

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah persepsi atas jual beli pembiayaan *Murabahah* dan motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah. Responden dari penelitian ini adalah mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah topik khusus dalam akuntansi di Universitas Widyatama. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan persepsi atas jual beli pembiayaan *Murabahah* terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah

Menurut **Suharsimi Arikunto (2006)**,

”Variabel adalah objek penelitian.”

Pemilihan mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah topik khusus dalam akuntansi sebagai responden karena dianggap lebih memiliki pengetahuan dan pemahaman mengenai masalah yang dibahas dalam skripsi ini dibandingkan masyarakat lain yaitu masalah mengenai produk bank syariah.

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Sugiono (2004:72) menyatakan bahwa :

” Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subjek/objek.”

Berdasarkan penelitian diatas maka populasi yang diambil pada penelitian ini adalah masyarakat.

Menurut Sugiono (2004: 73):

”Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.”

Sampel yang diambil pada penelitian ini menggunakan sampel kuota.

Sampel Kuota menurut Husein Umar (2002: 140):

”Quota Sampling sama dengan *Judgment* Sampling dua tahap. Tahap pertama adalah tahap dimana periset merumuskan kategori kontrol atau kuota dari populasi yang akan dirisetnya, seperti jenis kelamin, usia, dan asal daerah yang terdefinisikan dengan baik, sebagai basis dari keputusan pemilihan sampel. Tahap kedua adalah penentuan bagaimana sampel diambil.”

Dalam bukunya **Sugiono (2004: 77)** menjelaskan:

” Sampling Kuota merupakan teknik untuk menentukan sampel dari populasi yang mempunyai ciri-ciri tertentu sampai jumlah (kuota) yang diinginkan.”

Berdasarkan kedua pengertian diatas maka pada tahap pertama akan dilakukan pemilihan sampel yang mempunyai ciri-ciri khusus. Sampel yang dipilih adalah mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah topik khusus dalam akuntansi, sampel ini dipilih karena dianggap lebih memiliki pengetahuan lebih daripada masyarakat lain dikarenakan sampel ini sudah memiliki pengetahuan dan pemahaman mengenai masalah yang akan dibahas yaitu produk dari bank syariah.

Kemudian tahap kedua yaitu menentukan jumlah kuota yang diinginkan.

Menurut **Husein Umar (2002: 140)**:

”Ukuran sampel pada Quota Sampling biasanya cukup besar, dengan harapan agar karakteristik sampel (statistik) sedapat mungkin mendekati karakteristik populasinya (parameter).”

Berdasarkan pendapat di atas maka peneliti menentukan jumlah sampel sebanyak 91 orang. Jumlah sampel tersebut didapat dari jumlah mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah topik khusus dalam akuntansi setiap semesternya.

Data yang diperlukan untuk penelitian ini dikumpulkan dengan cara penyebaran kuesioner pada mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah topik khusus dalam akuntansi di Universitas Widyatama. Penulis mendatangi setiap responden secara langsung untuk meminta mengisi kuesioner tersebut.

3.3 Metode Penelitian

3.3.1 Metode yang digunakan

Metode yang digunakan dalam metode penelitian ini adalah metode deskriptif dengan menggunakan metode survei.

Nazir (2003: 54), menjelaskan bahwa;

”Metode penelitian deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Dimana tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan aktual mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.”

Sementara itu menurut **Sugiono (2004: 11)**, menyatakan bahwa:

”Penelitian deskriptif ini dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independent) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variable lain,”

Sedangkan pengertian metode survei menurut **Nazir (2003: 56)** adalah:

”Suatu penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah. Metode survei membedah dan menguliti serta mengenal masalah-masalah dan mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan praktik-praktik yang sedang berlangsung. Dalam metode survei juga dikerjakan evaluasi serta perbandingan-perbandingan terhadap hal-hal yang telah dikerjakan orang dalam menangani situasi atau masalah yang serupa dan hasilnya dapat digunakan dalam pembuatan rencana dan pengambilan keputusan dimasa mendatang. Penyelidikan dilakukan dalam waktu bersamaan terhadap sejumlah individu atau unit, baik secara sensus atau dengan menggunakan sampel.”

Berdasarkan penelitian-penelitian di atas, dapat diartikan bahwa metode penelitian deskriptif dengan pendekatan survei adalah suatu prosedur penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyusun, menganalisa dan menginterpretasikan data sehingga dapat memberikan gambaran keadaan yang terjadi secara nyata untuk kemudian ditarik kesimpulan yang dapat dijadikan dasar untuk dijadikan saran.

Dasar-dasar yang diperoleh kemudian diolah, dianalisis dan diproses lebih lanjut dengan dasar-dasar teori yang telah dipelajari sedangkan analisis dilakukan melalui pendekatan kuantitatif dengan menggunakan metode statistik yang relevan untuk menguji hipotesis. Untuk itu ditempuh serangkaian langkah yaitu:

1. Operasionalisasi variabel penelitian
2. Pemilihan sampel
3. Pengumpulan data
4. Analisis dan pengujian hipotesis
5. Penarikan kesimpulan

3.3.2 Operasionalisasi Variabel Penelitian

Sesuai dengan judul yang dipilih yaitu ”Persepsi atas Prinsip Jual Beli dalam Pembiayaan *Murabahah* terhadap Motivasi Mahasiswa menjadi Nasabah Bank Syariah”, maka dalam penelitian ini ada dua variabel, yaitu:

1. Persepsi Atas Prinsip Jual Beli dalam Pembiayaan *Murabahah* sebagai variabel independen (X), yaitu suatu variabel yang keberadaannya tidak dipengaruhi oleh variabel lain, sebaliknya variabel ini akan mempengaruhi variabel lainnya.
2. Motivasi Mahasiswa menjadi Nasabah Bank Syariah sebagai variabel dependen (Y), yaitu variabel yang keberadaannya merupakan sesuatu yang dipengaruhi atau yang dihasilkan oleh variabel independen.

Kedua variabel tersebut digunakan untuk mencari koefisien korelasi guna mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X terhadap variabel Y, untuk mengukur variabel independen dan dependen dilakukan penyebaran kuesioner kepada sejumlah responden dimana jumlah sampel yang diambil dari jumlah kuesioner yang dikembalikan dan telah diisi dengan semestinya.

Kuesioner tersebut disusun berdasarkan indikator-indikator yang digunakan untuk melihat apakah persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah* memiliki pengaruh terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah. Kedua variabel penelitian variabel dapat dijabarkan dalam beberapa dimensi dan indikator seperti dijabarkan dalam tabel 3.1 dan tabel 3.2.

Tabel 3.1
Variabel Indenden Penelitian Penjabarannya
ke dalam Dimensi

Variabel	Dimensi	Skala Pengukuran	Instrumen
X : Persepsi Atas Prinsip Jual Beli Pembiayaan <i>Murabahah</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Pemahaman jual beli pembiayaan <i>murabahah</i>2. Pemahaman atas Penentuan margin3. Pemahaman Mekanisme Perhitungan jual beli	Skala Ordinal dengan 5 penilaian yaitu 1 s/d 5	Kuesioner

Tabel 3.2
Variabel Dependen Penelitian dan Penjabarannya
ke dalam Dimensi

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala Pengukuran	Instrumen
Y : Motivasi Mahasiswa Menjadi Nasabah Bank Syariah	<p>- Faktror Emosional</p> <p>- Faktor dorongan dari dalam</p> <p>- Faktor Motivasi Sosial</p>	<p>1.Kesesuaian dengan syariat Islam</p> <p>2.Keinginan agar terhindar dari riba</p> <p>1. Sikap</p> <p>2. Persepsi</p> <p>3. Motivasi</p> <p>1. Pengaruh kelompok reverensi</p> <p>2. Pendidikan</p> <p>3.Kondisi sosial dan Keluarga</p>	Skala Ordinal dengan 5 penilaian yaitu 1 s/d 5	Kuesioner

Ukuran yang digunakan untuk menilai jawaban-jawaban yang diberikan dalam menguji variabel independen yaitu lima tingkatan, bergerak dari 1 sampai 5 untuk pertanyaan positif alternatif jawaban sebagai berikut :

- Skor 5 untuk jawaban Sangat Positif (SP)
- Skor 4 untuk jawaban Positif (P)
- Skor 3 untuk jawaban Netral (Nt)
- Skor 2 untuk jawaban Negatif (N)
- Skor 1 untuk jawaban Sangat Negatif (SN)

Sementara itu instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa kuesioner yang terdiri dari dua bagian yaitu: instrumen untuk

mengukur variabel persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* (variabel X) dan instrumen untuk mengukur variabel untuk mahasiswa menjadi nasabah bank syariah (variabel Y)

Adapun pengertian instrumen penelitian menurut **Sugiyono (2004: 92)** adalah:

”Suatu alat ukur dalam penelitian yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang sedang diamati. Secara spesifik fenomena ini disebut variabel penelitian.”

Instrumen yang digunakan pada penelitian ini terdiri atas 20 pertanyaan. Item pertanyaan 1-10 mewakili variabel X diadaptasi dari teori-teori dan hasil penelitian sebelumnya. Sedangkan pertanyaan 11-20 mewakili variabel Y yang diadaptasi dari teori-teori dan hasil penelitian sebelumnya yang dimodifikasi oleh penelitian sesuai dengan bentuk kuesioner dan tujuan penelitian.

3.3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data primer dan data sekunder adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Reserch*)

Merupakan pengumpulan data primer dengan cara meninjau secara langsung mahasiswa di Universitas Widyatama. Dalam hal ini penulis berusaha mengumpulkan data yang akurat dengan cara:

- Observasi, berupa pengamatan secara langsung kepada subjek penelitian untuk mengumpulkan data yang diperlukan.
- Penyebaran angket (kuesioner) mengenai persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* dan motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah, kepada pihak yang berkepentingan guna memperoleh data yang dibutuhkan.
- Wawancara, berupa percakapan langsung dengan subjek penelitian mengenai setiap pernyataan yang terdapat dalam kuesioner penelitian.

2. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Merupakan cara untuk memperoleh data sekunder yang dapat memberikan landasan teori guna mendukung data primer maupun sekunder yang diperoleh selama penelitian serta untuk menunjang pembahasan identifikasi masalah. Penulis melakukan studi kepustakaan dengan mempelajari, mengkaji dan menelaah literatur. Literatur yang ada kaitannya dengan objek penelitian ini, sehingga diharapkan data-data yang diperoleh didukung dengan dasar-dasar teori yang relevan.

3.3.4 Pengujian Data

Untuk pengungkapan aspek-aspek atau variabel yang diteliti, diperlukan alat ukur atau skala yang dapat diandalkan agar kesimpulan penelitian tidak akan keliru dan tidak memberikan gambaran jauh berbeda dengan keadaan yang sebenarnya. Untuk variabel penelitian tersebut perlu dilakukan uji validitas dan reabilitas.

3.3.4.1 Uji Validitas

Uji validitas dimaksudkan untuk menentukan apakah kuesioner yang digunakan dalam penelitian benar-benar dapat mengukur atribut yang dimaksud. Dengan menggunakan prosedur seleksi item dengan cara menguji karakteristik masing-masing yang menjadi bagian tes yang bersangkutan, item-item yang tidak memenuhi kualitas tidak dapat diikutkan menjadi bagian tes.

Rumus Product Moment Pearson sebagai berikut :

$$r = \frac{n(\sum X_i Y_i) - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{\sqrt{\{n \sum X_i^2 - (\sum X_i)^2\} \{n \sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2\}}}$$

Sumber Husain Umar (2002 : 111)

Keterangan

r = Koefisien korelasi product moment pearson

n = Jumlah sampel

3.3.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah kuesioner dapat memberikan ukuran yang konsisten atau tidak. Konsep reliabilitas ini erat kaitannya dengan sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya atau tidak.

Dalam penelitian ini pengujian reliabilitas kuesioner dilakukan dengan metode *Internal Consistency*. Formula yang digunakan pada penelitian ini adalah *Cronbach's Alpha* yang dianggap paling sesuai untuk pengujian terhadap item-item yang memiliki skor 1 sampai 5, sekumpulan pernyataan dikatakan reliabel jika koefisien reliabilitasnya lebih dari atau sama dengan 0.70.

Dasar pengambilan keputusan

- Jika r Alpha positif ($r \geq 0.70$), maka faktor variabel tersebut reliabel.
- Jika r negatif ($r \leq 0.70$), maka faktor atau variabel tersebut tidak reliabel

Rumus metode Internal Consistency Formula Cronbach's Alpha sebagai berikut :

$$r = \left[\frac{K}{K-1} \right] \left[1 - \frac{\sum Si^2}{St^2} \right]$$

Sumber Sugiyono (2003 : 282)

Keterangan :

St^2 = Varian skor total dari responden

Si^2 = Varian masing-masing item

K = Jumlah item yang diuji

Σ = Jumlah semua item yang diuji

Rumus Variance

$$S^2 = \frac{\sum (X - \bar{X})^2}{N}$$

Sumber Husein Umar (2002 : 157)

Keterangan :

\bar{X} = Mean

X = Row Score

N = Number of row score

Dalam metode *Internal Consistency* ini, semakin tinggi koefisien Alpha maka kuesioner tersebut saling reliabel. Koefisien Alpha akan semakin besar ketika item-item yang diuji tersebut saling berhubungan satu sama lain. Suatu item dikatakan tidak reliabel apabila item tersebut dihilangkan sehingga membuat koefisien alpha semakin besar, dan sebaliknya suatu item dikatakan reliabel jika menghilangkan item-item tersebut sehingga membuat koefisien alpha semakin kecil.

3.3.5 Rancangan Pengujian Hipotesis

Sesuai dengan hipotesis yang penulis gunakan, maka hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan sejauh mana pengaruh suatu variabel terhadap variabel lainnya. Rancangan pengujian hipotesis yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Penetapan hipotesis penelitian
2. Pemilihan tes statistik dan pengujian hasil tes statistik
3. Penetapan tingkat signifikansi
4. Penarikan kesimpulan

3.3.5.1 Penetapan Hipotesis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengujian hipotesis yang berkaitan dengan pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel bebas / independent variabel (variabel X) terhadap variabel terkait 1 Dependent Variabel (variabel Y).

Pengujian hipotesis yang dilakukan adalah pengujian hipotesis nol (H_0) yang menyatakan tidak terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terkait, dan hipotesis alternatif (H_a) yang menyatakan sebaliknya.

Hipotesis nol (H_0) dan Hipotesis alternatif (H_a) dinyatakan sebagai berikut :

- $H_a = r_s = 0$ Tidak terdapat hubungan persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan murabahah terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah.
- $H_0 = r_s \neq 0$ Terdapat hubungan persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan murabahah terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah.

3.3.5.2 Pemilihan Tes Statistik dan Pengujian Hasil Tes Statistik

Pengujian hipotesis nol (H_0) dengan menggunakan statistik non parametik sangat sesuai dengan data-data ilmu sosial dan dapat digunakan bukan untuk skor eksak dalam pengertian keangkaan, melainkan semata-mata merupakan tingkatan atau ranking serta sesuai dengan sampel yang kecil.

Dari beberapa teknik pengujian non parametik yang ada, untuk penelitian ini penulis menggunakan koefisien-koefisien Rank Spearman, dengan alasan penggunaan teknik pengujian ini merupakan ukuran asosiasi yang menuntut kedua variabel diukur sekurang-kurangnya dalam skala ordinal, sehingga objek atau individu-individu yang dipelajari dapat di ranking dalam dua rangkaian berturut-turut.

Apabila tidak terdapat ranking yang sama atau kembar, maka rumus koefisien korelasi rank spearman adalah sebagai berikut :

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Sumber Sugiyono (2004 : 264)

Keterangan :

- r_i = Koefisien korelasi rank spearman, yang menunjukkan keeratan hubungan antara unsur-unsur variabel X dan variabel Y.
- d_i = Selisih rank data variabel X dan variabel Y atau $(X_i - Y_i)$
- N = Banyaknya pasangan data

Untuk menggunakan rumus diatas, langkah-langkah yang harus ditempuh sebagai berikut :

1. Berilah ranking observasi pada variabel X mulai 1 sampai n, juga untuk observasi pada variabel Y mulai 1 sampai n.
2. Daftar n subjek tersebut dari setiap subjek ranking pada variabel X dan ranking pada variabel Y disetiap nama subjek,
3. Tentukan harga untuk d_i setiap subjek dengan dikurangkan ranking Y pada ranking X. kuadratkan harga tersebut untuk menentukan d_i^2 masing-masing subjek. Jumlahkan harga d_i^2 untuk ke n kasus guna mendapatkan jumlah d_i .
4. Terakhir hitung koefisien korelasi rank spearman dengan menggunakan rumus koefisien korelasi diatas.

Ukuran yang dipakai untuk menentukan derajat atau kekuatan korelasi antara variabel-variabel dinamakan koefisien koralsi. Koefisien korelasi ini harga-harganya dapat bernilai negatif atau positif bahkan bernilai nol, tetapi selalu tidak kurang dari -1 dan tidak lebih dari $+1$, untuk koefisien korlasi bertanda positif, menyatakan adanya pengaruh linier positif antara atau langsung dan pengaruh itu linier negatif atau berlawanan jika koefisien korelasinya bertanda negatif. Untuk menentukan keeratan pengaruh yang terjadi digunakan kriteria yang tertera pada tabel 3.3 sebagai berikut :

Tabel 3.3

Interprestasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interva Koefisien	Tingkat Hubungan
0.0 – 0.199	Sangat Rendah
0.20 – 0.399	Rendah
0.40 – 0.599	Sedang
0.60 – 0.799	Kuat
0.80 – 1.000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2004 : 183)

Jika dalam perhitungan terdapat dua subjek atau lebih yang mendapatkan skor pada variabel yang sama, masing-masing akan mendapatkan rata-rata ranking sehingga terdapat ranking kembar. Jika proposrsi rangking kembar yang terjadi tidak besar, maka akibatnya r_0 dapat diabaikan. Tetapi apabila proporsi ranking kembar yang terjadi cukup besar, maka dalam perhitungan korelasi perlu dimasukkan faktor korelasi. Besarnya r menunjukkan jumlah variasi nilai T dari semua kelompok nilai kembar, sehingga perhitungan r_0 menjadi :

$$r_0 = \frac{\sum X^2 + \sum Y^2 - di^2}{2\sqrt{\sum X^2 \cdot \sum Y^2}}$$

Sumber , Sidney Siegal (1997 : 206)

dengan ketentuan

$$\sum X^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum T_x$$

Sumber, Sidney Siegal (1997 : 257)

$$\sum Y^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum T_y$$

Sumber, Sidney Siegal (1997 : 257)

Faktor Korelasi adalah sebagai berikut :

$$\sum T_x = \sum T_y = \frac{t^3 - t}{12}$$

Sumber, Sidney Siegal (1997 : 256)

Keterangan :

r_1 = Koefisien korelasi rank spearman

n = Jumlah sampel

d_y = Selisih rank X dan Y

t = Banyaknya angka yang sama pada suatu ranking

$\sum X^2$ = Jumlah kuadrat variabel X

$\sum Y^2$ = Jumlah kuadrat variabel Y

$\sum T_x$ = Faktor korelasi jumlah kuadrat variabel X sebagai akibat adanya ranking yang sama

$\sum T_y$ = Faktor korelasi jumlah kuadrat variabel Y sebagai akibat adanya ranking yang sama

Kemudian untuk menentukan penerimaan atau menolak hipotesis dilakukan dengan cara menguji koefisien korelasi rank spearman dengan menggunakan statistik uji t_{hitung} yang mempunyai rumus sebagai berikut :

$$t_{hitung} = \frac{r_s \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_s^2}}$$

Sumber, Sugiyono (2004 : 292)

Kriteria penerimaan dan penolakan hipotesis yang digunakan sebagai berikut :

H_0 diterima jika : $t_{hitung} \leq t_{tabel} (df = n - 2)$

H_a ditolak jika : $t_{hitung} > t_{tabel} (df = n - 2)$

Selanjutnya adalah mencari besarnya pengaruh variabel independen. Hal ini dilakukan dengan mencari koefisiensi determinasi dengan rumus :

$$Kd = r_s^2 \times 100$$

Sumber : Ridwan (2003 : 228)

Keterangan :

Kd = Koefisien determinasi

r_s = Nilai koefisien korelasi rank spearman

Perhitungan faktor berikutnya adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh nyata faktor-faktor lain diluar variabel independent (X) yang ikut mempengaruhi variabel dependent (Y) dengan rumus koefisien residu (K_r) sebagai berikut :

$$K_r = 1 - r^2$$



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Pada bab ini akan dipaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dilanjutkan dengan perhitungan statistik dan pengujian hipotesis untuk menguji apakah terdapat hubungan persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* terhadap motivasi masyarakat menjadi nasabah bank syariah. pada bab ini pula, penulis akan menguraikan pembahasan yang berkaitan dengan hasil penelitian yang didasarkan pada teori serta penelitian yang terdahulu.

Untuk memperoleh data dalam menganalisa sejauh mana pengaruh persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah (seperti yang telah dijelaskan di bab II), maka disebarakan kuesioner kepada mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah topik khusus dalam akuntansi di Universitas Widyatama.

Penyebaran kuesioner dilakukan tanggal 1 Juli 2009 sampai dengan 18 Juli 2009, kuesioner yang disebarakan sebanyak 91 eksemplar dan kuesioner yang dikembali sebanyak 91 kuesioner (100%). Untuk lebih jelasnya berikut ini adalah tabel data penyebaran kuesioner:

Tabel 4.1
Data Penyebaran Kuesioner

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Kuesioner yang disebar	91	100
Kuesioner yang kembali	91	100
Kuesioner yang tidak kembali	0	0

Sumber: Data Kuesioner

4.2 Hubungan Persepsi atas Prinsip Jual Beli Pembiayaan *Murabahah* terhadap Motivasi Mahasiswa Menjadi Nasabah Bank Syariah

4.2.1 Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Pengujian validitas digunakan untuk mengukur valid atau invalid suatu pernyataan kuesioner yang disebarakan kepada para responden, maka kuesioner dikatakan valid jika pernyataan kuesioner mampu mengungkap sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Sedangkan pengujian reliabilitas merupakan metode untuk mengukur suatu jawaban pernyataan, suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban terhadap pernyataan adalah konsisten. Pengukuran validitas maupun reliabilitas pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan alat bantu *software* SPSS 13.0.

Tabel 4.2
Validitas Data Variabel X

Variabel X			
Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
P1	0.408	0.207	Valid
P2	0.323	0.207	Valid
P3	0.381	0.207	Valid
P4	0.412	0.207	Valid
P5	0.353	0.207	Valid
P6	0.412	0.207	Valid
P7	0.402	0.207	Valid
P8	0.391	0.207	Valid
P9	0.355	0.207	Valid
P10	0.426	0.207	Valid

Dengan menggunakan *alpha* sebesar 5%, dan 91 responden yang diteliti, diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0.207. Dari tabel di atas, terlihat bahwa dari 10 item pertanyaan untuk persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah* mempunyai nilai r_{hitung} untuk masing-masing item pertanyaan lebih besar dari nilai r_{tabel} , maka item-item pertanyaan tersebut adalah *valid*.

Sedangkan pengujian reliabilitas diperoleh nilai koefisien reliabilitas sebesar 0.722, karena nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0.722 > 0.207$) maka dikatakan reliabel.

Tabel 4.3
Validitas Data Variabel Y

Variabel Y			
Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
P1	0.659	0.207	Valid
P2	0.651	0.207	Valid
P3	0.662	0.207	Valid
P4	0.620	0.207	Valid
P5	0.499	0.207	Valid
P6	0.679	0.207	Valid
P7	0.650	0.207	Valid
P8	0.643	0.207	Valid
P9	0.681	0.207	Valid
P10	0.516	0.207	Valid

Dengan menggunakan *alpha* sebesar 5%, dan 91 responden yang diteliti, diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0.207. Dari tabel di atas, terlihat bahwa dari 10 item pertanyaan untuk motivasi mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah mempunyai nilai r_{hitung} untuk masing-masing item pertanyaan lebih besar dari nilai r_{tabel} , maka item-item pertanyaan tersebut adalah *valid*.

Sedangkan pengujian reliabilitas diperoleh nilai koefisien reliabilitas sebesar 0.889, karena nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0.889 > 0.207$), maka dikatakan reliabel.

**Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Persepsi Atas Prinsip Jual Beli
Pembiayaan Murabahah**

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	91	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	91	100,0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,722	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	30,2527	15,835	,408	,698
VAR00002	30,6044	15,220	,323	,713
VAR00003	30,4286	15,892	,381	,701
VAR00004	31,4725	13,941	,412	,699
VAR00005	30,6593	16,005	,353	,705
VAR00006	30,8352	15,139	,412	,695
VAR00007	30,5055	15,431	,402	,697
VAR00008	30,7912	15,411	,391	,699
VAR00009	30,6923	16,126	,355	,705
VAR00010	31,2418	15,430	,426	,694

4.2.2 Koefisien Korelasi Rank Spearman

Untuk menganalisis korelasi antara variabel X (Persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah*) dengan variabel Y (Motivasi mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah), digunakan analisis korelasi Rank Spearman melalui pengolahan data dengan *software* SPSS 13.0. Berdasarkan hasil pengolahan data

kuesioner, maka dapat diketahui kuat tidaknya korelasi antara dua variabel. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.4
Korelasi Variabel X (Persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah*)
dengan Variabel Y (Motivasi mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah)

Correlations			Persepsi atas prinsip jual beli	Motivasi Mahasiswa menjadi nasabah bank syariah
Spearman's rho	Persepsi atas prinsip jual beli	Correlation Coefficient	1,000	,427**
		Sig. (2-tailed)	.	,000
		N	91	91
	Motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah	Correlation Coefficient	,427**	1,000
		Sig. (2-tailed)	,000	.
		N	91	91

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

Dari tabel di atas, diperoleh nilai korelasi antara variabel X (Persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah*) dengan variabel Y (Motivasi mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah) sebesar 0.427, hal ini menunjukkan terdapat hubungan yang sedang dan positif, karena berada pada interval 0.40 – 0.599 (Sugiyono, 2004 : 183)). Hubungan yang sedang ini menunjukkan bahwa semakin baik persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *Murabahah*, maka motivasi mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah akan semakin tinggi.

4.2.3 Koefisien Determinasi

Analisis ini digunakan untuk menghitung besarnya pengaruh variabel X (Persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah*) terhadap variabel Y (Motivasi mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah), dengan menggunakan rumus dibawah ini:

$$\begin{aligned}
 Kd &= r_s^2 \times 100\% \\
 &= (0.427)^2 \times 100\% \\
 &= 18.23\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil penghitungan di atas, maka besarnya pengaruh persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah* terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah Bank Syariah sebesar 18.2365%, sedangkan sisanya sebesar 81.77% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah* yang tidak diteliti.

4.2.4 Pengujian Hipotesis

Untuk mengetahui apakah hipotesis diterima atau ditolak, maka dilakukan uji t dua pihak (*two tailed*) dengan hipotesis sebagai berikut :

$H_0 = r_s = 0$ Tidak terdapat hubungan persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah* terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah.

$H_a = r_s \neq 0$ Terdapat hubungan persepsi atas prinsip jual beli pembiayaan *murabahah* terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah.

Dengan kriteria pengujian hipotesis sebagai berikut:

H_0 diterima jika : $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ ($df = n - 2$)

H_a ditolak jika : $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($df = n - 2$)

Untuk menghitung uji signifikan t, maka dipergunakan rumus dibawah ini.

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

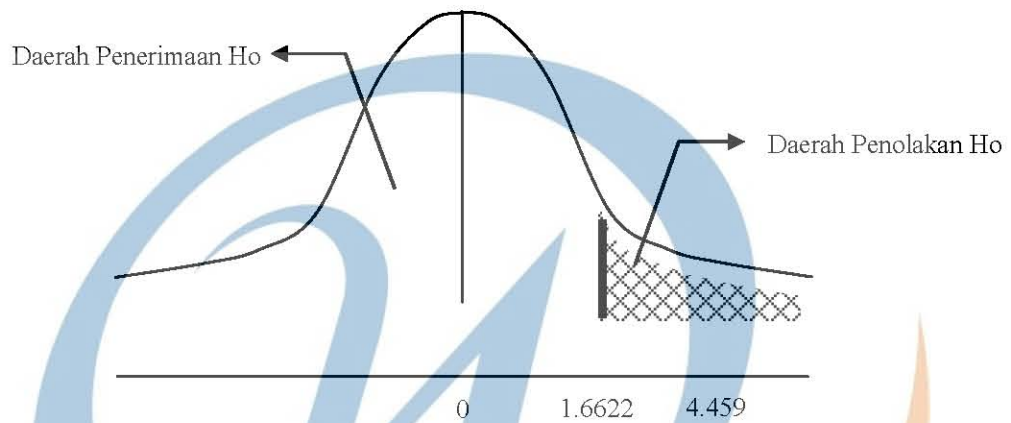
$$t = 0.427 \sqrt{\frac{91-2}{1-0.427^2}}$$

$$t = 4.459$$

Berdasarkan hasil penghitungan di atas didapat nilai t_{hitung} sebesar 4.459, kemudian dibandingkan dengan t_{tabel} . Untuk mencari t_{tabel} diperlukan tabel nilai distribusi t yang dapat dilihat pada lampiran, dengan rumus $df = n-2$ diperoleh $df = 91-2 = 89$, tingkat signifikan α untuk uji dua pihak (*two tailed test*) = 0.05, maka diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1.6622. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4.459 > 1.6622$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, terdapat hubungan persepsi atas

prinsip jual beli pembiayaan *murabahah* terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah.

Gambar 4.1
Daerah Penolakan dan Penerimaan Ho



Berdasarkan hasil uji korelasi, koefisien determinasi dan uji t, maka hipotesis yang penulis ajukan yaitu “ **Persepsi atas Prinsip Jual beli dalam Pembiayaan *Murabahah* terhadap Motivasi Mahasiswa menjadi Nasabah Bank Syariah.**” dapat diterima.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan teori yang dipelajari serta pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya, maka untuk menjawab identifikasi masalah, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

Dari hasil penelitian terhadap mahasiswa di Universitas Widyatama, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* terhadap motivasi mahasiswa menjadi nasabah bank syariah. Hal ini memberi arti bahwa persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* dan motivasi mahasiswa memiliki hubungan yang berbanding lurus, dimana semakin tinggi jual beli pembiayaan *murabahah* yang dipahami oleh mahasiswa maka semakin positif persepsi yang dimiliki mahasiswa sehingga akan meningkatkan pula motivasi pada diri mahasiswa tersebut. Sementara itu, besarnya persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* yang dapat diterangkan oleh besarnya motivasi mahasiswa adalah sebesar pemahaman mahasiswa terhadap jual beli pembiayaan *murabahah*.

Misalnya seorang nasabah membaca keluhan nasabah lain mengenai jual beli pembiayaan *murabahah* pada salah satu bank, ketika bank syariah memberikan pembiayaan *murabahah* dengan harga yang terkesan lebih mahal daripada bank-bank konvensional. Umumnya mereka mengatakan operasional bank syariah tidak berbeda dengan bank konvensional. Hanya saja jika di Bank Konvensional menetapkan sistem bunga, maka di bank syariah dirubah menjadi margin. Sedangkan dalam skim *murabahah* fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank, dan bank memberitahu secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.

Di samping itu motivasi mahasiswa tidak hanya dipengaruhi oleh persepsi atas jual beli pembiayaan *murabahah* saja melainkan terdapat faktor lain yang juga dapat mempengaruhi motivasi mahasiswa seperti lingkungan, lokasi, pelayanannya, fasilitas, aman dan lain sebagainya.

Selanjutnya hipotesis yang menyatakan "Terdapat hubungan antara Persepsi Atas Jual Beli Pembiayaan *Murabahah* terhadap Motivasi Mahasiswa menjadi Nasabah Bank Syariah" diterima.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan, penulis akan mencoba memberikan beberapa saran perbaikan yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan.

5.2.1 Saran untuk Perkuliahan

Berdasarkan hasil pengelolaan terdapat beberapa pendekatan lain dapat digunakan untuk meningkatkan motivasi mahasiswa selain dari faktor motivasi sosial, antara lain meningkatkan reputasi dan citra bank syariah hal ini sangat diperlukan untuk mendorong nasabah untuk memilih bank syariah. Kemudian praktisi perbankan syariah perlu lebih agresif dalam mempromosikan dan sosialisasi terhadap masyarakat. Karena saat ini bank memiliki fungsi yang sangat penting dalam kehidupan hampir setiap orang. Bukan hanya sebagai tempat penyimpanan uang, tetapi juga *intermediator* dalam transaksi bisnis, pembayaran gaji, dan semua aktivitas yang membutuhkan layanan cepat dan memudahkan.

Sementara itu untuk meningkatkan pemahaman mengenai jual beli pembiayaan *murabahah* itu sendiri, dapat dilakukan dengan melakukan komunikasi formal antara mahasiswa maupun masyarakat dengan pihak bank syariah serta dapat juga melakukan komunikasi informal dengan mahasiswa maupun masyarakat lain yang sudah menjadi nasabah bank syariah sehingga mahasiswa dapat mengetahui secara langsung pendapat nasabah yang sudah merasakan fasilitas dan produk bank syariah serta yang lebih penting lagi adalah meluruskan persepsi mahasiswa terhadap jual beli pembiayaan *murabahah*.

5.2.2 Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Bagi pihak-pihak lain yang tertarik untuk meneliti topik ini secara lebih mendalam, maka penulis akan menyarankan beberapa hal berikut:

1. Memperluas populasi penelitian, yaitu dengan menambah jumlah responden yaitu masyarakat agar lebih representatif.
2. Mengevaluasi pernyataan-pernyataan dalam kuesioner agar pernyataan-pernyataan tersebut dapat mewakili secara tepat variabel yang hendak diukur. Penulis juga menyarankan untuk mencari indikator lain yang digunakan untuk mengukur variabel-variabel yang telah ditetapkan.
3. Data penelitian yang telah diperoleh dikembangkan dengan wawancara, karena akan lebih mencerminkan keadaan sebenarnya.
4. Menambahkan variabel lain yang mungkin mempengaruhi motivasi mahasiswa, minat, keputusan, dan lain-lain. Perubahan status variabel juga dapat dilakukan, misalnya motivasi mahasiswa sebagai variabel bebas dan persepsi atas jual beli pembiayaan murabahah sebagai variabel terikat, sehingga dapat memberikan hasil penelitian yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

AAO-IFI, 1998. Hukum-Hukum Jual Beli *Murabahah*.

Abdul Majid, 2008. Pengertian Masyarakat melalui [http://majidbsz.wordpress.com/2008/06/30/pengertian masyarakat.html](http://majidbsz.wordpress.com/2008/06/30/pengertian-masyarakat.html)).

Al Khadas, 1999. Tentang Prosedur Pembiayaan *Murabahah*.

Departemen Pendidikan Indonesia, 2007 **Kamus Besar Bahasa Indonesia** Balai Pustaka.

Eko Hadi Wiyono, 2007 **Kamus Besar Bahasa Indonesia** Balai Pustaka.

Faqih Nabhan "Dasar-Dasar Akuntansi Bank Syariah" **Lambung Ilmu, 2008**
Pengertian *Murabahah*

Husein Umar, 2002. Pengetian Sampel.

Ibnu Qudamah "Mughni" **Tazkia Institue, 1999, 21** Tentang *Murabahah*.

Lukita Tri Prakasa, SH. Msi 2006 Pengertian Margin *Murabahah*.

Nazir, 2003. Pengertian Metode Survei.

Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.7/4/PBI/2005 Tentang Penyelesaian Pengaduan Nasabah.

Pernyataan Standar Akuntansi keuangan (PSAK) 59, 2007. Tentang Akuntansi Perbankan Syariah.

Pengertian Prinsip melalui <http://1/id.wikimedia.org>.

Pengertian Jual Beli melalui www.geocitis.com.

Pengertian Jual Beli melalui **Warnet dipo.blog spot.com**.

Pengertian Jual Beli melalui **ikllan max.com**.

Sugiono, 2004. Pengertian Sampel dan Populasi.

Teori Motivasi, Hilgard dan Akitson melalui www.squido.comdefinisi-motivasi.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008. Tentang Perbankan Syariah.

Usmani, 2003. Pengertian Metode Survei.