

**PENGARUH BUDAYA, PSIKOLOGIS DAN PRIBADI  
MASYARAKAT BATU JANGKIH KEC. PRAYA BARAT DAYA  
TERHADAP KEPUTUSAN MELAKUKAN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI PT.PNM MEKAR SYARIAH**



**Oleh:**

**HOLIANA**

**NIM: 190502206**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
MATARAM  
2022**

**PENGARUH BUDAYA, PSIKOLOGIS DAN PRIBADI  
MASYARAKAT BATU JANGKIH KEC. PRAYA BARAT DAYA  
TERHADAP KEPUTUSAN MELAKUKAN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI PT.PNM MEKAR SYARIAH**

**Skripsi  
diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram  
untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar  
Sarjana Ekonomi**



**Oleh:**

**HOLIANA**

**NIM: 190502206**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM  
MATARAM  
2022**

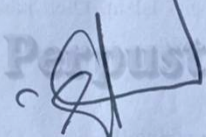
### PESETUJUAN PEMBIMBING

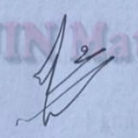
Skripsi oleh: Holiana, NIM: 190502206 dengan judul “ Pengaruh Budaya, Psikologis Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkik Kecamatan Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah di PT. PNM Mekar Syariah ” telah memenuhi syarat dan di setujui untuk diuji.

Disetujui tanggal 16 Januari 2022

Pembimbing I

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MATA pembimbing II

  
**Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag**  
NIP.196508171997031001

  
**Muhamad Muhajir Aminy, ME**  
NIP. 199007282019031009

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram,

2022

**Hal : Ujian Skripsi**

**Yang Terhormat**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Di Mataram**

*Assalamualaikum, Wr. Wb.*

Dengan Hormat, telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Holiana

NIM : 190502206

Jurusan/Prodi : Pebankan Syariah

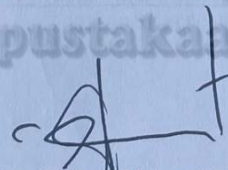
Judul : Pengaruh Budaya, Psikologis Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih Kec. Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Menggunakan Pembiayaan Murabahah di PT.PNM Mekar Syariah.

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang skripsimunaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Oleh karena itu, kami berharap dapat segera di-munaqasah-kan.

Wassalamualaikum, Wr. Wb

Pembimbing I

pembimbing II



**Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag**  
NIP.196508171997031001



**Muhamad Muhajir Aminy, ME**  
NIP. 199007282019031009

Perpustakaan UIN Mataram

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Holiana  
NIM : 190502206  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Pengaruh Budaya, Psikologis Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah di PT. PNM Mekar Syariah" ini adalah secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah ditentukan oleh lembaga.

Mataram,

Saya yang menyatakan



*Holiana*  
Holiana  
NIM. 190502206



PENGESAHAN

Skripsi oleh: Holiana, NIM: 190502206 dengan judul "Pengaruh Budaya, Psikologis Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih kecamatan praya barat daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah di PT. PNM Mekar Syariah" telah dipertahankan di depan dewan penguji Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram.

Pada Tanggal 01 Februari 2023

Dewan Penguji

Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag.  
(Ketua Sidang/Pem. I)

Muhammad Muhajir Aminy, ME  
(Sekretaris Sidang/Pem. II)

Muh. Baihaqi, S.H.I., M.SI  
(Penguji I)

Wahyu Khalik, SST.Par., M.Par.  
(Penguji II)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ridwan Mas'ud, Mag

NIR. 01102002121001

## MOTTO



“Hatiku tenang karna mengetahui bahwa apa yang melewatkanmu tidak akan pernah menjadi takdirku, dan apa yang ditakdirkan untukku tidak akan pernah melewatkanmu”  
**(umar bin khatab)**

## PERSEMBAHAN



*Ku persembahkan skripsi ini untuk bapakku tercinta  
Awaluddin, ibuku tersayang Sainun, adikku Alia  
Agustina dan almamater kebanggaanku*



## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan penulis kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan tepat waktu. Tanpa pertolongan-Nya tentunya penulis tidak akan sanggup untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Budaya, Psikologis Dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah di PT. PNM Mekar Syariah” ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga terlimpah curahkan kepada baginda tercinta kita yaitu Nabi Muhammad SAW yang kita nanti-nantikan syafa'atnya di akhirat nanti.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk melengkapi persyaratan skripsi pada program Strata-1 di Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mataram.

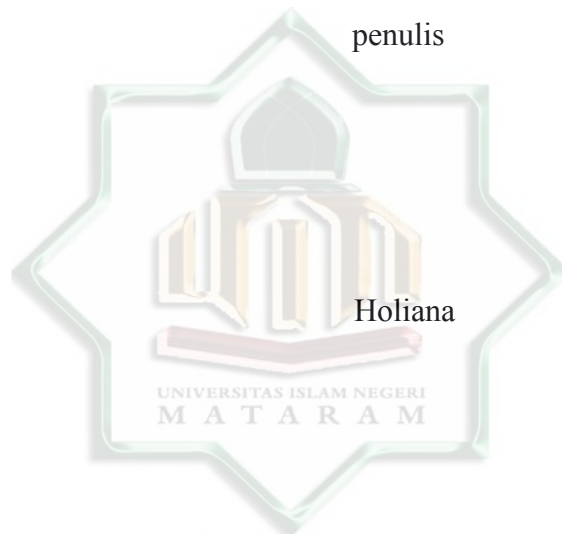
Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Masnun Tahir, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Mataram.
2. Bapak Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mataram.
3. Dr. Sanuardi, M.SI Ketua Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mataram
4. Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag selaku Dosen Pembimbing 1, atas bimbingan dan arahannya selama ini.
5. Muhamad Muhajir Aminy, ME selaku Dosen Pembimbing 2, atas bimbingan dan arahannya selama ini.
6. Kepada orang tua saya, atas doa dan kasih sayangnya yang selalu tercurahkan selama ini.
7. Kepada seluruh keluarga saya, yang selalu mendukung penuh segala kegiatan yang saya lakukan selama ini.
8. Kepada my hade dan teman-teman saya semua yang sudah berjuang bersama selama ini.

Penyusun tentu menyadari skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga akhirnya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi bidang pendidikan dan peneraapan di lapangan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut. Aamiin.

Mataram, 29 November 2022

penulis



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR ISI

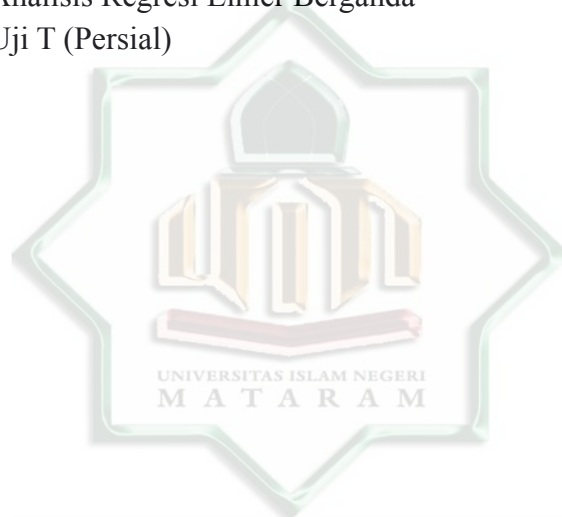
<b>HALAMAN SAMPUL.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>	<b>v</b>
<b>PENGESAHAN DEWAN PENGUJI.....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGHANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A... Latar Belakang.....	1
B... Rumusan Masalah.....	4
C... Tujuan Dan Manfaat.....	5
D... Definisi Operasional.....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS PENELITIAN.....</b>	<b>9</b>
A... Kajian Pustaka.....	9
B... Setudi Teoritis.....	13
C... Hipotesis penelitian.....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>23</b>
A... Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	23
B... Populasi dan Sampel.....	23
C... Waktu dan Tempat Penelitian.....	25
D... Variabel Penelitian.....	25
E... Desain Penelitian.....	26
F.. Instrumen / Alat dan Bahan Penelitian.....	26
G. Teknik Pengumpulan Data / Prosedur Penelitian.....	29
H. Teknik Analisis Data .....	30

<b>BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS.....</b>	<b>35</b>
A. Deskriptif Lokasi Penelitian.....	35
B..Deskriptif Data Reponden.....	41
C..Uji Instrument Penelitian.....	42
1..... Uji Validitas.....	42
2..... Uji Reliabilitas.....	43
D. Metode Analisis Data.....	44
1..... Uji Asumsi Klasik.....	44
a.... Uji Multikolinearitas.....	44
b.... Uji Heteroskedasitas.....	45
2.. Analisis Regresi Linier Berganda.....	45
3.. Uji Hipotesis.....	46
a.... Uji T (Persial) .....	46
b.... Uji F (Simultan) .....	47
c.... Koefisien Determinasi.....	47
E.. Pembahasan dan Analisis.....	48
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>50</b>
A... Kesimpulan.....	50
B... Saran.....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>52</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Indikator Variabel
Table 3.2	Skala Likret
Table 4.1	Distribusi Frekuensi
Table 4.2	Uji Validitas
Table 4.3	Uji Reliabelitas
Table 4.4	Uji Multikolineritas
Table 4.5	Uji Heteroskedastisitas
Table 4.7	Analisis Regresi Linier Berganda
Table 4.7	Uji T (Persial)



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2.1 kerangka berpikir  
Gambar 4.1 struktur organisasi PT.PNM Mekar Syariah



Perpustakaan UIN Mataram



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 daftar koesioner
- Lampiran 2 hasil koesioner
- Lampiran 3 hasil olah data
- Lampiran 4 poto menyebarkan koesioner



Perpustakaan UIN Mataram

**PENGARUH BUDAYA, PSIKOLOGIS DAN PRIBADI  
MASYARAKAT BATU JANGKIH KEC. PRAYA BARAT DAYA  
TERHADAP KEPUTUSAN MELAKUKAN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI PT.PNM MEKAR SYARIAH**

**Oleh:**

**Holiana  
190502206**

**Abstrak**

Variabel independen dalam penelitian ini adalah budaya, psikologis dan pribadi. Untuk variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah. Data dalam penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner secara langsung kepada nasabah pada PT. PNM Mekar Syariah. Model analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah regresi linier berganda dengan menggunakan alat bantu STATA versi 17, analisis ini didasarkan pada data dari 187 responden yang penelitiannya melalui kuesioner.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa budaya, psikologis dan pribadi Secara persial (T) budaya berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 2,10 dengan nilai signifikan  $0,037 > 0,05$ , variabel psikologis berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan nasabah nilai t hitung -2,49 dengan nilai signifikan  $0,014 > 0,05$  dan variabel pribadi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah nilai t hitung 17,94 dengan nilai signifikan  $0,000 > 0,05$ .

Secara bersama-sama (simultan) faktor budaya, psikologis dan pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah, berdasarkan hasil uji f diperoleh nilai Chi2 sebesar 120,63 dan memiliki nilai probabilitas 0,000 yakni  $> 0,05$ , maka dapat dinyatakan bahwa hipotesis  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Nilai koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) sebesar 0,7402 atau sebesar 74,02%, hal ini menunjukkan bahwa ketiga variabel bebas (budaya, psikologis dan pribadi) secara bersama-sama memberikan pengaruh terhadap variabel terikat (keputusan nasabah) sebesar 74,02%.

sedangkan sisanya 25,98% dipengaruhi oleh variable lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

**Kata Kunci** : Budaya, Psikologis, Kepribadian, Keputusan Nasabah



Perpustakaan UIN Mataram

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar belakang masalah

Di Indonesia perbankan syariah berdiri pada tahun 1991 dan secara resmi dioperasikan pada tahun 1992. Bank syariah pertama kali di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia kemudian diikuti bank syariah lainnya. Pada dasarnya kegiatan bank syariah yaitu menghimpun, menyalurkan dana dan melakukan transaksi lainnya. Kemudian, dibentuklah undang-undang tentang perbankan syariah yaitu, undang-undang nomer 21 tahun 2008 sebagai bentuk legitimasi hukumnya. Perbankan syariah adalah lembaga yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Perbankan syariah merupakan segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.<sup>1</sup>

Dengan perkembangan perbankan syariah di Indonesia maka terbentuklah sistem keuangan yang dioperasikan oleh dua jenis lembaga keuangan, yakni lembaga keuangan bank juga non bank, lembaga keuangan bank ialah lembaga yang memberi jasa keuangan paling lengkap diantara lembaga keuangan lainnya, contoh dari lembaga keuangan bank yaitu Bank Perkreditan Rakyat dan Bank Umum. Sementara untuk lembaga keuangan non bank ialah suatu lembaga keuangan yang terdiri dari berbagai jenis, di setiap lembaga keuangan non bank memiliki ciri-ciri usahanya sendiri contohnya saja yakni Pegadaian, Dana Pensiunan, dan juga perusahaan asuransi.<sup>2</sup>

Salah satu lembaga non bank yang ada di Indonesia adalah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM. PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), merupakan salah satu lembaga keuangan

---

<sup>1</sup>Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

<sup>2</sup>Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm. 45-47.

non bank yang saham nya 100% milik pemerintah, didirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, *Letter of Intent* IMF tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999 dan Akte Notaris No. 1 tanggal 1 Juni 1999 yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.01.TH 99 tanggal 23 Juni 1999, yang tugas utamanya memberikan solusi pembiayaan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah, Koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar.<sup>3</sup>

PT. Permodalan Nasional Madani atau PNM Mekar adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan pemerintah, hadir untuk memberikan layanan pinjaman modal bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah, serta diharapkan dapat menjadi sarana dalam mengembangkan usaha serta taraf hidup kearah yang lebih baik secara bersama-sama. PT.Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah berusaha meningkatkan peranannya dalam membantu masyarakat yang mengalami kesulitan ekonomi dalam bentuk pembiayaan yang menggunakan akad Murabahah yang berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist.

PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah atau PNM Mekar Syariah ialah salah satu pelayanan pinjaman modal untuk perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro lewat program membina ekonomi keluarga sejahtera yang terdapat di Desa Batu Jangkik kecamatan Praya Barat Daya dengan memeberikan pinjaman modal bekisar antara Rp.2000.000 hingga Rp.3000.000. PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah atau disebut PNM Mekar Syariah dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha yang dilaksanakan secara berkelompok.<sup>4</sup> Sehingga peneliti mengambilnya sebagai lokasi penelitian.

Sebagaimana pada umumnya PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah menjadi sebuah lembaga yang memberikan dana kepada masyarakat guna bisa membantu pengembangan usaha yang ada di setiap daerah seperti Desa Batu Jangkik khususnya. Eksistensinya juga

---

<sup>3</sup>Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan, *Pedoman Manajer Unit Training Program* PT.PNM (Persero) Ulamm Syariah Unit Panyabungan, hlm.65.

<sup>4</sup> <https://www.pnmco.id/businnes/pnm-mekar>, (diakses tanggal 21 Mei 2022, pukul 12:11).

sangat tergantung pada kepercayaan masyarakat. Sehingga semakin tinggi kepercayaan masyarakat kepada PT. Permodalan Nasional Madani Mekar Syariah maka bisa membantu masyarakat di dalam permodalan untuk usaha kecil.

Seperti yang sudah diketahui jumlah pengusaha kecil yang ada di Desa Batu Jangkik kecamatan Praya Barat Daya berkisar 70-80 pengusaha kecil, seperti usaha laundry, pedagang pakaian, rumah makan, pedagang sayur, pedagang buah, dan lain sebagainya. Akan tetapi, dari sekian banyak usaha di Desa Batu Jangkik kecamatan Praya Barat Daya terdapat beberapa usaha kecil yang usahanya biasa-biasa saja dan sama sekali tidak ada kemajuan, dikarenakan nasabah yang sudah meminjam modal pada lembaga informal tidak dapat mengelola modal tersebut untuk mengembangkan usahanya.<sup>5</sup>

Dalam keadaan seperti sekarang ini banyak faktor penghambat dan juga faktor pendukung terlaksananya system ekonomi syariah dalam masyarakat, baik yang datang dari pihak pengelola PNM Mekar maupun nasabah secara umum khususnya di Desa Batu Jangkik kecamatan praya barat daya. Faktor pendukung dan penghambat tersebut muncul dari internal PNM Mekar sendiri maupun eksternal, misalnya kurangnya dukungan dari pemerintah dan masyarakat untuk menumbuhkan atau mengembangkan PNM Mekar di tempat mereka masing-masing. Keputusan masyarakat sangat dipengaruhi oleh karakteristik budaya, pribadi dan psikologis.<sup>6</sup>

Budaya merupakan adat istiadat atau pemikiran yang dilakukan secara terus menerus sehingga ketika masyarakat mempunyai kebutuhan belum terpenuhi, maka cara untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan cara meminjam dan dilakukan secara terus menerus. Sedangkan psikologis merupakan perilaku serta pikiran individu yang di pengaruhi oleh orang lain secara lasung maupun tidak lasung sehingga Ketika masyarakat Batu Jangkik kecamatan Praya Barat Daya memutuskan melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar

---

<sup>5</sup>Sentum Sofian (Kepala Desa Batu Jangkik Kecamatan Praya Barat Daya), *Wawancara*, Batu Jangkik 19 Mei 2022

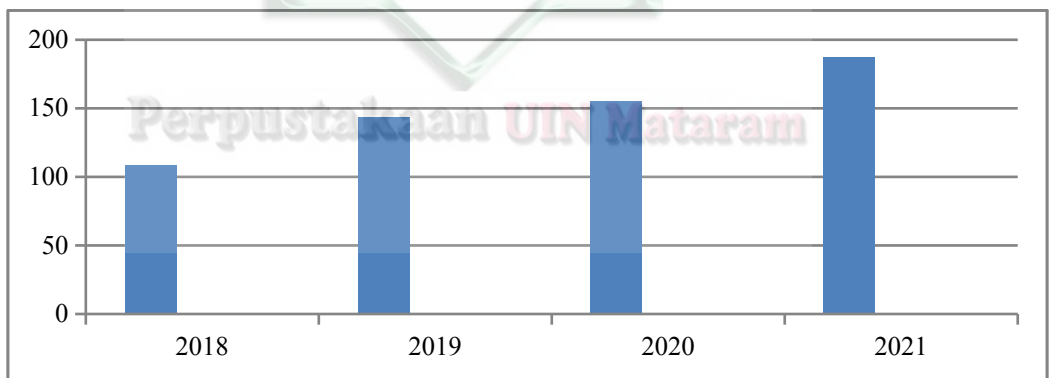
<sup>6</sup> Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, hlm. 215



karena sistem peminjamanya yang sangat mudah sehingga banyak yang termotivasi untuk melakukan pembiayaan di PT.PNM Mekar Syariah. Pribadi merupakan suatu perilaku yang ditunjukkan oleh individu tentang bagaimana seseorang berbeda dengan individu lain sehingga masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya memutuskan untuk melakukan pembiayaan di PT.PNM Mekar Syariah ini dipengaruhi oleh faktor ekonomi seperti kurangnya pendapatan sehingga menyebabkan mereka melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah di desa Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya.

Berdasarkan hasil observasi di awal PT. PNM Mekar Syariah mengalami pertumbuhan nasabah dari hari ke hari sampai tahun ke tahun karena disebabkan oleh beberapa faktor seperti faktor budaya, psikologis dan pribadi sehingga peneliti melakukan penelitian untuk mengetahui bagaimana pengaruh budaya, psikologis dan pribadi masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah.

### **Perkembangan jumlah nasabah PT.PNM Mekar syariah desa batu jangkih kecamatan Praya Barat Daya**



*sumber: PT .PNM Mekar syariah desa batu jangkih kecamatan Praya Barat Daya*

Berdasarkan grafik di atas perkembangan jumlah nasabah tumbuh dengan baik, dimana PNM Mekar desa batu jangkih mencatat jumlah nasabahnya pada tahun 2018 sebanyak 108 nasabah, 2019 sebanyak

143 nasabah, 2020 sebanyak 155 nasabah dan pada tahun 2021 sebanyak 187 nasabah. Perkembangan PT.PNM Mekar dapat dikatakan sangat baik karna setiap tahun jumlah nasabahnya meningkat.

Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian ini dengan judul “Pengaruh Budaya, Psikologis dan Pribadi Masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Murabahah di PT.PNM Mekar Syariah”.

## **B. Rumusan masalah**

Berdasarkan permasalahan di atas maka yang menjadi rumusan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah budaya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah ?
2. Apakah psikologis memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah?
3. Apakah pribadi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah?
4. Apakah budaya, psikologi dan pribadi secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah?

## **C. Tujuan dan manfaat penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun dengan dilakukan tujuan penelitian ini ada beberapa hal antara lain sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengaruh budaya yang signifikan terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah
- b. Untuk mengetahui pengaruh psikologis yang signifikan terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan

Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah

- c. Untuk mengetahui pengaruh pribadi yang signifikan terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah
- d. Untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama budaya, psikologis, dan pribadi yang signifikan terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah

## **2. Manfaat penelitian**

Adapun manfaat yang dapat dari penelitian sebagai berikut:

### **a. Manfaat Akademik**

Sebagai sarana potensial untuk mengembangkan pemikiran dalam menerapkan teori yang ada, dengan keadaan yang sebenarnya, dan juga penelitian ini untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi jenjang pendidikan program sarjana (S1) program studi perbankan syariah di Universitas Islam Negri Matram (UIN Mataram).

### **b. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah khazanah khususnya berkaitan dengan pengaruh budaya, psikologis dan pribadi masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah di PT PNM Mekar Syariah.

### **c. Manfaat Praktis**

#### **1. Bagi Peneliti**

Menambah pengetahuan dan pengalaman bagi peneliti terkait penelitian mengenai pengaruh budaya, psikologis dan pribadi masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di PT.PNM Mekar Syariah.

## 2. Bagi Mahasiswa

Dapat dijadikan acuan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah di UIN Mataram yang berkaitan dengan judul ini dalam penelitian selanjutnya.

## 3. Bagi fakultas

Manfaat bagi fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yaitu diharapkan bisa digunakan sebagai tambahan sumber pengetahuan tentang pengaruh budaya, psikologis dan pribadi masyarakat Batu Jangkik kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah di PT.PNM Mekar Syariah.

### **D. Definisi operasional**

#### **1. Faktor Budaya**

Budaya diartikan dengan simbol serta fakta yang kompleks, yang dibuat oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi yang lain sebagai faktor penentu juga pengatur manusia dalam masyarakat.<sup>7</sup>

#### **2. Faktor Psikologis**

Psikologis merupakan perasaan, perilaku, dan juga pikiran individu yang dipengaruhi oleh hadirnya orang lain secara aktual, dibayangkan atau hadir secara tidak langsung.<sup>8</sup>

#### **3. Faktor Pribadi**

Pribadi merupakan cara mengumpulkan dan mengelompokkan kekonsistenan reaksi seorang individu terhadap

---

<sup>7</sup>Sri Hartiyah,” Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Gas Elpiji Tabung 5,5 Kg”, *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Sains Al QurAn Jawa Tengah di Wonosobo*, hlm. 6.

<sup>8</sup>Daniel Teguh Tri Santoso dan Endang Purwanti, Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Dalam Memilih Produk Operator Seluler Indosat-M3 di Kecamatan Pringapus Kab. Semarang, *jurnal ekonomi dan bisnis sekolah tinggi ilmu ekonomi STIE AMA salatiga*, 2013, hlm. 117.

situasi yang sedang terjadi.<sup>9</sup>

#### 4. Pembiayaan

Pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan<sup>10</sup>.

#### 5. Murabahah

Secara etimologi murabahah berasal dari kata rabah, yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan. Murabahah disebut juga *bai'bitsmanil ajil*. kata murabahah berasal dari kata ribhu (keuntungan). Sehingga murabahah berarti saling menguntungkan. Sedangkan murabahah secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dengan pengembalianya dilakukan secara tunai atau angsuran.<sup>11</sup>

#### 6. Keputusan nasabah

Keputusan nasabah adalah suatu proses penelusuran masalah, identifikasi masalah hingga penarikan kesimpulan dimana seorang konsumen memutuskan untuk menjadi nasabah pada lembaga keuangan yang dianggap menjadi solusi dari kebutuhan dan keinginan konsumen tersebut.

---

<sup>9</sup>Abdul Ghoni dan Tri Bodroastiti, Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Perilaku Konsumen (Studi Pada Pembelian Rumah di Perumahan Griya Utama Banjardowo Semarang), *Jurnal, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Manggala*, Semarang, hlm. 7.

<sup>10</sup> Veitzal Rivai dan Andrian Pratama, *Islamic financial managemen*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 2008

<sup>11</sup>Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Jogjakarta: UII Prees, 2005), hlm. 14.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Kajian pustaka

Untuk mendukung penelaahan yang lebih integral seperti yang telah dikemukakan pada latar belakang masalah, maka peneliti berusaha untuk melakukan analisis lebih awal terhadap pustaka atau karya-karya yang lebih mempunyai relevansi terhadap topik yang akan diteliti. Maka penyusun mencoba menelusuri satu persatu pustaka yang ada. Beberapa karya yang telah dipublikasikan dan paut mendapat perhatian yaitu:

1. Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Penambah Tenaga Cair Merek M – 150 di Semarang Oleh Firda Amalia Program Studi Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.<sup>12</sup>

Fokus penelitian ini adalah Analisis pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis terhadap keputusan pembelian minuman penambah tenaga cair merek m – 150 di semarang. Hasil analisis dengan menggunakan SPSS Versi 13 menunjukkan bahwa Faktor budaya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Faktor sosial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Faktor pribadi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Faktor psikologis memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini terletak pada variable indeviden penelitian yang digunakan. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan yang

---

<sup>12</sup>Firda Amalia,” Analisis Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Penambah Tenaga Cair Merek M – 150 di Semarang” (*Skripsi*, Ekonomi, Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang 2015).



sekarang terletak pada teknik pengumpulan data yang digunakan, dimana penelitian sekarang menggunakan tehnik pengumpulan data dengan kuesioner yang dibantu dengan observasi dan dokumentasi. Sedangkan penelitian terdahulu menggunakan teknik pengumpulan data dengan teknik Accidental Sampling.

2. Judul Skripsi: Pengaruh Budaya, psikologis dan Pribadi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Bina Ummat Mandiri Tambang Oleh Aeni Wahyuni Program Studi Akuntansi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim<sup>13</sup>

Fokus penelitian di atas adalah Pengaruh Budaya, psikologis dan Pribadi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Bina Ummat Mandiri Tambang. Hasil penelitian di atas bahwa Pengaruh Budaya, psikologis dan Pribadi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Bina Ummat Mandiri Tambang menunjukkan bahwa budaya, psikologis dan pribadi Secara persial (T) budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dengan nilai t hitung 3,918 > t tabel yakni 1,666, psikologis memberikan pengaruh signifikan kepada putusan nasabah dengan nilai t hitung 5,563 > t tabel 1,666, pribadi memberikan pengaruh secara signifikan kepada putusan nasabah dengan nilai t hitung 5,130 > t tabel 1,666. Maka dari ketiga variabel tersebut yang mempunyai pengaruh sangat dominan terhadap keputusan nasabah ialah variabel psikologis.

Persamaan penelitian sebelumnya terhadap penelitian sekarang ini ada pada variable indeviden penelitian yang dipakai. Sementara perbedaan penelitian sebelumnya

---

<sup>13</sup>Aeni Wahyuni, "Pengaruh Budaya, Fisikologis dan Pribadi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Bina Ummat Mandiri Tambang" (*Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Riau 2018)

terhadap penelitian sekarang ini ada pada pendekatan penelitian yang digunakan.

3. Judul Skripsi: Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Oleh Atin Yulaifah Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas UIN Syarif Hidayatullah Jakarta<sup>14</sup>

Fokus penelitian di atas adalah Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah.. Hasil penelitian diatas bahwa menunjukkan bahwa secara keseluruhan variabel Budaya, Sosial, Pribadi, Psikologi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih Bank Syariah. Bila dibandingkan dengan ketiga variabel lainnya yaitu Budaya, Sosial, Pribadi. variable Psikologi memiliki pengaruh yang paling dominan dengan angka 0,002 untuk nilai sig dan 0,315 untuk nilai Regresi.

Persamaan penelitian sebelumnya terhadap penelitian sekarang ini ada pada variable indeviden penelitian yang dipakai. Sementara perbedaan penelitian sebelumnya terhadap penelitian sekarang ini ada pada pendekatan penelitian yang digunakan.

4. Judul jurnal : “Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen” Oleh C ,dkk Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta<sup>15</sup>

Fokus penelitian di atas adalah pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologi terhadap keputusan pembelian konsumen. hasil penelitian di atas bahwa faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis

---

<sup>14</sup>Atin Yulaifah, "Pengaruh budaya, Sosial, Pribadi dan psikologi terhadap Keputusan nasabah Dalam memilih bank syariah" (*Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Uin syarif hidayatullah Jakarta, Jakarta 2017)

<sup>15</sup>Mira Shelviana, "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Rahn (Jaminan) di Pegadaian Syariah Jombang", Program Studi Perbankan Syari'ah (*Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri, Kediri 2020)

berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Timlo Sastro Solo. Faktor budaya merupakan variabel yang berpengaruh dominan terhadap keputusan pembelian Timlo Sastro Solo. Berdasarkan hasil tersebut maka dalam upaya meningkatkan keputusan pembelian konsumen berupaya untuk menjaga citarasa produk agar konsumen tetap menjadi pelanggan yang setia, menjaga kebersihan lokasi, memberikan pelayanan yang ramah, cepat agar setiap konsumen terlayani dengan baik serta menjaga produk untuk selalu higienis untuk menarik minat konsumen.

Persamaan penelitian sebelumnya terhadap penelitian sekarang ini ada pada variabel independen penelitian yang dipakai. Sementara perbedaan penelitian sebelumnya terhadap penelitian sekarang ini ada pada pendekatan penelitian yang digunakan.

5. Judul Skripsi: "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Rahn (Jaminan) di Pegadaian Syariah Jombang" Oleh Anggi Alamanda Jofan Kaputri Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.<sup>16</sup>

Fokus penelitian di atas adalah pengaruh budaya, sosial, pribadi dan psikologis terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk rahn (jaminan) di pegadaian syariah jombang. Hasil penelitian di atas memperoleh jika persamaan regresi yang terbentuk ialah  $Y = 7,253 + 0,531X_1 + 0,571X_2 + 0,053X_3 + 0,246X_4$ . Hasil memperlihatkan jika variabel budaya memberikan pengaruh positif juga signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk rahn (jaminan). Hasil memperlihatkan jika variabel sosial memberikan pengaruh positif juga signifikan terhadap

---

<sup>16</sup>Anggi Alamanda Jofan Kaputri, "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Rahn (Jaminan) di Pegadaian Syariah Jombang", (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri, Kediri 2019)

keputusan nasabah dalam memilih produk rahn (jaminan). Hasil memperlihatkan jika variabel pribadi tidak memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk rahn (jaminan). Hasil memperlihatkan jika variabel psikologis tidak memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk rahn (jaminan). Selanjutnya diketahui jika nilai  $r^2$  (koefisien determinasi) sebanyak 0,720 atau 72%. Ini memiliki arti jika kemampuan variabel bebas (budaya, sosial, pribadi dan psikologis) menjelaskan variabel terikat (keputusan nasabah dalam memilih produk rahn (jaminan)) ialah sebesar 72% sementara sisanya 28% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dikaji dalam penelitian ini.

Persamaan penelitian sebelumnya terhadap penelitian sekarang ini ada pada variabel independen penelitian yang dipakai. Sementara perbedaan penelitian sebelumnya terhadap yang sekarang ada pada teknik pengumpulan data yang digunakan, dimana penelitian sekarang menggunakan teknik pengumpulan data dengan kuesioner yang dibantu dengan observasi dan dokumentasi. Sedangkan penelitian terdahulu menggunakan teknik pengumpulan data dengan teknik simple random sampling.

## **B. Studi teoritis**

### **1. Kajian teori**

#### **a. Pengertian keputusan nasabah**

keputusan ialah sebuah keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif.<sup>17</sup> Seorang nasabah yang ingin melaksanakan pilihan maka ia perlu memiliki pilihan alternatif. Maka demikian ia perlu mengambil keputusan produk apa yang akan dipilihnya, atau ia harus memilih satu dari beberapa pilihan produk yang ada.

#### **b. Indikator keputusan nasabah**

---

<sup>17</sup>Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm. 181.

- 1) Kebutuhan, yakni tentang permasalahan ataupun keperluan keputusan nasabah
- 2) Publikasi, yakni pengembalian keputusan nasabah yang tertarik banyak informasi lewat media masa atau organisasi
- 3) Manfaat, yakni proses pengembalian keputusan nasabah dimana nasabah memakai informasi guna mengevaluasi manfaat
- 4) Kepuasan, dimana nasabah merasa puas karena sebuah layanan yang diberikan oleh Bank dan akan terus memakai produk yang ditawarkan.<sup>18</sup>

### **c. Pengertian Pembiayaan Murabahah**

#### **1) Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk ke masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis. Pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>19</sup> Dana yang diberikan oleh suatu lembaga atau perorangan kepada suatu pihak harus digunakan secara adil, benar dan harus saling menguntungkan kedua pihak.<sup>20</sup>

#### **2) Pengertian murabahah**

Secara etimologi murabahah berasal dari kata rabah, yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan. Murabahah disebut juga *bai'bitsmanil ajil*. kata murabahah berasal dari kata ribhu (keuntungan). Sehingga murabahah berarti saling menguntungkan. Sedangkan murabahah secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh

---

<sup>18</sup>Philip Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Kedua Belas*, (Jakarta: PT. Lades, 2007), hlm.166-167.

<sup>19</sup> Yulina Putrid, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), Cet. Ke-1, hlm. 681

<sup>20</sup> Veithzal Rivai dan Andrian Pratama, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008)

*shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dengan pengembalianya dilakukan secara tunai atau angsuran.<sup>21</sup>

### 3) Dasar Hukum Murabahah

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah tentunya mempunyai suatu dasar yang kuat untuk dapat melaksanakan hal tersebut. Pada umumnya Pembiayaan murabahah dasar yang digunakan berasal dari surat-surat dalam kitab suci al-Qur'an, al-Hadis dan Fatwa MUI yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional. Dasar hukum pelaksanaan murabahah dalam sumber utama hukum Islam adalah sebagai berikut:

### 4) Al-Qur'an (QS. Al-Baqarah :275)

Pembolehan penggunaan murabahah didasarkan pada al- quran surah 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 الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ  
جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ  
إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا  
خَالِدُونَ

*“orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syeitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan ini 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*

---

<sup>21</sup>Wirosoho, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Prees, 2005), hlm. 14.



*(darimengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilny adahulu (sebelum datang larangan): dan urusannya (terserah) pada Allah. Orang yang kembali (mengambilriba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka: mereka kekal didalamnya”.*<sup>22</sup>

## **5) Al-Hadist**

Dalam Islam, perdagangan dan perniagaan selalu dihubungkan dengan nilai-nilai moral, sehingga semua transaksi bisnis yang bertentangan dengan kebajikan tidaklah bersifat Islami. Sebagai contoh, penjual menyatakan kepada pembeli bahwa barang tersebut layak dipakai ataupun cacat. Seandainya ada cacat maka itupun harus diungkapkan secara jelas. Dalam hadist disebutkan :

Dari Nabi Saw bersabda : “Pembeli dan penjual berhak untuk membatalkan perjanjian mereka selama mereka tidak terpisah. Apabila mereka itu berbicara benar dan menjalankannya, maka transaksi itu akan diberkahi, tetapi bila mereka saling menyembunyikan atau berdusta, maka berkah atas transaksi mereka itu akan hilang”. (HR. Bukhari)<sup>23</sup>

## **d. Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Nasabah**

### **1). Faktor Budaya**

Budaya diartikan dengan simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan manusia, diturunkan dari generasi ke generasi yang lain sebagai faktor penentu dan pengatur manusia dalam masyarakat.<sup>24</sup>

#### **a) Kebudayaan**

Kebudayaan menjadi seperangkat kepercayaan, kebiasaan, keinginan, perilaku serta nilai-nilai yang dipelajari oleh masyarakat sekitar, dari keluarga, ataupun

---

<sup>22</sup>QS. al-Baqarah : [2] 275.

<sup>23</sup>Mila Alfiani, Aan Zainul Anwar, Analisis pembiayaan Murabahah Pada PT BMT Aman Utama Jepara, *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, Vol 1 No.2, 2018. hlm.71

<sup>24</sup>Sri Hartiyah, Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Gas Elpiji Tabung 5,5 kg, *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Sains Al Qur’an Jawa Tengah di Wonosobo*, hlm. 6.



lembaga formal yang lain sebagai sebuah pedoman perilaku.<sup>25</sup>

### **b) Sub-budaya**

Sub-budaya dapat didefinisikan sebagai pembagian budaya nasional yang didasarkan pada beberapa karakteristik pemersatu, seperti status sosial atau kebangsaan dan anggota yang berbagi pola perilaku yang sama yang berbeda dari budaya nasional.<sup>26</sup>

### **c) Kelas sosial**

Sosial menjadi suatu hal yang dihasilkan, ditetapkan, dan dicapai dalam interaksi sehari-hari antara warga negara.<sup>27</sup> Faktor sosial contohnya kelompok sosial, keluarga, serta peranan dan status sosial ialah aspek eksternal yang menstimulasi keputusan pengambilan keputusan konsumen.<sup>28</sup>

## **2). Faktor Psikologis**

Psikologis merupakan perasaan, perilaku serta pikiran individu yang dipengaruhi oleh hadirnya orang lain secara aktual, dibayangkan maupun hadir secara tidak langsung.<sup>29</sup> Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller Pilihan pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat faktor psikologi utama yaitu: motivasi, persepsi, pembelajaran dan memori secara fundamental mempengaruhi tanggapan

Perpustakaan UIN Mataram

---

<sup>25</sup>Andi Faisal Bahari dan Muhammad Ashoer, Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Ekowisata, *Jurnal Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muslim Indonesia*, Makasar, hlm. 4.

<sup>26</sup>Ujang Sumarwan, "Perilaku Konsumen Teori Penerapan dalam pemasaran", (Bogor: Ghalia Indonesia), 2017, hlm. 251.

<sup>27</sup>hindy Dwi Wibowo, "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi, dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Teh Gelas di SMP Kristen 2 Salatiga", (*Skripsi, Manajemen FEB UKSW Salatiga, Salatiga*, 2014).

<sup>28</sup>Andi Faisal Bahari dan Muhammad Ashoer, "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Ekowisata", *Jurnal Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muslim Indonesia*, Makasar, hlm. 4.

<sup>29</sup>Daniel Teguh Tri Santoso dan Endang Purwanti, "Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Dalam Memilih Produk Operator Seluler Indosat-M3 di Kecamatan Pringapus Kab. Semarang", *Jurnal, STIE AMA Salatiga*, 2013, hlm. 117.

konsumen terhadap berbagai rangsangan pemasaran.<sup>30</sup>

**a) Motivasi**

Motivasi adalah suatu keadaan dalam diri pribadi yang mendorong untuk melakukan keinginan tertentu guna mencapai tujuan.<sup>31</sup> Proses motivasi terjadi dikarenakan terdapatnya keperluan, keinginan ataupun harapan yang tidak tercapai sehingga mengakibatkan munculnya ketegangan.

**b) Persepsi**

Persepsi ialah proses dimana rangsangan yang masuk mengaktifkan indera kita misalnya saja: mata, telinga, lidah, kulit dan lain-lainnya.<sup>32</sup> Persepsi ialah proses yang dipakai oleh konsumen guna memilih, mengorganisasi dan menginterpretasikan masukan-masukan informasi supaya bisa membuat suatu gambaran dunia yang mempunyai arti.

**c). Pembelajaran**

belajar menjadi proses yang dapat menghasilkan perubahan wawasan atau perilaku yang memiliki sifat relatif permanen yang bersumber dari pengalaman.<sup>33</sup>

**3). Faktor Pribadi**

kepribadian merupakan suatu pola perilaku, pikiran dan emosi yang unik dan relatif stabil yang ditunjukkan oleh individu dan tentang bagaimana seseorang berbeda dengan individu lain.<sup>34</sup>

---

<sup>30</sup>Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran, edisi Kedua Belas Jilid 1*, PT Indeks, 2007, hlm. 226.

<sup>31</sup>Dewi Urip Wahyuni, "Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek "Honda" di Kawasan Surabaya Barat", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 10, No 1, Maret 2008, hlm. 31

<sup>32</sup>Effendy Onggo Saputra, "Pengaruh Kepribadian, Persepsi dan Sikap Terhadap Keputusan Memilih Program Studi Magister Management", *Jurnal Manajemen & Bisnis*, Vol. 9, No. 1, Juni 2014, hlm. 33

<sup>33</sup>Tatik Suryani, "*Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*", (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hlm. 130.

<sup>34</sup>Rupinus Simarmata, "Pengaruh Kepribadian dan Pengambilan Keputusan Terhadap Komitmen Organisasi: Studi Kausal Terhadap Guru SMA di Keuskupang Agung, Jakarta", *Jurnal Manajemen Pendidikan*, hlm. 861.

### **1) Usia dan Tahap Siklus Hidup**

Pada pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pekerjaannya. Pekerjaan pada seseorang akan memberikan pengaruh terhadap barang serta jasa yang dibelinya. Pemasar berupaya mengingat kelompok pekerjaan yang memiliki minat-minat diatas rata-rata akan produk serta jasa mereka.

### **2) Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi**

Pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pekerjaannya. Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang dibelinya. Pemasar berusaha mengenali kelompok pekerjaan yang mempunyai minat-minat diatas rata-rata akan produk dan jasa mereka.

### **3) Gaya Hidup**

Gaya hidup secara meluas diartikan dengan cara hidup yang diidentifikasi oleh bagaimana seseorang menghabiskan waktu mereka (aktivitas),

### **4) Kepribadian dan Konsep Diri**

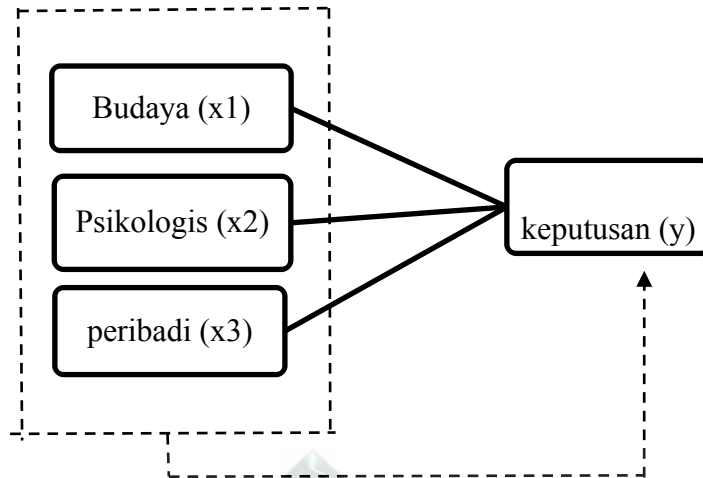
Pada masing-masing individu memiliki karakter atau kepribadian yang tentunya tidak sama satu antara lain, kepribadian tersebut nantinya akan memberikan pengaruh terhadap perilaku membeli. Kepribadian ialah suatu ciri-ciri psikologi pada manusia atau human pschological traits yang khas serta menghasilkan tanggapan yang relatif stabil juga bertahan lama terhadap rangsangan lingkungannya.<sup>35</sup>

## **2. Kerangka berpikir**

Kerangka pemikiran disusun atas dasar tinjauan teoritis lalu selanjutnya dilaksanakan analisis serta pemecahan permasalahannya lewat penelitian. Adapun gambar kerangka pemikiran untuk masalah ini yaitu seperti berikut

---

<sup>35</sup>Philip Kotler and Kevin Lane Keller, " *Manajemen Pemasaran*", Jakarta Barat: PT Indeks, 2006, hlm. 223.



Gambar 2.1. kerangka teori

Keterangan:

- > :pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan
- > :Pengaruh variabel bebas terhadap variabel secara parsial

Gambar 2.1 di atas menunjukkan bahwa terdapat 3 variabel bebas dan 1 variabel terikat. Pada variabel bebas diasumsikan dengan tanda panah tebal, hal ini mengartikan bahwa variabel budaya (X1), variabel psikologis (X2) dan variabel pribadi (X3) berpengaruh secara parsial. Sedangkan tanda panah garis putus-putus mengartikan bahwa variabel budaya (X1), variabel psikologis (X2) dan variabel pribadi (X3) berpengaruh secara simultan.

### C. Hipotesis penelitian

Alfira mengungkapkan, “Hipotesis merupakan kebenaran sementara yang masih harus diuji”.<sup>36</sup> Sedangkan berdasarkan Sugiyono, “hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat

---

<sup>36</sup>Suryani Hendriadi, “Metode Riset Kuantitatif teori dan aplikasi pada penelitian bidang manajemen dan ekonomi Islam” (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), hlm. 98.

pertanyaan”<sup>37</sup>. Sesuai dengan pernyataan tersebut maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh budaya masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah  
H01: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan budaya masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah  
Ha1: Terdapat pengaruh yang signifikan budaya masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah
2. Pengaruh psikologis masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah  
H02: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan psikologis masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah  
Ha2: Terdapat pengaruh yang signifikan psikologis masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah
3. Pengaruh pribadi masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah  
H03: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan pribadi masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah  
Ha3: Terdapat pengaruh yang signifikan psikologis masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah
4. Pengaruh budaya, psikologis dan pribadi masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah  
H04: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan budaya,

---

<sup>37</sup>Sugioyno, ” *Metode Penelitian Manajemen* ” (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 1. 134.

psikologis dan pribadi secara Bersama-sama terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah

Ha4: Terdapat pengaruh yang signifikan budaya, psikologis dan pribadi secara Bersama-sama terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya melakukan pembiayaan murabahah



Perpustakaan UIN Mataram

### **BAB III**

## METODE PENELITIAN

### a. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif yang diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data yang bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan menguji hipotesis yang telah diterapkan<sup>38</sup>.

Adapun penelitian ini ialah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan ialah pencarian data secara langsung di lapangan (lokasi penelitian), dikarenakan penelitian yang dilaksanakan berhubungan terhadap persoalan atau kenyataan dalam kehidupan nyata, bukan pemikiran abstrak yang adadidalam teks-teks atau dokumen dokumen tertulis atau terekam.<sup>39</sup> Disebut juga penelitian lapangan dikarenakan peneliti datang langsung ke lokasi penelitian, yakni di PT. PNM Mekar Syariah Desa Batu Jangkih guna mengumpulkan data-data serta informasi yang berkaitan terhadap permasalahan yang dibahas. Hal tersebut dilakukan karenamemiliki tujuansupaya peneliti mempunyai wawasan mengenai keadaan, situasi yang akan diteliti.

### b. Populasi dan Sampel

#### 1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek yang akan diteliti.<sup>40</sup> Dan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek, yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Adapun populasi penelitian ini adalah nasabah yang

---

<sup>38</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Jakarta: Alfabeta, 2011), hlm, 8

<sup>39</sup>Nasir Budiman *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* cet: 1(Banda Aceh: Ar Raniry, 2004), hlm.23

<sup>40</sup>Syahrum Salim, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Citapustaka Media, 2012), hlm, 113.



mengajukan pembiayaan murabahah pada PT. PNM Mekar Sayriah Batu Jangkih tahun 2021 yang berjumlah 187 nasabah.

## 2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.<sup>41</sup> Menurut Arikunto apabila populasi yang dileliti kurang dari 100 sampel harus diambil semua. Akan tetapi apabila populasi lebih dari 100 maka sampel yang diambil adalah sebesar 10% - 15% dan atau lebih tergantung hal-hal berikut ini:

- a) Kemampuan peneliti dilihat dari waktu, tenaga dan dana
  - b) Sempit luasnya pengamatan dari setiap subjek, karena hal ini menyangkut banyak sedikitnya data.
  - c) Besar kecilnya resiko yang ditanggung peneliti<sup>42</sup>
- Adapun rumus yang digunakan dalam menentukan besar sampel adalah rumus Slovin yaitu:

### Keterangan:

$n$  = ukuran sampel

$N$  = ukuran populasi

$e$  = tingkat kesalahan 5% = 0,05 (tingkat kepercayaan 95%)

maka perhitungan sampel adalah sebagai berikut:

---

<sup>41</sup>A.Muri Yuauaf, *Merode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta, Prenada Media Group, 2014), hlm. 150.

<sup>42</sup> Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, ( Jakarta: Rineka Cipta. 2002), hlm.108.

Jadi, jumlah sampel yang diperlukan sebesar 127 nasabah. Sedangkan teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel ini adalah *accidental sampling*, dimana metode pengambilan sampel dengan memilih siapa yang kebetulan ada/dijumpai oleh peneliti. Adapun kriteria sampel adalah (1) responden adalah nasabah pada PT. PNM Mekar Syariah yang menggunakan pembiayaan murabahah, (2) saat pengambilan sampel responden ada di lokasi PT.PNM Mekar Syariah tersebut. Adapun nasabah yang dijadikan sampel sebanyak 127 orang/nasabah

**c. Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini berlangsung dan mulai dilaksanakan pada 10 Mei 2022. Adapun tempat pengambilan data penelitian ini adalah di PT. PNM Mekar Syariah Desa Batu Jangkik Kecamatan Praya Barat Daya Kabupaten Lombok Tengah.

**d. Variabel penelitian**

Variabel penelitian adalah gejala yang bervariasi, yang menjadi objek penelitian. Variabel dibedakan antara kuantitatif dan kualitatif.<sup>43</sup> Segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga dapat diperoleh informasi tentang hal tersebut. Dalam penelitian ini terdapat dua macam variabel penelitian, antara lain:

1. Variabel Independen

*Variabel independen* (bebas) merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab terjadinya perubahan atau munculnya variabel dependen (terikat), yang mana dalam penelitian ini variabel independen ini terdiri dari: Faktor budaya (X1) Faktor psikologis (X2) dan Faktor pribadi (X3)

2. Variabel Dependen

*Variabel Devenden* (terikat) adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat adanya variabel bebas, Variabel

---

<sup>43</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (PT. Rineka Cipta Jakarta, 2010), hlm, 169.

dependen dalam penelitian ini adalah keputusan melakukan pembiayaan murabahah (Y).

#### e. Disain penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian asosiatif kausal. Penelitian Asosiatif kausal adalah hubungan yang bersifat sebab akibat. Jadi disini ada variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan dependen (variabel yang dipengaruhi).<sup>44</sup> Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh budaya, psikologi dan pribadi terhadap keputusan masyarakat Batu Jangkih melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah.

Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.<sup>45</sup> Penelitian ini tergolong penelitian korelasional yaitu untuk mengetahui pengaruh budaya (X1), psikologis (X2) dan pribadi(X3) terhadap keputusan melakukan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah Desa Batu Jangkih (Y).

#### f. Instrument / Alat dan Bahan Penelitian

##### 1. Instrumen penelitian

Dalam penelitian ini data yang dipakai adalah data cross-sectional. data cross-sectional merupakan jenis penelitian observasional yang menganalisis data variabe yang dikumpulkan pada satu titik waktu tertentu du seluruh populasi sampel atauu subset yang telah ditentukan. Dalam penelitian ini data cross-sectional yang digunakan adalah jumlah nasabah PT PNM Mekar desa Batu Jangkih tahun 2021.

**Tabel 3.1**

---

<sup>44</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 9.

<sup>45</sup>*Ibid.*, hlm. 4.

### Indikator variabel

Variabel	Konsep variabel	Indikator	instrumen
<b>Budaya (X1)</b>	Budaya didefinisikan sebagai simbol dan fakta yang kompleks, yang dibuat oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi yang lain sebagai faktor pentu dan pengatur manusia dalam masyarakat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- kebudayaan</li> <li>- sub-budaya</li> <li>- kelas sosial</li> </ul>	<b>Skala likret</b>
<b>Psikologis (X2)</b>	psikologis merupakan pikiran, perasaan dan perilaku individu yang dipengaruhi oleh kehadiran orang lain secara aktual, dibayangkan atau hadir secara tidak langsung.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- motivasi</li> <li>- presepsi</li> <li>- proses belajar</li> </ul>	<b>Skala likret</b>
<b>Pribadi (X3)</b>	pribadi merupakan cara mengumpulkan dan mengelompokkan kekonsistenan	<ul style="list-style-type: none"> <li>-usia dan tahap siklus hidup</li> <li>-perkerjaan dan lingkungan ekonomi</li> </ul>	<b>Skala likret</b>

	reaksi seorang individu terhadap situasi yang sedang terjadi	-gaya hidup -Keperibadian dan konsep diri	
<b>Keputusan (Y)</b>	Keputusan nasabah merupakan suatu proses penelusuran masalah, identifikasi masalah hingga penarikan kesimpulan dimana seorang konsumen memutuskan untuk menjadi nasabah pada lembaga keuangan yang dianggap menjadi solusi dari kebutuhan dan keinginan konsumen tersebut	- kebutuhan - publikasi - manfaat - kepuasan	<b>Skala likret</b>

## 2. Alat dan bahan

Penelitian ini merupakan penelitian data kuantitatif, yaitu data yang dapat dinyatakan dalam bentuk angka, disebabkan oleh hal tersebut, maka akan mudah untuk diaplikasikan kedalam olah data STATA versi 17. STATA adalah sebuah program komputer statistik yang berfungsi membantu dalam mengolah dan memproses data-data statistik secara cepat dan tepat, serta akan

menghasilkan berbagai model output dan input yang dikehendaki oleh peneliti atau para pengambil keputusan.

**g. Teknik Pengumpulan Data/Prosedur Penelitian**

Teknik pengumpulan data adalah prosedur yang digunakan dalam memperoleh data penelitian.<sup>46</sup>Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner yang dibantu dengan observasi dan dokumentasi. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

**1. Data primer**

Data yang dikumpulkan dan diperoleh secara langsung dari responden dengan menggunakan koesioner (angket). Koesioner merupakan Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Dalam hal ini peneliti menggunakan data primer dalam penelitian ini, yang berarti data diperoleh secara langsung di lapangan. Data yang disajikan berupa data numerik. Adapun skala yang digunakan peneliti dalam instrument ini adalah skala likret. Skala liket adalah nilai peringkat setiap jawaban atau tanggapan yang dijumlahkan sehingga mencapai nilai total yang disebarkan ke masyarakat Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya. Sekala likret secara umum menggunakan peringkat lima angka penilaian, yaitu:

Perpustakaan UIN Mataram

**Tabel 3.2**

**Skala Likert**

No	Kategori	Skor
1	Sangat setuju (SS)	5

---

<sup>46</sup>*Ibid.*, hlm. 308.

2	Setuju (S)	4
3	Ragu (R)	3
4	Tidak setuju (TS)	2
5	Sangat tidak setuju (STS)	1

## 2. Data sekunder

Data yang diperoleh berupa laporan-laporan dan informasi lain yang bersumber dari literatur dan informasi lain yang berhubungan dengan penulisan ini. Seperti dokumen-dokumen perusahaan dan buku-buku literatur yang memberikan informasi tentang kualitas produk, harga, dan keputusan pembelian.

### h. Teknik Analisa Data

Secara teoritis pengumpulan data dilakukan secara berulang-ulang dan dilanjutkan setelah pengumpulan data selesai. Adapun alat yang digunakan dalam analisis data adalah :

#### 1. Uji validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Jadi suatu tes atau instrumen pengukuran dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila menghasilkan data yang relevan dengan tujuan pengukuran dan harus memberikan gambaran yang cermat mengenai data tersebut.<sup>47</sup> Pengukuran validitas butir soal menggunakan analisis faktor, hal ini digunakan suatu model instrument penelitian yang mengukur besaran dari faktor yang sangat berpengaruh di dalam mengkonstruksi sebuah faktor penilaian.

#### 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas di gunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat pengukur yang digunakan dapat diandalkan dan

---

<sup>47</sup>AzwarAhmad, “*Metode Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*”. (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), hlm.5



tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Ada beberapa metode pengujian reabilitas yang dapat dikaitkan dengan data, dapat dilakukan dengan cara: *one shot* atau pengukuran sekali saja: disini pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antara jawaban pertanyaan.

### 3. Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa multikolinieritas, heterokedastisitas, dan autokorelasi tidak terdapat dalam penelitian ini atau data yang dihasilkan berdistribusi normal. Apabila hal tersebut tidak ditemukan maka asumsi klasik regresi telah terpenuhi. Pengujian asumsi klasik ini terdiri dari:

#### a. Uji multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik multikolinearitas, yaitu adanya hubungan linear antara variabel independen dalam model regresi. Persyaratan yang harus dipenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya multikolinearitas.

#### b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dinyatakan apabila residual penelitian memiliki varians yang berbeda atau tidak sama. Dan jika penelitian tersebut variansnya sama maka dikatakan homoskedastisitas.<sup>48</sup>

Kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

- a)  $H_0$ : tidak ada gejala heteroskedastisitas
- b)  $H_a$ : ada gejala heteroskedastisitas
- c)  $H_0$  diterima bila  $t_{\text{tabel}} \leq t_{\text{hitung}}$  berarti tidak terdapat Heteroskedastisitas dan  $H_0$  ditolak bila  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  atau  $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$  yang berarti terdapat heteroskedastisitas.

### 4. Analisis Regresi Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh budaya, psikologis dan pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di Desa Batu Jangkik

---

<sup>48</sup>Nawari. "Analisis Regresi dengan MS Excel 2007 dan SPSS 17", (Jakarta: Elex Media, 2010), hlm. 227.

dengan menggunakan rumus Regresi Linier Berganda seperti yang dikutip oleh Sugiyono, yaitu:<sup>49</sup>

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

**Keterangan:**

Y : Keputusan menggunakan pembiayaan murabahah

a : Konstanta

b<sub>1</sub> b<sub>2</sub> b<sub>3</sub> : Koefisien Regresi

X<sub>1</sub> : Budaya

X<sub>2</sub> : Psikologis

X<sub>3</sub> : Pribadi

e : Error

Perpustakaan UIN Mataram

## 5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis adalah pengujian yang bertujuan untuk mengetahui apakah kesimpulan pada sampel dapat berlaku untuk populasi (dapat di generalisasi).

### a. Uji t (Parsial)

Uji t (parsial) dilakukan untuk mengetahui adanya pengaruh secara parsial variabel *independen* terhadap variabel *dependen*. Selain itu, tujuan dilakukannya uji signifikan secara parsial ini adalah untuk mengukur secara terpisah dampak yang ditimbulkan dari masing-masing variabel *independen* terhadap

---

<sup>49</sup>Sugiyono, “Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)”, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 178

variabel *dependen*.

Dalam pengolahan uji statistik  $t$  bertujuan untuk melihat seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara individu. Uji ini dilakukan dengan ketentuan :

- a) Jika  $t$  hitung  $<$   $t$  tabel, maka hipotesis tidak teruji yaitu variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b) Jika  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel, maka hipotesis teruji yang berarti variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Pengujian juga bisa melalui pengamatan nilai signifikan  $t$  pada tingkat  $\alpha$  yang digunakan (penelitian ini menggunakan tingkat  $\alpha$  sebesar 5%). Analisis didasarkan pada perbandingan antara nilai signifikan  $t$  dengan nilai signifikan perbandingan 0.05 yang dimana syarat-syaratnya yaitu:

- a) Jika signifikansi  $t < 0.05$  maka hipotesis teruji berarti variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b) Jika signifikan  $t > 0.05$  maka hipotesis tidak teruji yaitu variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Perpustakaan UIN Mataram

#### **b. Uji Simultan(Uji $F$ )**

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen ( $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$ ) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen ( $Y$ ). Pengujian ini menggunakan uji  $F$  yaitu dengan membandingkan  $F$  hitung dengan  $F$  tabel. Uji ini dilakukan dengan ketentuan:

- a. Jika signifikansi  $F < 0,05$  maka hipotesis teruji yang berarti variabel-variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

b. Jika signifikansi  $F > 0.05$  maka hipotesis tidak teruji yaitu variabel-variabel independen secara stimulan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

**c. Koefisien Determinasi()**

Koefisien determinasi ( adalah sebuah koefisien yang menunjukkan seberapa besar presentase variabel-variabel independen. Semakin besar koefisiennya, maka semakin baik variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA**

#### **1. Deskripsi Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah berdirinya PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah**

Perjalanan sejarah dalam perkembangan ekonomi di Indonesia termasuk pada kerisis ekonomi pada tahun 1997, telah

membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi dan prospek potensinya di masa depan. Nilai strategis tersebut kemudian diwujudkan oleh pemerintah dengan mendirikan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) pada 1 Juni 1999, sebagai (BUMN) yang memban tugas khusus memberdayakan usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Tugas pemberdayaan tersebut dilakukan melalui pelaksanaan jasa pembiayaan dan jasa manajemen, sebagai bagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKM, khususnya merupakan kontribusi terhadap sektor riil, guna menunjang pertumbuhan pengusaha-pengusaha baru yang mempunyai prospek usaha.<sup>50</sup>

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar Syariah didirikan berdasarkan pada Peraturan Pemerintah RI No. 38/99 tanggal 29 Mei 1999 dan disahkan oleh Peraturan Menteri Kehakiman RI No. C11.609.HT.01.01.TH.99 tanggal 23 Juni 1999. Dalam peraturan ini, PNM mewakili komitmen Pemerintah untuk menumbuh kembangkan sektor Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK).<sup>51</sup>

Melalui upaya ini, kemampuan wirausaha dari segmen UMKMK sehingga dapat menciptakan nilai tambah yang akan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. PNM sebagaimana dituangkan dalam SK Menteri Keuangan RI No. 48/KMK.017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, ditunjuk sebagai salah satu BUMN Koordinator penyaluran peminjaman Program eks KLBI yang sebelumnya dilakukan oleh bank indonesia PNM, didirikan dengan modal dasar sebesar RP 1,2 Triliun dan dana diterapkan dan disetor penuh sebesar Rp 300 miliar.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup><https://www.pnmco.id/busines/pnm-mekar>, (diakses tanggal 10 November 2022, pukul 18:11).

<sup>51</sup>Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan, *Pedoman Manajer Unit Training Program* PT. PNM (Persero) Ulamm Syariah Unit Panyabungan, hlm. 65.

<sup>52</sup> <http://www.pnm.co.id/abouts/sejarah-pnm>, diakses tanggal 7 maret 2020, pukul 20:32

Pada umumnya pembiayaan membina keluarga sejahtera atau Mekaar Syariah merupakan pembiayaan dari PT Permodalan Nasional Madani (Persero). Sejak awal berdirinya PT Permodalan Nasional Madani (Persero) telah merintis usaha pinjaman (peminjaman) modal kepada pelaku usaha kecil dengan mengemasnya dalam produk, yaitu Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar Syariah) yaitu pembiayaan Mekaar untuk para ibu-ibu atau keluarga prasejahtera yang berada dibawah angka kemiskinan atau tidak mampu untuk membuka usaha karna tidak memiliki modal.<sup>53</sup> Mekaar Syariah ini merupakan layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasioal Majelis Ulama Indonesia yang ditujukan bagi perempuan pra-sejahtera pelaku Usaha Ultra Mikro, melalui:

1. Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga.
2. Pembiayaan modal usaha tanpa agunan.
3. Pembiasaan budaya menabung.
4. Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

Mekaar Syariah menysasar para pelaku usaha kecil dengan cara melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat di berbagai daerah. Para calon nasabah tidak perlu harus memiliki usaha lebih dulu saat mengajukan pinjaman tetapi harus memiliki niat untuk membuka usaha. Langkah ini diambil untuk mendorong partisipasi masyarakat dalam sektor wirausaha.

Peminjaman permodalan diberikan secara bertahap. Tim PNM (AO) diterj unkan langsung untuk melakukan pendampingan usaha pada tiap nasabah. Selain itu, PNM juga melakukan

---

<sup>53</sup> Lailatul Kadariyah (Kepala Cabang PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah, Wawancara, Kabol 12 Mei 2022

penanaman nilai bagi setiap nasabah untuk jujur dalam melakukan usahanya serta disiplin dalam mengangsur pinjaman.<sup>54</sup>

## 2. Letak Geografis

Letak geografis PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Cabang Praya Barat Daya berada di Gang kabol sebelah warung.<sup>55</sup>

Sebelah Barat : Rumah warga

Sebelah Timur : Warung

Seblah Selatan : Sawah

Sebelah Utara : Rumah Warga

## 3. Visi, Misi dan Tujuan PT. Permodalan Nasioanal Madani (Persero) Mekar Syariah

### a. Visi

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG) atau menjadi Perusahaan yang baik.

### b. Misi

Secara umum, PT Permodalan Nasional Madani (Persero) mengembangkan Misi sebagai berikut:

- 1) Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis Super Mikro.
- 2) Membantu pelaku Super Mikro untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan Super Mikro

---

<sup>54</sup>Lailatul Kadariyah (Kepala Cabang PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah), *Wawancara*, Kabol 12 Mei 2022

<sup>55</sup>Lailatul Kadariyah (Kepala Cabang PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah), *Wawancara*, Kabol 12 Mei 2022



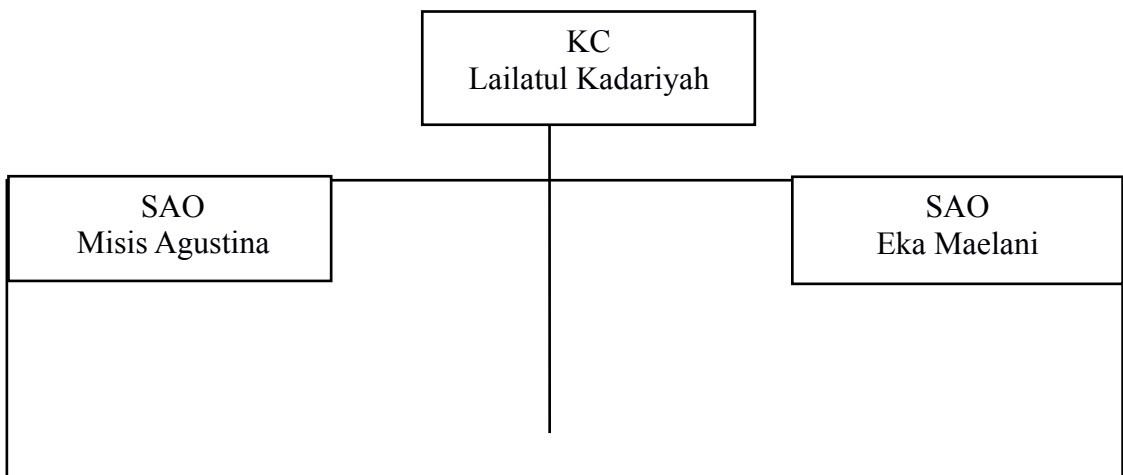
kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

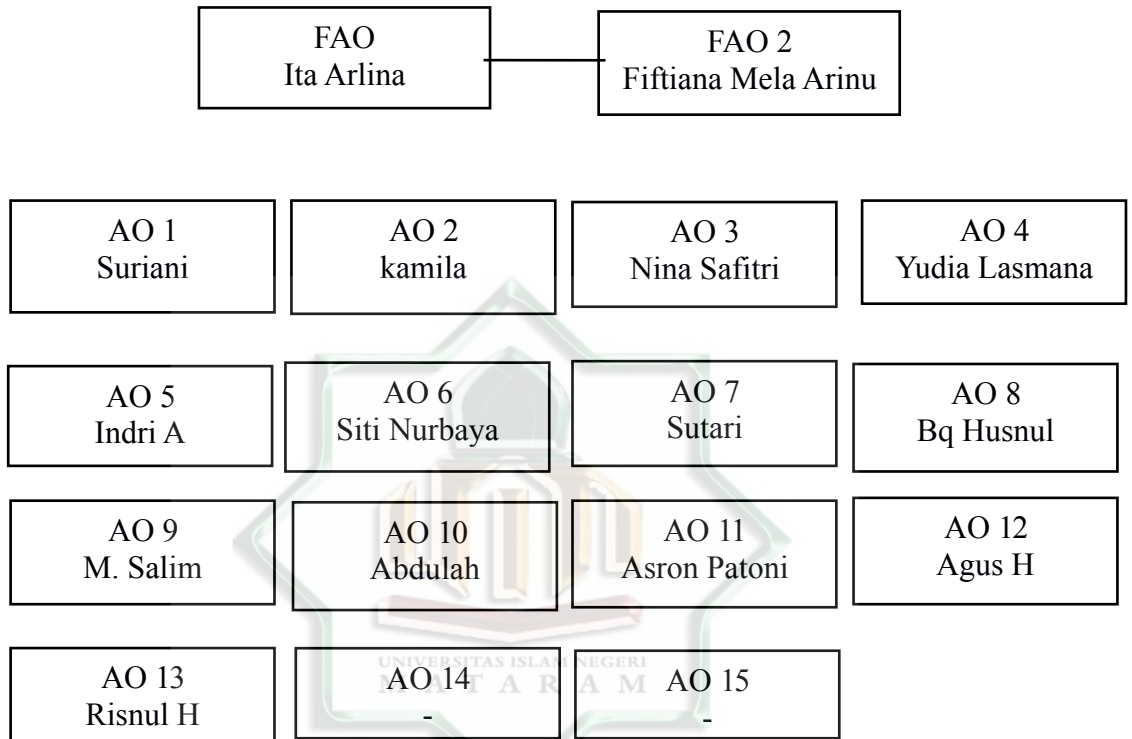
- 3) Meningkatkan kreatifitas dan produktifitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor super mikro.

**c. Tujuan**

- 1) Untuk meningkatkan pembiayaan produktif kepada pengusaha Ultra Mikro khususnya yang dijalankan oleh para perempuan, sehingga diharapkan dapat mengembangkan usaha dan meningkatkan kesejahteraan keluarganya, sebagai bagian dari upaya mendorong perkembangan usaha sektor UMKM, untuk mendukung menyerap tenaga kerja sehingga pengangguran bisa berkurang dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang ada di desa Batu Jangkik kecamatan Praya Barat Daya
- 2) Mengembangkan produk pembiayaan kepada pelaku usaha super mikro khususnya yang dijalankan oleh kaum perempuan melalui fasilitas pembiayaan/ peminjaman dengan persyaratan yang mudah dipenuhi oleh pelaku usaha super mikro, sebagai pengembangan lebih lanjut/ diversifikasi atas produk pembiayaan yang sudah dijalankan oleh PT. PNM Mekar Syariah..

**4. STRUKTUR ORGANISASI**





Gambar 4.1 struktur organisasi PT.PNM Mekar Syariah

Keterangan :

1. KC : Kepala Cabang
2. SAO : Senior Account Officer
3. FAO : Financial and Administration Officer
4. AO : Account Officer

Adapun tugas dan fungsi dari masing-masing Struktur Organisasi yaitu :

- 1) Kepala Cabang merupakan karyawan yang memimpin cabang mekaar syariah.
- 2) Senior Account Officer merupakan karyawan cabang Mekaar Syariah yang bertugas mendampingi Kepala Cabang dalam seluruh kegiatan pelaksanaan serta pengelolaan kantor cabang, termasuk memastikan bahwa AO memahami tujuan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah, melaksanakan seluruh peraturan dan

prosedur PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Mekaar Syariah

- 3) Financial and Administration Officer merupakan karyawan Mekaar Syariah yang melakukan kegiatan administrasi dan pencatatan keuangan pembiayaan dan oprasional Kantor Cabang Mekaar Syariah
- 4) Account Officer merupakan karyawan Mekar Syariah yang melakukan kegiatan pemasaran, melakukan penilaian uji kelayakan (UK), mempersiapkan pencairan dan melakukan pengelolaan nasabah sampai dengan lunas.



## **B. Diskripsi data responden**

Pada bagian ini menjelaskan tentang diskripsi responden yakni meliputi usia, jenis pekerjaan, status pernikahan dan pendapatan.

**Table 4.1**

### **Distribusi frekuensi**

<b>keterangan</b>	<b>kerterian</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>	
usia	20-40 tahun	83	65,35%	100%
	> 40 tahun	44	34,65%	
Pernikahan	Menikah	97	76,38%	100%
	Janda	30	23,62%	
Perkerjaan	Tani	105	82,68%	100%
	Bukan tani	23	17,32%	
Pendapatan	1-2 juta	54	42,54%	100%
	< 1 juta	73	57,48%	

Hasil statistik deskriptif responden secara rinci dapat dijelaskan berikut:

**a. Usia**

Dari data tersebut terlihat bahwa dari 127 responden yang menggunakan pembiayaan murabahah, mayoritas nasabah adalah yang berusia 20-40 tahun. Hal ini diketahui dari jumlah responden yang berusia 20-40 tahun sejumlah 83 orang (65,35%) dan sisanya adalah yang berusia >40 tahun sejumlah 44 orang (34,65%).

**b. Status pernikahan**

Dari tabel 4.1 menunjukkan bahwa kriteria responden berdasarkan status pernikahan dibagi menjadi dua kategori yakni menikah dan janda. Dari data tersebut diketahui bahwa responden yang setatusnya menikah sebanyak 97 responden dan yang bersetatus janda sebanyak 30 responden.

**c. Perkerjaan**

Pada table 4.1 menunjukkan bahwa kriteria responden berdasarkan status perkerjaan dibagi menjadi dua kategori yakni tani dan bukan petani. Dari data tersebut diketahui bahwa responden yang perkerjanya tani sebanyak 105 responden dan yang bukan tani sebanyak 22 responden.

**d. Pendapatan**

Sedangkan pada table 4.1 menunjukkan bahwa kriteria responden berdasarkan penghasilan dibagi menjadi dua kategori yakni yang berpenghasilan <1 juta dan yang berpenghasilan antara

1-2 juta. Dari data tersebut diketahui bahwa responden yang pendapatannya < 1 juta sebanyak 54 responden dan yang pendapatannya antara 1-2 juta sebanyak 73 responden.

### C. Uji instrument penelitian

#### 1. Uji validitas

Uji ini digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya kuesioner Suatu penelitian dapat dilakukan valid apabila item rest correlation yang dimiliki lebih dari 0,05.

**Table 4.2**  
**Uji validitas**

No	Variabel	Indikator	Sig	Item rest correlation	Keterangan
1	Budaya	Bud1	+	0,985	Valid
		Bud2	+	0,866	Valid
		Bud3	+	0,867	Valid
2	psikologis	Ps1	+	0,917	Valid
		Ps2	+	0,881	Valid
		Ps3	+	0,971	Valid
3	Pribadi	Pr1	+	0,996	Valid
		Pr2	+	0,996	Valid
		Pr3	+	0,996	Valid
		Pr4	+	0,996	Valid
4	keputusan	Kep1	+	0,943	Valid
		Kep2	+	0,944	Valid
		Kep3	+	0,950	Valid
		Kep4	+	0,974	Valid

Berdasarkan 4.2 menunjukkan bahwa nilai item rest correlation dari semua variabel >0,50, untuk setiap butir pernyataan bernilai >0,50 sehingga dapat dikatakan valid dan dapat digunakan untuk uji selanjutnya.

#### 2. Uji reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan suatu uji yang dilakukan untuk mengamati suatu objek penelitian. Uji reliabilitas dikatakan berhasil apabila dapat memberikan hasil yang tetap konsisten, meskipun penelitian dilakukan oleh peneliti yang berbeda. Suatu variabel dikatakan valid atau handal jika nilai alpha lebih besar dari 0,06.

**Table 4.3**

**Uji reliabilitas**

Variabel	Alpha	Keterangan
Budaya	0,934	Reliabel
Psikologis	0,951	Reliabel
Pribadi	0,997	Reliabel
Keputusan	0,965	Reliabel

*Sumber: Data primer yang diolah 2022*

Hasil uji reliabilitas pada table 4.3 menunjukkan bahwa nilai alpha semua variabel memiliki hasil nilai  $>0,05$  sehingga dapat dikatakan reliabel dan dapat digunakan untuk pengujian selanjutnya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

**D. Metode analisis data**

**1. Uji asumsi klasik**

a) Uji multikolinieritas

**Table 4.4**

**Uji multikolinieritas**

Variabel	VIF
Budaya	2,24
Psikologis	2,00
Pribadi	1,20

*Sumber: Data primer yang diolah 2022*

Multikolinearitas timbul sebagai akibat adanya hubungan kausal antara dua variabel bebas atau lebih bersama-sama dipengaruhi oleh variabel ketiga diluar model. Untuk mendeteksi adanya multikolinearitas diketahui apabila nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak lebih dari 10 maka model terbebas dari multikolinearitas.

Dari data di atas, dapat kita lihat bahwa besaran nilai VIF (*variance inflation factor*) besar (X1) 2,24, (X2) 2,00 dan (X3) 1,20. Dari nilai tersebut diketahui tidak ada yang melebihi dari nilai 10,0 hal ini berarti data X1, X2 dan X3 tidak terjadi multikolinearitas.

b) Uji heteroskedastisitas

**Table 4.5**

**Uji heteroskedastisitas**

Chi2	Prob>Chi2
0,01	0,929

*Sumber: Data primer yang diolah 2022*

Apabila signifikansi dari nilai profitabilitas lebih kecil dari 0.05 maka model tersebut mengandung Heteroskedastisitas dan begitupula sebaliknya apabila signifikansi nilai profitabilitasnya lebih dari 0.05 maka model tersebut tidak mengandung Heteroskedastisitas.

Dari data di atas dapat dilihat bahwa nilai Prob>chi2 sebesar 0.929 > 0.05 dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa data di atas tidak terjadi masalah Heteroskedastisitas, karena terdapat nilai Prob. Chi2 yang melebihi nilai 0.05.

## 2. Analisis Regresi linier berganda

**Tabel 4.6**



### Analisis Regresi linier berganda

Variabel	Koefisien	Standar Error	T	p>(t)	Koefisien interval 95%	
Budaya	2,237	1,063	2,10	0,037	0,132	4,342
Psikologis	-3,136	1,259	-2,49	0,014	-5,629	-0,643
Pribadi	8,473	0,472	17,94	0,000	7,538	9,408
Konstanta	4,256	1,340	3,17	0,002	1,601	6,910
Observasi = 127 Nilai Chi2 = 120,63 Prob. Chi2 = 0,0000 R2 = 7402						

*Sumber: Data primer yang diolah 2022*

Berdasarkan hasil koefisien regresi dari tabel 4.5 tersebut diperoleh persamaan sebagai berikut:

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

$$Y = 4,256 + 2,237X_1 - 3,136X_2 + 8,473X_3 + e$$

Dari persamaan diatas dapat dijelaskan bahwa nilai-nilai yang ada sebagai berikut:

- a) Persamaan tersebut memiliki nilai konstanta 4,256. Hal ini menunjukkan jika variabel budaya, psikologis dan pribadi memiliki nilai tetap, maka nilai menggunakan pembiayaan murabahah sebesar 4,256.
- b) Budaya memiliki nilai koefisien regresi sebesar 2,237 dan bernilai positif, dengan demikian hal tersebut menunjukkan bahwa apabila nilai budaya meningkat maka keputusan menggunakan pembiayaan murabahah semakin meningkat.
- c) Psikologis memiliki nilai koefisien regresi sebesar -3,136 dan bernilai negatif. Dengan demikian hal tersebut menunjukkan bahwa apabila nilai psikologis menurun maka keputusan menggunakan pembiayaan murabahah akan meningkat.
- d) Pribadi memiliki nilai koefisien regresi sebesar 8,473 dan bernilai positif, dengan demikian hal tersebut menunjukkan

bahwa apabila nilai pribadi meningkat maka keputusan menggunakan pembiayaan murabahah semakin meningkat.

### 3. Uji hipotesis

#### a. Uji simultan

Uji ini digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap dependen secara simultan, yakni dengan melihat nilai probabilitas Chi<sup>2</sup> yang signifikan dengan alpha 5% (0,05). Berdasarkan tabel 4.5 dapat dilihat bahwa nilai Chi<sup>2</sup> sebesar 120,63 dan memiliki probabilitas 0,000 yakni lebih kecil dari 0,05 artinya secara simultan seluruh variabel independen baik variabel budaya, psikologis dan pribadi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah.

#### b. Uji persial

Uji ini di gunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara individu. uji ini dilakukan dengan melihat nilai p-value dari setiap variabel yang signifikan dengan alpha 5% (0,05). Pada tabel 4.7 menunjukkan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

**Tabel 4.7**

#### Uji T

Variabel	Nilai T	Probabilitas	Keterangan
Budaya	2,10	0,037	Berpengaruh Signifikan
Psikologis	-2,49	0,014	Berpengaruh Signifikan
Pribadi	17,94	0,000	Berpengaruh Signifikan

*Sumber: Data primer yang diolah 2022*

Berdasarkan tabel 4.8. secara persial dapat dijelaskan bahwa, variabel budaya memiliki nilai probabilitas yang lebih kecil dari 0,05 yakni sebesar 0,037. Sehingga hal ini menunjukkan bahwa secara statistik budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah. Hal yang sama ditunjukkan oleh variabel psikologis dan variabel pribadi. Variabel psikologis memiliki nilai probabilitas sebesar 0,0 yang lebih kecil

dari 0,05. Sehingga secara statistik variabel psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah. Dan secara statistik variabel pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah. Hal ini dilihat dari nilai probabilitas yang lebih kecil dari 0,05 yakni sebesar 0,000.

Berdasarkan penjelasan uji persial pada alpha 5% diatas, maka secara keseluruhan variabel budaya psikologis dan pribadi memiliki nilai yang signifikan yang lebih kecil dari 0,05 sehingga seluruh variabel memiliki pengaruh yang signifkkn terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah.

#### **b. Uji R-Square**

Uji ini dilakukan untuk melihat bagaimana keseluruhan variabel independen bisa menjelaskan variabel dependen. Uji dilakukn dengan melihat nilai pesoudo R-Squared. Di lihat dari tabel 4.5 menunjukan nilai pesoudo R2 sebesar 0,7402. Artinya keseluruhan variabel independen baik variabel budaya, psikologis dan pribadi dapat menjelaskan variabel dependen sebesar 74,02% dan sisanya 25,98% dipengaruhi oleh variabel lain diluar model yang digunakan dalam penelitian ini.

### **E. Pembahasan hasil analisis**

Variabel dependen yang menjadi rujukan analisis adalah keputusan menggunakn pembiayaan murabahah

#### **1. pengaruh budaya terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabaha**

berdasarkan tabel 4.8 menunjukan bahwa variabel budaya memiliki nilai  $\text{prob}>(t)$  sebesar 0,037 yakni lebih besar dari 0,05 artinya budaya berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah, sesuai hipotesis dengan nilai koefisien sebesar 2,237. Hasil penelitian terhadap nsabah PT.PNM Mekar Syariah desa Batu Jangkih, dapat disimpulkan bahwa budaya menjadi keputusan nasabah dalam memilih PT.PNM Mekar Syariah desa Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya. Nasabah memilih

PT.PNM Mekar Syariah karena adanya suatu kebiasaan yang ada di lingkungan dan juga karna kelas sosial ataupun tingkat pendapatan.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian Atin Yulaifah (2011), yang menyimpulkan bahwa budaya dengan nilai t hitung  $< t$  tabel ( $1,673 > 0,05$  yang berarti bahwa budaya tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah.

2. Pengaruh psikologis terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah

berdasarkan tabel 4.8 menunjukkan bahwa variabel psikologis memiliki nilai  $prob > (t)$  sebesar 0,014 yakni lebih kecil dari 0,05 artinya psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah, tetapi tidak sesuai dengan hipotesis dengan nilai koefisien -3,136. Sehingga probabilitas nasabah yang disebabkan oleh psikologis terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar Syariah lebih kecil 3,136 daripada nasabah yang tidak dipengaruhi oleh psikologis. Hal ini disebabkan oleh masyarakat desa Batu Jangkik Kecamatan Praya Barat Daya lebih memilih menggunakan produk-produk dari Lembaga Keuangan lain dan masyarakat mempunyai persepsi yang kurang baik tentang PT.PNM Mekar syariah. kebutuhan masyarakat yang semakin banyak. Sedangkan PT.PNM Mekar hanya mampu memberikan pinjaman sebesar 2 jt-3 jt namun kebutuhan nasabah masih belum bisa terpenuhi, sehingga nasabah Batu Jangkik melakukan pembiayaan ke tempat lain.

Hasil ini sesuai dengan penelitian dengan penelitian Aeni Wahyuni (2013), yang menyimpulkan bahwa psikologis dengan nilai t hitung  $> t$  tabel ( $5,563 > 1,666$ ) dan nilai signifikan  $0,000 > 0,05$  yang berarti bahwa psikologis berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah.

3. Pengaruh pribadi terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah

berdasarkan tabel 4.8 menunjukkan bahwa variabel pribadi memiliki nilai  $prob > (t)$  sebesar 0,000 yakni lebih kecil dari 0,05

artinya pribadi berpengaruh terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah, sesuai dengan hipotesis dengan nilai koefisien 8,473. Hasil penelitian terhadap nasabah PT.PNM Mekar Syariah desa Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya, dapat disimpulkan bahwa pribadi menjadi faktor keputusan nasabah dalam memilih PT.PNM Mekar Syariah desa Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya. Nasabah memilih PT.PNM Mekar Syariah karena adanya produk-produk yang sesuai dengan selera nasabah, sesuai dengan penghasilan, gaya hidup dan juga sesuai dengan keperibadian yang menggunakan sesuatu dengan halal.

Hasil ini sesuai dengan penelitian Aeni Wahyuni (2013), yang menyimpulkan bahwa pribadi dengan nilai  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel ( $5,130 > 1,666$ ). Yang berarti bahwa pribadi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dikemukakan pada bab-bab sebelumnya mengenai pengaruh budaya, psikologis dan pribadi masyarakat Batu Jangkih kecamatan Praya Barat Daya terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah di PT. PNM Mekar syariah. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel budaya berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah pada PT.PNM Mekar syariah. Dimana berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel budaya sebesar 2,10 dengan tingkat signifikan 0,037 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa variabel budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
2. Variabel psikologis berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah pada PT.PNM Mekar syariah. Dimana berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel budaya sebesar -2,49 dengan tingkat signifikan 0,014 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa variabel psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
3. Variabel pribadi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah pada PT.PNM Mekar syariah. Dimana berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel budaya sebesar 17,94 dengan tingkat signifikan 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa variabel pribadi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
4. Berdasarkan hasil uji f diperoleh nilai Chi2 sebesar 120,63 dan memiliki nilai probabilitas 0,000 yakni lebih kecil dari 0,05 artinya secara simultan seluruh variabel independen baik variabel budaya, psikologis dan pribadi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan pembiayaan murabahah.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Akademik Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang. Selain itu, diharapkan agar pihak kampus lebih menambah lagi referensi, baik berupa jurnal atau buku-buku tentang keuangan syariah.
2. Bagi Penelitian yang Akan Datang, bagi penelitian yang akan datang dianjurkan untuk menambah lagi variable bebasnya seperti variabel sosial dan lain-lain.



Perpustakaan UIN Mataram

## **Daftar pustaka**



- A. Muri Yuauaf, *Merode Penelitian Kuantitatif, Kulitatif dan Pnelitian Gabungan*, Jakarta: Prenada Media Group, 2014, hlm. 150.
- Aeni Wahyuni, "Pengaruh Budaya, Fisikologis dan Pribadi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Bina Ummat Mandiri Tambang" *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Riau 2018
- Andi Faisal Bahari dan Muhammad Ashoer, Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Ekowisata, *Jurnal Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muslim Indonesia*, Makasar, hlm. 4.
- Andi Faisal Bahari dan Muhammad Ashoer, "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Ekowisata", *Jurnal Manajemen*, Fakultas Ekonomi, Universitas Muslim Indonesia, Makasar, hlm. 4.
- Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009, hlm. 45-47.
- Anggi Alamanda Jofan Kaputri, "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Rahn (Jaminan) di Pegadaian Syariah Jombang", *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri, Kediri 2019
- Atin Yulaifah, "Pengaruh budaya, Sosial, Pribadi dan psikologi terhadap Keputusan nasabah Dalam memilih bank syariah", *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Uin syarif hidayatullah Jakarta, Jakarta 2017
- AzwarAhmad, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2008, hlm.5
- Daniel Teguh Tri Santoso dan Endang Purwanti, " Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Dalam Memilih Produk Operator Seluler Indosat-M3 di Kecamatan Pringapus Kab. Semarang", *Jurnal, STIE AMA Salatiga*, 2013, hlm. 117.
- Dewi Urip Wahyuni, "Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek "Honda" di

- Kawasan Surabaya Barat”, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 10, No 1, Maret 2008, hlm. 31
- Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan, *Pedoman Manajer Unit Training Program* PT.PNM (Persero) Ulamm Syariah Unit Panyabungan, Hlm.65.
- Effendy Onggo Saputra, ”Pengaruh Kepribadian, Persepsi dan Sikap Terhadap Keputusan Memilih Program Studi Magister Management”, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, Vol. 9, No. 1, Juni 2014, hlm. 33
- Firda Amalia,” Analisis Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Penambah Tenaga Cair Merek M – 150 di Semarang”, *Skripsi*, Ekonomi, Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang 2015.
- hindy Dwi Wibowo, ”Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi, dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Teh Gelas di SMP Kristen 2 Salatiga”, *Skripsi*, Manajemen FEB UKSW Salatiga, Salatiga, 2014.
- <https://www.pnmco.id/businnes/pnm-mekar>, diakses tanggal 21 Mei 2022, pukul 12:11.
- Ibid.*, hlm. 4.
- Ibid.*, hlm. 308.
- Lailatul Kadariyah Kepala Cabang PT. Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah, *Wawancara*, Kabol 12 Mei 2022
- Mila Alfiani, Aan Zainul Anwar, Analisis pembiayaan Murabahah Pada PT BMT Aman Utama Jepara, *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, Vol 1 No.2, 2018. hlm.71
- Mira Shelviana,”Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Rahn (Jaminan) di Pegadaian Syariah Jombang”, Program Studi Perbankan Syari’ah *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri, Kediri 2020.
- Nasir Budiman, “*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* cet:1” Banda Aceh: ArRaniry, 2004, hlm. 23
- Nawari. *Analisis Regresidengan MS Excel 2007 dan SPSS 17*, Jakarta: Elex Media, 2010, hlm.

- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta Barat: PT Indeks, 2006, hlm. 223.
- Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2008, hlm. 181.
- Philip Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Kedua Belas*, Jakarta: PT. Lades, 2007, hlm. 166-167.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, “*Manajemen Pemasaran, edisi Kedua Belas Jilid 1*”, PT Indeks, 2007, hlm. 226.
- QS. al-Baqarah : [2] 275.
- Rupinus Simarmata, ” Pengaruh Kepribadian dan Pengambilan Keputusan Terhadap Komitmen Organisasi: Studi Kausal Terhadap Guru SMA di Keuskupang Agung, Jakarta”, *Jurnal Manajemen Pendidikan*, hlm. 861.
- Sentum Sofian Kepala Desa Batu Jangkih Kecamatan Praya Barat Daya, *Wawancara*, Batu Jangkih 19 Mei 2022
- Sri Hartiyah, Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Gas Elpiji Tabung 5,5 kg, *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Sains Al Qur’an Jawa Tengah di Wonosobo*, hlm. 6.
- Sruyani Hendriadi, “*Metode Riset Kuantitatif teori dan aplikasi pada penelitian bidang manajemen dan ekonomi Islam*” Jakarta, Prenadamedia Group, 2014, hlm. 98.
- Stefan Yudhanto Dan Siti Aisah, “Pengaruh Net Profit Marjin, Retrun On Aset, Retun On Equity, Earning Per Share Terhadap Kebijakan Deviden Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Feb* Vol. 1 Nomer 2, Tahun 2012, Hal. 7.
- Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2015, hlm. 9.
- Sugioyno, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung, Alfabeta, 2014, hlm. 134.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: Alfabeta, 2014, hlm. 178
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Jakarta: Alfabeta, 2011, hlm, 8

- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, PT. Rineka Cipta Jakarta, 2010, hlm 169.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta. 2002, Hlm.108.
- Syahrum Salim, "*Metodologi Penelitian Kuantitatif*", Bandung, Citapustaka Media, 2012, hlm, 113.
- Tatik Suryani, "*Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*", Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, hlm. 1 30.
- Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Penerapan dalam pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2017, hlm. 251.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah
- Veithzal Rivai dan Andrian Pratama, *Islamic Financial Management*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Vinna Sri Yuniarti, "*Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*", hlm.215
- Wirosoho, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta :UII Prees, 2005),hlm.14.
- Yulina Putrid, *Islamic Banking*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010, Cet. Ke-1,hlm. 681

Perpustakaan UIN Mataram

## LAMPIRAN 1

Ibu/ saudari diminta untuk memberikan penilaian sesuai dengan pengalaman anda sebagai nasabah PT. PNM Mekar Syariah Desa Batu Jangkih dengan memberikan tanda (x) pada jawaban yang tersedia.

Keterangan: SS = Sangat Setuju  
 S = Setuju  
 R = Ragu-Ragu  
 TS = Tidak Setuju  
 STS = Sangat Tidak Setuju

No.	Pertanyaan	Kategori jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
<b>1</b>	<b>Faktor Budaya (X1)</b>					
1	Saya memilih PT. PNM Mekar syariah karena sesuai dengan ajaran islam					
2.	Saya memilih PT. PNM Mekar syariah karena kelihatan lebih menarik dan menjadi trend untuk diapakai kapan saja					
3	Saya memilih PT. PNM Mekar syariah karena masuk dalam golongan kelas sosial saya					

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
 MATARAM

<b>II</b>	<b>Faktor psikologis (X2)</b>	SS	S	R	TS	STS
4	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah karena ingin memuaskan rasa penasaran saya akan produk yang ditawarkan					
5	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah karena saya mempunyai presepsi yang baik tentang bank syariah					
6	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah karena pengalaman kinerja PT. PNM Mekar yang tidak terpengaruh pada saat kritis					

<b>III</b>	<b>Faktor pribadi</b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>R</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
7.	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah karena produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan selera saya					
8	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah karena sesuai dengan penghasilan saya					
9	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah karena sesuai dengan gaya hidup saya					
10	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah karena sesuai dengan kepribadian saya menggunakan segala sesuatu dengan halal					

<b>IV</b>	<b>Pengambilan keputusan (Y)</b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>R</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
11	Saya memilih PT. PNM Mekar syariah karena sudah sesuai dengan kebutuhan saya					
12	Saya memilih PT. PNM Mekar syariah karena memberikan informasi secara lengkap dan jelas					
13	Saya memilih PT. PNM Mekar syariah karena					

	sangat dekat dengan nasabahnya					
14	Saya memilih PT.PNM Mekar syariah memiliki kualitas pelayanan yang baik					



Perpustakaan UIN Mataram

## LAMPIRAN 2 HASIL KOESIONER

Bud1	Bud2	Bud3	Tbud	Ps1	Ps2	Ps3	TPs
5	5	5	15	5	5	5	15
5	5	5	15	5	5	5	15













5	5	5	15	5	5	5	15
5	5	5	15	4	5	5	14
3	2	3	8	2	2	4	8
5	5	5	15	4	5	5	14
2	2	2	6	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	4	4	4	12
5	5	5	15	5	5	5	15
5	5	5	15	5	5	5	15
5	5	5	15	5	5	5	15

Perpustakaan UIN Mataram

Pr1	Pr2	Pr3	Pr4	TPr	Kep1	Kep2	Kep3	Kep4	TKep
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16













4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	5	4	5	18
4	4	4	4	16	4	4	4	5	17
4	4	5	5	18	5	4	5	4	18
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	5	5	5	5	20
4	4	4	4	16	5	5	5	4	19
4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
4	4	4	4	16	4	4	4	5	17



## LAMPIRAN 3 HASIL OLAH DATA

### 1. REGRESI BERGANDA

. reg TKep Tbud TPp TPp

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	127
Model	312.005125	3	104.001708	F(3, 123)	=	120.63
Residual	106.042119	123	.862131052	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.7463
				Adj R-squared	=	0.7402
Total	418.047244	126	3.31783527	Root MSE	=	.92851

TKep	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]
Tbud	.2237383	.1063491	2.10	0.037	.0132268 .4342497

## 2. UJI VALIDITAS

### a. Budaya

. alpha Bud1 Bud2 Bud3, item

Test scale = mean(unstandardized items)

Item	Obs	Sign	Item test correlation	Item rest correlation	Average interitem covariance	alpha
Bud1	127	+	0.9094	0.7802	.1314211	0.9852
Bud2	127	+	0.9628	0.9130	.1146732	0.8662
Bud3	127	+	0.9677	0.9338	.1299213	0.8679
Test scale					.1253385	0.9346

### b. Psikologis

. alpha Ps1 Ps2 Ps3, item

Test scale = mean(unstandardized items)

Item	Obs	Sign	Item test correlation	Item rest correlation	Average interitem covariance	alpha
Ps1	127	+	0.9709	0.9246	.087739	0.9176
Ps2	127	+	0.9840	0.9601	.0864892	0.8812
Ps3	127	+	0.9304	0.8728	.1323585	0.9713
Test scale					.1021956	0.9515

### c. Pribadi

. alpha Pr1 Pr2 Pr3 Pr4, item

Test scale = mean(unstandardized items)

Item	Obs	Sign	Item test correlation	Item rest correlation	Average interitem covariance	alpha
Pr1	127	+	0.9958	0.9925	.2282215	0.9962
Pr2	127	+	0.9958	0.9925	.2282215	0.9962
Pr3	127	+	0.9957	0.9924	.2295963	0.9962
Pr4	127	+	0.9957	0.9924	.2295963	0.9962

#### d. Keputusan

. alpha Kep1 Kep2 Kep3 Kep4, item

Test scale = mean(standardized items)

Item	Obs	Sign	Item test correlation	Item rest correlation	Average interitem covariance	alpha
Kep1	127	+	0.9729	0.9496	.189518	0.9436
Kep2	127	+	0.9752	0.9514	.1800817	0.9449
Kep3	127	+	0.9595	0.9276	.1989126	0.9501
Kep4	127	+	0.9062	0.8505	.2321376	0.9742
Test scale					.2001625	0.9653

### 3. UJI HETEROSKEDASITAS

. estat hettest

Breusch-Pagan/Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Assumption: Normal error terms

Variable: Fitted values of TKep

H0: Constant variance

chi 2(1) = 0.01

Prob > chi 2 = 0.9295

### 4. UJI MULTIKOLINERITAS

. estat vif

Variable	VIF	1/VIF
TPs	2.24	0.446227
Tbud	2.00	0.501231
TPr	1.20	0.834966
Mean VIF	1.81	

PENELITIAN SEKALIGUS PENYEBARAN KOESIONER KE MASYARAKAT









PEMERINTAH KABUPATEN LOMBOK TENGAH  
KECAMATAN PRAYA BARAT DAYA  
DESA BATU JANGKIH

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**  
Nomor: Pem.4.10/137 / BTJ /2022

Sehubungan dengan surat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram, Nomor : 1132/Un.12/VF/PP.00.9/07/2022, Hal : Izin mengadakan Penelitian tertanggal, 10 Oktober 2022, maka Kepala Desa Batu Jangkiah Kecamatan Praya Barat Daya Kabupaten Lombok Tengah dengan ini menerangkan nama Siswa di bawah ini :

Nama : HOLIANA  
NIM : 190502206  
Progran Studi : Perbankan syariah  
Judul Penelitian : Pengaruh Budaya, Psikologis dan pribadi Masyarakat Batu Jangkiah Kec. Praya Barat Daya Terhadap keputusan melakukan pembiayaan Murabahah di PT. PNM Mekar Syariah

Bahwa Yang Tersebut namanya di atas memang benar telah mengadakan penelitian di Desa Batu Jangkiah Kecamatan Praya Barat daya Kabupaten Lombok Tengah

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Batu Jangkiah, 10 Oktober 2022

Kepala Desa Batu Jangkiah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MATARAM

Perpustakaan UIN Mataram





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0370) 621298-623809 Fax. (0370) 625337 Jempong Mataram  
website : <http://febl.uinmataram.ac.id>, email : [febl@uinmataram.ac.id](mailto:febl@uinmataram.ac.id)

KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Holiana  
NIM : 190502206  
Pembimbing II : Muhammad Muhajir Aminy, ME  
Judul Penelitian : PENGARUH BUDAYA, PRIBADI DAN PSIKOLOGIS  
MASYARAKAT BATU JANGKIH TERHADAP KEPUTUSAN  
MELAKUKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI PT. PNM  
MEKAR SYARIAH.

Tanggal	Materi Konsultasi/Catatan/Saran/Perbaikan	Tanda Tangan
21 Des 2022	- Persamaan regresi subk - Tambahkan alasan, teori, dan penelitian terdahulu pd hasil	
9/1 2023	- Interpretasi data s - Pembahasan apabila tdk sesuai dg hipotesis	
16/1 2023	- Perbaiki alasan ketidaksesuaian dgn hypo tesis - Perbaiki interpretasi	
25/1 2023	- Ace skripsi	

Mengetahui,  
Dekan,

Mataram,  
Pembimbing II

Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag.  
NIP. 197111102002121001

Muhammad Muhajir Aminy, ME  
NIP. 199007282019031009





## UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Plagiarism Checker Certificate

No:241/Un.12/Perpus/sertifikat/PC/01/2023

Sertifikat Ini Diberikan Kepada :

**HOLIANA**

190502206

FEBI

Dengan Judul SKRIPSI

PENGARUH BUDAYA, PSIKOLOGIS DAN PRIBADI MASYARAKAT BATU JANGKIH KEC.  
PRAYA BARAT DAYA TERHADAP KEPUTUSAN MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI PT. PNM MEKAR SYARIAH

SKRIPSI tersebut telah Dinyatakan Lulus Uji cek Plagiasi Menggunakan Aplikasi Turnitin

**Similarity Found : 15 %**

Submission Date : 20/01/2023



UPT Perpustakaan  
UIN Mataram

Humjaway, M.Hum

NIP. 197608282006042001

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram