 2, Desember 2015, (79-87), h. 82.

### 2.3.2. Manfaat dan Tujuan Label

#### a. Manfaat Label

Manfaat *brand* atau merek atau label dapat digolongkan menjadi dua yaitu:

##### 1. Memberikan Nilai Kepada Konsumen

Brand pada umumnya bertujuan untuk menambahkan nilai bagi para konsumen.

##### 2. Memberikan Nilai Kepada Perusahaan

Sebagai bagian dari perannya dalam menambah nilai untuk konsumen, brand memiliki potensi untuk menambah nilai bagi perusahaan.

#### b. Tujuan Label

Brand atau merek atau label bukan hanya memiliki manfaat, tetapi juga memiliki tujuan. Adapun tujuan dari suatu *brand* atau merek atau label adalah sebagai berikut :

1. *Brand* mengidentifikasi sumber
  2. *Brand* menyederhanakan penanganan atau penelusuran produk
  3. *Brand* membantu untuk mengorganisasikan catatan inventori dan catatan akunting atau laporan keuangan
  4. *Brand* menawarkan perlindungan hukum yang kuat untuk fitur atau aspek produk yang unik
  5. *Brand* adalah alat bantu untuk mendiferensiasikan produk yang dimiliki dengan produk pesaing
  6. Masa depan bisnis yang aman
  7. Menciptakan kesetiaan *brand*
  8. Menciptakan preferensi
  9. Menciptakan citra *brand*
-

## 10. Meningkatkan penjualan<sup>23</sup>

### 2.3.3. Ketentuan Label Dalam Islam

Dalam Islam nama adalah sebuah do'a dan harapan dan kita dianjurkan untuk memberi nama yang baik. Dalam konsep Islam minimal ada tiga hal yang harus diperhatikan dalam memberi nama :

- a. Nama tersebut mengandung arti pujian
- b. Mengandung arti doa dan harapan
- c. Mengandung arti semangat atau menimbulkan semangat bila mendengarnya

Dalam hal konsep *branding* agama Islam, label Syariah sudah mengandung ketiga ketentuan di atas. Syariah artinya jalan ke sumber air atau jalan terang yang harus dilalui atau jalan yang harus diikuti oleh orang-orang beriman.<sup>24</sup> Rasulullah juga memberi contoh melalui cara beliau berdagang untuk membangun sebuah citra, yakni dengan penampilan. Seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al- Ahzab ayat 21, yakni :

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ

الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا

Artinya :

*“Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang*

---

<sup>23</sup>Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa Benyamin Molan ,Jakarta: Indeks, 2007, h. 332.

<sup>24</sup>Brilyan Rahmat Sukhmono, “*Pengaruh Label Syariah Pada Lembaga Perbankan Terhadap Jumlah Nasabah BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan*”, Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011, h. 24-25.

*mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan Dia banyak menyebut Allah". (Q.S. Al-Ahzab: 21)<sup>25</sup>*

## **2.4. Lokasi**

Lokasi merupakan salah satu hal penting yang harus diperhatikan sebelum mendirikan suatu perusahaan atau tempat usaha. Kita harus mempertimbangkan apakah lokasi yang kita pilih itu dapat dijangkau oleh konsumen atau tidak. Islam juga memberikan satu aturan bahwa tempat bisnis harus dijauhkan dari hal-hal yang diharamkan, semisal memasang gambar-gambar porno, menjual minuman keras, serta hal-hal lain yang sangat dilarang agama hanya dengan tujuan hanya menarik konsumen.<sup>26</sup> Buchari Alma (2003:103) mengemukakan bahwa "Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya". Menurut Ujang Suwarman (2004:280), "Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja". Sedangkan pengertian lokasi menurut Kasmir (2009:129) yaitu "Tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya". Menurut Fandy Tjiptono (2002:92) "Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya". Menurut Fandy Tjiptono (2006) dalam penelitian Aprih Santoso dan Sri Widowati (2011: 183) variable lokasi lebih memakai indikator berikut :

1. Keterjangkauan lokasi.
2. Kelancaran akses menuju lokasi.
3. Kedekatan lokasi.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an..., h. 420.

<sup>26</sup>Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah (Pengaruh *Sharia Marketing* terhadap Loyalitas Anggota KSPPS BMT Walisongo Semarang), Nurudin, Jurnal Muqtasid, 8(1) 2017: 28-41, h. 33.

<sup>27</sup>Afra Wibawa Makna Hayat, "Pengaruh Lokasi Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Distro Ouval Reseach di Buah Batu Bandung", Artikel :

Menurut Fandy Tjiptono (2002:92) pemilihan tempat/lokasi fisik memerlukan pertimbangan cermat terhadap faktor-faktor berikut:

1. Akses, yaitu kemudahan untuk dijangkau
2. *Visibilitas*, yaitu kemudahan untuk dilihat
3. Lalu lintas (*traffic*), menyangkut dua pertimbangan utama:
  - a. Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya *buying*, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usahakhusus.
  - b. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan.
4. Tempat parkir yang luas dan aman
5. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan di kemudian hari.
6. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan.
7. Persaingan, yaitu lokasi pesaing sejenis dilokasi tersebut
8. Peraturan pemerintah.<sup>28</sup>

Dalam pemilihan lokasi usaha hendaknya memperhatikan dan jangan sampai merusak lingkungan disekitarnya, sebagaimana yang tertulis dalam Al-Qur'an surat Al-A'raaf ayat 56, yaitu:

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ حَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ

قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾

---

<http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/651/jbptunkompp-gdl-afrawibawa-32513-11-unikom-a-i.pdf>.

(diakses pada 27 Agustus 2018).

<sup>28</sup> Nurjanah, "Analisis Pengaruh Lokasi, Persepsi, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen", Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang, 2013, h. 20-21.



*Artinya:*

*“Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan Berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah Amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik”.*<sup>29</sup>

Islam melarang untuk merusak lingkungan, sehingga dapat merugikan orang lain. Allah SWT melarang umatnya untuk menghancurkan atau merusak yang ada di muka bumi, melainkan menjaga dan melindunginya. Begitu juga dengan penentuan lokasi usaha yang diharapkan bukan memberikan efek negatif untuk lingkungan dan masyarakat sekitar, akan tetapi memberikan efek positif untuk lingkungan dan masyarakat sekitar tempat usaha tersebut.

## **2.5. Kebutuhan**

### **2.5.1. Pengertian Kebutuhan**

Pada dasarnya aktivitas ekonomi berasal dari kebutuhan manusia agar tetap *survive* dalam hidupnya. Adanya kebutuhan untuk mempertahankan hidup memunculkan interaksi antara manusia dan sesamanya. Dalam interaksi ini, kehendak seseorang untuk mengkonsumsi sesuatu bisa muncul yang disebabkan faktor kebutuhan dan keinginan. Biasanya kebutuhan (*need*) terkait dengan sesuatu yang harus dipenuhi, didefinisikan sebagai segala keperluan dasar manusia untuk kehidupannya. Sedangkan dalam ekonomi Islam, kebutuhan adalah segala barang dan/atau jasa yang membawa pengaruh pada kemaslahatan.<sup>30</sup>

Menurut Imam Al-Ghazali, kebutuhan (hajat) adalah keinginan manusia untuk mendapatkan sesuatu yang diperlukan dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidupnya dan menjalankan fungsinya.

---

<sup>29</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an..., h. 157.

<sup>30</sup> M. Fahim Khan, *Essays in Islamic Economic*, (United Kingdom: The Islamic Foundation, 1995), h. 34.

Menurut Ali Sakti, dalam bukunya *Analisis Teoritis Ekonomi Islam Jawaban Atas Kekacauan Ekonomi Modern*, sebagaimana yang dikutip oleh Rozalinda, mengatakan bahwa pemenuhan kebutuhan hidup manusia sama dengan teori Maslow yang diawali dari kebutuhan pokok.<sup>31</sup>

Semua kebutuhan adalah tidak sama penting. Kebutuhan ini meliputi tiga tingkatan, yaitu:

- a. Tingkat di mana lima elemen pokok di atas dilindungi secara baik.
- b. Tingkat di mana perlindungan lima elemen pokok di atas dilengkapi untuk memperkuat perlindungannya.
- c. Tingkat di mana lima elemen pokok di atas secara sederhana di peroleh secara lebih baik.<sup>32</sup>

Terpenuhinya kebutuhan bukan semata-mata karena adanya keinginan yang harus dipenuhi. Karena terpenuhinya kebutuhan adalah untuk mencapai masalah, bukan hanya untuk memenuhi keinginan manusia yang tidak terbatas. Sebagaimana yang Allah firmankan dalam Al-Qur'an surat Luqman ayat 20 :

أَلَمْ تَرَوْا أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُمْ مَّا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ نِعْمَهُ ظَهْرَةَ وَبَاطِنَةً<sup>٣٢</sup> وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنِيرٍ ﴿٣٢﴾

Artinya:

*“Tidakkah kamu perhatikan Sesungguhnya Allah telah menundukkan untuk (kepentingan)mu apa yang di langit dan apa yang di bumi dan menyempurnakan untukmu nikmat-Nya lahir dan batin. dan di antara manusia ada yang membantah tentang (keesaan) Allah tanpa ilmu*

---

<sup>31</sup>Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2006, h. 69.

<sup>32</sup>M. Fahim Khan, *Theory of Consumer Behaviour in an Islamic Perspective*, dalam Sayyid Tahir et.al. *Reading in Macroeconomics An Islamic Perspective*, Malaysia: Longman, 1992, h. 74.

pengetahuan atau petunjuk dan tanpa kitab yang memberi penerangan”.(Q.S. Luqman: 20)<sup>33</sup>

### 2.5.2. Jenis-Jenis Kebutuhan

Menurut Islam, yaitu senantiasa mengaitkannya dengan tujuan utama manusia diciptakan yaitu ibadah. Untuk memenuhi kebutuhan ini, maka Allah menghiasi manusia dengan hawa nafsu (syahwat), dengan adanya hawa nafsu ini maka muncullah keinginan dalam diri. Menurut al-Syathibi, rumusan kebutuhan manusia dalam Islam terdiri dari tiga macam<sup>34</sup>, yaitu :

#### 1. *Dharuriyat* (primer)

*Dharuriyat* (primer) adalah kebutuhan paling utama dan paling penting. Kebutuhan ini harus terpenuhi agar manusia dapat hidup layak. Jika kebutuhan ini tidak terpenuhi hidup manusia akan terancam didunia maupun akhirat. Kebutuhan ini meliputi, *khifdu din*(menjaga agama), *khifdu nafs* (menjaga kehidupan), *khifdu ‘aql* (menjaga akal), *khifdu nasl* (menjaga keturunan), dan *khifdu mal* (menjaga harta). Untuk menjaga kelima unsur tersebut maka syari’at Islam diturunkan. Sesuai dengan firman Allah SWT, dalam QS. Al-Baqarah:179 dan 193.

وَلَكُمْ فِي الْقِصَاصِ حَيَوةٌ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ ﴿١٧٩﴾

Artinya:

“Dan dalam qishaash itu ada (jaminan kelangsungan) hidup bagimu, Hai orang-orang yang berakal, supaya kamu bertakwa. (Q.S. Al-Baqarah: 179)<sup>35</sup>

<sup>33</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur’an..., h. 413.

<sup>34</sup> Rokhmat Subagiyo, “Konsep Kebutuhan Dalam Islam”, Artikel : [http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6407/2/BAB2\\_KEBUTUHAN%20DLM%20ISLAM\\_rokhmat\\_ok\\_3\\_book\\_anti\\_q\\_arab.pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6407/2/BAB2_KEBUTUHAN%20DLM%20ISLAM_rokhmat_ok_3_book_anti_q_arab.pdf) (diakses pada 27 Agustus 2018).

<sup>35</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur’an..., h. 27.

وَقَتْلُوهُمْ حَتَّى لَا تَكُونَ فِتْنَةً وَيَكُونَ الدِّينُ لِلَّهِ فَإِنْ اٰنْتَهَوْا فَلَا عُدْوَانَ اِلَّا عَلٰى

الظَّالِمِيْنَ

Artinya:

*“Dan perangilah mereka itu, sehingga tidak ada fitnah lagi dan (sehingga) ketaatan itu hanya semata-mata untuk Allah. jika mereka berhenti (dari memusuhi kamu), Maka tidak ada permusuhan (lagi), kecuali terhadap orang-orang yang zalim”.* (Q.S. Al-Baqarah:193).<sup>36</sup>

Oleh sebab itu tujuan yang bersifat *dharuri* adalah tujuan utama untuk pencapaian kehidupan yang abadi bagi manusia Lima kebutuhan *dharuriyah* tersebut harus dapat terpenuhi, apabila salah satu kebutuhan tersebut diabaikan akan terjadi ketimpangan atau mengancam keselamatan umat manusia baik didunia maupun diakhirat kelak. Manusia akan hidup bahagia apabila ke lima unsur tersebut dapat dilaksanakan dengan baik.

## 2. *Hajiyat* (sekunder)

Kebutuhan *hajiyat* adalah kebutuhan sekunder atau kebutuhan setelah kebutuhan *dharuriyah*. Apabila kebutuhan *hajiyat* tidak terpenuhi tidak akan mengancam keselamatan kehidupan umat manusia, namun manusia tersebut akan mengalami kesulitan dalam melakukan suatu kegiatan. Kebutuhan ini merupakan penguat dari kebutuhan *dharuriyah*. Maksudnya untuk memudahkan kehidupan, menghilangkan kesulitan atau menjadikan pemeliharaan yang lebih baik terhadap lima unsur pokok kehidupan manusia. Apabila kebutuhan tersebut tidak terwujud, tidak akan mengancam keselamatannya, namun akan mengalami kesulitan. Pada dasarnya jenjang *hajiyat* ini merupakan pelengkap yang mengokohkan, menguatkan, dan melindungi jenjang *dharuriyah*. Atau lebih spesifiknya lagi bertujuan untuk memudahkan atau menghilangkan kesulitan manusia di dunia.

---

<sup>36</sup>*Ibid.*, h. 30.

### 3. Tahsiniyat (tersier)

Kebutuhan *tahsiniyah* adalah kebutuhan yang tidak mengancam kelima hal pokok yaitu *khifdu din* (menjaga agama), *khifdu nafs* (menjaga kehidupan), *khifdu „aql* (menjaga akal), *khifdu nasl* (menjaga keturunan), serta *khifdu maal* (menjaga harta) serta tidak menimbulkan kesulitan umat manusia. Kebutuhan ini muncul setelah kebutuhan *dharuriyah* dan kebutuhan *hajiyat* terpenuhi, kebutuhan ini merupakan kebutuhan pelengkap.

## 2.6. Tinjauan Pustaka

Tabel 2.1  
Penelitian Terdahulu

No	Judul Skripsi	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Ikhsan Budiyanto., "Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS BDS Yogyakarta"., Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN	Berdasarkan hasil pengujian penelitian menunjukkan bahwa secara bersama-sama (simultan) produk, promosi, tempat, pelayanan, syariah, berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah. Untuk uji koefisien determinasi diperoleh $R^2$ sebesar (0,585) hal ini menunjukkan bahwa faktor produk, promosi, tempat,	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persamaan: Persamaan yang ditemukan pada penelitian yang dilakukan oleh Ikhsan Budiyanto terdapat pada satu variabel independent, yaitu tempat atau lokasi. Dan satu variabel dependent yaitu keputusan menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i>.</li> <li>• Perbedaan : Sedangkan perbedaan dengan penelitian penulis meliputi: - Penelitian ini berorientasi pada nasabah di PNM</li> </ul>

	<p>Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2015.</p>	<p>elayanan, dan faktor syariah, 58,5% terhadap pembiayaan gadai emas syariah dan sisanya 41,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Sedangkan dari hasil penelitian secara persial menunjukkan bahwa faktor produk, promosi pelayanan, tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan <i>murabahah</i>. Sedangkan untuk faktor tempat dan syariah secara persial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i>.</p>	<p>ULaMM Syariah Cabang Demak (Lembaga Keuangan non-bank) sedangkan penelitian terdahulu berorientasi pada nasabah di BPRS BDS Yogyakarta (Lembaga Keuangan Bank).</p> <p>- Serta terdapat variabel lain yang membedakannya diantaranya label syariah dan kebutuhan. Variabel independent yang digunakan pada penelitian ini label syariah (X1), lokasi (X2), dan kebutuhan (X3)</p>
--	---	---	--

2.	<p>Citra Dwiratih Aviza.,  <i>"Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mitra Dalam Memilih Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok "</i>,  Program Studi Muamalat UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.</p>	<p>Hasil penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mitra dalam memilih menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT Berkah Madani menunjukkan adanya 5 faktor yang terbentuk, yaitu: 1. Faktor referensi yaitu variabel variabel teman/kenalan (0,992), variabel dorongan dari pihak keluarga (0,802), variabel beban administrasi (0,881), variabel beban angsuran (0,782), variabel bebas riba (0,816), variabel transaksi di BMT secara halal dengan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persamaan:  Persamaan yang ditemukan pada penelitian yang dilakukan oleh Citra Dwiratih Aviza terdapat pada dua variabel independent, yaitu syariah dan kebutuhan. Dan satu variabel dependent yaitu keputusan menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i>.</li> <li>• Perbedaan :  Variabel independent yang digunakan pada penelitian ini label syariah (X1), lokasi (X2), dan kebutuhan (X3). Sedangkan penelitian tedahulu terdapat 3 faktor yang berbeda yaitu: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Faktor referensi</li> <li>2. Faktor produk</li> <li>3. Faktor pelayanan</li> </ol> </li> </ul>

		<p>faktor loading (0,662), dan variabel tingkat bagi hasil tidak memberatkan (0,449). 2. Faktor produk. Terdiri dari variabel mendapatkan informasi dari keluarga (0,432), variabel mencari tahu semua hal yang berhubungan dengan produk (0,665), variabel produk bermanfaat (0,811), variabel produk bervariasi (0,819), variabel produk sesuai harapan (0,801), dan variabel tingkat margin tidak memberatkan (0,449). 3. Faktor pelayanan. Terdiri dari variabel dekorasi kantor (0,652), variabel penampilan karyawan (0,495), variabel tidak menunggu lama (0,813), variabel</p>	
--	--	--	--



		<p>           pelayanan yang cepat (0,866), dan variabel persyaratan yang mudah (0,646). 4. Faktor syariah. Terdiri dari variabel operasional sesuai syariah (0,872). 5. Faktor kebutuhan. Terdiri dari variabel sikap karyawan (0,600) dan memperoleh keuntungan (0,774). Diantara 5 faktor yang terbentuk terdapat 1 faktor yang paling mempengaruhi keputusan mitra dalam memilih menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i> karena memiliki korelasi yang cukup karena diatas angka 0,5.         </p>	
3.	<p>           Journal Muhammad Narullah., <i>"Islamic</i> </p>	<p>           Hasil uji regresi sederhana menunjukkan nilai adjusted R square         </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persamaan: Persamaan yang ditemukan pada penelitian yang</li> </ul>

<p><i>Branding, Religiusitas, dan Keputusan Konsumen Terhadap Produk”, Jurnal Hukum Islam (JHI), Volume 13, Nomor 2, Desember 2015, (79-87), Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Pekalongan.</i></p>	<p>variabel Islamic branding sebesar 0,094, hal ini berarti bahwa Islamic branding memiliki pengaruh kontribusi terhadap keputusan konsumen pada sebuah produk sebesar 9,4%. Sebesar 90,6% keputusan konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Nilai signifikansi 0,01 di bawah 0,05, hal ini berarti bahwa Islamic branding berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen untuk membeli sebuah produk. Hasil regresi linier berganda dengan religiusitas sebagai variabel moderating menunjukkan bahwa adjusted R square sebesar 0,094, sedangkan nilai adjusted R square</p>	<p>dilakukan oleh Muhammad Nasrullah terdapat pada satu variabel independent, yaitu <i>islamic branding</i> (label syariah).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perbedaan : Variabel independent yang digunakan pada penelitian ini label syariah (X1), lokasi (X2), dan kebutuhan (X3). Sedangkan penelitian tedahulu terdapat 2 variabel yang berbeda yaitu: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Variabel religiusitas.</li> <li>2. Variabel keputusan konsumen.</li> </ol> </li> </ul>
--	---	---

		<p>pada regresi sederhana menunjukkan nilai 0,082. Hal ini mengindikasikan bahwa religiusitas sebagai variabel moderating memperlemah hubungan antara variabel <i>Islamic branding</i> dengan keputusan konsumen.</p>	
4.	<p>Journal Toni Prasetyo Utomo., "<i>Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbank Syariah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor</i></p>	<p>Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Malang. 100 nasabah disurvei untuk menilai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi mereka untuk melakukan transaksi</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persamaan: Persamaan yang ditemukan pada penelitian yang dilakukan oleh Toni Prasetyo Utomo terdapat pada satu variabel independent, yaitu lokasi.</li> <li>• Perbedaan : Variabel independent yang digunakan pada penelitian ini label syariah (X1), lokasi (X2), dan kebutuhan (X3). Sedangkan penelitian tedahulu terdapat 3 variabel yang</li> </ul>

	<p><i>Cabang Malang</i>)"., Fakultas Ekonomi dan Bisnis, University Brawijaya.</p>	<p>dengan bank. Berdasarkan hasil estimasi Regresi Logistik, ditemukan bahwa faktor pelayanan bank syariah, faktor pengetahuan tentang konsep bank syariah, dan faktor harga/biaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah. Sedangkan faktor karakteristik bank syariah, faktor lokasi/aksesibilitas dan faktor promosi tidak berpengaruh secara signifikan. Selain itu, berdasarkan pada koefisiensi regresi logistik, faktor pengetahuan tentang konsep bank syariah mempunyai nilai beta yang paling besar. Hal ini menunjukkan</p>	<p>berbeda yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Variabel pelayanan.</li> <li>2. Variabel pengetahuan.</li> <li>3. Variabel harga/biaya</li> </ol>
--	--	---	---

		<p>bahwa faktor pengetahuan tentang bank syariah adalah faktor yang dominan terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.</p>	
--	--	--	--

## 2.7. Hipotesis Penelitian

Hipotesis secara etimologi dibentuk dari dua kata, yaitu kata *hypo* dan kata *thesis*. *Hypo* berarti kurang dan *thesis* adalah pendapat. Kemudian kedua kata itu digabung menjadi *hypothesis* dan di Indonesiakan menjadi hipotesis dengan arti suatu kesimpulan yang masih kurang, yang masih belum sempurna. Jadi, hipotesis adalah jawaban sementara terhadap hasil penelitian yang dilakukan.<sup>37</sup>

H<sub>01</sub> : Label syariah tidak berpengaruh negatif terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM.

H<sub>02</sub> : Lokasi tidak berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM.

H<sub>03</sub> : Kebutuhan tidak berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM.

H<sub>1</sub> : Label syariah berpengaruh negatif terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM.

H<sub>2</sub> : Lokasi berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM.

---

<sup>37</sup>Burhan Bunging, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Prenada Media Group, 2013, Hlm. 90.

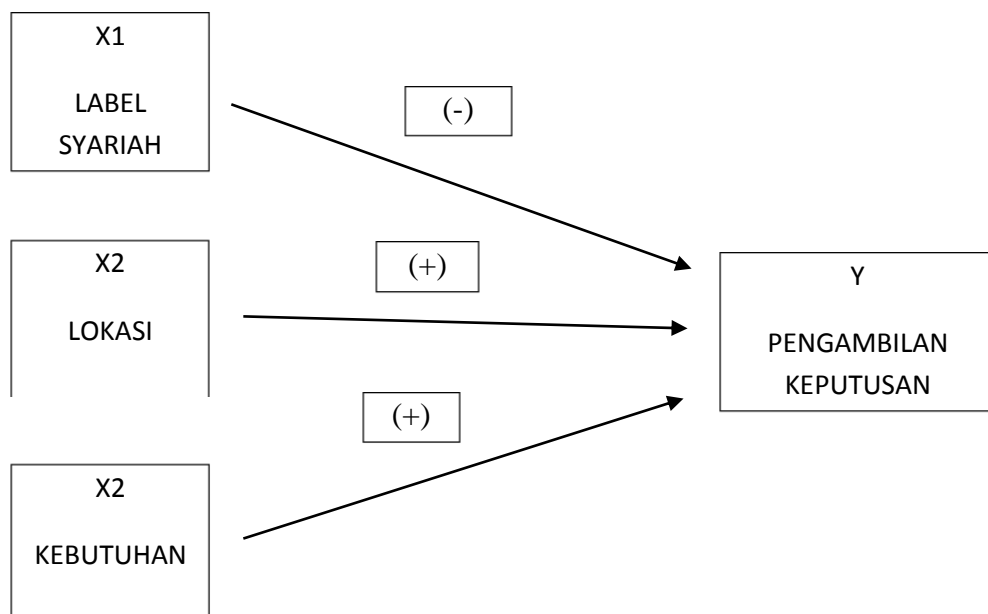
H3 : Kebutuhan berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM.

### 2.8. Kerangka Pemikiran Teoritik

Untuk mengetahui masalah yang akan dibahas, perlu adanya kerangka pemikiran teoritik yang merupakan landasan dalam meneliti masalah yang bertujuan untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu penelitian dan kerangka berfikir, sebagai berikut :

Gambar 2.1

#### Kerangka Pemikiran Teoritik



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Jenis Penelitian dan Sumber Data

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.<sup>1</sup>

Data diartikan sebagai segala sesuatu yang hanya berhubungan dengan keterangan tentang suatu fakta, fakta tersebut ditemui oleh peneliti di daerah penelitian. Selain data, ada juga pengertian lain yang mempunyai kemiripan dengannya adalah fakta (*fact*). Biasanya orang sering menggunakan dua istilah ini dalam satu pengertian yang sama, padahal masing-masing mempunyai konsep tersendiri.<sup>2</sup>

##### 3.1.1. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya.<sup>3</sup> Data ini diperoleh dengan menyebarkan angket kepada nasabah PNM ULaMM Syariah cabang Demak.
2. Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh dari data-data dalam bentuk jadi misalnya dalam pembukuan data statistik dari

---

<sup>1</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2007, h. 14.

<sup>2</sup>Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Kencana, 2013, h. 123.

<sup>3</sup>Suryani dan Hendryadi, *Metode riset Kuantitatif : Teori dan Aplikasi Pada Penelitian Manajemen dan Ekonomi Islam*, Jakarta: Prenadamedia Grup, 2015, h.171.

wilayah kabupaten. Data dari penelitian ini diperoleh dari katalog-katalog, data statistik dan lain-lain.

### 3.2. Populasi dan Sample

Populasi merupakan keseluruhan (*universum*) dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, udara, gejala, nilai, peristiwa, sikap hidup, dan sebagainya, sehingga objek-objek ini dapat menjadi sumber data penelitian.<sup>4</sup> Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut<sup>5</sup>, dari penelitian ini populasinya adalah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah di PNM ULaMM Syariah cabang Demak menggunakan tehnik sampling nonprobability sampling dengan menggunakan sampling jenuh yaitu teknik sampel yang mewakili populasi, yaitu seluruh nasabah yang melakukan pembiayaan disana, karena jumlahnya 90 nasabah atau kurang dari 100 maka semua dijadikan populasi.<sup>6</sup>

### 3.3. Tehnik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan upaya peneliti untuk mengumpulkan data bersifat angka, atau bisa juga data bukan angka, namun bisa dikuantifikasikan. Data angka-angka tersebut untuk selanjutnya diolah dengan menggunakan rumus kerja statistik.<sup>7</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tehnik pengumpulan data dengan:

#### 1. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan salah satu bentuk pengumpulan data primer. Observasi merupakan suatu cara yang sangat bermanfaat, sistematis dan selektif dalam mengamati dan mendengarkan interaksi atau

---

<sup>4</sup>Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian ...*, h. 101.

<sup>5</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2015, h. 81.

<sup>6</sup>Suryani dan Hendryadi, *Metode riset ...*, h. 203.

<sup>7</sup>Rully indrawan dan poppy yaniawati, *Metodelogi Penelitian*, Bandung: PT Refika Aditama, 2014, Hlm. 141.



fenomena yang terjadi.<sup>8</sup> Penelitian ini dilakukan dengan pengamatan langsung kegiatan apa saja yang terjadi di PNM ULaMM cabang Demak serta dampak label syariah, lokasi dan kebutuhan terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan sehingga penulis dapat mengetahuinya secara riil.

## 2. Kuesioner

Kuesioner merupakan daftar tertulis pertanyaan yang harus dijawab responden. Kadang-kadang dan bahkan seringkali daftar pertanyaan tertulis tersebut telah disertai jawaban-jawaban untuk dipilih responden guna menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut.<sup>9</sup>

### 3.4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses penghimpunan atau pengumpulan, pemodelan dan transformasi data dengan tujuan untuk menyoroti dan memperoleh informasi yang bermanfaat, memberikan saran, kesimpulan dan mendukung pembuatan keputusan.<sup>10</sup> Akan tetapi agar kesimpulan valid, maka data terlebih dahulu diuji kelayakannya. Uji-uji tersebut dengan uji validitas dan reliabilitas serta uji asumsi klasik dengan uji normalitas, heteroskedastisitas, uji multikolinieritas serta uji hipotesis.

#### 1.4.1 Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas dan Reliabilitas merupakan salah satu kriteria penting dalam penelitian keperilakuan, karena dengan validitas dan reabilitas, sebuah pembuatan skala atau alat ukur yang dibuat oleh peneliti untuk mengukur variabelnya dapat dipertanggungjawabkan dengan jelas. Validitas dan reliabilitas memberikan gambaran keakuratan dan ketepatan pengukuran yang dilakukan oleh peneliti terhadap variabel-variabel yang diukur.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup>Restu Kartiko Widi, *Asa-asas Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 236.

<sup>9</sup>*Ibid.*, h. 248.

<sup>10</sup>*Ibid.*, h. 253.

<sup>11</sup>Zulganef, *Metode Penelitian Sosial dan Bisnis*, Yogyakarta, Graha Ilmu, 2013, h. 80.

#### 1.4.1.1 Validitas

Validitas adalah keabsahan atau tingkat kecocokan alat ukur untuk pengukuran, yang benar-benar cocok mengukur sesuatu yang sedang diukur. Pada penelitian menggunakan pengujian konstruk menguji kecocokan antara butir-butir dalam kuesioner dengan teori yang mendasari (digunakan untuk mendefinisikan) konsep atau konstruk yang diukur. Kesimpulan yang akan diambil, jika hasil perhitungan menunjukkan bahwa hanya terdapat 1 (satu) faktor saja yang bermakna, yaitu dengan eigenvalue  $> 1$  atau keragaman kumulatif sekitar 75% , maka indikator-indikator tersebut dikatakan valid unidimensionalitas. SPSS adalah suatu paket program (*softwear*) aplikasi untuk mengolah data statistik.<sup>12</sup>

#### 1.4.1.2 Reliabilitas

Reliabilitas adalah ukuran yang menunjukkan seberapa tingginya suatu instrumen dapat dipercaya atau dapat diandalkan artinya reabilitas menyangkut ketepatan (dalam pengertian konsisten) alat ukur. Untuk mengukur tingkat reliabilitas instrumen dalam penelitian ini menggunakan internal consistency, didalam penelitian ini menggunakan koefisien *Alpha Cronbach* yang dihitung berdasarkan varian-varian skor dari setiap butir dan varians total butir tersebut.<sup>13</sup> *Alpha Cronbach* adalah ukuran konsistensi internal yaitu, yaitu bagaimana keeratan hubungan suatu set *item* adalah sebagai sebuah kesatuan konsep. Nilai Cronbach-Alpha berkisar antara 0-1, semakin mendekati 1 maka semakin menunjukkan tingkat konsisten skor. Namun, *alpha* yang tinggi tidak berarti bahwa alat ukur memenuhi unidimensional.

---

<sup>12</sup>Zainal Mustafa EQ, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013, h. 164-170.

<sup>13</sup>Sekaran, 2003, dalam kutipan buku mengurai variabel hingga instrumen, h. 224-226.

Undimensional adalah kesatuan set *item* untuk mengukur variabel latennya.<sup>14</sup>

#### 1.4.2. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya suatu distribusi data. Uji normalitas adalah membandingkan antara data yang kita miliki dan data berdistribusi normal yang memiliki mean dan standart deviasi yang sama dengan data kita. Uji normalitas menjadi hal penting karena salah satu syarat pengujian parametric-test (uji parametik) adalah data harus memiliki distribusi normal (atau berdistribusi normal).<sup>15</sup> Pada penelitian ini menggunakan uji normalitas dengan rasio skewness dan rasio kurtosis yaitu dengan hasil apa bila rasio kwness dan kurtois berada diantara -2 hingga +2, maka dapat disimpulkan bahwa data distribusi data adalah normal.<sup>16</sup>

#### 1.4.3. Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas menurut wijaya, heterokeditas menunjukkan bahwa varians variabel tidak sama untuk semua pengamatan atau observasi. Jika varians dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain tetap maka disebut homoskedastisitas. Model regresi yang paling baik adalah terjadi homo skedastisitas dalam model, atau tidak terjadi heteroskedastisitas.<sup>17</sup> Pada penelitian ini menggunakan alat statistik uji glejser dengan asumsi apabila semakin tidak signifikan variabel penjelas mengindikasikan bahwa model sudah terbebas dari gejala

---

<sup>14</sup>Suryani, Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015, h. 141.

<sup>15</sup>Haryadi Sarjono dan Winda Julianita, *SPSS vs LISREL: Sebuah Aplikasi untuk Riset*, Jakarta: Salemba Empat, 2011, h. 53.

<sup>16</sup>Rambat Lupiyoadi, Ridho Bramulya Ikhsan, *Pratikum Metode Riset dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2015, h. 137.

<sup>17</sup>Haryadi Sarjono dan Winda Julianita, *SPSS vs LISREL: Sebuah Aplikasi untuk Riset*, h. 66.

heteroskedastisitas atau tidak ada gejala heteroskedastisitas ( $>0,05$ ).<sup>18</sup>

#### 1.4.4. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas adalah suatu kondisi dimana terjadi korelasi atau hubungan yang kuat diantara variable bebas yang diikutsertakan dalam pembentukan model regresi linier. Dalam analisis regresi, suatu model harus terbebas dari gejala multikolenieritas dan untuk mendeteksi apakah suatu model mengalami gejala multikolinieritas, maka kita dapat melihat pada:

1. Ketidak konsistenan anantara koefisien regresi yang diperoleh dengan teori yang digunakan.
2. Nilai R-Square semakin membesar, padahal pada pengujian secara parsial tidak ada pengaruh atau nilai signifikan  $>0,05$ .
3. Terjadi perubahan yang berarti pada koefisien model regresi. Misal, nilainya menjadi besar atau kecil apabila dilakukan penambahan atau pengeluaran sebuah variabel bebas dari model regresi.
4. *Overestimated* dari nilai standar eror untuk koefisien regresi. Untuk mengetahui apakah suatu model regresi yang dihasilkan mengalami gejala multikolinieritas, dapat dilihat pada nilai VIF (Variance Inflation Factor). Model regresi yang baik, jika hasil penghitungan menghasilkan nilai  $VIF < 10$  dan bila menghasilkan nilai  $VIF > 10$  berarti telah terjadi multikolinieritas yang serius di dalam model regresi, selain melihat nilai VIF, bisa juga dideteksi dari nilai *tolerance*, yaitu jika nilai yang dihasilkan mendekati 1, maka model terbebas dari gejala multikolinieritas sedangkan semakin menjauhi 1, maka model tidak terjadi/bebas gejala multikolinieritas.

---

<sup>18</sup>Rambat Lupiyoadi, Ridho Bramulya Ikhsan, *Pratikum...*, h. 141.

Pada penelitian ini untuk pengujian multikolinieritas dilakukan dengan teknik regresi linier berganda dengan asumsi apabila nilai  $VIF < 10$  dan nilai tolerance mendekati 1, maka model ini tidak terjadi/bebas gejala multikolinieritas.<sup>19</sup>

#### 1.4.5. Uji Hipotesis

Model regresi penelitin ini adalah:

$$Y = a + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2 + b_3 \cdot X_3 \dots + e$$

Keterangan :

Y = Keputusan

a = Konstanta

b = koefisien regresi, yaitu besarnya perubahan yang terjadi pada y jika satu unit perubahan pada variabel bebas (variabel X)

$X_1$  = Label Syariah

$X_2$  = Lokasi

$X_3$  = Kebutuhan

e = Variabel Residu

#### 3.4.5.1 Koefisien determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi sering disimbolkan dengan  $R^2$  pada prinsipnya mengukur seberapa besar kemampuan model menjelaskan variasi variabel dependen. Apabila nilai koefisien determinasi dalam model regresi semakin kecil (mendekati nol) berarti semakin kecil pengaruh semua variabel independen

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, h. 141-143.

terhadap variabel dependennya.<sup>20</sup> Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Banyak peneliti menganjurkan untuk menggunakan  $R^2$  pada saat mengevaluasi mana model regresi terbaik. Tidak seperti nilai Adjusted  $R^2$  dapat naik atau turun apabila suatu variabel independen ditambahkan kedalam model.

#### **3.4.5.2 Uji F**

Nilai statistik F menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam persamaan/model regresi secara bersamaan berpengaruh terhadap variabel dependen. Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistik F dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Quick look: bila nilai F lebih besar dari pada 4 maka  $H_0$  dapat ditolak pada derajat kepercayaan 5%. Dengan kata lain kita menerima hipotesis alternative yang menyatakan bahwa secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen.
- b. Membandingkan nilai F hasil perhitungan dengan nilai F menurut tabel. Bila nilai F hitung lebih besar daripada F tabel maka,  $H_0$  ditolak dan menerima  $H_a$ .

#### **3.4.5.3 Uji t**

Uji terhadap nilai statistik t merupakan uji signifikan parameter individual. Nilai statistik menunjukkan seberapa pengaruh variabel independen secara individual terhadap variabel dependennya. Uji terhadap nilai statistik t juga disebut uji parsial yang berupa koefisien regresi.

---

<sup>20</sup>Erwan Agus Purwanto dan Dyah Ratih Sulistyastuti, *Metode Penelitian ...*, h. 193-195.

Cara melakukan uji t adalah sebagai berikut<sup>21</sup>:

- a. Quick look: bila jumlah degree of freedom (df) adalah 20 atau lebih, dan derajat kepercayaan sebesar 5% maka  $H_0$  yang  $b_i = 0$  dapat ditolak bila nilai t lebih besar dari 2 (dalam nilai absolut). Dengan kata lain kita menerima hipotesis alternative, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.
- b. Membandingkan nilai statistic t dengan titik kritis menurut table. Apabila nilai statistik t hasil perhitungan lebih tinggi dibandingkan nilai t table, kita menerima hipotesis alternative yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.

### 3.5. Definisi Operasional Variabel Penelitian

#### 3.5.1 Variabel

Variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan. Secara teoritis variabel dapat didefinisikan sebagai atribut seseorang, atau objek, yang mempunyai “variasi” antara satu orang dengan yang lain (Hatch dan Farhady, 1981).<sup>22</sup> Variabel berdasarkan hubungan antar variabel penelitian, dibedakan kedalam, (a) Variabel Bebas (*independent variable*); (b) Variable Tak Bebas (*dependent variable*); (c) Variable Moderasi (*moderating variable*); (d) Variable Antara (*intervening variable*); dan (e) variable kontrol (*control variable*).<sup>23</sup>

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel *independent* dan variabel *dependent*. Variabel *independent* adalah variabel

---

<sup>21</sup>Sugiyono, *Statistik untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 61

<sup>22</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan ...*, h. 60.

<sup>23</sup>Rully Indrawan dan Poppy Yaniawati, *Metodelogi Penelitian*, Bandung: PT Refika Aditama, 2014, Hlm. 13.

yang menjadi sebab terjadinya/terpengaruhnya variabel dependent, dan variabel dependent adalah variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel independent.<sup>24</sup> variabel independent (X) dalam penelitian ini adalah label syariah, lokasi, dan kebutuhan. Sedangkan variabel dependent (Y) adalah keputusan.

### 3.5.2 Definisi Operasional

Definisi operasional atau sering dinamakan juga sebagai operasionalisasi variabel adalah kegiatan atau proses yang dilakukan peneliti untuk mengurangi tingkat abstraksi konsep sehingga konsep tersebut dapat diukur.<sup>25</sup> Dalam penelitian ini terdapat empat indikator diantaranya variabel label syariah, lokasi, dan kebutuhan ( variabel independent) dan keputusan ( variabel dependent). Variabel label syariah sendiri penulis mengambil dari penelitian terdahulu yang diteliti oleh Muhammad Narullah., "*Islamic Branding, Religiusitas, dan Keputusan Konsumen Terhadap Produk*" Hasil uji regresi sederhana menunjukkan nilai adjusted R square variabel *Islamic branding* sebesar 0,094, hal ini berarti bahwa *Islamic branding* memiliki pengaruh kontribusi terhadap keputusan konsumen pada sebuah produk sebesar 9,4%. Sebesar 90,6% keputusan konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Nilai signifikansi 0,01 di bawah 0,05, hal ini berarti bahwa *Islamic branding* berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen untuk membeli sebuah produk. Hasil regresi linier berganda dengan *religiusitas* sebagai variabel moderating menunjukkan bahwa adjusted R square sebesar 0,094, sedangkan nilai adjusted R square pada regresi sederhana menunjukkan nilai 0,082. Hal ini mengindikasikan bahwa religiusitas sebagai variabel moderating memperlemah hubungan antara variabel *Islamic branding* dengan keputusan konsumen. Namun dalam penelitian saya ini hanya menggunakan satu dari dua aspek tersebut, yaitu label syariah (*islamic*

---

<sup>24</sup>Husein Umar, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Hlm. 81.

<sup>25</sup>Zulganef, *Metode Penelitian ....*, h. 84.



*branding*). Dengan menggunakan lima indikator yang terinspirasi dari penelitian (Chitra Dwiratih Aviza:2014, skripsi dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mitra dalam memilih menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok”). Adapun variabelnya yaitu, operasional sesuai konsep syariah, bebas riba, transaksi secara halal, dekorasi kantor, penampilan karyawan. Sedangkan variabel lokasi diperoleh dari Fandy Tjiptono dengan memakai tiga indikator dalam menentukan lokasi, yaitu: keterjangkauan lokasi, kelancaran akses menuju lokasi, dan kedekatan lokasi. Jadi penulis menggunakan tiga indikator dasar tersebut sebagai acuan dalam penelitian ini.

Dalam ekonomi Islam, kebutuhan adalah segala barang dan/atau jasa yang membawa pengaruh pada kemaslahatan. Menurut teori yang dipaparkan diatas kebutuhan yang dimaksud adalah kebutuhan yang harus dipenuhi untuk menjalankan usahanya dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Untuk variabel kebutuhan penelitian ini penulis mengambil indikator Kebutuhan *Dharuriyat* (primer), Kebutuhan *Hajiyat* (sekunder), Kebutuhan *Tahsiniyat* (tersier) terinspirasi dari pemikiran Al-Syathibi tentang rumusan kebutuhan manusia dalam islam.

Untuk variabel *dependent* pengambilan keputusan penulis juga terinspirasi dari penelitian Chitra Dwiratih Aviza:2014, skripsi dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mitra dalam memilih menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok”, yang mana indikator pengambilan keputusannya adalah pemenuhan kebutuhan, memperoleh keuntungan, menambah penghasilan, membuka Outlet/cabang.

Tabel 3.1

## Definisi Operasional dan Indikator Variabel Penelitian

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
Label Syariah ( $X_1$ ) Independent	sebuah produk dapat menarik konsumen jika mempunyai merk ( <i>brand</i> ). Label syariah ( <i>islamic branding</i> ) dimaknai sebagai penggunaan nama-nama yang berkaitan dengan islam atau menunjukkan identitas halal untuk sebuah produk.  (Baker:2010)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bebas Riba.</li> <li>- Transaksi secara halal.</li> <li>- Dekorasi kantor.</li> <li>- Penampilan karyawan.</li> </ul> (Chitra Dwiratih Aviza:2014, skripsi dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mitra dalam memilih menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok”).	Diukur menggunakan skala likert

<p>Lokasi (X<sub>2</sub>) Independent</p>	<p>Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja.  (Ujang Suwarman)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- keterjangkauan lokasi .</li> <li>- kelancaran akses menuju lokasi.</li> <li>- kedekatan lokasi.</li> </ul> <p>(Fandy Tjiptono dalam penelitian Aprih Santoso dan Sri Widowati : 2011).</p>	<p>Diukur menggunakan skala likert</p>
<p>Kebutuhan (X<sub>3</sub>) Independent</p>	<p>segala barang dan/atau jasa yang membawa pengaruh pada kemaslahatan dan dipenuhi guna menjalankan usahanya dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.  (Imam Al-Ghazali tentang</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kebutuhan <i>Dharuriyat</i> (primer)</li> <li>- Kebutuhan <i>Hajiyat</i> (sekunder)</li> <li>- Kebutuhan <i>Tahsiniyat</i> (tersier).</li> </ul> <p>(Al-Syathibi tentang rumusan kebutuhan manusia dalam islam).</p>	<p>Diukur menggunakan skala likert</p>

	kebutuhan “hajat”).		
Keputusan (Y) Dependent	Suatu tindakan yang dilakukan melalui pemilihan satu alternatif dari beberapa alternatif.  (Schiffman dan kamuk:2000)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemenuhan kebutuhan</li> <li>- Memperoleh keuntungan</li> <li>- Menambah penghasilan.</li> <li>- Membuka Outlet/cabang.</li> </ul> (Chitra Dwiratih Aviza:2014, skripsi dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mitra dalam memilih menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok”).	Diukur menggunakan skala likert

## BAB IV

### ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian

##### 4.1.1. Gambaran Umum Kabupaten Demak

Kabupaten Demak adalah salah satu kabupaten di provinsi Jawa Tengah. Ibukotanya adalah Demak. Tanggal 28 Maret 1503 ditetapkan sebagai hari jadi kabupaten Demak. Hal ini merujuk pada peristiwa penobatan Raden Patah menjadi Sultan Bintoro yang jatuh pada tanggal 12 Rabiulawal atau 12 Mulud Tahun 1425 Saka (dikonversikan menjadi 28 Maret 1503). Kabupaten Demak terdiri atas 14 kecamatan yaitu Kecamatan Demak, Wonosalam, Karang Tengah, Bonang, Wedung, Mijen, Karang Anyar, Gajah, Dempet, Guntur, Sayung, Mranggen, Karang Awen dan Kebon Agung, yang dibagi lagi atas sejumlah 249 desa dan kelurahan terdiri dari 243 desa dan 6 kelurahan. Pusat pemerintahan berada di Kecamatan Demak.

Kata Demak itu adalah berasal dari kata Bahasa Arab, yaitu *Dhima'* yang artinya rawa. Hal ini mengingat tanah di Demak adalah tanah bekas rawa alias tanah lumpur. Bahkan sampai sekarang jika musim hujan di daerah Demak sering digenangi air, dan pada musim kemarau tanahnya banyak yang retak, karena bekas rawa alias tanah lumpur. Karena tanah Demak adalah tanah labil, maka jalan raya yang dibangun gampang rusak, oleh karena itu jalan raya di Demak menggunakan beton.<sup>1</sup>

Adapun visi dan misi kabupaten Demak adalah sebagai berikut:

**Visi:** TERWUJUDNYA MASYARAKAT YANG SEMAKIN SEJAHTERA, MAJU, MANDIRI dan KOMPETITIF DALAM SUASANA KEHIDUPAN YANG KONDUSIF, AGAMIS, dan DEMOKRATIS.

---

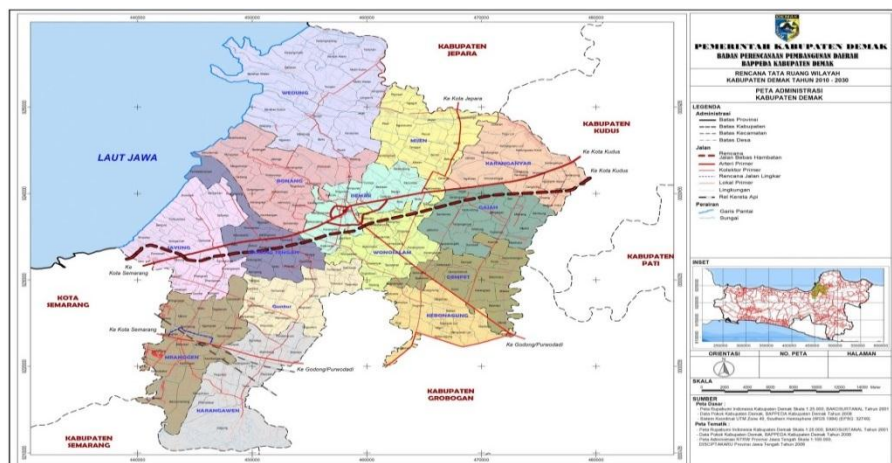
<sup>1</sup>Wikipedia, Kabupaten Demak, Artikel:[https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten\\_Demak](https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Demak) diakses pada 20 September 2018.

**Misi:**

1. Mewujudkan birokrasi yang bersih, efektif, efisien, dan akuntabel
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia, pelayanan kesehatan dan pendidikan
3. Meningkatkan ketahanan pangan dan ekonomi rakyat yang berbasis pertanian, kelautan dan perikanan, UMKM dan pariwisata
4. Mendorong investasi dan perluasan lapangan kerja
5. Membina kehidupan beragama
6. Meningkatkan pemberdayaan perempuan dan pengendalian pertumbuhan penduduk
7. Mengembangkan potensi pemuda, olahraga dan seni budaya
8. Mengembangkan dan meningkatkan kualitas infrastruktur ekonomi dan sosial
9. Mempercepat pembangunan pedesaan dan pengembangan kawasan-kawasan strategis
10. Membina kehidupan demokrasi.

Gambar 4.1

Peta wilayah Kabupaten Demak



<sup>2</sup>Dokumen Pengadilan Agama Kabupaten Demak 2014

#### **4.1.1.1 Kondisi Geografis**

Kabupaten Demak terletak antara 6°43'26"-7°09'43" Lintang Selatan dan 110° 27'58"-110°48'47" Bujur Timur. Secara administratif, sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Jepara dan Laut Jawa, sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Kudus dan Kabupaten Grobogan, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Semarang, dan sebelah barat berbatasan dengan Kota Semarang. Jarak terjauh dari barat ke timur adalah sepanjang 49 km dan dari utara ke selatan sepanjang 41 km.<sup>3</sup>

Secara Administrasi luas wilayah Kabupaten Demak adalah 89.743 ha yang terbagi dalam 14 kecamatan, 243 desa dan 6 kelurahan. Sebagian besar wilayah Kabupaten Demak adalah sawah yang mencapai luas 51.558 ha (57,45%) dan selebihnya adalah lahan kering. Lahan kering di Kabupaten Demak terdiri dari 14,19% berupa tegal / kebun, 15,72% digunakan untuk bangunan dan halaman, serta 11,53% digunakan untuk tambak.

Menurut Dinas Pekerjaan Umum, Perumahan, Pertambangan dan Energi (DPUPPE) Kabupaten Demak, selama tahun 2014 di wilayah Demak telah terjadi 44 sampai 121 hari hujan dengan curah hujan antara 534 mm sampai dengan 3.331 mm Jumlah hari hujan terbanyak terjadi di Daerah Guntur. Sementara curah hujan tertinggi terjadi di Daerah Banyumeneng.

#### **4.1.1.2 Kondisi Sosial Ekonomi**

---

<sup>3</sup>Pemerintah Kabupaten Demak, Laporan Kinerja Instansi Pemerintah (LKjIP) Tahun 2015, Demak, 2015, h. 3.

Dari hasil registrasi tahun 2014, tercatat jumlah total penduduk Kabupaten Demak sebanyak 1.106.328 jiwa. Terdiri atas 548.310 berjenis kelamin laki-laki (49,55%) dan 558.133 perempuan (50,45%). Jumlah tersebut mengalami kenaikan dari tahun 2013 sebanyak 11.856 orang atau sekitar 1,07%.

Di Kabupaten Demak mayoritas penduduknya termasuk kategori usia produktif yaitu usia 15 - 64 tahun sebanyak 749.416 orang (67,74%). Selebihnya sebanyak 297.063 orang atau 28,85% masih di bawah usia 15 tahun dan 59.849 orang atau 5,4% berusia 65 tahun ke atas. Sebagai akibat dari struktur penduduk yang demikian besarnya, angka ketenagakerjaan (*dependency ratio*) Kabupaten Demak adalah 47,63. Hal ini berarti setiap 100 orang berusia produktif menanggung 47 orang usia non produktif, yaitu usia di bawah 15 tahun dan usia 65 tahun ke atas.

Dilihat dari kepadatan penduduk, pada tahun 2014 Kabupaten Demak mencapai 1.233 orang/km persegi. Penduduk terpadat berada di Kecamatan Mranggen, dengan jumlah kepadatan 2.432 orang/km persegi. Sedangkan di Kecamatan Wedung memiliki tingkat kepadatan paling rendah, yaitu 736 orang/km persegi. Selama tahun 2014 terdapat 7.679 orang (3.973 laki-laki dan 3.706 perempuan) datang dan menjadi penduduk Kabupaten Demak. Jumlah tersebut menurun dari tahun sebelumnya yang sekitar 8.128 orang. Sedangkan jumlah penduduk yang pindah dari Demak sebanyak 8.825 orang (4.147 laki-laki dan 4.138 perempuan) di tahun 2014. Jumlah tersebut turun dari tahun sebelumnya yang mencapai 8.888 orang. Usia kerja adalah penduduk yang berumur 15 tahun ke atas. Penduduk Kabupaten Demak usia 15 tahun ke atas yang bekerja sebanyak 523.462 orang yang terdiri dari 310.353 orang laki-laki dan 213.309 orang



perempuan. Menurut Dinas Sosial Tenaga Kerja dan Transmigrasi Kabupaten Demak banyak pencari kerja yang mendaftar di tahun 2014 sebanyak 6.321 orang terdiri dari 2.625 orang laki-laki dan 3.696 orang perempuan. Sebagian besar pencari kerja tersebut mayoritas berpendidikan setara SLTA (60,89%). Selebihnya 17,05% berpendidikan SLTP, 19,95% berpendidikan diploma / perguruan tinggi dan 2,10% berpendidikan SD.<sup>4</sup>

Kondisi bidang kesehatan di Kabupaten Demak di antaranya dapat dilihat dari sarana medis dan tenaga medis serta capaian pembangunan bidang kesehatan. Pada Tahun 2014 jumlah rumah sakit yang ada sebanyak 3 buah terdiri dari RSUD 1 tipe C dan swasta 2 buah, Puskesmas 27 buah dan didukung oleh 53 Puskesmas pembantuan 44 Klinik dengan jumlah tenaga kesehatan dokter spesialis 49 orang, dokter umum 76 orang , dokter gigi 15 orang, apoteker 11 orang, 31 sarjana kesehatan, 672 perawat, 32 perawat khusus gigi, dan 487 bidan. Peserta Keluarga Berencana (KB) aktif di Kabupaten Demak selama tahun 2014 tercatat 215.436 peserta. Berdasarkan alat kontrasepsi yang digunakan sebagian besar peserta KB aktif menggunakan suntik sebagai metode kontrasepsi (69,56%). Selain itu ada beberapa alat kontrasepsi yang diminati oleh peserta KB dari pada alat yang lain, antara lain susuk/implant (9,79%), pil (9,86 %) dan IUD (4,59 %) sedangkan kondom, MOW dan MOP merupakan alat kontrasepsi yang tidak banyak diminati oleh para peserta KB.

Mayoritas penduduk Kabupaten Demak beragama Islam dengan jumlah: 1.090.848 penduduk. Agama Kristen

---

<sup>4</sup>Profil Demak, dalam <http://demakkab.go.id/profil/geografi-dan-kependudukan/>. diakses 20 September 2018.

6.831 penduduk, Katolik: 2.513 penduduk, Hindu: 75 penduduk dan Budha: 149 penduduk dan 45 lainnya. Perkembangan perekonomian Kabupaten Demak dari hasil perhitungan kinerja ekonomi Kabupaten Demak pada tahun 2013 meningkat dibanding tahun 2012 yaitu dari 4,46 persen menjadi 5,27 persen pada tahun 2013 dimana semua sektor ekonomi mengalami peningkatan (tumbuh positif), sedangkan tahun 2014 pertumbuhan ekonomi 4,27 persen, sedikit menurun jika di bandingkan tahun 2013.<sup>5</sup>

## **4.2. Profil PNM ULaMM Syariah**

### **4.2.1. Sejarah berdirinya PNM ULaMM Syariah**

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), selanjutnya disebut PNM, merupakan Lembaga Keuangan Khusus yang didirikan sebagai realisasi komitmen pemerintah untuk mengembangkan, memajukan, serta memelihara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). PNM merupakan solusi strategis pemerintah untuk mengembangkan akses permodalan serta pelatihan bagi para pelaku UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia. Dengan 100% kepemilikan sahamnya dipegang oleh pemerintah, PNM diharapkan tumbuh menjadi lembaga keuangan terdepan yang senantiasa mampu melahirkan pelaku-pelaku UMKM yang tangguh dan mandiri.

PNM didirikan pada 1999 berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 38/99 tanggal 29 Mei 1999, yang disahkan oleh Menteri Kehakiman melalui Peraturan No. C-11.609.HT.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999, serta dikukuhkan melalui SK Menteri Keuangan No. 487/KMK.017.1999 tanggal 13 Oktober 1999. Atas dikeluarkannya SK Menteri Keuangan tersebut, PNM resmi menjadi koordinator penyalur kredit program eks BLBI yang

---

<sup>5</sup>Pemerintah Kabupaten Demak, Laporan Kinerja Instansi Pemerintah (LKjIP) Tahun 2015, Demak, 2015, h.

sebelumnya dilaksanakan oleh Bank Indonesia. Sejak didirikan pada tahun 1999, PNM belum pernah mengalami pergantian nama.<sup>6</sup>

PNM memberanikan diri untuk menjadi pioner dalam pembiayaan usaha mikro kecil yang disalurkan melalui Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Bank Perkreditan Rakyat (BPR)/Syariah atau Baitul Maal wat-Tamwil (BMT) karena beberapa tahun terakhir ini usaha mikro kecil sudah menjadi rebutan bank-bank besar termasuk bank-bank milik asing. Mereka sudah masuk dan tahu bahwa return pembiayaan sektor mikro kecil ini sangat bagus. Untuk itulah, mulai pertengahan tahun 2008 PNM melakukan *turn around* berupa reposisi bisnis untuk meningkatkan jangkauan layanan kepada UMKMK dan lembaga keuangan mikro/syariah. *Turn around* bisnis tersebut dilakukan PNM untuk memperluas jangkauan layanan kepada UMK dan mengantisipasi akan segera berakhirnya kredit program. Langkah yang ditempuh adalah membentuk jaringan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) di berbagai daerah. Pembentukan Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) berupa pilot project pada pertengahan tahun 2008 merupakan upaya PNM dalam menghindari sebuah unit usaha yang melayani secara langsung kalangan usaha mikro kecil di berbagai daerah. Unit usaha ini beroperasi di lokasi-lokasi padat usaha atau sentra-sentra usaha UMK dengan maksud agar mereka dengan mudah bisa memberikan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan kecil. ULaMM memberikan pembiayaan sampai dengan RP. 200 juta per nasabah untuk jangka waktu pinjaman maksimal 4 tahun.

Dalam melaksanakan aktivitasnya, ULaMM tidak hanya terbatas pada penyaluran modal tetapi juga melakukan pembinaan dan pendampingan berupa pelatihan-pelatihan dan konsultasi terhadap nasabah UMK, agar usahanya bisa berkembang sehingga mampu mengakses

---

<sup>6</sup>Laporan Tahunan Permodalan nasional madani tahun 2017.

permodalan yang lebih besar, termasuk modal dari lembaga keuangan lain. Kehadiran ULaMM diharapkan mampu menjadi alternatif bagi pelaku UKM yang selama ini belum terjangkau oleh lembaga keuangan lain. Pangsa pasar yang dijangkau ULaMM lebih kepada pelaku usaha mikro dengan pinjaman yang relatif kecil, rata-rata Rp 5 juta per nasabah. Karena jangkauan ULaMM lebih berfokus pada nasabah mikro yang jumlahnya sangat banyak, dengan sendirinya tidak terlalu berbenturan dengan lembaga keuangan lain terutama perbankan, yang nilai pembiayaannya mencapai puluhan juta per nasabah. ULaMM juga tidak akan berbenturan dengan LKM lain yang sudah bermitra dengan PNM maupun yang belum bermitra dengan PNM maupun yang belum. Bahkan dalam melaksanakan kegiatannya, ULaMM diupayakan akan bermitra dengan LKM-LKM tersebut berupa pendanaan dan perkuatan sistem manajemen.

#### **4.2.2. VISI dan MISI PNM ULaMM Syariah**

Sesuai tujuannya, yaitu pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan dukungan yang meliputi pemberian konsultasi, pelatihan, pendampingan maupun pengelolaan keuangan dan akses pasar ULaMM Syariah memiliki visi:

*”Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) dengan berlandaskan prinsip-prinsip (GCG)”*.

Adapun misi yang diemban adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan berwirausaha UMKMK.
2. Meningkatkan akses pembiayaan UMKMK dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
3. Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan UMKMK.<sup>7</sup>

#### **4.2.3. Pedoman Tata Kelola PNM ULaMM Syariah**

---

<sup>7</sup>Dokumentasi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) PT. Permodalan Nasional Madani Demak, dikutip tanggal 16 Mei 2016.

Tata kelola perusahaan adalah suatu subjek yang memiliki banyak aspek. Salah satu topik utama dalam tata kelola perusahaan adalah menyangkut masalah akuntabilitas dan tanggung jawab mandat, khususnya implementasi pedoman dan mekanisme untuk memastikan perilaku yang baik dan melindungi kepentingan pemegang saham. Fokus utama lain adalah efisiensi ekonomi yang menyatakan bahwa sistem tata kelola perusahaan harus ditujukan untuk mengoptimalkan hasil ekonomi, dengan penekanan kuat pada kesejahteraan para pemegang saham. Ada pula sisi lain yang merupakan subjek dari tata kelola perusahaan, seperti sudut pandang pemangku kepentingan, yang menuntut perhatian dan akuntabilitas lebih terhadap pihak-pihak lain selain pemegang saham, misalnya karyawan atau lingkungan.

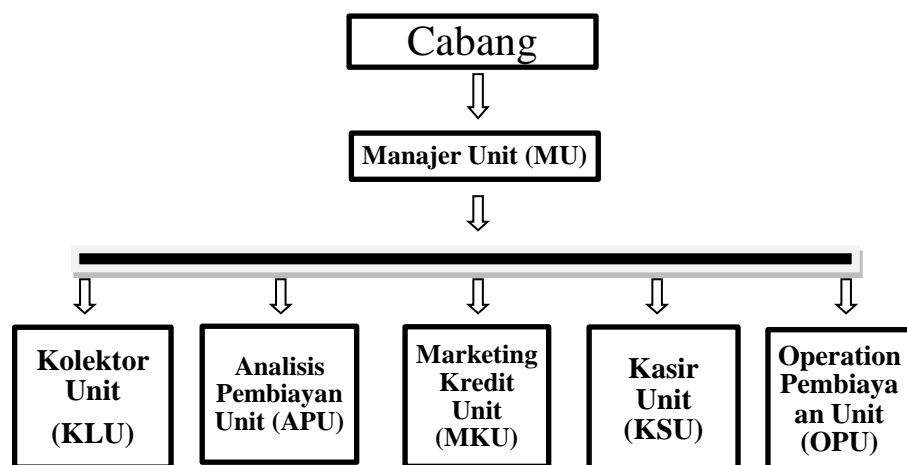
#### **4.2.4. Pedoman Perilaku PNM ULaMM Syariah**

ULaMM Syariah menyadari arti penting implementasi prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik atau *Good Corporate Governance* (GCG) sebagai salah satu cara untuk meningkatkan kepercayaan pemegang saham dan pemangku kepentingan. Pengelolaan ULaMM Syariah selain harus mengikuti peraturan dan perundang-undangan yang berlaku juga harus menjunjung tinggi norma-norma perilaku dan nilai etika berbisnis untuk meningkatkan reputasi dan citra Perusahaan. Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*) adalah sekumpulan etika berperilaku Insan ULaMM Syariah yang disusun untuk mempengaruhi, membentuk, mengatur dan melakukan kesesuaian perilaku, sehingga tercapai output yang konsisten dan sesuai dengan nilai budaya perusahaan dalam mencapai visi dan misinya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perlu komitmen yang tinggi dari Insan ULaMM Syariah yang dituangkan dalam buku Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*). Dalam rangka menyesuaikan dengan dinamika bisnis ULaMM Syariah, maka dilakukan pembaharuan Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*), dengan memperhatikan peraturan dan ketentuan yang berlaku, Visi, Misi, Tujuan dan Nilai-nilai ULaMM Syariah.

Perusahaan senantiasa terus mendorong kepatuhan insan ULaMM Syariah terhadap pedoman perilaku ini dengan mewajibkan seluruh pemimpin untuk memastikan bahwa Pedoman Perilaku (*Code of Conduct*) dipatuhi dan dijalankan dengan baik oleh setiap insan ULaMM Syariah dalam unit kerja di bawah kepemimpinannya.<sup>8</sup>

#### 4.2.5 Struktur Organisasi ULaMM Syariah

Gambar 4.2



Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

1. Manager Unit (MU)
  - a. Memastikan kesiapan operasional kantor dan SDM
  - b. Memimpin brifing pagi dan memutuskan rencana kerja
  - c. Mengecek calon prospek nasabah baru dengan JFW dan via telepon
  - d. Melakukan kunjungan untuk memastikan kebenaran dan kesesuaian permohonan pembiayaan
  - e. Melakukan langkah-langkah penagihan yang tepat
  - f. Memastikan terpenuhinya dual-control dan seluruh ketentuan operasional

<sup>8</sup> Ahmad Said, “Strategi maksimalisasi pemberdayaan UMKM Melalui Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Demak”, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam/MBS Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus, 2016, h. 37-38.

- g. Memonitor aktivitas tim dan melaporkan kepada manajer kluster
  - h. Melakukan closing, evaluasi dan meeting akhir hari
2. Kolektor Unit (KLU)
- a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
  - b. Merencanakan penagihan nasabah menunggak dan monitoring pasca pencairan
  - c. Melakukan monitoring pasca cair maksimal 30 hari
  - d. Penagihan sesuai prioritas penanganan
  - e. Koordinasi dengan MU dan RMK
  - f. Menyerahkan hasil penagihan dan sisa BS
  - g. Melaporkan hasil dan tindak lanjut penagihan kepada RMK
  - h. Laporan dan meeting akhir hari
3. Analis Pembiayaan Unit (APU)
- a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
  - b. Memastikan kelengkapan dan keabsahan dokumen pengajuan pembiayaan
  - c. Melakukan pengecekan SID dan IDI
  - d. Melakukan survei usaha, tempat tinggal dan penilaian jaminan
  - e. Menganalisa dan memastikan kelayakan usulan pembiayaan
  - f. Menyusun proposal pembiayaan dan MPPM
  - g. Menyiapkan dokumen pengikatan dan pencairan
  - h. Laporan dan meeting akhir hari
4. Marketing Kredit Unit (MKU)
- a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
  - b. Merencanakan kunjungan calon prospek dan nasabah
  - c. Merencanakan kunjungan ke calon prospek nasabah baru (min 4)
  - d. Kunjungan tindakan lanju prospek (min 2)
  - e. Pembinaan nasabah lancer (min 2) an penagihan tunggakan 1-30 hari
  - f. Melengkapi persyaratan dan analisa data
  - g. Memastikan proses permohonan pembiayaan
  - h. Laporan dan meeting akhir hari

5. Kasir Unit (KSU)
  - a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
  - b. Melakukan cash-count pagi dan pengecekan saldo rekening unit
  - c. Melaksanakan penerimaan, pengeluaran dana operasional dan pembiayaan
  - d. Mengadministrasikan dokumen keuangan dan bukti-setor
  - e. Melakukan penagihan (melalui telepon) kewajiban nasabah H-7
  - f. Melakukan cash-count siang hari sebelum ke bank dan sore hari
  - g. Melakukan aktifitas *daily closing*
  - h. Laporan dan meeting akhir hari
6. Operation Pembiayaan Unit (OPU)
  - a. Briefing pagi dengan kesiapan perangkat kerja
  - b. Melakukan buka tutup brankas, serah erima kas-kecil dan dokumen titipan
  - c. Mengecek kelengkapan dokumen sebelum pengikatan dan pencairan
  - d. Mengelola dokumen pembiayaan, jaminan dan operasional
  - e. Melaporkan dokumen pembiayaan dalam proses dan tindaklanjutnya kepada MU
  - f. Melakukan verifikasi seluruh laporan aktivitas operasional
  - g. Membantu MU dalam pemeliharaan inventaris kantor
  - h. Laporan dan meeting akhir hari

### **4.3 Penyajian Data**

#### **4.3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Penelitian untuk 90 orang responden berdasarkan jenis kelamin responden di PNM ULaMM Syariah Demak dapat ditunjukkan pada tabel berikut:



Tabel 4.1

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Presentase (%)
1	Laki-Laki	51	56,7%
2	Perempuan	39	43,3%
<b>Total</b>		<b>90</b>	<b>100%</b>

Dari tabel 4.1 diatas karakteristik responden nasabah di PNM ULaMM Syariah Demak berdasarkan jenis kelamin diketahui sebagian besar adalah laki-laki yaitu sebesar 56,7% atau 51 nasabah, sedangkan 43,3% atau 39 nasabah adalah perempuan.

#### 4.3.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Penelitian untuk 90 orang responden berdasarkan usia responden di PNM ULaMM Syariah Demak dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.2

Kategori	Usia	Jumlah Responden	Presentase (%)
A	<20	5	6%
B	21-30	35	39%
C	31-40	30	33%
D	41-50	15	17%
E	>51	5	6%
Jumlah		<b>90</b>	<b>100%</b>

Dari tabel 4.2 diatas karakteristik responden nasabah di PNM ULaMM Syariah Demak berdasarkan usia diketahui sebagian besar adalah usia 21-30 tahun yaitu sebesar 39%, sedangkan 6% untuk nasabah yang berusia <20 tahun, 33% berusia 31-40 tahun, 17% berusia 41-50 tahun dan 6% berusia >51 tahun tidak terlalu banyak karna pada usia tersebut banyak persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengajukan pembiayaan di PNM

ULaMM Syariah Demak, seperti tes kesehatan yang memerlukan waktu, tenaga dan biaya yang lebih.

#### 4.3.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan

Penelitian untuk 90 orang responden berdasarkan jenjang pendidikan responden di PNM ULaMM Syariah Demak dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.3

<b>Kategori</b>	<b>Jenjang pendidikan</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Presentase (%)</b>
<b>A</b>	SD	17	19%
<b>B</b>	SMP	29	32%
<b>C</b>	SMA/MA	38	42%
<b>D</b>	D3	2	2%
<b>E</b>	S1	4	4%
<b>Jumlah</b>		<b>90</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan tabel 4.3 diatas karakteristik responden jenjang pendidikan dapat diketahui bahwa sebagian besar adalah tingkat SMA/MA sebesar 42% atau 38 orang, SMP 32% atau 29 orang, SD 19% atau 17 orang, D3 2% atau 2 orang, dan S1 4% atau 4 orang. Mayoritas jenjang pendidikan nasabah di PNM ULaMM Syariah Demak adalah SMA/MA. Jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah PNM ULaMM Syariah Demak memiliki kepedulian akan pendidikan sebagaimana program yang dicanangkan oleh pemerintah yaitu wajib belajar minimal 9 tahun yaitu setara dengan SMA/MA.

#### 4.3.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jarak Lokasi dengan Kantor ULaMM

Penelitian untuk 90 orang responden berdasarkan dekat/jauhnya jarak responden dengan kantor PNM ULaMM Syariah Demak dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.4

<b>Kategori</b>	<b>Jarak Lokasi dengan Kantor ULaMM</b>	<b>Presentase (%)</b>
<b>Jauh</b>	34	37,8%
<b>Dekat</b>	56	62,2%
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>100%</b>

Dari tabel 4.4 diatas karakteristik responden nasabah di PNM ULaMM Syariah Demak berdasarkan dekat/jauhnya jarak lokasi dengan kantor ULaMM Syariah Demak diketahui sebagian besar nasabah berdomisili/memiliki usaha yang dekat dengan kantor PNM ULaMM Syariah Demak yaitu sebesar 62,2% atau 56 nasabah , sedangkan 37,8% atau 34 nasabah berdomisili/memiliki usaha yang jauh dari kantor PNM ULaMM Syariah Demak .

#### **4.3.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha**

Penelitian untuk 90 orang responden berdasarkan jenis usaha PNM ULaMM Syariah Demak ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.5

<b>No</b>	<b>Jenis Usaha</b>	<b>Banyak Usaha</b>	<b>Presentase (%)</b>
1	Aneka Makanan & Minuman	36	40%
2	Pengolahan Ikan	5	5,6%
3	Pengolahan Kayu/Meubel	5	5,6%
4	Bahan Bangunan	1	1,1%
5	Peralatan Rumah Tangga	5	5,6%
6	Farmasi	1	1,1%
7	Pupuk & Kimia	1	1,1%
8	Plastik	1	1,1%
9	Textile dan Konveksi	5	5,6%
10	Kreatif	1	1,1%

11	Percetakan	1	1,1%
12	Aneka	6	6,7%
13	Alat Angkut	1	1,1%
14	Alat Elektronik	3	3,3%
15	Logam dan Besi	1	1,1%
16	Jasa	17	18,9%
	<b>Total</b>	90	100%

Berdasarkan tabel 4.5 diatas dapat disimpulkan bahwa karakteristik nasabah PNM ULaMM Syariah Demak berdasarkan jenis usaha yang dikelola atau dijalankan oleh nasabah sebagian besar adalah usaha aneka makanan dan minuman yaitu sebanyak 36 nasabah atau 40% dari total 90 nasabah yang memiliki usaha, data selanjutnya di bidang jasa terdiri dari 17 nasabah atau 18,9%, diusaha aneka sebanyak 6 nasabah atau 6,7%, usaha pengolahan ikan, pengolahan kayu/meubel, peralatan rumah tangga, textile dan konveksi sebesar 5,6% atau 5 nasabah, dan untuk usaha bahan bangunan, farmasi, pupuk dan kimia, plastik, kreatif, percetakan, alat angkut, dan alat elektronik masing-masing 1,1% atau 1 nasabah dari keseluruhan jumlah 90 nasabah di PNM ULaMM Syariah Demak.

#### 4.3.6 Statistik deskriptif

Statistik deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan data berdasarkan sampel angket yang telah disebar.

##### 4.3.6.1. Label Syariah (X1)

Tabel 4.6

Mean, Median, Modus

Statistics							
		item_1	item_2	item_3	item_4	item_5	Sum
N	Valid	90	90	90	90	90	90
	Missing	0	0	0	0	0	0
Mean		3.17	2.99	3.06	3.06	3.34	15.61

Median	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	16.00
Mode	3	3	3	3	3	16
Std. Deviation	.675	.757	.709	.709	.603	2.326
Variance	.455	.573	.502	.502	.363	5.409
Minimum	2	1	2	2	1	11
Maximum	4	4	4	4	4	20

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa data yang dapat dinyatakan valid sejumlah 90 sampel nasabah yang dapat dianalisis datanya. Missing disini menunjukkan banyaknya data yang salah sehingga dapat diketahui tidak ada data yang salah. Mean ini adalah nilai rata-rata, rata-rata pada tabel tersebut untuk item\_1 (3,17), item\_2 (2,99), item\_3 (3,06), item\_4 (3,06), dan item\_5 (3,34). Median adalah nilai tengah, nilai tengah pada tabel diatas setiap itemnya adalah tiga yaitu (setuju). Dan modus pada tabel diatas pada setiap item adalah tiga.

Tabel 4.7

Item\_1 pernyataan pada variabel label syariah

item_1					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	14	15.6	15.6	15.6
	3	47	52.2	52.2	67.8
	4	29	32.2	32.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 47 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 52%.

Tabel 4.8  
Item\_2 pernyataan pada variabel label syariah

<b>item_2</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.1	1.1	1.1
	2	23	25.6	25.6	26.7
	3	42	46.7	46.7	73.3
	4	24	26.7	26.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 42 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 46%.

Tabel 4.9  
Item\_3 pernyataan pada variabel label syariah

<b>item_3</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	20	22.2	22.2	22.2
	3	45	50.0	50.0	72.2
	4	25	27.8	27.8	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 45 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 50%.

Tabel 4.10  
Item\_4 pernyataan pada variabel label syariah

item_4					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	20	22.2	22.2	22.2
	3	45	50.0	50.0	72.2
	4	25	27.8	27.8	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 45 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 50%.

Tabel 4.11  
Item\_4 pernyataan pada variabel label syariah

item_5					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.1	1.1	1.1
	2	3	3.3	3.3	4.4
	3	50	55.6	55.6	60.0
	4	36	40.0	40.0	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 50 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 55,6%.

#### 4.3.6.1. Lokasi (X2)

Tabel 4.12  
Mean, Median, Modus

Statistics						
		item_1	item_2	item_3	item_4	item_5
N	Valid	90	90	90	90	90
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		3.17	2.99	3.06	3.21	2.61
Median		3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
Mode		3	3	3	3	2
Std. Deviation		.675	.757	.709	.674	.817
Variance		.455	.573	.502	.454	.667
Minimum		2	1	2	1	1
Maximum		4	4	4	4	4

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa data yang dapat dinyatakan valid sejumlah 90 sampel nasabah yang dapat dianalisis datanya. Missing disini menunjukkan banyaknya data yang salah sehingga dapat diketahui tidak ada data yang salah. Mean ini adalah nilai rata-rata, rata-rata pada tabel tersebut untuk item\_1 (3,17), item\_2 (2,99), item\_3 (3,06), item\_4 (3,21), dan item\_5 (2,61). Median adalah nilai tengah, nilai tengah pada tabel diatas setiap itemnya adalah tiga yaitu (setuju ). Dan modus pada tabel diatas pada setiap item\_1 sampai item\_4 adalah tiga dan item\_5 adalah 2.



Tabel 4.13

Item\_1 pernyataan pada variabel lokasi

item_1					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	14	15.6	15.6	15.6
	3	47	52.2	52.2	67.8
	4	29	32.2	32.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 47 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 52%.

Tabel 4.14

Item\_2 pernyataan pada variabel lokasi

item_2					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.1	1.1	1.1
	2	23	25.6	25.6	26.7
	3	42	46.7	46.7	73.3
	4	24	26.7	26.7	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 42 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 56,7%.

Tabel 4.15

Item\_3 pernyataan pada variabel lokasi

item_3					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	20	22.2	22.2	22.2
	3	45	50.0	50.0	72.2
	4	25	27.8	27.8	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 45 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 50%.

Tabel 4.16

Item\_4 pernyataan pada variabel lokasi

item_4					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.1	1.1	1.1
	2	10	11.1	11.1	12.2
	3	49	54.4	54.4	66.7
	4	30	33.3	33.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 49 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 54,4%.

Tabel 4.17  
Item\_5 pernyataan pada variabel lokasi

item_5					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	5.6	5.6	5.6
	2	39	43.3	43.3	48.9
	3	32	35.6	35.6	84.4
	4	14	15.6	15.6	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 2 dengan jumlah frekuensi 39 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 43,3%.

#### 4.3.6.3. Kebutuhan (X3)

Tabel 4.18  
Mean, Median, Modus

Statistics					
		item_1	item_2	item_3	Sum
N	Valid	90	90	90	90
	Missing	0	0	0	0
Mean		2.59	3.18	2.07	7.83
Median		3.00	3.00	2.00	8.00
Mode		3	4	2	8
Std. Deviation		.806	.842	.790	1.531
Variance		.649	.710	.625	2.343
Minimum		1	1	1	4
Maximum		4	4	4	12

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa data yang dapat dinyatakan valid sejumlah 90 sampel orang yang dapat dianalisis datanya. Missing disini menunjukkan banyaknya data yang salah sehingga dapat diketahui tidak ada data yang salah. Mean ini adalah nilai rata-rata, rata-rata pada tabel tersebut untuk item\_1 (2,59), item\_2 (3,18), item\_3 (2,07). Median adalah nilai tengah, nilai tengah pada tabel diatas adalah item\_1 (3), item\_2 (3), dan item\_3 (2) Modus pada tabel diatas pada setiap item adalah item\_1 (3), item\_2 (4), item\_3 (2).

Tabel 4.19

Item\_1 pernyataan pada variabel kebutuhan

item_1					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	7	7.8	7.8	7.8
	2	34	37.8	37.8	45.6
	3	38	42.2	42.2	87.8
	4	11	12.2	12.2	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 38 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 42,2%.

Tabel 4.20  
Item\_2 pernyataan pada variabel kebutuhan

item_2					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	2.2	2.2	2.2
	2	19	21.1	21.1	23.3
	3	30	33.3	33.3	56.7
	4	39	43.3	43.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 4 dengan jumlah frekuensi 39 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 43,3%.

Tabel 4.21  
Item\_3 pernyataan pada variabel kebutuhan

item_3					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	21	23.3	23.3	23.3
	2	46	51.1	51.1	74.4
	3	19	21.1	21.1	95.6
	4	4	4.4	4.4	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 2 dengan jumlah frekuensi 46 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 51,1%.

#### 4.3.6.4. Pengambilan Keputusan

Tabel 4.22  
Mean, Median, Modus

Statistics						
		item_1	item_2	item_3	item_4	sum
N	Valid	90	90	90	90	90
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		3.31	3.06	3.16	2.49	12.01
Median		3.00	3.00	3.00	2.00	12.00
Mode		3	3	3	2	12
Std. Deviation		.681	.660	.733	1.084	1.957
Variance		.464	.435	.537	1.174	3.831
Minimum		2	1	1	1	6
Maximum		4	4	4	4	16

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa data yang dapat dinyatakan valid sejumlah 90 sampel orang yang dapat dianalisis datanya. Missing disini menunjukkan banyaknya data yang salah sehingga dapat diketahui tidak ada data yang salah. Mean ini adalah nilai rata-rata, rata-rata pada tabel tersebut untuk item\_1 (3,31), item\_2 (3,06), item\_3 (3,16), dan item\_4 (2,49). Median adalah nilai tengah, nilai tengah pada tabel diatas adalah item\_1 (3), item\_2 (3), item\_3 (3), dan item\_4 (2). Modus pada tabel diatas pada setiap item adalah item\_1 (3), item\_2 (3), item\_3 (3), dan item\_4 (2).

Tabel 4.23

Item\_1 pernyataan pada variabel pengambilan keputusan

item_1					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	11	12.2	12.2	12.2
	3	40	44.4	44.4	56.7
	4	39	43.3	43.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 40 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 44,4%.

Tabel 4.24

Item\_2 pernyataan pada variabel pengambilan keputusan

item_2					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.1	1.1	1.1
	2	14	15.6	15.6	16.7
	3	54	60.0	60.0	76.7
	4	21	23.3	23.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 54 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 60%.

Tabel 4.25

Item\_3 pernyataan pada variabel pengambilan keputusan

item_3					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	2.2	2.2	2.2
	2	12	13.3	13.3	15.6
	3	46	51.1	51.1	66.7
	4	30	33.3	33.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 3 dengan jumlah frekuensi 46 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 51,1%.

Tabel 4.26

Item\_4 pernyataan pada variabel pengambilan keputusan

item_4					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20	22.2	22.2	22.2
	2	27	30.0	30.0	52.2
	3	22	24.4	24.4	76.7
	4	21	23.3	23.3	100.0
	Total	90	100.0	100.0	

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi yang paling banyak terdapat pada nilai 2 dengan jumlah frekuensi 27 sampel dari 90 sampel dengan jumlah presentasi sebesar 30%.



#### 4.4 Analisis Data dan Interpretasi Data

Sebelum data dianalisis data diuji terlebih dahulu untuk meyakinkan data yang bersangkutan baik atau tidak. Uji data-data yang dimaksud adalah:

##### 4.4.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menguji masing-masing item pertanyaan dari setiap variable penelitian. Suatu variable dikorelasikan dengan nilai total masing-masing butir pertanyaan dengan menggunakan metode korelasi person. Kemudian nilai korelasi dibandingkan dengan uji signifikansi dengan taraf 5%. Apabila korelasi lebih besar dari 5% maka nilai korelasi dari masing-masing butir tersebut dinyatakan valid.

Dari hasil validitas didapatkan tiga variabel, yaitu variabel label syariah (X1), lokasi (X2), kebutuhan (X3), pengambilan keputusan (Y). Nilai korelasi dibandingkan dengan  $r_{tabel}$ ,  $r_{tabel}$  dicari pada signifikansi 0,05 dengan  $(n) = 90$  atau  $df = 87$ , maka di dapat  $r_{tabel}$  sebesar 0,207, jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka angket dikatakan valid, begitu sebaliknya. Jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  maka angket dikatakan tidak valid.

Tabel 4.27

Validitas variable Label Syariah, Lokasi, Kebutuhan dan Pengambilan Keputusan

Validitas	No soal	Validitas		Ket
		Rtabel	R htg.	
Label Syariah (X1)	item_1	0,207	0,608	Valid
	item_2	0,207	0,636	Valid
	item_3	0,207	0,811	Valid

	item_4	0,207	0,811	Valid
	item_5	0,207	0,473	Valid
Lokasi (X2)	item_1	0,207	0,660	Valid
	item_2	0,207	0,659	Valid
	item_3	0,207	0,689	Valid
	item_4	0,207	0,625	Valid
	item_5	0,207	0,627	Valid
Kebutuhan (X3)	item_1	0,207	0,782	Valid
	item_2	0,207	0,476	Valid
	item_3	0,207	0,632	Valid
Pengambilan Keputusan (Y)	item_1	0,207	0,478	Valid
	item_2	0,207	0,530	Valid
	item_3	0,207	0,727	Valid
	item_4	0,207	0,691	Valid

Sumber: Data primer yang diolah 2018

Dari tabel 4.27 terlihat bahwa  $r_{hitung} > r_{tabel}$  semua. Maka dari data tersebut diperoleh kesimpulan bahwa pernyataan angket valid.

#### 4.4.2 Uji Reliabilitas

Suatu kuesioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu variable dikatakan valid realiable apabila memiliki *Croncbach Alpha* lebih besar dari 0,60. Uji reliabilitas

untuk masing-masing pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variable Harga, Selera, Religiusitas dan Pembelian menggunakan program SPSS, adapun hasil perhitungannya:

Tabel 4.28  
Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	N of items	Ket
Label Syariah	0,767	6	Reliable
Lokasi	0,758	6	Reliable
Kebutuhan	0,718	4	Reliable
Pengambilan Keputusan	0,725	5	Reliable

Sumber: data primer yang di olah 2018

Dari tabel 4.28 diketahui bahwa koefisien reliabilitas variable label syariah sebesar 0,767, koefisien lokasi sebesar 0,758, koefisien kebutuhan sebesar 0,718, dan koefisien pengambilan keputusan sebesar 0,725. Hal ini menunjukkan bahwa semua koefisien reliabilitas  $> 0,6$  maka dinyatakan reliable.

#### 4.4.3 Uji Asumsi Klasik

##### 4.4.3.1 Uji Normalitas

Adapun tujuan dari penggunaan uji normalitas adalah untuk mengetahui apakah data berasal dari populasi berdistribusi normal atau tidak. Data yang digunakan dalam uji normalitas adalah data dari label syariah (X1), lokasi (X2), kebutuhan (X3) dan pengambilan keputusan (Y) nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak. Untuk teknik pengujian normalitas, peneliti menggunakan teknik rasio skewness dan rasio kurtosis yaitu dengan hasil apabila rasio skewness dan rasio kurtosis berada diantara -2 hingga +2, maka dapat disimpulkan

bahwa data berdistribusi normal yang dihitung dengan bantuan SPSS tipe 24. Skewnes sendiri secara sederhana dapat didefinisikan sebagai tingkat kemencengan suatu distribusi data. Sedangkan kurtosis adalah tingkat keruncingan distribusi data.

Tabel 4.29

Hasil Uji Normalitas  
Rasio Skewness dan Rasio Kurtosis

Descriptive Statistics					
	N	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Label syariah	90	-0.347	0.254	-0.701	0.503
Lokasi	90	-0.272	0.254	-0.484	0.503
Kebutuhan	90	0.210	0.254	0.374	0.503
Pengambilan keputusan	90	-0.393	0.254	-0.035	0.503
Valid N (listwise)	90				

Sumber: Data primer yang diolah 2018

**Rasio Skewness : skewness/ std. error skewness**

Label Syariah (X1) = -1.3668

Lokasi (X2) = -1.07053

Kebutuhan (X3) = 0.828423

Pengambilan Keputusan (Y) = -1.54638

### Rasio Kurtosis : kurtosis/ std. eror kurtosis

Label Syariah (X1) = -1.39351

Lokasi (X2) = -0.96141

Kebutuhan (X3) = 0.743464

Pengambilan Keputusan (Y) = -0.06912

Berdasarkan data diatas dapat diambil kesimpulan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

#### 4.4.3.2 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasitas adalah situasi tidak konstannya varians. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedasitas dilakukan pengujian dengan menggunakan metode *Glejser* dengan ketentuan apabila nilai sig > 0,05 maka tidak terjadi heteroskedatisitas dan apabila sig < 0,05 maka terjadi heteroskedatissitas.

Tabel 4.30

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.383	.771		3.093	.003
	Label Syariah	.000	.098	.001	.003	.998
	Lokasi	-.002	.095	-.004	-.018	.986
	Kebutuhan	-.134	.072	-.209	-1.868	.065

a. Dependent Variable: Abs\_Res

Sumber : Data primer diolah 2018

Dari uji *glejser* diatas dapat dilihat dengan jelas bahwa hasil dari signifikansi tersebut lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi problem heterokedastisitas atau data statistik tersebut tidak mengandung adanya asumsi klasik heteroskedastisitas.

#### 4.4.3.3 Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas disini adalah untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variable bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variable bebas. Dasar pengambilan keputusan dengan berdasarkan nilai tolerance dan nilai VIF. Jika tolerance  $> 0,10$  tidak terjadi multikolinieritas dan apabila tolerance  $< 0,10$  maka terjadi multikolinieritas sedangkan VIF  $< 10,00$  maka tidak terjadi multikolinieritas dan apabila VIF  $> 10,00$  maka terjadi multikolinieritas.

Tabel 4.31

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	5.578	1.326		4.207	.000		
	Label Syariah	.367	.168	.437	2.187	.031	.206	4.854
	Lokasi	-.249	.163	-.301	-1.526	.131	.211	4.730
	Kebutuhan	.566	.123	.443	4.597	.000	.886	1.129

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

#### Uji Multikolinieritas

Sumber : Data primer diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolonieritas dikarnakan hasil Tolerance  $> 0,10$  dan VIF  $< 10,00$ .

#### 4.5 Uji Hipotesis

Persamaan model regresi penelitian ini adalah:

$$Y = 5,578 + 0,367 X_1 - 0,249 X_2 + 0,566 X_3$$

Dimana :

$X_1$  = Label Syariah

$X_2$  = Lokasi

$X_3$  = Kebutuhan

$a = 5,578$  adalah bilangan konsta, yang berarti apabila  $X_1$  (label syariah),  $X_2$  (lokasi),  $X_3$  (kebutuhan), tidak ada maka besarnya  $Y$  (pengambilan keputusan) adalah 5,578.

$b_1 = 0,367$  adalah besarnya koefisien regresi sebesar  $X_1$  (label syariah), yang berarti setiap peningkatan penambahan  $X_1$  sebesar 1 satuan akan meningkatkan  $Y$  sebesar 0,367 satuan, dengan asumsi variabel bebas lainnya ( $X_2$  dan  $X_3$ ) konstan. Jika faktor label syariah baik, maka pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* akan meningkat. Jika faktor label syariah buruk maka pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* akan menurun. Hal ini menunjukkan variabel label syariah memiliki arah hubungan positif terhadap pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

$b_2 = -0,249$  adalah besarnya koefisien regresi  $X_2$  (lokasi), yang berarti setiap peningkatan  $X_2$  sebesar 1 satuan akan meningkatkan  $Y$  sebesar -0,249 satuan, dengan asumsi variabel bebas lainnya ( $X_1$  dan  $X_3$ ) konstan. Jika variabel lokasi baik, maka pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* akan meningkat. Jika variabel lokasi buruk, maka pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* juga menurun. Hal ini menunjukkan, variabel lokasi memiliki

arah hubungan positif terhadap pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

$b_3 = 0,556$  adalah besarnya koefisien regresi X3 (kebutuhan), yang berarti setiap peningkatan X3 sebesar 1 satuan akan meningkatkan Y sebesar 0,556 satuan, dengan asumsi variabel bebas lainnya (X1 dan X2) konstan. Jika variabel kebutuhan meningkat, maka pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* juga meningkat. Jika variabel kebutuhan menurun, maka pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* juga menurun. Hal ini menunjukkan, variabel kebutuhan memiliki arah hubungan positif terhadap pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

#### 4.5.1 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Tabel 4.32

Koefisien Determinasi Label Syariah, Lokasi, dan Kebutuhan terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah di PNM ULaMM Syariah Demak

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.542 <sup>a</sup>	.294	.269	1.673
a. Predictors: (Constant), Kebutuhan, Lokasi, Label Syariah				

Sumber : Data primer diolah 2018

Berdasarkan data diatas diketahui R Square sebesar 0,294, hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel X1, X2 dan X3 secara simultan terhadap Y adalah sebesar 29,4%.

#### 4.5.2 Uji F



Tabel 4.33

Tabel Uji Signifikansi Stimultan Label Syariah, Lokasi, dan Kebutuhan terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahan di PNM ULaMM Syariah Demak

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	100.280	3	33.427	11.943	.000 <sup>b</sup>
	Residual	240.709	86	2.799		
	Total	340.989	89			
a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan						
b. Predictors: (Constant), Kebutuhan, Lokasi, Label Syariah						

Sumber : Data primer diolah 2018

Dari tabel tersebut diketahui nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $F_{hitung} 11,943 > F_{tabel} 2,71$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh  $X_1, X_2, X_3$  secara simultan terhadap  $Y$ .

#### 4.5.3 Uji t

Tabel 4.34

Uji Signifikansi Parameter Label Syariah, Lokasi, dan Kebutuhan terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahan di PNM ULaMM Syariah Demak

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.578	1.326		4.207	.000
	Label Syariah	.367	.168	.437	2.187	.031
	Lokasi	-.249	.163	-.301	-1.526	.131
	Kebutuhan	.566	.123	.443	4.597	.000
a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan						

Sumber : Data primer diolah 2018

Dari perhitungan diatas menunjukkan bahwa:

- Hipotesis yang pertama diketahui untuk variabel Label Syariah (X1)  $T_{hitung} = 2,187 > T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,031 < 0,05$  itu berarti hipotesis diterima . Dengan demikian temuannya label syariah berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah*. Kondisi ini akan diterangkan pada sub pembahasan.
- Hipotesis yang kedua untuk variabel lokasi (X2)  $T_{hitung} = -1,526 < T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,131 > 0,05$  artinya lokasi terdapat pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan (Y) menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak.
- Hipotesis yang ketiga untuk variable kebutuhan (X3)  $T_{hitung} = 4,597 > T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,000 < 0,05$  itu berarti hipotesis diterima. Dengan demikian temuannya kebutuhan berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

#### 4.6 Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini melibatkan 90 responden, untuk memberikan informasi mengenai pengaruh variabel yang terdapat dalam penelitian Pengaruh Label Syariah (X1), Lokasi (X2), Kebutuhan (X3) terhadap Pengambilan keputusan (Y) pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak. Dari hasil uji validitas menunjukkan bahwa hasil pernyataan angket yang disebar untuk 90 responden dinyatakan valid dikarenakan  $r_{hitung} > r_{tabel}$  semua. Hasil reabilitas pada penelitian ini pun terbukti realibel yaitu dibuktikan dengan semua koefisien lebih besar dari 0,60 maka semua pernyataan dinyatakan reliable.

Uji R (Koefisien Determinasi) Pengaruh label syariah, lokasi, dan kebutuhan pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak ini dapat diketahui dari Nilai R Square sebesar 0,294, hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel X1, X2, X3 secara simultan terhadap Y adalah sebesar 29,4%. Sedangkan 70,6% lainnya ditentukan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hasil analisis Uji F (Uji Signifikansi Simultan) diketahui, bahwa ada pengaruh yang simultan antara variabel X1, X2, X3 terhadap Y dengan nilai signifikansi  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $F_{hitung} 11,943 > F_{tabel} 2,71$ . Hasil analisis Uji t, berdasarkan hipotesis dapat diketahui bahwa:

- Hipotesis yang pertama diketahui untuk variabel Label Syariah (X1)  $T_{hitung} = 2,187 > T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,031 < 0,05$  itu berarti hipotesis diterima. Dengan demikian temuannya dalam penelitian ini label syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan menggunakan produk pembiayaan *murabahah*. Hal ini terjadi karena tingkat kesadaran masyarakat yang tinggi dan sudah memahami tentang lembaga keuangan syariah dan sudah luntarnya budaya yang menganggap bahwa bank syariah dan bank konvensional itu sama, hanya label syariahnya saja yang membedakannya. Maka semakin tinggi tingkat kesadaran/pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah maka semakin kuat pula kepercayaan masyarakat ketika mengambil keputusan melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ikhsan Budiyanto yang berjudul “*Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan murabahah di BPRS BDS Yogyakarta*” yang menyatakan bahwa label syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah*. Diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Chitra Dwi Ratih dengan judul “*Faktor-Faktor yang mempengaruhi keputusan mitra dalam memilih produk*

*pembiayaan murabahah di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok*” yang menyatakan bahwa syariah berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan mitra menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

- Hipotesis yang kedua untuk variabel lokasi (X2)  $T_{hitung} = -1.526 < T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,131 > 0,05$  artinya lokasi terdapat pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan (Y) menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak. Dengan hasil, jauh/dekatnya lokasi tidak menjadi hambatan bagi nasabah mengambil keputusan untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak. Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anis Salis Syahbi ., "*Pengaruh Harga, Produk Pelayanan, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Untuk Berbelanja Busana Muslim Studi Kasus Karita Square Yogyakarta*"., Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2014 yang menyatakan bahwa lokasi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen berbelanja. Diperkuat dengan penelitian lain yang dilakukan oleh Erina Setyanti tentang "*Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Toko Alat Tulis Hadi Sutrisno Putra 2 Limpung*" Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang 2014 yang menyatakan lokasi berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Juga penelitian yang dilakukan oleh Childa Handia Pangestika dengan judul "*Pengaruh Lokasi Dan Citra Bank Terhadap Preferensi Masyarakat Bertransaksi Melalui ATM Bank Muamalat Di Minimarket Kota Surabaya*" Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya 2017 yang menyatakan lokasi tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi masyarakat .

- Hipotesis yang ketiga untuk variabel kebutuhan (X3)  $T_{hitung} = 4,597 > T_{tabel} = 1,991$  dan  $sig\ 0,000 < 0,05$  artinya kebutuhan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan murabahah di PNM ULaMM Syariah Demak. Itu berarti hipotesis diterima, dengan hasil kebutuhan merupakan hal yang paling penting yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah*, salah satunya adalah pemenuhan kebutuhan untuk modal usaha yang dapat dikelola untuk memperoleh keuntungan. Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Annisah Dina Muthi'ah dan Aqidah Asri Suwarsi Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dengan judul "*Pengaruh Faktor Pribadi Nasabah Terhadap Pengambilan Keputusan Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Umy*" yang menyatakan bahwa variabel yang dominan mempengaruhi keputusan nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BMT UMY adalah kebutuhan. Diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Pindah Bayu Ma'rifat dengan judul "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mudharib Dalam Mengambil Pembiayaan Mudharabah Pada Lembaga Keuangan Syariah studi pada BPRS Bangun Drajat Warga*" Prodi Ekonomi Islam, Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2014 yang menyatakan bahwa secara parsial kebutuhan berpengaruh positif terhadap keputusan *mudharib* dalam mengambil pembiayaan *mudharabah*.

Jadi penelitian ini dapat disimpulkan bahwa  $H_1$  ditolak sedangkan  $H_2$  dan  $H_3$  diterima.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian mengenai pengaruh label syariah, lokasi, dan kebutuhan terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak adalah sebagai berikut:

1. Label Syariah jika dilihat dari uji t  $T_{hitung} = 2,187 > T_{tabel} = 1,991$  dan sig  $0,031 < 0,05$  berarti berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah*, Maka semakin tinggi tingkat kesadaran/pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah maka semakin kuat pula kepercayaan masyarakat ketika mengambil keputusan melakukan pembiayaan di PNM ULaMM Syariah Demak.
2. Lokasi jika dilihat dari uji t  $T_{hitung} = -1.526 < T_{tabel} = 1,991$  dan sig  $0,131 > 0,05$  berarti berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan (Y) menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak. Dengan hasil, jauh/dekatnya lokasi tidak menjadi hambatan bagi nasabah mengambil keputusan untuk menggunakan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak,
3. Kebutuhan jika dilihat dari uji t  $T_{hitung} = 4.597 > T_{tabel} = 1,991$  dan sig  $0,000 < 0,05$  artinya berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan (Y) menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak. Dengan hasil kebutuhan merupakan hal yang paling penting yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah*, salah satunya adalah pemenuhan kebutuhan untuk modal usaha yang dapat dikelola untuk memperoleh keuntungan.

4. Berdasarkan data diatas diketahui R Square sebesar 0,294, hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel label syariah, lokasi, dan kebutuhan secara simultan (bersama-sama) berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah Demak. adalah sebesar 29,4%.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Saran yang bisa disampaikan dari hasil penelitian yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan data diatas diketahui R Square sebesar 0,294, hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel X1, X2 dan X3 secara simultan (bersama-sama) terhadap Y adalah sebesar 29,4% . ini berarti variabel label syariah, lokasi dan kebutuhan hanya kecil pengaruhnya terhadap pengambilan keputusan. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggali variabel lain yang dapat berpengaruh lebih besar pengambilan keputusan nasabah menggunakan pembiayaan *murabahah*.
2. Bagi Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah di Penanaman Nasional Madani Demak, diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan penentuan kebijakan baru seperti melakukan pendekatan kepada nasabah melalui sosialisasi tentang adanya PNM ULaMM yang berlatar belakang sebagai lembaga keuangan syariah dan lebih menerima kritik serta saran dari nasabah, contohnya kritik dan saran mengenai pengadaan barang apa yang dibutuhkan nasabah untuk menjalankan usahanya, tentunya ini dapat menarik minat dan keputusan nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* di PNM ULaMM Syariah sehingga

mampu meningkatkan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan disana.

### **5.3. Penutup**

Alhamdulillah segala puja dan puji hanya milik Allah semata. Rasa syukur kepada Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat, taufiq, serta hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW yang kita nantikan syafa'atnya kelak di akhirat nanti.

Penulis sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, meskipun sudah diusahakan semaksimal mungkin. Hal ini disebabkan keterbatasan, kekurangan, kekhilafan serta dangkalnya pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari pembaca sangat penulis harapkan.

Sebagai akhir kata, terbesit sebuah harapan semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca umumnya dan khususnya bagi penulis di masa-masa yang akan datang.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, David A., *Managing Brand Equity : Capitalizing on The Value of Brand Name*, New York: The Free Press, 1991.
- Abdullah ,Thamrin, Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Al Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Amalia, Euis, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam (Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia)*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009.
- Bungin, Burhan, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Bungin, Burhan, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Prenada Media Group, 2013.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: Syaamil Quran, 2007.
- Fachmi Basyaib, *Teori Pembuatan Keputusan*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2006.
- Hendryadi , Suryani, *Metode Riset Kuantitatif*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Husein Umar, *Research Methids in Finance and Banking*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ibnu Syamsi, *Pengambialn Keputusan dan Sistem Informasi*, Jakarta: Bani Aksara, 2000.
- Indrawan, Rully, poppy yaniawati, *Metodelogi Penelitian*, Bandung: PT Refika Aditama, 2014.
- Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan keputusan*, Bandung:Alfabeta, 2013.
- Khan, M. Fahim, *Essays in Islamic Economic*, (united Kingdom: The Islamic Foundation, 1995).

- \_\_\_\_\_, *Theory of Consumer Behaviour in an Islamic Perspective*, dalam Sayyid Tahir et.al. *Reading in Macroeconomics An Islamic Perspective*, Malaysia: Longman, 1992.
- Kotler P, dkk, *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*, Yogyakarta: Andi Offset, 2000.
- \_\_\_\_\_, Philip, dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa Benyamin Molan, Jakarta: Indeks, 2007.
- Lupiyoadi, Rambat, Ridho Bramulya Ikhsan, *Pratikum Metode Riset dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2015.
- Muhammad, Rifqi, *Akuntansi Keuangan Syariah (Konsep dan Implementasi PSAK Syariah)*, Yogyakarta: P3EI Press, 2008.
- Mustafa EQ, Zainal, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Muthaher, Osmad, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Nasution, Mustafa Edwin, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas (jilid 1 dan 2), Jakarta: PT Indeks, 1998.
- Purwanto, Erwan Agus dan Dyah Ratih Sulistyastuti, *Metode Penelitian Kuantitatif Administrasi Publik dan Masalah-Masalah Sosial*.
- Rambat Lupiyoadi, Ridho Bramulya Ikhsan, *Pratikum Metode Riset dan Bisnis*.
- Sarjono, Haryadi dan Winda Julianita, *SPSS vs LISREL: Sebuah Aplikasi untuk Riset*, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Sekaran, 2003, dalam kutipan buku mengurai variabel hingga instrumen.
- Sekretariat Jendral Kementerian Keuangan, "Langkah Taktis Paket Kebijakan Ekonomi", Volume XI/ NO. 106/ JULI 2016.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- \_\_\_\_\_, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2007.

- \_\_\_\_\_, *Statistik untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Suryani dan Hendryadi, *Metode riset Kuantitatif : Teori dan Aplikasi Pada Penelitian Manajemen dan Ekonomi Islam*, Jakarta: Prenadamedia Grup, 2015.
- Titik, Triwulan, Widodo Ismu Gunandi, “*Hukum Tata Usaha Negara dan Hukum Acara Peradilan Tata Usaha Negara Indonesia*”, cetakan ke-2, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Todaro, Michael P., *Pembangunan Ekonomi, Jakarta : Erlangga, 2006*.
- Widi, Restu Kartiko, *Asa-asas Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Zulganef, *Metode Penelitian Sosial dan Bisnis*, Yogyakarta, Graha Ilmu, 2013.
- Jurnal (*Aqad Al-Ba'i Murabahah menurut Al-Qur'an, Fatwa MUI dan Hadist Pada Praktik Akad Bai Al-Murabahah di Perbankan Syariah*), Nurhayati, ISSN: 1497.
- Jurnal Al Milal (*Akad Mu'awadah Dalam Konsep Fikih Dan Aplikasinya Di Bank Syariah*), N.Oneng Nurul Bariyah, Volume 1, Nomor 1, Februari 2013, halaman 151, ISSN: 2337-814X.
- Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (*Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*), Yeni Afrida, Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016.
- Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah (Pengaruh *Sharia Marketing* terhadap Loyalitas Anggota KSPPS BMT Walisongo Semarang), Nurudin, Jurnal Muqtasid, 8(1) 2017: 28-41.
- Jurnal Hukum Islam (Islamic Branding, Religiusitas, dan Keputusan Konsumen Terhadap Produk), Muhammad Nasrullah, Volume 13, Nomor 2, Desember 2015, (79-87).
- Jurnal Ilmiah (*Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah Studi Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Malang*), Toni Prasetyo Utomo, 2014.

Dokumen dari Lembaga Unit Layanan Mikro (ULaMM) Syariah PNM cab. Demak.

Roadmap OJK, *pengembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017-2019*.

Rancangan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor /Pojk.05/2017 Tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (Persero).

Brilyan Rahmat Sukhmono, "*Pengaruh Label Syariah Pada Lembaga Perbankan Terhadap Jumlah Nasabah BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan*", Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.

Gatot Suhirman, "*Strategi BPRS Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal Mataram dalam Pembiayaan Usaha Mikro*", Progam Pasca Sarjana Magister Studi Hukum Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010.

Ikhsan Budiyanto, "*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahan di BPRS BDS Yogyakarta*", Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.

Maulana Syarif Hidayatullah, "*Strategi Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) Syariah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Dalam Memberdayakan UMKM*", Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 10 Maret 2011.

Nurjanah, "*Analisis Pengaruh Lokasi, Persepsi, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen*", Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang, 2013.

Rahmatul Laili, "*Analisis Faktor-faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahan di BPRS BPRS Sentral Utama Surakarta*", Fakultas Ekonimi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah IAIN Surakarta, 2016.

Afra Wibawa Makna Hayat, "*Pengaruh Lokasi Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Distro Ouval Reseach di Buah*

Batu Bandung”, Artikel :  
<http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/651/jbptunkompp-gdl-afrawibawa-32513-11-unikom-a-i.pdf>. (diakses pada 27 Agustus 2018).

Kurniasih Miftakhul Jannah, “Kebijakan UMKM Picu Ekonomi Sektor Riil Bergeliat”, Artikel:[http://www.google.com.hk/search?hl=in-ID&ie=UTF-8&source=android-browser&q=menggerakkan+sektor+umkm&gws\\_rd=ssl](http://www.google.com.hk/search?hl=in-ID&ie=UTF-8&source=android-browser&q=menggerakkan+sektor+umkm&gws_rd=ssl), (diakses 14 Agustus 2018).

Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, “UU No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah”, Artikel: <http://ekonomisyariah.info/blog/2018/08/14/uu-ri-no-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah/>, (diakses pada tanggal 14 Agustus 2018).

Rokhmat Subagiyo, “Konsep Kebutuhan Dalam Islam”, Artikel : [http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6407/2/BAB2\\_KEBUTUHAN%20DLM%20ISLAM\\_r-okhmat\\_ok\\_3\\_book\\_antiq\\_arab.pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6407/2/BAB2_KEBUTUHAN%20DLM%20ISLAM_r-okhmat_ok_3_book_antiq_arab.pdf) (diakses pada 27 Agustus 2018).

Sulaiman bin Abdulrani, *Sistem kerja ULaMM syariah*, Artikel: <http://sulaiman.byethost13.com/sistemkerja.php>. (diakses jum’at, 17 Agustus 2018).

Sulaiman, “Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 17/DSN/MUI/IX/2000 Terhadap Penentuan Denda Murabahah Pada Unit Layanan Modal Mikro Syariah PT. Permodalan Nasional Madani Persero Cabang Lhokseumawe”, Artikel :  
[http://www.academia.edu/8670926/Analisis\\_Fatwa\\_Dewan\\_Syariah\\_Nasional\\_No.\\_17\\_DSN\\_MUI\\_IX\\_2000\\_Terhadap\\_Penentuan\\_Denda\\_Murabahah\\_Pada\\_Unit\\_Layanan\\_Modal\\_Mikro\\_Syariah\\_PT.\\_Permodalan\\_Nasional\\_Madani\\_Persero\\_Cabang\\_Lhokseumawe](http://www.academia.edu/8670926/Analisis_Fatwa_Dewan_Syariah_Nasional_No._17_DSN_MUI_IX_2000_Terhadap_Penentuan_Denda_Murabahah_Pada_Unit_Layanan_Modal_Mikro_Syariah_PT._Permodalan_Nasional_Madani_Persero_Cabang_Lhokseumawe), (di akses pada jum’at 17 Agustus 2018)

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Daftar Responden Penelitian

NO	JENIS KELAMIN	ALAMAT	USAHA
1	PEREMPUAN	MOJODEMAK RT. 006 RW. 002 KELURAHAN MOJODEMAK KECAMATAN WONOSALAM	ROSOK
2	LAKI-LAKI	JL. MELATI NO. 9 PERUM WIKU I RT. 001 RW. 005 KELURAHAN JOGOLOYO KECAMATAN WONOSALAM	KONTER
3	PEREMPUAN	SOLOWIRE RT.002 RW.002 KELURAHAN SOLOWIRE KECAMATAN KEBONAGUNG KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN TELUR
4	PEREMPUAN	DESA SAMBUNG RUKUN TETANGGA 006 RUKUN WARGA 002 KECAMATAN GAJAH KABUPATEN DEMAK	SNACK
5	LAKI-LAKI	TAMANAN DESA DONOREJO RT 004 RW 001 KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	SELEP
6	PEREMPUAN	SIDOMULYO RUKUN TETANGGA 004 RUKUN WARGA 005	KELONTONG
7	PEREMPUAN	DUKUN RT. 002 RW. 002 KELURAHAN DUKUN KECAMATAN KARANG TENGAH	ROSOK
8	LAKI-LAKI	MLATEN RUKUN TETANGGA 002 RUKUN WARGA 003 DESA MLATEN KECAMATAN MIJEN KABUPATEN DEMAK	KAYU
9	LAKI-LAKI	WONOSALAM RT. 001 RW.003 KELURAHAN WONOSALAM KECAMATAN WONOSALAM	KELONTONG
10	LAKI-LAKI	KEDONDONG RT. 002 RW. 002 KELURAHAN KEDONDONG KECAMATAN GAJAH	BERAS & KATUL
11	PEREMPUAN	DESA TUWANG RUKUN TETANGGA 011 RUKUN WARGA 003 KELURAHAN KARANGANYAR KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN TELUR
12	LAKI-LAKI	JUNGPASIR RT.001 RW.004 KELURAHAN JUNGPASIR KECAMATAN WEDUNG KABUPATEN DEMAK PROPINSI JAWA TENGAH	PAKAIAN

13	LAKI-LAKI	BARUS RT. 003 RW. 006 KELURAHAN KALIKONDANG KECAMATAN DEMAK	ROSOK
14	LAKI-LAKI	KEDONDONG RT 003 RW 002 KELURAHAN KEDONDONG KECAMATAN DEMAK	SEMBAKO
15	PEREMPUAN	NDEMONG RUKUN TETANGGA 001 RUKUN WARGA 003 KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN ELEKTRONIK BEKAS
16	LAKI-LAKI	PERBAL RT.1 RW.4 KEL/DESA MRANAK KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN BERAS
17	LAKI-LAKI	KARANGTURI RT.004 RW.004 DESA KARANGREJO KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	SELEP
18	LAKI-LAKI	DUSUN KRAJAN DESA SERANGAN RUKUN TETANGGA 001 RUKUN WARGA 001 KECAMATAN BONANG KABUPATEN DEMAK	ROSOK
19	PEREMPUAN	SIDOMULYO RT.002 RW.003 KELURAHAN SIDOMULYO KECAMATAN WONOSALAM KAB. DEMAK	ROSOK
20	PEREMPUAN	TEMPURAN RT. 005 RW. 004 KELURAHAN TEMPURAN KECAMATAN DEMAK	SOUND SYSTEM
21	PEREMPUAN	BANJARSARI RT 001 RW 001 KECAMATAN GAJAH DEMAK	SEMBAKO
22	LAKI-LAKI	NGLONDOT RT.003RW.001 KEL KEMBANGAN KEC BONANG KAB DEMAK	PUPUK
23	PEREMPUAN	DESA WEDING RUKUN TETANGGA 001 RUKUN WARGA 006 KELURAHAN WEDING KECAMATAN BONANG KABUPATEN DEMAK	PAKAIAN
24	PEREMPUAN	KLITIH RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 004	PERDAGANGAN AYAM POTONG
25	LAKI-LAKI	TRENGGULI RT.002 RW.007	BERAS
26	LAKI-LAKI	KRAJAN RUKUN TETANGGA 006 RUKUN WARGA 002	BULU AYAM
27	PEREMPUAN	GG. JODIPATI RT.03/04, KEL. CABEAN,KEC. DEMAK	SEMBAKO
28	LAKI-LAKI	DORENG RT.001/001 KEC. WONOSALAM KAB. DEMAK	STUDIO FOTO

29	LAKI-LAKI	DESA KEBONBATUR RUKUN TETANGGA 005 RUKUN WARGA 009 KECAMATAN MRANGGEN KABUPATEN DEMAK	LAS
30	PEREMPUAN	TRANGKIL RUKUN TETANGGA 002 RUKUN WARGA 004 DESA KUNCIR KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	ROSOK
31	LAKI-LAKI	TOMPE RT 005 RW 001 KELURAHAN KARANGREJO KECAMATAN DEMPET KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN IKAN
32	LAKI-LAKI	DESA TOMPE RT 005 RW 001 KEL. KARANGREJO KEC. DEMPET KAB. DEMAK	MI AYAM
33	LAKI-LAKI	METESEH RUKUN TETANGGA 005 RUKUN WARGA 001 DESA TLOGOSIH KECAMATAN KEBONAGUNG KABUPATEN DEMAK	GABAH
34	LAKI-LAKI	TANJUNGANYAR RT.004 RW.001 KELURAHAN TANJUNGANYAR KECAMATAN GAJAH KABUPATEN DEMAK	PETERNAK
35	LAKI-LAKI	DS. PILANGREJO RT.005/002 KEC. WONOSALAM KAB. DEMAK	BAKSO
36	LAKI-LAKI	KLITIH RT 002 RW 001 KELURAHAN KLITIH KECAMATAN KARANG TENGAH KABUPATEN DEMAK	KELONTONG
37	LAKI-LAKI	PLEBEN RT 005 RW 009 DESA WEDUNG KABUPATEN DEMAK PROVINSI JAWA TENGAH	ANEKA SUSU
38	PEREMPUAN	SARI RT. 003 RW. 001 KELURAHAN SARI KECAMATAN GAJAH KABUPATEN DEMAK	ROSOK
39	PEREMPUAN	KRAPYAK TENGAH RT06 RW11 BINTORO KECAMATAN DEMAK KABUPATEN	ALAT OLAHRAGA
40	LAKI-LAKI	KRAJAN TIMUR RT. 001 RW. 005 KELURAHAN WEDING KEC.BONANG	PERDAGANGAN IKAN
41	LAKI-LAKI	TEMBIRING RUKUN TETANGGA 06 RUKUN WARGA 03 KELURAHAN BINTORO KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	SNACK
42	LAKI-LAKI	TINGALSARI RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 003 DESA PIDODO KECAMATAN KARANG TENGAH KABUPATEN DEMAK	BUAH



43	PEREMPUAN	BETOKAN RT 006 RW 001 KELURAHAN BETOKAN KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	KAYU
44	LAKI-LAKI	TANUBAYAN RT 01 RW 10 DESA BINTORO KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK PROVINSI JAWA TENGAH	JASA TRANSPORTASI (BUS)
45	LAKI-LAKI	ROWO BATOK RT.001 RW. 005 KELURAHAN KARANGREJO KECAMATAN WONOSALAM	KAYU
46	LAKI-LAKI	PILANGREJO RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 006 KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	PUPUK
47	LAKI-LAKI	KUWU RT 008 RW 002 KELURAHAN KUWU KECAMATAN DEMPET KABUPATEN DEMAK	BAWANG
48	PEREMPUAN	KALIGAWA RT 01 RW 05 KECAMATAN BONANG KAB.DEMAK	GABAH
49	PEREMPUAN	DESA TURIREJO RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 001 KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	PRODUKSI BOLA PLASTIK
50	PEREMPUAN	PULOSARI RT. 004 RW. 002 KELURAHAN PULOSARI KECAMATAN KARANG TENGAH	BENGKEL
51	LAKI-LAKI	SIDOMULYO RT.005 RW.002 KELURAHAN SIDOMULYO KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	SEMBAKO
52	PEREMPUAN	KALIGAWA RUKUN TETANGGA 01 RUKUN WARGA 05 KECAMATAN BONANG KABUPATEN DEMAK	AKSESORIS PAKAIAN
53	LAKI-LAKI	BERAHAN WETAN RT.001 RW.004 DESA BERAHAN WETAN KECAMATAN WEDUNG KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN OBAT
54	PEREMPUAN	KEPOH RUKUN TETANGGA 06 RUKUN WARGA 02 KECAMATAN KARANGTENGAH DEMAK	GABAH
55	LAKI-LAKI	MRISEN RT 006 RW 001 KELURAHAN MRISEN KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	ROSOK
56	PEREMPUAN	KALIANYAR RT 01 RW 01 KELURAHAN KALIANYAR KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN AYAM POTONG

57	PEREMPUAN	CABEAN RUKUN TETANGGA 008 RUKUN WARGA 004 KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	PERDAGANGAN BERAS
58	LAKI-LAKI	PIDODO RT 004 RW 002 KELURAHAN PIDODO KECAMATAN KARANGTENGAH	ODONG-ODONG
59	PEREMPUAN	BAKUNG RT. 003 RW. 001 KELURAHAN BAKUNG KECAMATAN MIJEN	ROSOK
60	LAKI-LAKI	DESA KERANGKULON RUKUN TETANGGA 004 RUKUN WARGA 001 KELURAHAN KERANGKULON KECAMATAN WONOSALAM	GABAH
61	LAKI-LAKI	DESA SIDOMULYO RUKUN TETANGGA 04 RUKUN WARGA 04 KELURAHAN SIDOMULYO KECAMATAN WONOSALAM	MI AYAM
62	LAKI-LAKI	GETAS RT. 001 RW. 003 KELURAHAN GETAS KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	WARUNG MAKAN
63	PEREMPUAN	KLITIH RUKUN TETANGGA 002 RUKUN WARGA 001	KELONTONG
64	LAKI-LAKI	DORENG RT.002 RW.002 DESA DORENG KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	SNACK
65	PEREMPUAN	MIJEN RT. 005 RW. 001 KELURAHAN WONOSALAM KECAMATAN WONOSALAM	SELEP
66	LAKI-LAKI	SUKOREJO RT 006 RW 003 DESA SUKOREJO KEC. GUNTUR KAB.DEMAK	TERNAK
67	PEREMPUAN	DESA SUKODONO RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 004 KELURAHAN SUKODONO KECAMATAN BONANG KABUPATEN DEMAK	RIAS PENGANTIN
68	LAKI-LAKI	TEMUROSO RT.008 RW.001	GABAH
69	PEREMPUAN	KALIANYAR RT. 003 RW. 002 KELURAHAN KALIANYAR KECAMATAN WONOSALAM	GABAH
70	LAKI-LAKI	WONODADI RUKUN TETANGGA 002 RUKUN WARGA 005 KECAMATAN KARANG TENGAH KABUPATEN DEMAK	HASIL PERIKANAN
71	PEREMPUAN	KEMBANGARUM RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 004 DESA	KELONTONG

		BOTOSENGON KECAMATAN DEMPET KABUPATEN DEMAK	
72	LAKI-LAKI	WEDING TIMUR RT 001/RW 006	RIAS PENGANTIN
73	PEREMPUAN	TURIREJO RUKUN TETANGGA 002 RUKUN WARGA 002 DESA TURIREJO KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	MATERIAL
74	PEREMPUAN	BAKALREJO RT 005 RW 002 KELURAHAN BAKALREJO KECAMATAN GUNTUR KABUPATEN DEMAK	PAKAIAN
75	LAKI-LAKI	DESA PILANGREJO RT 006 RW 002 KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	CUCIAN MOTOR
76	LAKI-LAKI	CABEAN RUKUN TETANGGA 008 RUKUN WARGA 005 KECAMATAN DEMAK	SEBAKO & TOILET UMUM
77	PEREMPUAN	DORENG RT 002 RW 003 KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	GABAH
78	PEREMPUAN	WEDING BARAT RUKUN TETANGGA 002 RUKUN WARGA 008	GABAH
79	LAKI-LAKI	MOJODEMAK RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 004 KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	ROSOK
80	PEREMPUAN	DESA KALIANYAR RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 004 KELURAHAN KALIANYAR KECAMATAN WONOSALAM,DEMAK	KAYU
81	PEREMPUAN	WONOKETINGAL RT. 03 RW.04 KELURAHAN WONOKETINGAL KECAMATAN KARANGANYAR KABUPATEN DEMAK	SEBAKO
82	PEREMPUAN	KRADENAN RUKUN TETANGGA 001 RUKUN WARGA 001 DESA JALI KECAMATAN BONANG KABUPATEN DEMAK	KATUL
83	PEREMPUAN	KEDONDONG RT.003 RW.005 KEC. DEMAK KAB. DEMAK	RIAS PENGANTIN
84	LAKI-LAKI	TEMPEL RT. 002 RW. 003 KELURAHAN TEMPEL KECAMATAN WEDUNG	SEBAKO
85	LAKI-LAKI	WONOSALAM RT06 RW03 KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	PAKAIAN

86	PEREMPUAN	SARIBOWO 2 RUKUN TETANGGA 007 RUKUN WARGA 001 KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	GABAH
87	LAKI-LAKI	GRIYA BHAKTI PRAJA M.8 RT 6 RW 7 MANGUNJIWAN KECAMATAN DEMAK KABUPATEN DEMAK	KAYU
88	LAKI-LAKI	KARANGGAWANG RT. 004 RW. 001 KELURAHAN SIDOREJO KECAMATAN SAYUNG	ATK
89	LAKI-LAKI	WEDING BARAT RUKUN TETANGGA 003 RUKUN WARGA 007 KECAMATAN BONANG	GABAH
90	LAKI-LAKI	MOJODEMAK RT.006 RW.004 KECAMATAN WONOSALAM KABUPATEN DEMAK	GABAH

## Lampiran 2 Kuesioner Penelitian

### KUESIONER PENELITIAN

Responden yang terhormat:

Perkenalkan saya mahasiswi Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang sedang melakukan penelitian tentang **“PENGARUH LABEL SYARIAH, LOKASI, dan KEBUTUHAN TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN NASABAH MENGGUKANAKAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* di UNIT LAYANAN MODAL MIKRO (ULaMM) SYARIAH PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) DEMAK”**. Kali ini, saya selaku peneliti meminta kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk membantu penelitian ini dengan mengisi kuesioner yang saya ajukan. Berikut kuesioner yang saya ajukan, mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini sesuai dengan keadaan anda sebenarnya. Adapun jawaban yang Bapak/Ibu/Sudara/i berikan tidak akan berpengaruh pada diri Bapak/Ibu/Sudara/i karena penelitian ini dilakukan semata-mata untuk pengembangan ilmu pengetahuan. Atas kesediaannya saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

Tutik Khoirotun Naviah  
NIM.1405026031

Sebelum menjawab pertanyaan dalam kuesioner ini, mohon Bapak/Ibu/Saudara/i mengisi data berikut terlebih dahulu. Berikan tanda *check list* (√) pada jawaban pilihan Bapak/Ibu/Saudara/i.

## I. DATA RESPONDEN

1. Nama : ..... (Boleh dikosongi)
2. Jenis Kelamin : a. Laki-laki b. Perempuan
3. Jenis Usaha yang dikelola : ..... (Harus diisi)
4. Alamat (Desa/Kecamatan) : ..... (Harus diisi)
5. Usia Bapak/Ibu/Saudara/i :
  - a. < 20 tahun
  - b. 21-30 tahun
  - c. 31-40 tahun
  - d. 41-50 tahun
  - e. > 51 tahun
6. Pendidikan Terakhir
  - a. SD
  - b. Diploma
  - c. SMP
  - d. Sarjana
  - e. SMA
  - f. Lain-lain

## II. PETUNJUK ANGKET VARIABEL

Berilah tanda *check list* (√) pada kolom yang tersedia sesuai yang saudara/i pilih berdasarkan keadaan anda sebenarnya, dengan alternatif jawaban sebagai berikut:

- SS** : Sangat Setuju  
**S** : Setuju  
**TS** : Tidak Setuju  
**STS** : Sangat Tidak Setuju

### III. PERTANYAAN

#### A. Label Syariah (X1)

No	Pertanyaan	Kategori Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya memilih PNM ULaMM Syariah karena transaksi operasionalnya bebas dari riba				
2.	Saya melakukan transaksi di PNM ULaMM Syariah karena produk pembiayaannya halal				
3.	PNM ULaMM Syariah menggunakan dekorasi kantor yang islami				
4.	Penampilan karyawan PNM ULaMM Syariah yang islami				
5.	Penampilan karyawan PNM ULaMM Syariah yang rapi dan sopan				

#### B. Lokasi (X2)

No	Pertanyaan	Kategori Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya memilih PNM ULaMM Syariah karena kantornya terjangkau dan strategis				
2.	Kantor PNM ULaMM Syariah mudah untuk dilihat dan diketahui banyak orang.				

3.	Memilih PNM ULaMM Syariah karena akses dari rumah/tempat kerja menuju kantor lancar.				
4.	Memilih PNM ULaMM Syariah karena akses ke lokasi kantor bisa di jangkau dengan kendaraan pribadi atau transportasi umum				
5.	Memilih PNM ULaMM Syariah karena kedekatan lokasi kantor dengan rumah/tempat kerja				

### C. Kebutuhan (X3)

No	Pertanyaan	Kategori Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Memilih pembiayaan di PNM ULaMM Syariah untuk memenuhi kebutuhan primer ( <i>Dharuriyat</i> ) seperti sandang, pangan, dan papan .				
2.	Memilih pembiayaan di PNM ULaMM Syariah untuk memenuhi kebutuhan sekunder ( <i>Hajiyat</i> ) seperti handphone, televisi, kulkas, sepeda motor,dll.				
3.	Memilih pembiayaan di PNM ULaMM Syariah untuk memenuhi kebutuhan tersier ( <i>Tahsiniyat</i> ) seperti perhiasan, apartemen, villa, mobil, dll.				



#### D. Pengambilan Keputusan (Y)

No	Pertanyaan	Kategori Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Melakukan pembiayaan di PNM ULaMM Syariah untuk memenuhi kebutuhan				
2.	Melakukan pembiayaan di PNM ULaMM Syariah untuk memperoleh keuntungan				
3.	Melakukan pembiayaan di PNM ULaMM Syariah untuk menambah penghasilan				
4.	Melakukan pembiayaan di PNM ULaMM Syariah untuk membuka <i>outlet</i> /cabang usaha baru				

### Lampiran 3 Jawaban Responden Variabel Label Syariah

<b>Resp.</b>	<b>Pertanyaan</b>					<b>Total</b>
<b>No.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
<b>1</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
<b>2</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>3</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>4</b>	3	2	3	3	3	<b>14</b>
<b>5</b>	3	2	3	3	3	<b>14</b>
<b>6</b>	4	3	4	4	3	<b>18</b>
<b>7</b>	2	2	3	3	3	<b>13</b>
<b>8</b>	4	3	4	4	2	<b>17</b>
<b>9</b>	3	1	3	3	1	<b>11</b>
<b>10</b>	2	3	3	3	3	<b>14</b>
<b>11</b>	2	2	2	2	3	<b>11</b>
<b>12</b>	3	3	2	2	3	<b>13</b>
<b>13</b>	3	3	2	2	2	<b>12</b>
<b>14</b>	3	3	2	2	4	<b>14</b>
<b>15</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>16</b>	2	2	3	3	2	<b>12</b>
<b>17</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>
<b>18</b>	2	3	3	3	4	<b>15</b>
<b>19</b>	3	3	2	2	3	<b>13</b>
<b>20</b>	3	3	3	3	3	<b>15</b>
<b>21</b>	3	3	3	3	3	<b>15</b>
<b>22</b>	3	4	2	2	3	<b>14</b>
<b>23</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>24</b>	4	3	2	2	3	<b>14</b>

<b>25</b>	3	3	2	2	4	<b>14</b>
<b>26</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>
<b>27</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>28</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>29</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>30</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>
<b>31</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
<b>32</b>	4	4	3	3	3	<b>17</b>
<b>33</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>
<b>34</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>35</b>	3	3	2	2	3	<b>13</b>
<b>36</b>	2	2	2	2	3	<b>11</b>
<b>37</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
<b>38</b>	3	2	2	2	3	<b>12</b>
<b>39</b>	2	3	2	2	3	<b>12</b>
<b>40</b>	3	3	3	3	3	<b>15</b>
<b>41</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>42</b>	2	2	3	3	3	<b>13</b>
<b>43</b>	3	3	2	2	3	<b>13</b>
<b>44</b>	2	2	2	2	3	<b>11</b>
<b>45</b>	3	4	3	3	4	<b>17</b>
<b>46</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>
<b>47</b>	2	2	2	2	4	<b>12</b>
<b>48</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
<b>49</b>	4	2	3	3	3	<b>15</b>
<b>50</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>
<b>51</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>

<b>52</b>	2	2	4	4	3	<b>15</b>
<b>53</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>54</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>55</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
<b>56</b>	2	2	2	2	3	<b>11</b>
<b>57</b>	3	2	4	4	4	<b>17</b>
<b>58</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>
<b>59</b>	3	3	3	3	3	<b>15</b>
<b>60</b>	4	2	3	3	3	<b>15</b>
<b>61</b>	3	2	3	3	4	<b>15</b>
<b>62</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>
<b>63</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>64</b>	3	2	3	3	4	<b>15</b>
<b>65</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
<b>66</b>	3	2	4	4	4	<b>17</b>
<b>67</b>	2	2	2	2	3	<b>11</b>
<b>68</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>
<b>69</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>
<b>70</b>	4	2	4	4	3	<b>17</b>
<b>71</b>	3	3	2	2	3	<b>13</b>
<b>72</b>	2	3	3	3	4	<b>15</b>
<b>73</b>	4	4	3	3	3	<b>17</b>
<b>74</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>75</b>	4	3	4	4	4	<b>19</b>
<b>76</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>
<b>77</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
<b>78</b>	3	2	3	3	3	<b>14</b>

<b>79</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>
<b>80</b>	3	2	4	4	3	<b>16</b>
<b>81</b>	4	3	2	2	4	<b>15</b>
<b>82</b>	4	4	2	2	3	<b>15</b>
<b>83</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
<b>84</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
<b>85</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>86</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>87</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>
<b>88</b>	3	2	3	3	3	<b>14</b>
<b>89</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
<b>90</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>

#### Lampiran 4 Jawaban Responden Variabel Lokasi

<b>Resp.</b>	<b>Pertanyaan</b>					<b>Total</b>
<b>No.</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	
<b>1</b>	3	3	4	3	4	<b>17</b>
<b>2</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>3</b>	4	3	3	4	2	<b>16</b>
<b>4</b>	3	2	3	3	2	<b>13</b>
<b>5</b>	3	2	3	3	3	<b>14</b>
<b>6</b>	4	3	4	4	3	<b>18</b>
<b>7</b>	2	2	3	3	2	<b>12</b>
<b>8</b>	4	3	4	3	3	<b>17</b>
<b>9</b>	3	1	3	3	3	<b>13</b>
<b>10</b>	2	3	3	3	2	<b>13</b>
<b>11</b>	2	2	2	2	2	<b>10</b>
<b>12</b>	3	3	2	2	3	<b>13</b>
<b>13</b>	3	3	2	2	2	<b>12</b>
<b>14</b>	3	3	2	4	1	<b>13</b>
<b>15</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>16</b>	2	2	3	3	3	<b>13</b>
<b>17</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>
<b>18</b>	2	3	3	4	2	<b>14</b>
<b>19</b>	3	3	2	4	1	<b>13</b>
<b>20</b>	3	3	3	4	3	<b>16</b>
<b>21</b>	3	3	3	1	3	<b>13</b>
<b>22</b>	3	4	2	3	2	<b>14</b>
<b>23</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>24</b>	4	3	2	3	3	<b>15</b>

<b>25</b>	3	3	2	4	2	<b>14</b>
<b>26</b>	4	4	3	3	1	<b>15</b>
<b>27</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>28</b>	3	4	3	4	3	<b>17</b>
<b>29</b>	3	4	3	3	4	<b>17</b>
<b>30</b>	3	4	4	3	3	<b>17</b>
<b>31</b>	3	3	3	3	2	<b>14</b>
<b>32</b>	4	4	3	3	2	<b>16</b>
<b>33</b>	4	4	4	4	1	<b>17</b>
<b>34</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>
<b>35</b>	3	3	2	3	2	<b>13</b>
<b>36</b>	2	2	2	3	2	<b>11</b>
<b>37</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
<b>38</b>	3	2	2	3	2	<b>12</b>
<b>39</b>	2	3	2	3	2	<b>12</b>
<b>40</b>	3	3	3	3	2	<b>14</b>
<b>41</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>42</b>	2	2	3	2	3	<b>12</b>
<b>43</b>	3	3	2	2	2	<b>12</b>
<b>44</b>	2	2	2	2	2	<b>10</b>
<b>45</b>	3	4	3	4	3	<b>17</b>
<b>46</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
<b>47</b>	2	2	2	2	2	<b>10</b>
<b>48</b>	3	3	3	4	3	<b>16</b>
<b>49</b>	4	2	3	4	4	<b>17</b>
<b>50</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>
<b>51</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>

<b>52</b>	2	2	4	4	2	<b>14</b>
<b>53</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>54</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
<b>55</b>	3	3	4	3	2	<b>15</b>
<b>56</b>	2	2	2	2	2	<b>10</b>
<b>57</b>	3	2	4	2	2	<b>13</b>
<b>58</b>	3	4	4	4	2	<b>17</b>
<b>59</b>	3	3	3	4	3	<b>16</b>
<b>60</b>	4	2	3	4	3	<b>16</b>
<b>61</b>	3	2	3	3	2	<b>13</b>
<b>62</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>
<b>63</b>	4	3	3	3	2	<b>15</b>
<b>64</b>	3	2	3	3	2	<b>13</b>
<b>65</b>	3	3	3	4	4	<b>17</b>
<b>66</b>	3	2	4	4	2	<b>15</b>
<b>67</b>	2	2	2	2	2	<b>10</b>
<b>68</b>	4	4	3	4	2	<b>17</b>
<b>69</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>
<b>70</b>	4	2	4	3	2	<b>15</b>
<b>71</b>	3	3	2	3	1	<b>12</b>
<b>72</b>	2	3	3	4	2	<b>14</b>
<b>73</b>	4	4	3	3	3	<b>17</b>
<b>74</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>75</b>	4	3	4	3	3	<b>17</b>
<b>76</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
<b>77</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
<b>78</b>	3	2	3	3	2	<b>13</b>



<b>79</b>	3	4	4	3	2	<b>16</b>
<b>80</b>	3	2	4	4	2	<b>15</b>
<b>81</b>	4	3	2	3	2	<b>14</b>
<b>82</b>	4	4	2	3	2	<b>15</b>
<b>83</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
<b>84</b>	3	3	3	3	3	<b>15</b>
<b>85</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>86</b>	4	3	3	3	3	<b>16</b>
<b>87</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>
<b>88</b>	3	2	3	3	2	<b>13</b>
<b>89</b>	3	3	4	3	2	<b>15</b>
<b>90</b>	3	3	4	3	4	<b>17</b>

### Lampiran 5 Jawaban Responden Variabel Kebutuhan

Resp. No.	Pertanyaan			Total
	11	12	13	
1	3	4	2	9
2	1	1	3	5
3	2	4	1	7
4	3	4	2	9
5	2	2	2	6
6	2	2	2	6
7	2	3	2	7
8	3	2	2	7
9	1	2	2	5
10	3	3	3	9
11	3	2	2	7
12	2	2	2	6
13	3	3	2	8
14	3	2	2	7
15	4	3	3	10
16	1	2	3	6
17	3	4	1	8
18	2	4	2	8
19	3	2	3	8
20	3	3	4	10
21	2	3	2	7
22	2	3	2	7
23	2	4	2	8
24	3	4	2	9

<b>25</b>	2	2	3	<b>7</b>
<b>26</b>	4	2	2	<b>8</b>
<b>27</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>28</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>29</b>	2	4	1	<b>7</b>
<b>30</b>	3	3	3	<b>9</b>
<b>31</b>	4	3	3	<b>10</b>
<b>32</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>33</b>	3	2	1	<b>6</b>
<b>34</b>	3	2	3	<b>8</b>
<b>35</b>	2	2	3	<b>7</b>
<b>36</b>	2	2	1	<b>5</b>
<b>37</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>38</b>	2	3	1	<b>6</b>
<b>39</b>	3	2	1	<b>6</b>
<b>40</b>	4	4	4	<b>12</b>
<b>41</b>	3	2	3	<b>8</b>
<b>42</b>	2	3	1	<b>6</b>
<b>43</b>	2	3	2	<b>7</b>
<b>44</b>	2	1	1	<b>4</b>
<b>45</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>46</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>47</b>	2	3	3	<b>8</b>
<b>48</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>49</b>	2	3	2	<b>7</b>
<b>50</b>	3	3	2	<b>8</b>
<b>51</b>	2	4	1	<b>7</b>

<b>52</b>	2	3	1	<b>6</b>
<b>53</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>54</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>55</b>	3	4	1	<b>8</b>
<b>56</b>	3	2	2	<b>7</b>
<b>57</b>	1	3	2	<b>6</b>
<b>58</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>59</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>60</b>	2	4	1	<b>7</b>
<b>61</b>	3	4	1	<b>8</b>
<b>62</b>	3	4	1	<b>8</b>
<b>63</b>	4	3	2	<b>9</b>
<b>64</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>65</b>	2	3	2	<b>7</b>
<b>66</b>	1	4	1	<b>6</b>
<b>67</b>	3	2	2	<b>7</b>
<b>68</b>	1	3	1	<b>5</b>
<b>69</b>	3	3	3	<b>9</b>
<b>70</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>71</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>72</b>	3	3	2	<b>8</b>
<b>73</b>	3	3	3	<b>9</b>
<b>74</b>	4	3	3	<b>10</b>
<b>75</b>	3	3	2	<b>8</b>
<b>76</b>	4	4	3	<b>11</b>
<b>77</b>	1	4	1	<b>6</b>
<b>78</b>	2	4	2	<b>8</b>

<b>79</b>	3	3	2	<b>8</b>
<b>80</b>	3	4	2	<b>9</b>
<b>81</b>	2	4	1	<b>7</b>
<b>82</b>	2	4	1	<b>7</b>
<b>83</b>	4	3	3	<b>10</b>
<b>84</b>	4	4	4	<b>12</b>
<b>85</b>	4	3	4	<b>11</b>
<b>86</b>	4	3	3	<b>10</b>
<b>87</b>	3	3	3	<b>9</b>
<b>88</b>	2	4	2	<b>8</b>
<b>89</b>	3	4	1	<b>8</b>
<b>90</b>	3	4	2	<b>9</b>

**Lampiran 6 Jawaban Responden Variabel Pengambilan Keputusan**

Resp.	Pertanyaan				Total
	14	15	16	17	
1	4	3	4	1	12
2	3	2	1	2	8
3	3	3	4	2	12
4	4	3	4	1	12
5	3	2	2	2	9
6	3	2	2	3	10
7	4	3	2	1	10
8	3	3	3	4	13
9	3	1	1	1	6
10	3	2	2	3	10
11	3	2	3	2	10
12	2	2	2	2	8
13	3	3	3	2	11
14	3	2	3	3	11
15	3	4	4	4	15
16	2	3	3	2	10
17	4	3	3	3	13
18	3	4	3	4	14
19	4	2	3	4	13
20	4	3	3	4	14
21	4	4	3	2	13
22	4	2	3	3	12

23	4	3	3	2	12
24	4	3	3	2	12
25	3	2	3	2	10
26	3	3	3	3	12
27	4	2	3	3	12
28	4	4	3	2	13
29	4	3	3	1	11
30	2	3	4	3	12
31	3	3	3	4	13
32	3	4	3	2	12
33	4	3	3	3	13
34	3	3	3	3	12
35	2	3	3	4	12
36	2	3	3	3	11
37	4	3	4	1	12
38	3	2	2	2	9
39	3	3	3	4	13
40	4	3	4	4	15
41	3	3	3	3	12
42	2	3	3	1	9
43	2	3	3	2	10
44	2	3	3	2	10
45	4	3	4	3	14
46	3	3	3	2	11
47	4	3	3	4	14
48	4	3	2	1	10
49	3	4	3	3	13


<b>50</b>	4	3	3	3	<b>13</b>
<b>51</b>	4	3	4	3	<b>14</b>
<b>52</b>	3	4	4	1	<b>12</b>
<b>53</b>	4	4	4	2	<b>14</b>
<b>54</b>	2	3	4	2	<b>11</b>
<b>55</b>	3	4	4	3	<b>14</b>
<b>56</b>	3	4	4	4	<b>15</b>
<b>57</b>	2	4	4	1	<b>11</b>
<b>58</b>	2	3	4	2	<b>11</b>
<b>59</b>	3	3	2	1	<b>9</b>
<b>60</b>	3	4	4	1	<b>12</b>
<b>61</b>	3	4	3	1	<b>11</b>
<b>62</b>	3	2	2	2	<b>9</b>
<b>63</b>	4	3	3	3	<b>13</b>
<b>64</b>	4	3	4	3	<b>14</b>
<b>65</b>	3	3	4	3	<b>13</b>
<b>66</b>	3	3	3	2	<b>11</b>
<b>67</b>	3	3	4	4	<b>14</b>
<b>68</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
<b>69</b>	4	3	4	4	<b>15</b>
<b>70</b>	4	4	3	2	<b>13</b>
<b>71</b>	4	3	3	2	<b>12</b>
<b>72</b>	3	4	4	1	<b>12</b>
<b>73</b>	4	3	3	4	<b>14</b>
<b>74</b>	4	3	4	4	<b>15</b>
<b>75</b>	4	3	3	1	<b>11</b>
<b>76</b>	4	3	3	2	<b>12</b>



<b>77</b>	4	4	3	1	<b>12</b>
<b>78</b>	3	3	2	1	<b>9</b>
<b>79</b>	3	3	2	1	<b>9</b>
<b>80</b>	3	4	4	2	<b>13</b>
<b>81</b>	4	2	3	3	<b>12</b>
<b>82</b>	3	4	3	2	<b>12</b>
<b>83</b>	3	3	4	4	<b>14</b>
<b>84</b>	4	3	3	4	<b>14</b>
<b>85</b>	4	4	3	4	<b>15</b>
<b>86</b>	4	3	4	4	<b>15</b>
<b>87</b>	4	3	4	4	<b>15</b>
<b>88</b>	3	3	2	1	<b>9</b>
<b>89</b>	3	4	4	3	<b>14</b>
<b>90</b>	4	3	4	1	<b>12</b>

## Lampiran 7 Dokumentasi

10/12/2018 Gmail - (tanpa subjek)

 Tutik Khoirotun Naviah <tutikkhoirotunnaviah@gmail.com>


---

(tanpa subjek)  
3 pesan

---

Tutik Khoirotun Naviah <tutikkhoirotunnaviah@gmail.com> 16 Agustus 2018 09.15  
Kepada: demaksyariah@gmail.com

---

 ULaMM Syariah PT. PNM cab. Demak.docx  
16K

---

Demak Syariah <demaksyariah@gmail.com> 16 Agustus 2018 14.55  
Kepada: Tutik Khoirotun Naviah <tutikkhoirotunnaviah@gmail.com>

Semangat pagi

Berikut terlampir jawaban dari pertanyaan yang disampaikan Mb Tutik

Jika ada pertanyaan lanjutan tinggal dikirimi email aja ya Mb lalu konfirmasi ke Eka


Terima kasih

**PT. Permodalan Nasional Madani (Persero)**

ULaMM Demak Syariah  
Jl. Sultan Irenggono Rt. 001 Rw. 005 - Desa Jogoloyo  
Kec. Wonosalam Kab. Demak  
Tel. 0291-6904065

2018-08-16 9:15 GMT+07:00 Tutik Khoirotun Naviah <tutikkhoirotunnaviah@gmail.com>:

---

 ULaMM Syariah PT. PNM cab. Demak.docx  
14K

---

Tutik Khoirotun Naviah <tutikkhoirotunnaviah@gmail.com> 16 Agustus 2018 15.13  
Draf Untuk: Demak Syariah <demaksyariah@gmail.com>

[Kulipan teks disembunyikan]

<https://mail.google.com/mail/u/0?ik=28b7befc6e&view=pt&search=all&permthid=thread-a%3Ar-8399682538661872363&simpl=msg-a%3Ar-1191...> 1/1

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Tutik Khoirotun Naviah  
Tempat, Tgl Lahir : Pati, 09 Januari 1997  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Alamat : Ds. Tanjung Sekar rt.02/rw.04, Kec.  
Pucakwangi, Pati.  
Handphone/Whatsapp : 085600200541  
Email : [tutikkhoirotunnaviah@gmail.com](mailto:tutikkhoirotunnaviah@gmail.com)  
Instagram : @tutik\_denok\_pati  
Facebook : Tutik Khoirotun Naviah

### **Pendidikan Formal :**

- 2002 – 2008 **MI Hidayatussubban Tanjungsekar**
- 2008 – 2011 **MTS Matholi'ul Huda Pucakwangi**
- 2011 – 2014 **MA Matholi'ul Huda Pucakwangi**

### **Pendidikan Non Formal:**

- **LP3I Ms. Word, Ms. Excel, Ms. Power Point**
- **Training Pasar Modal Syariah**

### **Pengalaman Organisasi**

- 2014-2017 : Anggota Organisasi Daerah Pati
- 2015-2016 : Sekretaris Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang
- 2015-2016 : Devisi Finance Kelompok Studi Pasar Modal (Kspm) Uin Walisongo Semarang

Semarang, 15 Oktober 2018  
Penulis,

**Tutik Khoirotun Naviah**



## **BIODATA DIRI**

Nama : Tutik Khoirotun Naviah  
Tempat, Tanggal Lahir : Pati, 09 Januari 1997  
NIM : 1405026031  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Nama Orang Tua  
Ayah : Muhato  
Ibu : Waginah  
Alamat : Ds. Tanjung Sekar, RT.02/RW.04,  
Kecamatan Pucakwangi, Kabupaten Pati

Demikian Biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 15 Oktober 2018

Tutik Khoirotun Naviah