

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Penyajian Data

4.1.1 Sejarah Singkat BMT Muamalat Lampung

BMT Muamalat Lampung pada mulanya merupakan koperasi serba usaha (KSU) Al-Izzah. Karena situasi dan kondisi perekonomian pada saat itu dirasa tidak memungkinkan melanjutkan usaha dari KSU Al-Izzah, maka munculah inisiatif sebagai solusi untuk mempertahankan usaha tersebut adalah dengan dilakukannya penggabungan (*merger*) dengan BMT Muamalat yang terletak di Banyuputih yang sistem operasionalnya masih tetap menggunakan prinsip syariah.¹

BMT Muamalat Lampung hadir sebagai wahana dan sarana tranformasi ekonomi dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pedagang atau pengusaha (*mudharib*) yang membutuhkan dana tambahan modal usaha. Dengan semua transaksi keuangan secara syari'ah yang sudah memakai akad Dewan Syari'ah Nasional MUI dan diawasi oleh Dewan Syariah Muamalat.

Dari pemikiran tersebut, yang peduli dengan pemberdayaan dan peningkatan kualitas umat menjadi pemakarsa, yaitu memprakarsai sebuah lembaga keuangan mikro syari'ah yang operasionalnya berdasarkan

¹ Wawancara dengan bapak Wibowo (bagian Manager BMT Muamalat Lampung) pada 24 Oktober 2014

prinsip syari'ah. Operasional BMT Muamalat Limpung di mulai pada pertengahan tahun 2004, dengan semangat tujuan:²

- a) Menjadikan BMT Muamalat Limpung sebagai lembaga yang memberi jalan keluar terhadap kendala modal pengembangan usaha sebagaimana banyak dialami oleh pengusaha kecil dan menengah.
- b) Menjadi perantara kerjasama antara mereka yang mempunyai simpanan harta tetapi tidak bias melaksanakan uasah, di satu pihak dengan para pengusaha yang membutuhkan dana untuk pengembangan.
- c) Menjadi lembaga perintis dalam pengembangan lembaga keungan swadaya dan swadana dengan sistem syari'ah Islam (bagi hasil).

BMT Muamalat Limpung memiliki tiga kantor kas yaitu *pertama*, kantor pusat yang terletak di kompleks Terminal Bus No. A-3 Limpung Batang. Kode pos 51271, telepon (0285) 4468663. *Kedua*, kantor cabang Banyuputih terletak di kompleks Terminal No. II Banyuputih Batang. Kode pos 51271, telepon (0285) 4469253. *Ketiga*, kantor cabang Tersono, terletak di jalan raya Tersono Limpung No. 3 Tersono Batang, kode pos 51272, telepon (0285) 4469722. Berikut profil BMT Muamalat Limpung adalah :

Nama	: BMT Muamalat Limpung
Alamat	: Kompleks Terminal Bus No. A-3 Limpung Batang
Kode Pos	: 51271
Telephone	: (0285) 4468 663

² Naskah laporan rapat konsolidasi dan koordinasi seluruh Manajemen BMT Muamalat, pada tanggal 30 januari 2007 di kantor Limpung

Email : bmtmuamalat@gmail.com
Website : www.baitulmaalbmt.com
Tanggal berdiri : Pertengahan 2014
Tanggal operasi : 9 Oktober 2004

BMT Muamalat Limpung berbadan hukum nomor: 000.08/097/BH/X/2004 tertanggal 9 Oktober 2004 oleh Menteri Koperasi dan Perngusaha Kecil Menengah Republik Indonesia, dengan pokok usaha simpan pinjam menggunakan sistem syariah. Tata daftar (TDP) oleh Departemen Perindustrian dan Pemberdayaan Kabupaten Batang. Nomor TDP: 11212650136. Surat Ijin Perdagangan (SIUP) oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan (DEPERINDAG) Kabupaten Batang, Nomor SIUP: 519/76-120/2006. NPWP: 02.255.057.8-502.000.

4.1.2 Visi, Misi, Filosofi, Budaya dan Motto

1. Visi

Menjadi lembaga keuangan yang terbaik dan terpercaya, guna mewujudkan kekuatan ekonomi Islam melalui kesadaran bertransaksi secara syari'ah.

2. Misi

- 1) Mengembangkan kualitas ekonomi umat dengan mengedepankan profesionalisme
- 2) Membangun sistem ekonomi yang adil, sehat dan bersih secara syari'ah Islam.

3. Budaya kerja

Kerja untuk ibadah, kerja untuk dakwaah, kerja untuk ukuwah dan kerja untuk ma'isah

4. Budaya kerja

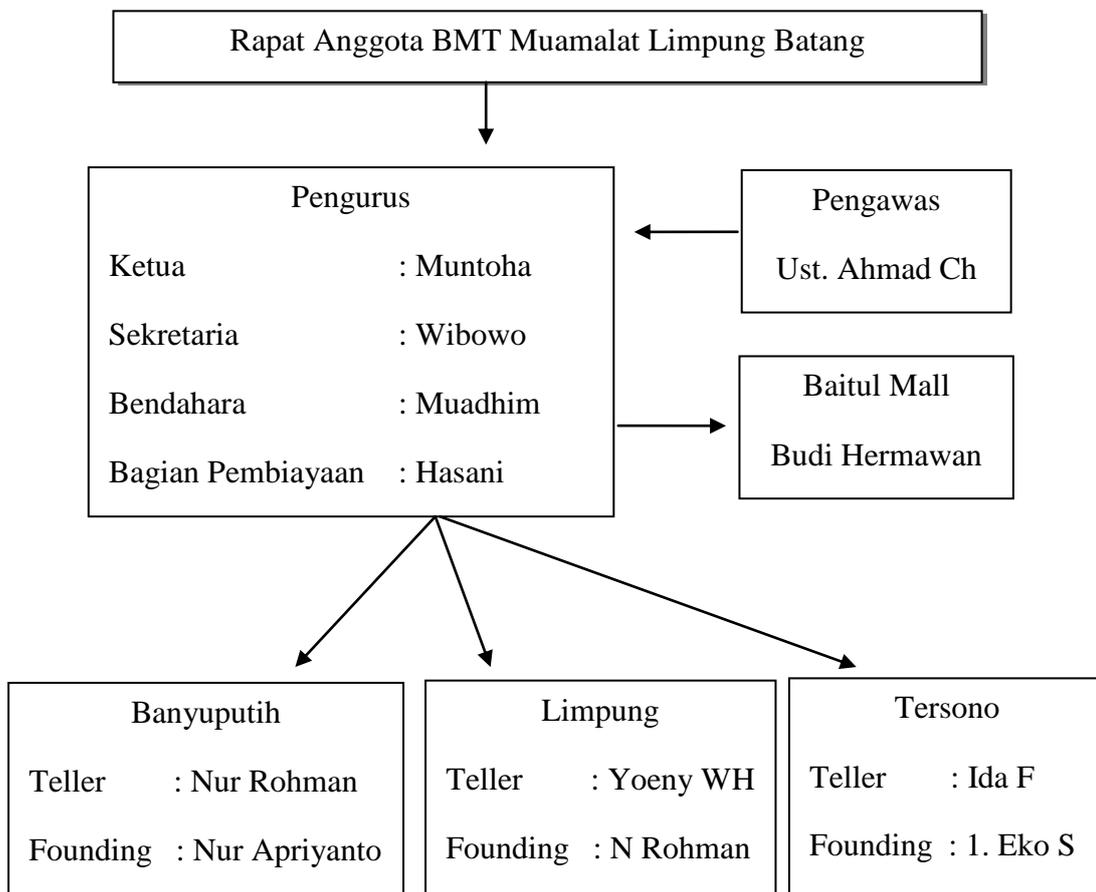
Kerja keras, kerja cerdas, kerja ikhlas, kerja tuntas

5. Motto

Halal Profesional

4.1.3 Struktur Organisasi

Gambar 4.1 Struktur Lembaga BMT Muamalat Limpung



Sumber: Struktur lembaga KJKS BMT Muamalat Limpung Batang 2014

4.1.4 Produk-Produk BMT Muamalat Limpung

Secara garis besar produk-produk BMT Muamalat Limpung terbagi menjadi tiga yaitu produk penghimpun dana, produk penyaluran dana dan produk pelayanan jasa.

1. Produk Penghimpunan Dana

a. Penyertaan Modal

Penyertaan modal yaitu menambah modal dalam bentuk saham dimana atas penyertaan modal tersebut berhak memperoleh bagian (*deviden*) dari sisa hasil usaha (laba) BMT Muamalat Limpung.

b. Simpanan Berjangka

Simpanan berjangka disini adalah simpanan berjangka (*deposito*) berdasarkan prinsip *mudhorabahmutlaqah*. Untuk nisbah bagi hasil dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.1 Nisbah bagi hasil simpanan berjangka *mudharabah*

Jangka Waktu	Nasabah	BMT
1 Bulan	35%	65%
3 Bulan	40%	60%
6 Bulan	47%	53%
12 Bulan	52%	48%
24 Bulan	60%	40%

Sumber: Naskah konsolidasi dan koordinasi BMT Muamalat Limpung
2007

c. Simpanan Sukarela

Simpanan sukarela yaitu simpanan anggota masyarakat koperasi dengan menggunakan prinsip bagi hasil (*mudharabah*). Dengan

menggunakan akad ini berarti nasabah berperan sebagai *shahibul mall* dan BMT Muamalat Limpung berperan sebagai *mudharib*.

d. Simpanan Hari Raya

Simpanan hari raya adalah simpanan yang dirancang untuk menyambut datang hari-hari besar Islam, seperti hari raya idul fitri dan hari raya idul adha.

Adapun produk untuk simpanan hari raya yaitu :

1) Simpanan Dana Sembako

Simpanan dana sembako adalah titipan murni yang diamanahkan BMT Muamalat Limpung selama jangka waktu yang telah ditentukan. Simpanan ini dirancang khusus untuk para nasabah yang ingin mempersiapkan datangnya hari raya idul fitri. Simpanan dana sembako di BMT Muamalat Limpung menggunakan akad *wadi'ah*.

2) Tabungan Persiapan Qurban

Tabungan persiapan qurban adalah tabungan yang dirancang khusus untuk masyarakat yang mempunyai rencana untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban.

2. Produk Penyaluran Dana

a. Akad Tijaroh

Akad tijaroh adalah akad yang bertujuan untuk mencari keuntungan komersial. Beberapa produk dengan akad tijaroh diantaranya:

1) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu pembiayaan untuk pembelian barang dengan system jatuh tempo, BMT Muamalat Limpung sebagai penyedia modal kerja kepada suatu usaha (penjualan barang) dengan system jatuh tempo.

2) Pembiayaan *mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan modal kerja di mana BMT Muamalat Limpung menyediakan modal kerja bagi suatu usaha dengan menggunakan akad kerja sama bagi hasil.

b. Akad *tabaru'*

Akad *tabaru'* yaitu akad yang bertujuan untuk tolong menolong dengan mengharapkan ridho Allah dan bukan untuk kepentingan mencari keuntungan komersial. Produk yang menggunakan akad *tabaru'* yaitu :

1) *Al Qardul Hassan*

Merupakan pembiayaan yang dilakukan BMT Muamalat Limpung berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang atau pinjaman dana dengan kewajiban mengembalikan talangan dana kepada pihak BMT Muamalat Limpung, di mana BMT Muamalat Limpung tidak mengambil keuntungan.

2) *Wadi'ah*

Adalah titipan dari pemilik dana kepada BMT Muamalat Limpung untuk dikelola atas izin si pemilik dana dan BMT Muamalat Limpung sebagai penerima amanah wajib menjaga keutuhan dan keselamatan nilai nominal yang dititipkan.

3. Produk Pelayanan Jasa

a. Produk pelayanan jasa berorientasi profit

Produk jasa merupakan produk yang saat ini banyak dikembangkan oleh LKS termasuk BMT, karena melalui produk ini BMT akan mendapatkan pendapatan berupa *fee*. Dengan semakin banyaknya jenis produk jasa yang diberikan oleh BMT kepada nasabahnya, maka semakin besar pula pendapatan BMT yang bersangkutan dari sektor ini.

BMT Muamalat Limpung juga melayani seperti transfer uang ke semua bank, tarik tunai ATM bersama, dana talangan haji, pembayaran (listrik, telepon, speedy, dan air PDAM), perpanjangan STNK dan jasa keuangan lain yang sesuai prinsip syariah.

b. Produk pelayanan jasa sosial/titipan baitul maal

1) Konsultasi dienyah (Agama)

2) Pengobatan gratis (obat nabawi)

Kegiatan pengobatan gratis secara herbal ini untuk para anggota BMT Muamalat Limpung yang sedang sakit dan berkemauan untuk berobat disini.

3) Tebar hewan qurban

Maksudnya tiap idul adha mengadakan pnyembelihan hewan qurban dari dana laba BMT, anggota dan para donatur.

4) Penyantunan anak yatim dan dhuafa yang kuarng lebih ada 165 anak.

5) Menghimpun dan menyalurkan zakat, infaq dan shodaqoh

4.1.5 Produk Pembiayaan Akad Mudharabah di BMT Muamalat Limpung

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan modal kerja di mana BMT Muamalat Limpung menyediakan modal kerja bagi suatu usaha dengan menggunakan akad kerja sama bagi hasil. Pada prinsip produk pembiayaan akad mudharabah, BMT Muamalat Limpung hanya menyediakan dana kepada pengusaha (*mudharib*) untuk menjalankan usahanya. dari pendapatan yang dihasilkan melalui usaha tersebut dibagi antara BMT Muamalat Limpung dengan pengusaha sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati diawal akad.

BMT Muamalat Limpung dalam pemberian modal pembiayaan akad mudharabah mulai sebesar Rp 500.000 sampai dengan Rp 30.000.000 dengan jatuh tempo angsuran 4 bulan. Sementara untuk nisbah bagi hasil dengan kesepakatan diawal BMT Muamalat Limpung menawarkan 60% untuk BMT Muamalat Limpung dan 40% untuk nasabah (*mudharib*) atau dengan penawaran nisbah bagi hasil 50% untuk BMT Muamalat Limpung dan 50% untuk nasabah (*mudharib*) dari hasil laba bersih usaha pada saat akhir periode.

Nasabah yang sudah terikat dengan pembiayaan akad mudharabah wajib melaporkan laporan keuangan dari usahanya kepada pihak BMT Muamalat Lempung guna mempermudah penghitungan bagi hasil. Sedangkan bagi nasabah yang tidak mampu menunjukkan laporan keuangan diberi kelonggaran, dengan cara pada awal melakukan pembiayaan akad mudharabah membuat surat pernyataan tidak dapat melaporkan/tidak mampu menunjukkan laporan keuangan.³

Adapun persyaratan pengajuan pembiayaan *akad mudharabah* di BMT Muamalat Lempung yaitu:⁴

1. Syarat Administrasi

- a. Menjadi anggota di BMT Muamalat Lempung aktif minimal 2 bulan.
Dibuktikan dengan rekening simpanan anggota.
- b. Mempunyai usaha real dan halal yang berada disekitar wilayah kerja BMT Muamalat Lempung (maksimal radius 7 Km dari kantor pelayanan BMT Muamalat Lempung).
- c. Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan secara lengkap dan jujur.
- d. Foto copy KTP suami dan istri yang masih berlaku (model berjajar).
- e. Foto copy surat keluarga terbaru
- f. Surat persetujuan dari suami atau istri bermaterai.
- g. Menyerahkan jaminan (Agunan) pembiayaan yang dapat berupa:
 - BPKB tahun 2000 ke atas.
 - Sertifikat tanah atas nama sendiri

³ Wawancara dengan bapak Hasani (bagian operasional) pada 24 Oktober 2014

⁴ Lihat brosur pembiayaan BMT Muamalat Lempung

➤ Barang-barang berharga lainnya.

2. Persyaratan Tetap

- a. Siap dilakukan survey oleh team pembiayaan BMT Muamalat Limpung.
- b. Siap menerima hasil apapun dari verifikasi yang dilakukan oleh team pembiayaan BMT Muamalat Limpung (disetujui atau ditolak).
- c. BMT Muamalat Limpung berhak menyetujui atau menolak permohonan tanpa memberi alasan pada anggota.

4.1.6 Deskripsi Responden

Diskripsi data menjelaskan mengenai identitas dari nasabah BMT Muamalat Limpung. Diskripsi ini terdiri dari jenis kelamin, usia responden, tingkat pendidikan, pekerjaan dari responden, pendapatan perbulan dari responden dan lama responden menjadi nasabah BMT Muamalat Limpung.

1) Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin

Jumlah reponden jenis kelamin laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan responden jenis kelamin perempuan. Sebagaimana dapat dilihat dalam tabel.

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persen
Laki-laki	42	48%
Perempuan	46	52%
Total	88	100%

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel 4.2 di atas dapat diketahui bahwa responden jenis kelamin laki-laki berjumlah 42 atau 48% sedangkan untuk responden jenis kelamin perempuan berjumlah 46 atau 52% dari keseluruhan responden yang berjumlah 88.

2) Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Data mengenai usia responden disini, peneliti mengelompokkan menjadi empat kategori, yaitu dari umur 16-20 tahun, 21-30 tahun, 31-40 tahun, dan di atas 41 tahun. Adapun data mengenai usia nasabah pada BMT Muamalat Limpung yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persen
16-20 tahun	11	12%
21-30 tahun	26	30%
31-40 tahun	33	38%
Di atas 41 tahun	18	20%
Total	88	100%

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel 4.3 di atas dapat diketahui tentang usia/umur nasabah BMT Muamalat Limpung yang diambil sebagai responden. Umur responden yang menjadi sampel penelitian ini bahwa usia 16-20 tahun berjumlah 11 atau 12%, usia 21-30 tahun berjumlah 26 atau 30%, usia 31-40 beerjumlah 33 atau 38%, usia di atas 41 tahun berjumlah 18 atau 20% dari keseluruhan responden yang berjumlah 88.

3) Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Peneliti mengelompokkan pendidikan responden menjadi lima kategori, yaitu SD, SMP, SMA, D3 dan S1. Adapun data mengenai pendidikan nasabah BMT Muamalat Limpung yang diambil sebagai responden adalah:

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan	Jumlah	Persen
SD	11	12%
SMP	28	32%
SMA	39	44%
D3	6	7%
S1	4	5%
Total	88	100%

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Berdasarkan pada tabel 4.4 di atas dapat diketahui tentang latar belakang berpedidikan nasabah. Bahwa responden yang berpedidikan SD berjumlah 11 atau 12%, SMP berjumlah 28 atau 32%, SMA berjumlah 39 atau 44%, D3 berjumlah 6 atau 7%, S1 berjumlah 4 atau 5% dari keseluruhan responden yang berjumlah 88.

4) Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Adapun data mengenai pekerjaan nasabah BMT Muamalat Limpung yang diambil sebagai responden adalah:

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Persen
Ibu Rumah Tangga	7	8%
Pegawai Swasta	30	34%
Petani	5	6%
PNS	1	1%
Wiraswasta	45	51%
Total	88	100%

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel 4.5 di atas dapat diketahui bahwa responden berdasarkan pekerjaan sebagai Ibu Rumah Tangga berjumlah 7 atau 8%, pegawai swasta 30 atau 34%, petani berjumlah 5 atau 6%, PNS berjumlah 1 atau 1% sedangkan untuk pekerjaan responden sebagai wiraswasta berjumlah 45 atau 51% dari keseluruhan responden yang berjumlah 88.

5) Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Adapun data mengenai pendapatan perbulan nasabah BMT

Muamalat Limpung yang diambil sebagai responden adalah:

Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Pendapatan Perbulan	Jumlah	Persen
Di atas Rp 3.000.000	3	3%
Rp 1.100.000 - Rp 2.000.000	38	43%
Rp 2.100.000 - Rp 3.000.000	13	15%
Rp 500.000 - Rp 1.000.000	34	39%
Total	88	100%

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel 4.6 di atas dapat diketahui bahwa pendapatan perbulan responden yang di atas Rp 3.000.000 berjumlah 3 atau 3%, pendapatan perbulan responden sebesar Rp 1.100.000 - Rp 2.000.000 berjumlah 38

atau 43%, pendapatan perbulan responden Rp 2.100.000 - Rp 3.000.000 berjumlah 13 atau 15% dan pendapatan perbulan responden Rp 500.000 - Rp 1.000.000 berjumlah 34 atau 39% dari keseluruhan responden yang berjumlah 88.

6) Karakteristik Responden Lama Menjadi Nasabah BMT Muamalat Limpung

Di bawah ini merupakan tabel karakteristik responden berdasarkan lama menjadi nasabah di BMT Muamalat Limpung.

Tabel 4.7 Lama Responden Menjadi Nasabah Di BMT Muamalat Limpung

Lama menjadi nasabah	Jumlah	Perasen
1 tahun	7	8%
2 tahun	16	18%
3 tahun	24	27%
Di atas 5 tahun	29	33%
Kurang dari 1 tahun	12	14%
Total	88	100%

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari hasil tabel 4.7 menunjukkan bahwa 7 atau 8% responden menjadi nasabah 1 tahun, 16 atau 18% responden menjadi nasabah 2 tahun, 24 atau 27% responden menjadi nasabah 3 tahun, 29 atau 33% responden menjadi nasabah di atas 5 tahun dan 12 atau 14% responden menjadi nasabah kurang dari 1 tahun dari keseluruhan responden yang berjumlah 88.

4.2 Analisis Data dan Interpretasi Data

4.2.1 Uji Validitas

Uji validitas ini bertujuan untuk menguji tingkat ketepatan instrumen dalam mengukur variabel-variabel penelitian, apakah instrumen yang digunakan memenuhi syarat-syarat alat ukur yang baik atau tidak. Apabila instrumen penelitian tersebut memenuhi sifat valid dan reliabel, maka dikatakan baik atau sebaliknya.

Untuk tingkatan validitas dilakukan uji signifikan dengan membandingkan nilai r -hitung dengan r -tabel. Dengan menggunakan jumlah reponen sebanyak 88, maka didapat nilai r -tabel sebesar 0,210. Kriteria pengujian menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikan 0,05 adalah sebagai berikut:

- Jika $r \text{ hitung} \leq r \text{ tabel}$ (uji 2 sisi dengan sig. 0,05), maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan valid).
- Jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$ (uji 2 sisi dengan sig. 0,05), maka instrumen atau item-item pertanyaan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan tidak valid).

Setelah peneliti membagikan kuesioner kepada 88 responden yaitu nasabah yang menggunakan pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung. Hasil olah data uji validitas menggunakan aplikasi SPSS 16.00 adalah sebagai berikut:

1. Psikologis (X_1)

Tabel 4.8 Uji Validitas Preferensi Psikologis

No. Pertanyaan	Skor Total X_1	r-tabel	Status
1.	.739**	0,210	Valid
2.	.823**	0,210	Valid
3.	.878**	0,210	Valid
4.	.679**	0,210	Valid
5.	.860**	0,210	Valid
6.	.738**	0,210	Valid
7.	.823**	0,210	Valid
8.	.883**	0,210	Valid
9.	.675**	0,210	Valid
10.	.863**	0,210	Valid
11.	.738**	0,210	Valid
12.	.823**	0,210	Valid
13.	.882**	0,210	Valid
14.	.679**	0,210	Valid

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

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel 4.8 di atas dapat dilihat bahwa nilai r hitung $>$ r tabel sehingga pada taraf signifikansi 0,05 dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan untuk preferensi Psikologis valid.

2. Sosial (X_2)

Tabel 4.9 Uji Validitas Preferensi Sosial

No. Pertanyaan	Skor Total X_2	r-tabel	Status
15.	.686**	0,210	Valid
16.	.882**	0,210	Valid
17.	.921**	0,210	Valid
18.	.695**	0,210	Valid
19.	.857**	0,210	Valid
20.	.824**	0,210	Valid
21.	.918**	0,210	Valid
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Berdasarkan tabel 4.9 di atas dapat dilihat bahwa semua nilai r hitung $>$ r tabel sehingga pada taraf signifikansi 0,05 dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan untuk preferensi sosial valid.

3. Situasional (X_3)

Tabel 4.10 Uji Validitas Preferensi Situasional

No. Pertanyaan	Skor Total X_3	r-tabel	Status
22.	.825**	0,210	Valid
23.	.872**	0,210	Valid
24.	.844**	0,210	Valid
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel 4.10 di atas dapat dilihat bahwa nilai r hitung $>$ r tabel sehingga pada taraf signifikansi 0,05 dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan untuk preferensi situasional valid.

4. Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan *Akad Mudharabah* (Y)

Tabel 4.11 Uji Validitas Variabel Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan *Akad Mudharabah*

No. Pertanyaan	Skor Total Y	r-tabel	Status
25.	.719**	0,210	Valid
26.	.826**	0,210	Valid
27.	.872**	0,210	Valid
28.	.712**	0,210	Valid
29.	.875**	0,210	Valid
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai r hitung $>$ r tabel sehingga pada taraf signifikansi 0,05 dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan untuk variabel pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan *Akad Mudharabah* valid.

4.2.2 Uji Reliabilitas

Dalam analisis uji reliabilitas ini menggunakan analisa *Cronbach Alpha*. Untuk pengujian reliabilitas menggunakan batasan tertentu seperti jika nilai *Cronbach Alpha* kurang dari 0,6 adalah kurang baik, sedangkan dengan nilai *Cronbach Alpha* \geq 0,7 adalah dapat diterima dan di atas 0,8 adalah baik. Suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* $>$ 0,6 artinya signifikan atau reliabel. Berikut dari hasil uji reliabilitas adalah sebagai berikut:

1. Psikologis (X_1)

Tabel 4.12 Uji Reliabilitas Preferensi Psikologis

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.954	14

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel di atas nilai *Cronbach Alpha* sebesar $0,954 > 0,6$ maka dapat disimpulkan bahwa 14 butir pertanyaan dari preferensi Psikologis adalah valid dan reliabel untuk mengukur pengaruh preferensi nasabah (psikologis, sosial dan situasional) terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharah di BMT Muamalat Lampung.

2. Sosial (X_2)

Tabel 4.13 Uji Reliabilitas Preferensi Sosial

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.923	7

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel di atas nilai *Cronbach Alpha* sebesar $0,923 > 0,6$ maka dapat disimpulkan bahwa 7 butir pertanyaan dari preferensi Sosial adalah valid dan reliabel untuk mengukur pengaruh preferensi nasabah (psikologis, sosial dan situasional) terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharah di BMT Muamalat Lampung.

3. Situasional (X_3)

Tabel 4.14 Uji Reliabilitas Preferensi Situasional

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.804	3

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel di atas nilai *Cronbach Alpha* sebesar $0,804 > 0,6$ maka dapat disimpulkan bahwa 3 butir pertanyaan dari preferensi Situasional adalah valid dan reliabel untuk mengukur pengaruh preferensi (psikologis, sosial dan situasional) nasabah terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharah di BMT Muamalat Limpung.

4. Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan *Akad Mudharabah* (Y)

Tabel 4.15 Uji Reliabilitas Variabel Pengambilan Keputusan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	5

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel di atas nilai *Cronbach Alpha* sebesar $0,860 > 0,6$ maka dapat disimpulkan bahwa 5 butir pertanyaan dari variabel pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan *akad mudharabah* (Y) adalah valid dan reliabel untuk mengukur pengaruh preferensi nasabah (psikologis, sosial dan situasional) terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharah di BMT Muamalat Limpung.

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik sangat diperlukan sebelum melakukan analisis regresi. Uji Asumsi Klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah: uji heterokedastisitas, uji multikorelasi dan uji linearitas.

4.2.3.1 Uji Heteroskedastisitas

Menguji apakah dalam sebuah model regresi, terjadi ketidaksamaan varians dari residual dan suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas. Pada uji heteroskedastisitas menggunakan uji Spearman's rho, yaitu mengkorelasikan nilai residual (Unstandardized residual) dengan masing-masing variabel independen. Jika nilai residual (Unstandardized residual) kurang dari 0,05 maka pada model regresi terjadi masalah heterokedastisitas.

Tabel 4.16 Uji Heteroskedastisitas Spearman's Rho

Correlations			
			Unstandardized Residual
Spearman's rho	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	1.000
		Sig. (2-tailed)	.
		N	88
	Skor Total Psikologis (X ₁)	Correlation Coefficient	.102
		Sig. (2-tailed)	.345
		N	88

	Skor Total Sosial (X ₂)	Correlation Coefficient	.190
		Sig. (2-tailed)	.077
		N	88
	Skor Total Situasional (X ₃)	Correlation Coefficient	.164
		Sig. (2-tailed)	.128
		N	88
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai korelasi variabel independen psikologis dengan Unstandardized Residual memiliki nilai signifikansi 0,345, sosial sebesar 0,077 dan situasional 0,128. Karena nilai signifikansi ketiga variabel lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

4.2.3.2 Uji Multikorelasi

Uji multikorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan *linear* antar variabel independen dalam model regresi. Pengujian multikorelasi disini dengan metode *Inflation Faktor* (VIF), yaitu dengan melihat nilai *Inflation Faktor* (VIF) pada model regresi. Jika nilai *Inflation Faktor* (VIF) lebih besar dari 5, maka variabel tersebut mempunyai persoalan multikolinearitas.

Tabel 4.17 Uji Multikorelasi

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.602	.858		3.034	.003		
	Skor Total Psikologis (X ₁)	130	.031	.454	4.222	.000	.334	2.994
	Skor Total Sosial (X ₂)	170	.068	.251	2.481	.015	.376	2.657
	Skor Total Situasional (X ₃)	214	.102	.194	2.107	.038	.454	2.204
a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah Y								

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Hasil perhitungan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) menunjukkan bahwa tidak ada satu variabel independen pun yang memiliki nilai VIF lebih dari 5 yaitu nilai VIF psikologis sebesar 2,994, sosial sebesar 2,657 dan situasional 2,204. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada *multikolinearitas* antar variabel independen dalam model regresi.

4.2.3.3 Uji Linearitas

Dasar pengambilan keputusan dalam uji Linearitas dapat dilakukan dengan cara melihat nilai signifikansi pada *Linearity*. Pengujian ini dengan menggunakan *Test for Linearity* pada taraf signifikansi 0,05. Bila signifikansi *Linearity* kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa

dua variabel tersebut terdapat hubungan linier secara signifikan. Berikut tabel anova preferensi nasabah (psikologis, sosial dan situasional) terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah.

a. Tabel Anova Preferensi Psikologis

Tabel 4.18 Anova Preferensi Psikologis

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Skor Total	Between Groups	(Combined)	847.455	35	24.213	3.813	.000
Pengambilan Keputusan		Linearity	729.676	1	729.676	114.920	.000
Memilih Produk		Deviation from Linearity	117.779	34	3.464	.546	.968
Pembiayaan Akad	Within Groups		330.170	52	6.349		
Mudharabah (Y) * Skor Total Psikologis (X ₁)	Total		1177.625	87			

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel di atas, diperoleh nilai signifikansi Linearity 0,000 kurang dari 0,05, yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara preferensi Psikologis (X₁) dengan variabel pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah (Y).

b. Tabel Anova Preferensi Sosial

Tabel 4.19 Anova Preferensi Sosial

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Skor Total	Between	(Combined)	942.170	22	42.826	11.823	.000
Pengambilan Keputusan	Groups	Linearity	631.129	1	631.129	174.230	.000
Memilih Produk Pembiayaan Akad		Deviation from Linearity	311.041	21	14.811	4.089	.000
Mudharabah (Y) * Skor Total Sosial (X ₂)	Within Groups		235.455	65	3.622		
	Total		1177.625	87			

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel di atas, diperoleh nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05, yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara preferensi Sosial (X₂) dengan variabel pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah (Y).

c. Tabel Anova Preferensi Situasional

Tabel 4.20 anova preferensi Situasional

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Skor Total Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) * Skor Total Situasional (X ₃)	Between Groups	(Combined)	586.236	12	48.853	6.196	.000
		Linearity	557.141	1	557.141	70.657	.000
		Deviation from Linearity	29.095	11	2.645	.335	.975
	Within Groups		591.389	75	7.885		
Total		1177.625	87				

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel di atas, diperoleh nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05, yang artinya terdapat hubungan linier secara signifikan antara preferensi Situasional (X₃) dengan variabel pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah (Y).

4.2.4 Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi *linier* berganda adalah hubungan secara *linier* antara dua atau lebih variabel independen (X₁, X₂,...X_n) dengan variabel dependen. Analisis ini bertujuan untuk menguji pengaruh preferensi nasabah dengan variabel psikologi X1, sosial X2 dan situasional X3

terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung. Di bawah ini merupakan tabel hasil analisis regresi linier berganda.

Tabel 4.21 Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.602	.858		3.034	.003
	Skor Total Psikologis (X ₁)	.130	.031	.454	4.222	.000
	Skor Total Sosial (X ₂)	.170	.068	.251	2.481	.015
	Skor Total Situasional (X ₃)	.214	.102	.194	2.107	.038

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y)

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Berdasarkan tabel *Coefficients* di atas dapat diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

$$Y = 2,602 + 0,130 X_1 + 0,170 X_2 + 0,214 X_3 + e$$

Koefisiensi Regresi:

- Konstanta sebesar 2,602 menyatakan bahwa jika tidak ada preferensi nasabah dengan variabel psikologi X₁, sosial X₂ dan situasional X₃ maka pengaruh pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung adalah 2,602.
- Koefisien regresi 0,130 menyatakan bahwa setiap bertambah (karena tanda +) 1 point psikologis X₁ akan mempengaruhi pengambilan

keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung sebesar 0,130.

- Koefisien regresi 0,170 menyatakan bahwa setiap bertambah (karena tanda +) 1 point sosial X_2 akan mempengaruhi pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung sebesar 0,170.
- Koefisien regresi 0,214 menyatakan bahwa setiap bertambah (karena tanda +) 1 point situasional X_3 akan mempengaruhi pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung sebesar 0,214.

Karena nilai konstanta sebesar 2,602 lebih besar dari nilai koefisien psikologis X_1 (sebesar 0,130), sosial X_2 (sebesar 0,170) dan situasional X_3 (sebesar 0,214). Maka dapat disimpulkan bahwa preferensi nasabah dengan preferensi Psikologis X_1 , sosial X_2 dan situasional X_3 hanya sedikit memberikan pengaruh terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung. Sedangkan pengaruh yang lainnya dalam pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian regresi ini.

4.2.5 Uji Hipotesi

4.2.5.1 Uji Simultan (F test)

Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel *independent* preferensi nasabah dengan variabel psikologi X_1 , sosial X_2 dan situasional X_3 berpengaruh secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel *dependent* (pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah). Sementara itu untuk kriteria pengujiannya adalah jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Begitu juga sebaliknya jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Setelah dilakukan pengujian maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.22 Hasil Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	795.314	3	265.105	58.248	.000 ^a
	Residual	382.311	84	4.551		
	Total	1177.625	87			
a. Predictors: (Constant), Skor Total Situasional (X_3), Skor Total Sosial (X_2), Skor Total Psikologis (X_1)						
b. Dependent Variable: Skor Total Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y)						

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dari tabel 4.22 hasil uji F model ANOVA diperoleh F_{hitung} sebesar 58.248. Dengan menggunakan tingkat keyakinan 95%, $\alpha = 5\%$, df_1 (jumlah variabel - 1) atau $4-1=3$ dan df_2 ($n-k-1$) atau $88-3-1=84$ (n adalah jumlah kasus/responden dan k adalah jumlah variabel independen), hasil

diperoleh untuk nilai F_{tabel} sebesar 2.713. Karena nilai F_{hitung} (58.248) > nilai F_{tabel} (2.713), berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama ketiga variabel independen yaitu psikologis, sosial dan situasional dengan signifikan memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap variabel pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah.

4.2.5.2 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 sama dengan 0, maka tidak ada sedikit pun prosentasi sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen. Sebaliknya R^2 sama dengan 1, maka persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen adalah sempurna, atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model menjelaskan 100% variasi variabel dependen. Di bawah ini hasil uji koefisien determinasi (R^2) adalah sebagai berikut:

Tabel 4.23 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.822 ^a	.675	.664	2.133
a. Predictors: (Constant), Skor Total Situasional (X_3), Skor Total Sosial (X_2), Skor Total Psikologis (X_1)				

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Dalam tabel 4.23 *model summary* menunjukkan bahwa nilai R Square (R^2) adalah 0,675 atau 67,5%. Hal ini berarti bahwa variabel-variabel independen yaitu psikologis, sosial dan situasional, mampu menjelaskan variabel dependen yaitu pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah sebesar 67,5% dan selebihnya 32,5% ($100\% - 67,5\%$) ditentukan atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian regresi ini.

Setelah diketahui 67,5% pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah dapat dijelaskan oleh preferensi Psikologis, sosial dan situasional, artinya 32,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dalam cakupan penelitian penulis.

4.2.5.3 Uji Parsial (t test)

Uji ini digunakan untuk menguji ada tidaknya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

$H_0 : b_i = 0$ Artinya secara parsial tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen. $H_a : b \neq 0$ Artinya secara parsial terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen. H_0 diterima, apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada $\alpha = 0.05$ H_a diterima, apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ pada $\alpha = 0.05$.

Jika nilai probabilitas lebih kecil daripada atau sama dengan nilai probabilitas Sig. ($0,05 \leq \text{Sig.}$), H_0 diterima (H_a ditolak). Artinya, tidak

signifikan. Sebaliknya Jika nilai probabilitas lebih besar daripada atau sama dengan nilai probabilitas Sig. ($0,05 \geq \text{Sig.}$), H_0 ditolak (H_a diterima).

Artinya, signifikan. Hasil uji t dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel 4.24 Hasil Uji t Test

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.602	.858		3.034	.003
	Skor Total Psikologis (X_1)	.130	.031	.454	4.222	.000
	Skor Total Sosial (X_2)	.170	.068	.251	2.481	.015
	Skor Total Situasional (X_3)	.214	.102	.194	2.107	.038
a. Dependent Variable: Skor Total Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y)						

Sumber: Data primer yang diolah 2014

Berdasarkan pada tabel hasil uji t di atas untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial (individual) terhadap variabel dependen adalah sebagai berikut:

a. Uji t Preferensi Psikologis X_1

Diketahui bahwa besarnya nilai t_{hitung} Preferensi Psikologis adalah 4.222 dan signifikan pada 0.000. Sedangkan t_{tabel} pada $\alpha = 0.05$ dengan hipotesis dua arah dapat dicari dengan cara nilai $\alpha = 0.05$ dibagi 2 menjadi 0.025 dan $df = 84$ yang didapat dari rumus $n-k-1$, di

mana n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen. Jadi didapat t_{tabel} sebesar 1.989.

Preferensi Psikologis memiliki $p\text{-value}$ $0.000 < 0.05$ artinya signifikan, sedangkan $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($4.222 > 1.989$), maka H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien psikologis secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah.

b. Uji t Preferensi Sosial

Terlihat bahwa nilai t_{hitung} Preferensi Sosial adalah 2.481 dan signifikan pada 0.015. Sedangkan t_{tabel} pada $\alpha = 0.05$ dengan hipotesis dua arah dapat dicari dengan cara nilai $\alpha = 0.05$ dibagi 2 menjadi 0.025 dan $df = 84$ yang didapat dari rumus $n-k-1$, di mana n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen. Jadi didapat t_{tabel} sebesar 1.989.

Preferensi Sosial memiliki $p\text{-value}$ $0.015 < 0.05$ artinya signifikan, sedangkan $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($2.481 > 1.989$), maka H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien sosial secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah.

c. Uji t Preferensi Situasional

Dari tabel 4.24 di atas bahwa besarnya nilai t_{hitung} Preferensi Situasional adalah 2.107 dan signifikan pada 0.038. Sedangkan t_{tabel} pada $\alpha = 0.05$ dengan hipotesis dua arah dapat dicari dengan cara nilai

$\alpha = 0.05$ dibagi 2 menjadi 0.025 dan $df = 84$ yang didapat dari rumus $n-k-1$, di mana n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen. Jadi didapat t_{tabel} sebesar 1.989.

Preferensi Situasional memiliki *p-value* $0.038 < 0.05$ artinya signifikan, sedangkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.107 > 1.989$), maka dapat disimpulkan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien situasional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah.

Dari tabel 4.24, konstanta sebesar 2.602 artinya jika Preferensi Psikologis (X_1), Preferensi Sosial (X_2) dan Preferensi Situasional (X_3) nilainya adalah 0 (nol), maka Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) nilainya positif sebesar 2.602.

Sedangkan koefisien regresi Preferensi Psikologis (X_1) sebesar 0,130 yang berarti jika Preferensi Psikologis (X_1) bertambah 1% maka Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) akan bertambah sebesar 0,130, koefisien regresi Preferensi Sosial (X_2) sebesar 0,170 yang artinya jika Preferensi Sosial (X_2) bertambah 1% maka Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) akan bertambah sebesar 0,170 dan koefisien regresi Preferensi Situasional (X_3) sebesar 0,214 yang berarti jika Preferensi Situasional (X_3) bertambah 1% maka

Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) akan bertambah sebesar 0,214.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan uraian tersebut dimana Interpretasi dari persamaan regresi linear berganda adalah sebagai berikut :

1. Pada tabel *Coefficients* nilai konstanta sebesar 2,602 lebih besar dari nilai koefisien psikologis X_1 (sebesar 0,130), sosial X_2 (sebesar 0,170) dan situasional X_3 (sebesar 0,214). Maka dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung sebelum adanya preferensi Psikologis X_1 , sosial X_2 dan situasional X_3 sudah besar yaitu sebesar 2,602 (nilai konstanta).
2. Dari hasil uji F model ANOVA diperoleh F hitung sebesar 58.248. Karena nilai $F_{hitung} (58.248) > \text{nilai } F_{tabel} (2.713)$, berarti bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama ketiga variabel independen yaitu psikologis, sosial dan situasional dengan signifikan memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap variabel pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah.
3. Dalam tabel 4.23 *model summary* menunjukkan bahwa nilai R Square (R^2) adalah 0,675 atau 67,5%. Hal ini berarti bahwa variabel-variabel independen yaitu psikologis, sosial dan situasional, mampu menjelaskan variabel dependen yaitu pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah sebesar 67,5% dan selebihnya 32,5% ($100\% - 67,5\%$) ditentukan atau

dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam analisa atau penelitian regresi ini.

4. Preferensi Psikologis memiliki $p\text{-value}$ $0.000 < 0.05$ artinya signifikan, sedangkan $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($4.222 > 1.989$), maka H_a diterima dan H_o ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien psikologis secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah. Hasil tersebut sesuai dengan skripsi yang berjudul *Analisis Preferensi Nasabah Bank Syariah Di Kota Surakarta* oleh Aprilia Wahyu Dini, bank syariah yang menjadi pilihan nasabah adalah adanya proses transaksi yang cepat dan bagi hasil. Dalam penelitian ini memasukan adanya proses transaksi yang cepat dan bagi hasil ke dalam preferensi Psikologis.
5. Preferensi Sosial memiliki $p\text{-value}$ $0.015 < 0.05$ artinya signifikan, sedangkan $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($2.481 > 1.989$), maka H_a diterima dan H_o ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien sosial secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Aris Safi'i yang berjudul "*Preferensi Nasabah Terhadap Gadai Emas Syariah*" (Studi Kasus Gadai Emas di BRI Syariah Cabang Yogyakarta) faktor nilai-nilai *trust* dan *religious* lebih banyak berpengaruh. Dalam penelitian ini memasukan nilai-nilai *trust* dan *religious* ke dalam preferensi Sosial.

6. Preferensi Situasional memiliki *p-value* $0.038 < 0.05$ artinya signifikan, sedangkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.107 > 1.989$), maka dapat disimpulkan H_a diterima dan H_o ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa koefisien situasional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah. Hasil uji t Test preferensi Situasional sesuai dengan pemikiran Etta Mamang Sangadji dan Sopiah dalam bukunya yang berjudul “Perilaku Konsumen”, faktor situasional dapat mewakili menjadi penentu dalam perilaku pembelian dari suatu produk baik barang maupun jasa.