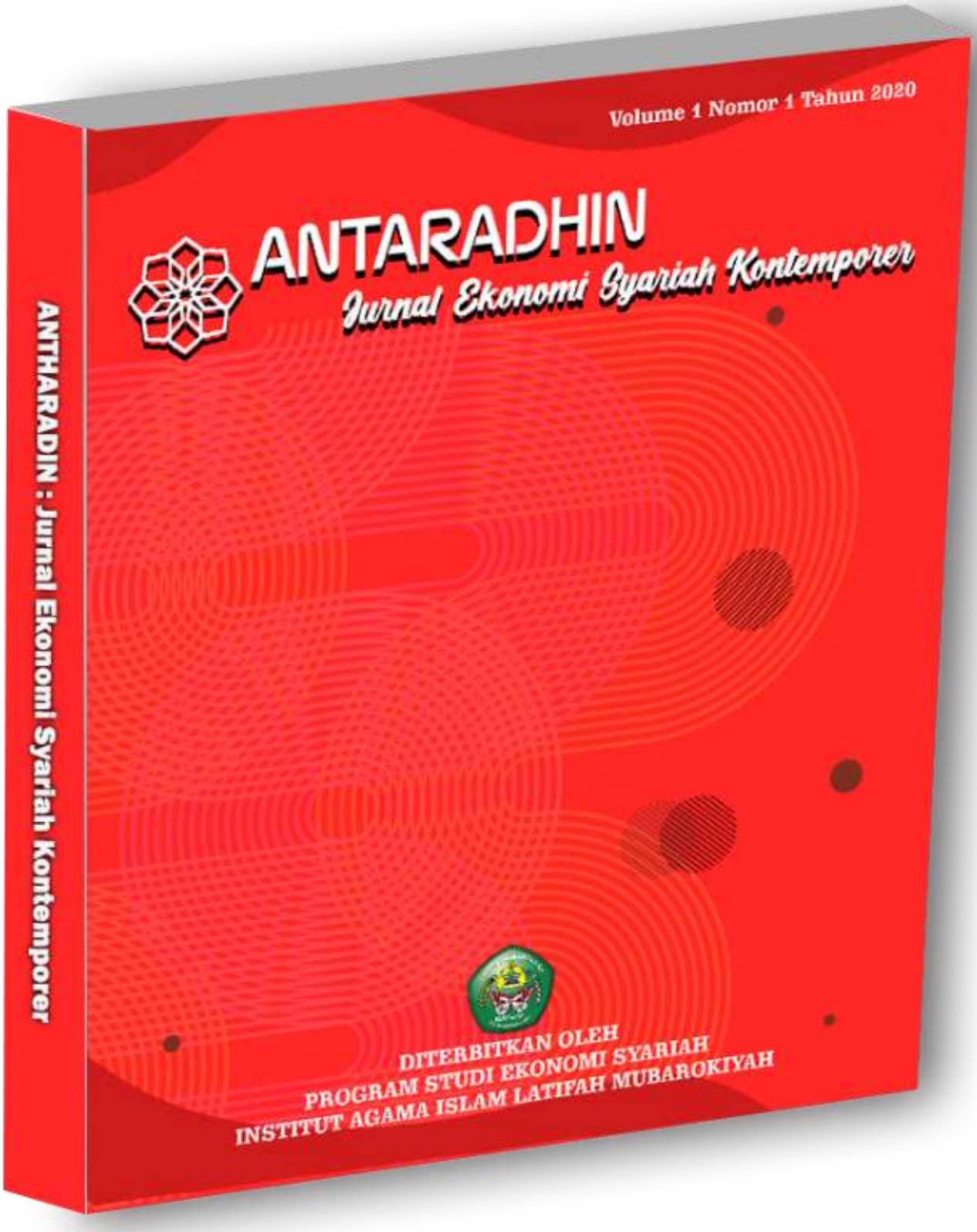

Volume 1 Nomor 1 Tahun 2020
ANTARADHIN
Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer
DITERBITKAN OLEH
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM LATIFAH MUBAROKIYAH
ANTHARADIN : Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer

ANTARADHIN
Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer

Vol. 1. No. 1 (2020) 01-06		E-ISSN: XXXX-XXXX P-ISSN: XXXX-XXXX
Published online on the journal's website: ***http://jurnal.iailm.ac.id/index.php/antaradhin***		

Editorial Teams:
Editor in Chief
Junjun Kurnia, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah, Indonesia
Editorial Board
Faisal, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah, Indonesia
Dudi Jamaludin, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah, Indonesia
Hendra Gunawan, Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, Indonesia, Google Scholar, ID Sinta
Nandi Pinto, Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang, Indonesia, Google Sholar

Reviewers:
Yoyok Prasetyo, Universitas Islam Nusantara, Indonesia, Google Scholar, Sinta ID, Scopus ID
Ilham Mirzaya Putra, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia, Google Scholar, ID Sinta
Dedi Junaedi, Institut Agama Islam Nasional Laa Roiba Bogor, Indonesia, Google Scholar, ID Sinta
Indhra Musthofa, Universitas Islam Malang, Indonesia, Google Scholar, ID Sinta
Miftachul Ulum, Institut Pesantren Sunan Drajat Lamongan, Google Scholar, ID Sinta, ID ORCID
Edwin Hadiyan, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Indonesia, Google Sholar, Sinta ID

Table of Contents:

1. **Pengaruh Disiplin Kerja terhadap Kinerja Karyawan di Bank BJB Syariah Tasikmalaya** 1-13
   Aang Kunaepi, Dedi Retno, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Sekolah Tinggi Agama Islam Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia

2. **Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja terhadap Pendapatan Usaha Mikro di BMT Al-Islam Kabupaten Ciamis** 14-27
   R. Hozin Abdul Fatah, Ade Sabit Ridwan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Indonesia

3. **Kontribusi Zakat Produktif terhadap Penurunan Kemiskinan di Badan Amil Zakat Kecamatan Pagerageung** 28-39
   Rd. Nurhayati, Apong Puspitasari, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia

4. **Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Loyaitas Nasabah Bank BJB Syariah Tasikmalaya** **40-55**
   Mahpudin, Dadan Muhamad Ramdan, Dudang Gozali**,** Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya,Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, Bandung, Indonesia

5. **Pengaruh Akad Murabahah terhadap Tingkat Profitabilitas di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tahun 2013-2015** 56-66
   Dudi Jamaludin, Eva Kurniati, Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia

ANTARADHIN
Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer

Vol. 1. No. 1 (2020) 01-06		E-ISSN: XXXX-XXXX P-ISSN: XXXX-XXXX
published online on the journal's website: ***http://jurnal.iailm.ac.id/index.php/antaradhin***		

Pengaruh Disiplin Kerja terhadap Kinerja Karyawan di Bank BJB Syariah Tasikmalaya

Aang Kunaepi[1], Dedi Retno[2]
[1]Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
[2]Sekolah Tinggi Agama Islam Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
[1]aangkunaepi01@gmail.com, [2]dediretno@gmail.com

Abstract
The purpose of this research is to analyze the work of employees of Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya and its influence on employee performance. This research uses quantitative methods with this type of field research. The data used is primary and secondary. Data analysis techniques with instrument tests use validity, reality and normality tests while for hypothetical testing using simple regression analysis. The results showed that the work discipline of employees of Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya is very high. The calculation of work discipline has a positive and significant effect on employee performance with the value of discipline variable significance contained in the t test table which is 0.001 < 0.05. From the Test table F it can be concluded that there is a significant influence simultaneously between independent variables on dependent variables with a ratio of Fcalculation value > Ftabel (9,887 > 4,124). From the Correlation Coefficient (R) and Determination Coefficient (R2) tables are obtained a value of R2 = 0.397 which means that the discipline variable (X) affects 39.7% of employee performance (Y). While the remaining 61.3% is influenced by other variables.
Keywords: discipline, work, employees, bank

Abstrak
Tujuan penelitian ini adalah menganalisis displin kerja karyawan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya dan pengaruhnya tehadap kinerja karyawan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian lapangan. Data yang digunakan adalah primer dan sekunder. Teknik analisis data dengan uji instrument menggunakan uji validitas, realibilitas dan normalitas sedangkan untuk pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi sederhana. Hasil penelitian penelitian menunjukan bahwa disiplin kerja karyawan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya sangat tinggi. Perhitungan disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan dengan nilai signifikansi variabel Disiplin yang terdapat pada tabel uji t yaitu 0,001 < 0,05. Dari tabel Uji F dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen dengan perbandingan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ (9,887 > 4,124). Dari tabel Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R^2) diperoleh nilai $R^2 = 0.397$ yang artinya bahwa variabel disiplin (X) berpengaruh sebesar 39,7% terhadap kinerja karyawan (Y). Sedangkan sisanya 61,3% dipengaruhi oleh variabel lain.
Kata Kunci: disiplin, kerja, karyawan, bank

PENDAHULUAN

Karyawan dan perusahaan merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan, karyawan memegang peran utama dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Setiap perusahaan berusaha meningkatkan serta mengembangkan perusahaan dengan mengadakan berbagai cara yang tersusun dalam program peningkatan kinerja para karyawan. Menurut Suryadi Prawirosentono Kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab

masing-masing, dalam rangka upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutan secara legal, tidak melanggar hukumdan sesuai dengan moral maupun etika.[1]

Kinerja *(performance)* pada dasarnya adalah apa yang dilakukan atau tidak dilakukan oleh karyawan. kinerja karyawan yang umum untuk kebanyakan pekerjaan meliputi beberapa unsur sebagai berikut (Mathis dan Jackson): Kuantitas dari hasil, Kualitas dari hasil, Ketepatan waktu dari hasil, Kehadiran, dan Kemampuan untuk bekerja sama. Untuk memperoleh kemajuan dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan, suatu perusahaan perlu menggerakkan serta memantau pegawainya agar dapat mengembangkan seluruh kemampuan yang dimilikinya. Peranan sumber daya manusia sangat penting dalam suatu perusahaan, baik perusahaan swasta maupun perusahaan pemerintah atau BUMN. Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor yang ikut terlibat secara langsung dalam menjalankan kegiatan perusahaan dan berperang penting dalam meningkatkan produktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.[2]

Karyawan adalah aset utama perusahaan yang menjadi pelaku aktif dari setiap kegiatan organisasi. Karyawan memiliki perasaan, pikiran, keinginan, status, latar belakang pendidikan, usia dan jenis kelamin berbeda-beda, yang dibawa kedalam perusahaan. Karyawan bukanlah mesin dan uang yang sifatnya pasif dan dapat dikuasai serta diatur sepenuhnya dalam mencapai tujuan perusahaan, melainkan aset berharga perusahaan yang harus dipelihara dengan baik.Oleh karena itu, perusahaan dan karyawan harus mampu bekerjasama untuk mewujudkan kedisiplinan dalam melakukan setiap pekerjaan sehingga dapat meningkatkan prestasi kerja yang tinggi. Manusia sukses adalah manusia yang mampu mengatur, mengendalikan diri yang menyangkut pengaturan cara hidup dan mengatur cara kerja. Hal ini erat hubungannya antara manusia sukses dengan pribadi disiplin.Demikian dalam ajaran agama Islam, manusia juga harus mempunyai rasa iman yang kuat agar segala sesuatu yang dikerjakan bisa diselesaikan dengan tulus dan iklhas.[3]

Islam sebagai ajaran ilahi yang sempurna dan paripurna memuat berbagai aspek yang terkait dengan hidup dan kehidupan manusia, termasuk di dalamnya aspek perubahan.Pada dasarnya sikap disiplin bekerja pada karyawan yaitu bekerja dengan menaati aturan-aturan yang ada pada organisasi atau sistem kerja yang telah ditetapkan oleh perpustakaan dimana karyawan harus bisa bekerja sesuai aturan.[4]

Hal ini apabila dilihat dalam pandangan Islam dimana seseorang yang bisa bekerja secara disiplin berarti sudah dapat melaksanakan amanah yang telah diberikan oleh orang banyak dengan baik. Dimana seorang yang bekerja secara berorganisasi menghendaki akan perubahan dan mencapai tujuan yang telah direncanakan. Disiplin adalah sikap mental untuk bisa mematuhi peraturan dan bertindak sesuai peraturan secara suka rela. Disiplin kerja dibicarakan dalam kondisi yang sering kali timbul bersifat negatif.Disiplin lebih dikaitkan

[1] Akhmad Subekhi, dan Mohammad Juhar, *Pengantar Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)* (Jakarta: Prestasi pustaka, 2015), hlm. 23

[2] http//repository.petra.ac.id. diakses pada bulan Maret 2019 pukul 13.00WIB

[3] T. Hani Handoko, *Manajemen Personalia Dan Sumber Daya Manusia,* (Yogyakarta : PT BPFE, 2001), cet. ke-5, hlm. 103

[4] Veithzal Rivai dan Ella Jauvani Sagala, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan: Dari Teori Ke Praktik,* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 211

dengan sanksi atau hukuman. Disiplin adalah sikap mentaati peraturan dan ketentuan yang telah ditetapkan tanpa pamrih.[5]

Disiplin kerja dalam perspektif Islam adalah suatu ibadah. Ibadah yang dilakukan oleh seseorang dengan rasa tulus ikhlas, taat, mengikuti serta tunduk. Ibadah merupakan sikap taat, menurut, mengikuti, serta tunduk.Segi-segi agama yang telah dihayati dalam hati oleh seseorang tersebut diwujudkan dalam bentuk penghayatan dan pengamalan terhadap ajaran agama yang tercermin dalam perilaku dan sikap terhadap kedisiplinan. Kinerja seorang karyawan merupakan hal yang bersifat individual, karena setiap karyawan mempunyai tingkat kemampuan yang berbeda dalam mengerjakan tugasnya. Pihak manajemen dapat mengukur karyawan atas unjuk kerja berdasarkan kinerja dari masing- masing karyawan.

Kinerja adalah sebuah aksi, bukan kejadian. Aksi kinerja itu sendiri terdiri dari banyak komponen dan bukan merupakan hasil yang dapat dilihat pada saat itu juga. Pada dasarnya kinerja merupakan sesuatu hal yang bersifat individual, karena setiap karyawan memiliki tingkat kemampuan yang berbeda dalam mengerjakan tugasnya.[6] Kinerja tergantung pada kombinasi antara kemampuan, usaha, dan kesempatan yang diperoleh. Hal ini berarti bahwa kinerja merupakan hasil kerja karyawan dalam bekerja untuk periodewaktu tertentu dan penekanannya pada hasil kerja yang diselesaikan karyawan dalam periode waktu tertentu.

Kinerja yang tinggi dapat tercapai oleh karena kepercayaan (*trust*) timbal balik yang tinggi di antara anggota-anggotanya artinya para anggota mempercayai integritas, karakteristik, dan kemampuan setiap anggota lain. Untuk mencapai kinerja yang tinggi memerlukan waktu lama untuk membangunnya, memerlukan kepercayaan, dan menuntut perhatian yang seksama dari pihak manajemen. Atas dasar itu, maka penelitian ini mencoba menganalisa pengaruh disiplin kerja terhadap kinerja karyawan di Bank BJB Syariah KCP. Ciawi Tasikmalaya.

METODE

Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini termasuk dalam katagori jenis penelitian deskriptip kuantitatif, yaitu: mengumpulkan informasi dan membuat deriset tentang suatu fenomena, yaitu keadaan fenomena menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Dengan demikian penelitian diharuskan mengumpulkan data dari sumber data lalu dianalisis dan diderisetkan.

Populasi dan Sampel

Menurut Sukandar Rumidi populasi adalah keseluruhan obyek penelitianbaik terdiri dari benda yang nyata, abstrak, peristiwa ataupun gejala yang merupakan sumber data dan memiliki karakter tertentu dan sama.[7] Sampel adalah sebagian dari populasi yang memiliki sifat dan karakteristik yang sama sehingga betul-betul mewakili populasi.[8]

---

[5] Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2012), hlm.50

[6] Akhmad Subekhi, dan Mohammad Juhar,*Pengantar Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)* (Jakarta: Prestasi Pustaka, 2009), hlm.194

[7] Rumidi, Sukandar. *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Gadjah Mada 2004), hlm . 47

[8] Arikunto, Suharsimi.. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek), Edisi Revisi V*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002). hlm. 111

Untuk penentuan sampel ditentukan dengan menggunakan teknik *random sampling* yaitu: pengambilan sampel random, peneliti "mencampur" subyek-subyek didalam populasi, sehingga semua subyek dianggap sama. Dalam artian random sampling mengambil semua individu yang ada dalam populasi, sehingga semua dianggap sama atau diberi kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel dalampenelitian dan dalam pelaksanaannya pengambilan sampel tersebutpenulis menentukan dahulu kelas berapa dan apa saja yang akan dijadikan sampel. Sampel ini diambil 15 % atau lebih dari keseluruhan jumlah karyawan yaitu kira-kira 17 karyawan. Mengenai besar kecilnya sampel karyawan yang diambil dalam penelitian penelitian ini didasarkan padapendapat yang menyatakan bahwa "untuk sekedar ancar-ancar apabila subyeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehinggapenelitiannya merupakan penelitian populasi, selanjutnya jika subyeknya besar, dapat diambil antara 10-15 % atau 20-25 % atau lebih.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data diperlukan adanya usaha dan teknik yang sesuai dengan jenis data dan penelitian yang diambil. Karena penelitian ini berupa penelitian lapangan dan tergolong penelitian kuantitatif, maka dalam pengumpulan data dibutuhkan alat pengumpulan data sebagai berikut:

Observasi

Observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara langsung ke objek penelitian dengan sistematika fenomena-fenomena yang diselidiki, dalam arti luas observasi sebenarnya merupakan pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.[9]

Angket

Angket yaitu daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden yang telah ditentukan yaitu sampel penelitian. Dengan teknik tersebut, penulis mempersiapkan pertanyaan kemudian disebarkan kepada responden, untuk memperoleh jawaban yang diperlukan secara langsung.Teknik angket digunakan untuk variabel *devendent* dan *indevendent*. Teknik angket adalah metode pengumpul data yang utama, karena penelitian ini termasuk kuantitatif. Sedangkan alat pengumpul data yang lain hanya sebagai penunjang saja. Berdasarkan indikator-indikator.

Rancangan Analisis Data

a. Uji instrument

1) Uji Validitas

Menurut Ghozali, uji validitas (uji kesahihan) adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner. Suatu instrumen yang valid atau sahih mempunyai validitas tinggi, sebaliknya instrument yang kurang valid berati mempunyai validitas rendah. Validitas menunjukkan sejauh mana alat pengukur yang dipergunakan untuk mengukur apa yang diukur. Adapun caranya adalah dengan mengkorelasikan antara skor yang diperoleh pada masing-masing

[9] Hadi, S. *Metodologi Research.* (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas, 2010), hlm . 56

item pertanyaan dengan skor total individu. Pengujian validitas dilakukan dengan bantuan komputer menggunakan program SPSS 16.0 Pengambilan keputusan berdasarkan jika nilai P. value atau signifikansi < 0,05 maka item atau pertanyaan tersebut valid dan sebaliknya, selain melihat nilai signifikansi juga dengan cara membandingkan nilai r hitung dengan r tabel, dikatakan valid jika nilai r hitung lebih besar dari r tabel.

2) Uji Reabilitas

Uji reabilitas bertujuan untuk mencari tahu sejauh mana kosistensi alat ukur yang digunakan, sehingga bila alat ukur tesebut digunakan kembali untuk meneliti obyek yang sama dan dengan teknik yang sama pula walaupun waktunya berbeda, maka hasil yang akan diperoleh adalah sama.[10] Uji reabilitas mampu menunjukan sejauh mana instrument dapat dipercaya dan diharapkan.Instrumen dikatakan reliabel bila nilai *Alpha Cronbach* analisis dengan formula *alphacronbach* dengan bantuan computer menggunakan SPSS16.0.

3) Uji Normalitas

Hipotesis yang telah dirumskan akan diuji dengan statistik parametris, antara lain dengan menggunakan *ttest untuk satu sampel, kolerasi dan regresi, analisis varian dan t-test untuk dua sampel*. Penggunaan statistik parametris mensyaratkan bahwa data setiap variabel yang akan dianalisis harus berdistribusi normal, oleh karena itu, sebelum pengujian hipotesis maka terlebih dahulu dilakukan pengujian normalitas data. Terdapat beberapa teknik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas data antara lain dengan *kertas peluang* dan *Chi kuadrat*.

Uji Hipotesis

1) Analisis Regresi

Analisis dalam penelitian ini menggunakan metode regresi linier sederhana.Analisis regresi sederhana digunakan untuk mengetahui Disiplin Kerja (X) terhadap Kinerja Karyawan (Y). Untuk mempermudah dan menghemat waktu, maka dalam penelitian ini dibantu dengan program SPSS dalam proses perhitungannya.

Secara umum pengertian regresi sederhana dapat dirumuskan sebagai berikut: Y = a+bX+e Dimana: a = Konstanta b = Koefisien Regresi Y = Disiplin Kerja X = kinerja Karyawan e = error

Untuk melakukan regresi sederhana dengan uji signifikansi, yaitu dengan alat uji T-test.T-test untuk menguji pengaruh secara parsial. Rumusan hipotesisnya: H0: P = 0 (tidak ada pengaruh antara variabel X terhadap Y) HA: P ≠0 (ada pengaruh antara variabel X terhadap Y) Menurut kriteria P value:

a) Jika P > 5%, maka keputusannya adalah menerima hipotesis nol (H_0) atau H_A ditolak, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.
b) Jika P < 5%, maka keputusannya adalah menolak hipotesis nol (H_0) atau H_A diterima, artinya ada pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.[11] 2) Uji Pengaruh Simultan F

[10] Awal Isgiyanto, *Teknik Pengambilan Sampel pada Penelitian Non Eksperimental* (Yogyakarta: Mitra Cendekia Press, 2009), hlm. 8

[11] Suharsimi Arikunto, *op.cit*, Hlm. 299

Untuk menjawab hipotesis dari penelitian ini, maka digunakan uji F. Uji F digunakan untuk menjawab pertanyaan apakah variabel independen (disiplin kerja) secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (kinerja karyawan). Asumsinya adalah:

a) Apabila nilai signifikansi < 0,05 maka H_0 ditolak dan menerima H_A. Artinya variabel (disiplin kerja) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen (kinerja karywan).
b) Apabila nilai signifikansi > 0,05 maka H_0 diterima dan menolak H_A. Artinya variabel independen (disiplin kerja) secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (kinerja karyawan).
c) Apabila nilai F hitung labih besar dari F tabel, maka H_0 ditolak dan menerima H_A. Artinya variabel independen (disiplin kerja) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen (kinerja karyawan).

Uji Parsial (uji t)

Menunjukkan nilai signifikan dari tiap-tiap koefisien regresi terhadap kenyataan yang ada. Langkah-langkah: H_0: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antarapengaruh disiplin kerja terhadap kinerja karyawan. H_1: Tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antaradisiplin kerja terhadap kinerja karyawan.

a) Menentukan hipotesis nihil dan alternative
b) Menentukan *level of significa*
c) Kriteria pengujian
   H_0 diterima bila t-tabel < thitung < t-tabel
   H_0 ditolak bila t-hitung > ttabel atau t-hitung < - ttabel
d) Perhitungan nilai t Dimana:
   B = koefisien regresi dari variabel disiplin kerja
   Sb1 = standar error koefisien regresi

Dengan membandingkan t hitung dengan t tabel diketahui pengaruh disiplin kerja terhadap kinerja karyawan. Komposisi karyawan di Bank BJB KCP ciawi tasikmalaya berdasarkan masa kerja, dapat dilihat pada table berikut :

Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

No	Masa Kerja (th)	Jumlah (Orang)
1	<1	4
2	2-5	9
3	6-10	4
4	11-15	0
5	16-20	0
6	21-25	0
7	26-30	0
Jumlah		17

Berdasarkan tabel di atas menunjukan bahwa mayoritas karyawan di Bank BJB KCP ciawi tasikmalaya yaitu sebanyak 9 orang yang sudah mempunyai masa kerja >5 tahun,

sehingga masih mempunyai pengalaman yang memadai kebutuhan dan kepentingan masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Disiplin Kerja Karyawan

Disiplin kerja merupakan sikap, tingkah laku sesuai dengan peraturan-peraturan dari organisai/intansi tertulis maupun tidak tertulis. Akan tetapi, untuk melahirkan karyawan yang memiliki tingkat kedisiplinan yang tinggi tidaklah mudah. Oleh karena itu, peraturan yang tepat dapat meningkatkan kedisiplinan dari karyawan. Bank BJB Syariah Ciawi sebagai salah satu lembaga keuangan tentunya membutuhkan karyawan yang memiliki kedisiplinan yang tinggi oleh karena itu bank bjb melakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Ketaatan pada jam kerja (kehadiran). Dalam hal menumbuhkan tingkat kehadiran para karyawannya BJB Syariah Ciawi mewajibkan setiap karyawan untuk hadir tepat pada jam 07.00 WIB. Sehingga ketika karyawan telat maka akan di kenai sanksi berupa peringatan secara lisan hingga pemecatan karyawan.
2. Ketaatan pada Peraturan/Prosedur. Dalam hal ketaatan terhadap peraturan/ prosedur misalnya kewajiban untuk mengikuti breafing, menggunakan seragam yang rapi dan sesuai.
3. Ketaatan pada Atasan Sanksi Hukuman. Dalam hal ketaatan terhadap atasan ialah mematuhi setiap aturan atau prosedur yang di berikan oleh atasan (pimpinan bank) terhadap para karywannya. Misalnya ketapatan dalam menyelesaikan tugas yang diberikan. Selain itu, dalam hal kewajiban memenuhi setiap peraturan. Sehingga ketika karyawan melanggar maka akan di kenai sanksi berupa peringatan secara lisan hingga pemecatan karyawan
4. Balas Jasa Kompensasi. Dalam hal balasan jasa kompensasi merupakan reward yang di berikan oleh perushaan atas apa yang karyawan berikan kepada perusahaan. Sehingga ketika karyawan melakukan suatu hal yang besar bagi perusahaan maka kompensasi yang di dapat juga kan sesuai dengan apa yang telah ia berikan bagi perusahaan.

Kinerja Karyawan di Bank BJB Syariah Ciawi

Kinerja atau prestasi kerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masingmasing dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Kinerja karyawan BJB Syariah Ciawi dapat dikatakan baik karena dapat di lihat dari beberapa hal di bawah ini :

1. Kualitas kerja karyawan di BJB Syariah Ciawi sangat baik karena nasabah merasa puas melakukan transaksi di Bank BJB Syariah Ciawi.
2. Karywan di Bank BJB Syariah Ciawi sangat inisitif termasuk dalam hal memberikan kenyamanan dan memberikan informasi lengkap yang di butuhkan oleh para nasabah.
3. Karyawan di BJB Syariah Ciawi sangat menjunjung tinggi kerja sama antar karyawan dalam menyelesaikan setiap tugas yang di berikan oleh pimpinan.

4. Tanggung jawab Karywan di Bank BJB Syariah Ciawi tentunya memiliki tingkat tanggung jawab yang tinggi terhadap tugas atau amanah yang mereka emban. Sehingga setiap tugas yang diberikan dapat diselesaikan dengan baik.

Pengaruh Disiplin Kerja terhadap Kinerja Karyawan

Uji validitas dan uji realibilitas

Untuk mengetahui disiplin kerja karyawan terhadap kinerja karyawan pada bank bjb syariah kcp ciawi tasikmalaya, maka dalam penelitian ini digunakan kuisioner yang digunakan sebagai alat pengumpul data. Kuisioner yang digunakan dalam penelitian ini telah di uji ketepatan dan keandalannya dengan menggunakan uji validitas dan uji

Reliabilitas

Uji validitas kuisioner, di analisis dengan menggunakan korelasi persion product moment yang diolah menggunakan bantuan softwere SPSS 16 for window. Hasil perhitungan uji validitas kuisioner tersebut, dapat dilihat pada table berikut :

Hasil uji validitas variable Disiplin Kerja

Pertanyaan	R hitung	R tabel	Ket
1	0,489	0,4124	Valid
2	0,637	0,4124	Valid
3	0,613	0,4124	Valid
4	0,544	0,4124	Valid
5	0,642	0,4124	Valid
6	0,494	0,4124	Valid
7	0,451	0,4124	Valid
8	0,768	0,4124	Valid
9	0,541	0,4124	Valid
10	0,741	0,4124	Valid

Hasil uji validitas variable Kinerja Karyawan

No responden	R hitung	r tabel	Ket
1	0,414	0,4124	Valid
2	0,856	0,4124	Valid
3	0,759	0,4124	Valid
4	0,817	0,4124	Valid
5	0,884	0,4124	Valid
6	0,809	0,4124	Valid
7	0,882	0,4124	Valid
8	0,562	0,4124	Valid
9	469	0,4124	Valid
10	0,421	0,4124	Valid

Berdasarkan table di atas menunjukan semua item pertanyaan yang tercantum pada kuesiuner variable disiplin kerja (X) pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya adalah valid, di buktikan dengan nilai r hitung setiap item pertanyaan lebih besar dari r tabel, tingkat signifikan 0,4124 dengan demikian kusioner yang di gunakan adalah tepat sesuai dengan tujuannya.

Adapun untuk mengetahui keandalan data digunakan uji reliabilitas. Uji reliabilitas yang digunakan penelitian ini dianalisis dengan menggunakan rumus cronbach Alpha yang diperoleh dengan bantuan softwere SPSS. Hasil dari penghitungan cronbach Alpha dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Uji Reliabilitas Variabel X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.788	10

Berdasarkan tabel di atas menujukan bahwa nilai cronbach Alpha 0,788,> 0,60 sehingga keputusan pengujiannya adalah reliable. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kuisioner variable X dapat di gunakan dalam penilitian ini sebagai alat pengumpulan data. Untuk mendeskriftikan tanggapan responden mengenai disiplin kerja karyawan bank BJB syariah KCP ciawi tasikmalaya , dianalisis dengan mengunakan analisis deskriftip yang diolah dengan bantuan Softwere SPSS.

Uji Reliabilitas Variabel X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.877	10

Berdasarkan tabel di atas menujukan bahwa nilai cronbach Alpha 0,877,> 0,60 sehingga keputusan pengujiannya adalah reliable. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kuisioner variable Y dapat di gunakan dalam penilitian ini sebagai alat pengumpulan data. Untuk mendeskriftikan tanggapan responden mengenai kinerja karyawan bank BJB syariah KCP ciawi tasikmalaya,dianalisis dengan mengunakan analisis deskriftip yang diolah dengan bantuan Softwere SPSS

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel independen (Disiplin kerja) dan variabel dependen (kinerja karyawan) keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak dapat dilakukan dengan uji normalitas. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Asumsinya adalah jika nilai signifikasi >0,05 maka data tersebut berdistribusi normal. Sebaliknya, jika signifikasi <0,05 maka tidak terdistribusi dengan normal.

Uji normalitas menggunakan Kolmogorov Smirnov adalah sebagai berikut:

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		17
Normal Parameters[a]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.54457597
Most Extreme Differences	Absolute	.140
	Positive	.140
	Negative	-.090
Kolmogorov-Smirnov Z		.576
Asymp. Sig. (2-tailed)		.895

a. Test distribution is Normal.

Uji Normalitas variabel dependen dengan variabel

Hasil Regresi Sederhana

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10.656	10.512		1.014	.327
X	.767	.244	.630	3.144	.007

Berdasarkan hasil perhitungan **Y = 10,656 + 0,767 X** pada tabel diatas, diperoleh Pada tabel di atas nilai persamaan regresi linier sederhana konstanta pada model persamaan yang signifikan sebagai berikut: sebesar 10,656 yang artinya bahwa Y = a + bX jika variabel bebas dianggap konstan, maka variabel Disiplin Kerja bernilai 10,656. Koefisien regresi variabel Disiplin Kerja (X) sebesar 0,767. Artinya, jika variabel Disiplin Kerja mengalami kenaikan satu satuan, maka variabel kinerja karyawan (Y) akan mengalami kenaikan sebesar 0,767.

a. **Uji Simultan (Uji F)**

Untuk menjawab hipotesis dari penelitian ini, maka digunakan uji F. Uji F digunakan untuk menjawab pertanyaan apakah variabel independen (Disiplin kerja) secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (Kinerja karyawan).

Asumsinya adalah :

1) Apabila nilai signifikansi < 0,05 maka H0 ditolak dan menerima HA. Artinya variabel independen (Disiplin kerja) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen (kinerja).
2) Apabila nilai signifikansi > 0,05 maka H0 diterima dan menolak HA. Artinya variabel independen (Disiplin Kerja) secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (kinerja karyawan).
3) Apabila nilai F hitung labih besar dari F tabel, maka H0 ditolak dan menerima HA. Artinya variabel independen (Disiplin Kerja) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen (kinerja karyawan).

Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	68.284	1	68.284	9.887	.007[a]
	Residual	103.598	15	6.907		
	Total	171.882	16			

Dependent Variable: Y

Berdasarkan uji simultan, diperoleh hasil perhitungan F test yang menunjukkan nilai 9.887 dengan tingkat probabilitas 0,000 yang dibawah Alpha 5% atau 0,05. Demikian dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen (Disiplin Kerja) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap yang signifikan terhadap variabel dependen (Kinerja Karyawan). (signifikansi) lebih kecil Asumsinya adalah: dari 0,05 (α), maka variabel variabel dependen (Kinerja Karyawan) di Bank Syariah.

c. Uji Parsial (Uji t)

Untuk menjawab hipotesis pertama dan kedua dalam penelitian ini maka digunakan uji statistik t. Uji statistik t digunakan untuk menjawab pertanyaan apakah variabel independen (Disiplin Kerja) secara individual mempunyai pengaruh.

1) Jika probabilitas independen secara (signifikansi) lebih besar individual berpengaruh dari 0,05 (α), maka variabel terhadap variabel independen secara dependen.individual tidak Hasil uji parsial (uji t), berpengaruh terhadap dapat di lihat di tabel dibawah variabel dependen.
2) Jika probabilitas probabilitas independen secara (signifikansi) lebih besar individual berpengaruh dari 0,05 (α), maka variabel terhadap variabel independen secara dependen.individual tidak Hasil uji parsial (uji t), berpengaruh terhadap dapat di lihat di tabel dibawah variabel dependen

Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constant)	10.656	10.512		1.014	.327
X	.767	.244	.630	3.144	.007

Dependent Variable: Y

Pada tabel di atas, tingkat probabilitas kurang dari 0,05 berarti variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. t hitung untuk variabe pengetahuan diperoleh

sebesar .144 sedangkan signifikansinya 0,007 (lebih kecil dari taraf signifikan 0,05). Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai koefisien korelasi R mencapai 0.630. Artinya nilai tersebut menjelaskan bahwa Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan adalah Kuat. Hal tersebut sesuai dengan tabel pedoman untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien korelasi, sebab nilai 0.630 terletak antara 0,50 – 0,75. Sedangkan nilai koefisien determinasi atau R2 bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel terikat yaitu Disiplin Kerja. Dari tabel diperoleh nilai R2 = 0.397 yang artinya bahwa variabel Disiplin Kerja (X) berpengaruh sebesar 39,7% terhadap Kinerja karyawan (Y). Sedangkan sisanya 61,3% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang diteliti.

Dari hasil uji t diatas variabel Independen (Disiplin Kerja) terbukti secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Kinerja Karyawan) karena hasil signifikasinya lebih kecil dari probabilitas signifikan 0,05. Dan variabel Independen (Disiplin Kerja) secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen (Kinerja Karyawan) karena hasil signifikansinya lebih kecil dari 0,05.

d. Analisis Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R2)

Koefisien determinasi bahwa R2 merupakan rasio variabilitas nilainilai yang dibuat model denga nilai variabilitas nilai data asli. R2 digunakan sebagai informasi mengenai kecocokan model. Dalam regresi R2 ini dijadikan sebagai pengukuran seberapa baik garis regresi mendekati nilaidata asli yang dibuat model. Jika R2 sama dengan 1. maka angka tersebut menunjukan garis regresi cocok dengan data sempurna. Kriteria koefisien : 0 = tidak ada kolerasi antara dua variabel >0 – 0,25 = kolerasi sangat lemah >0,25 – 0,5 =kolerasi cukup >0,5 – 0,75 = kolerasi kuat >0,75 - 0,99 =kolerasi sangat kuat.

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan di atas, maka hasil pembahasan menunjukan bahwa Kinerja karyawan BJB Syariah Ciawi dapat dikatakan baik karena dapat dilihat dari hal-hal: kualitas kerja; inisiatif; kerjasama; tanggung jawab. Perhitungan disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaaya dengan nilai signifikansi yang terdapat pada tabel uji t yaitu 0,007<0,05. Dari tabel Uji F dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen dengan perbandingan nilai Fhitung > Ftabel (9.887 > 4,124). Dari tabel Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R2) diperoleh nilai R2 = 0.397 yang artinya bahwa variabel disiplin kerja (X) berpengaruh sebesar 39,7% terhadap kinerja karyawan (Y). Sedangkan sisanya 61,3% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang diteliti dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Algifari. *Analisis Regresi : Teori, Kasus dan Solusi*.Yogyakarta: BPFE UGM. 2000

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Edisi Revisi V. Jakarta: Rineka Cipta. 2002.

Fahmi, Abu dan Agus Siswanto dkk. *HRD Syariah Teori dan Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia Berbasis Syariah.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2014.

Handoko, T. Hani. *Manajemen Personalia Dan Sumber Daya Manusia.* Yogyakarta : PT BPFE. 2001.

Isgiyanto, Awal. *Teknik Pengambilan Sampel pada Penelitian Non Ekserimental*. Yogyakarta: Mitra Cendekia Press. 2009.

Juhaya S Pradja, *Ekonomi Syariah.* Bandung : CV Pustaka Setia. 2012.

Malayu, Hasibuan, "*Manajemen Sumber Daya Manusia"*. Jakarta : PT Bumi Aksara. 2013.

Mangkunegara, Anwar Prabu. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya. 2004.

Nyoman T. Suastha, *Evaluasi Kerja*, UIEU, diktat kuliah, Jakarta. 2003.

Rivai, Veithzal dan Ella Jauvani Sagala. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan : Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada. 2010.

Rumidi, Sukandar. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Gadjah Mada. 2004.

Satrohadiwiyo, B. Siswanto. *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia Pendekatan Administratif dan Operasional,* Jakarta: Bumi Aksara .2005.

Setiawan, Toni *Manajemen Sumber Daya Manusia : Kinerja, Motivasi, Kepuasan Kerja Dan Produktivitas.* Platinum Publisher. 2012.

Subekhi, Akhmad dan Mohammad Juhar. *Pengantar Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM).* Jakarta : Prestasi Pustaka. 2012.

elib.unikom.ac.id/download. php?id, diakses pada 10 april 2016 pukul 11.00 WIB

ANTARADHIN
Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer

Vol. 1. No. 1 (2020) 01-06		E-ISSN: XXXX-XXXX P-ISSN: XXXX-XXXX

published online on the journal's website: ***http://jurnal.iailm.ac.id/index.php/antaradhin***

Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja terhadap Pendapatan Usaha Mikro di BMT Al-Islam Kabupaten Ciamis

R. Hozin Abdul Fatah[1], Ade Sabit Ridwan[2],
[1]Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Indonesia
[2]Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Indonesia
[1]fatah.hozin@gmail.com, [2]sabitridwan9@gmail.com

Abstrat
The purpose research is to find out the effect of working capital financing provided by BMT Al-Islam on the income level of its customers as micro-entrepreneurs. This research uses descriptive research methods with quantitative approaches. Data collection techniques by sharing questionnaires and interviews with customers. The analysis was done with a simple linear regression data technique using the SPSS16 program. From the analysis regression coefficient it is known that each increase in the value of working capital financing by 1%, then the value of the income level will increase by 0.707. The greater the value of working capital financing provided by BMT Al-Islam to its customers the greater the income value of micro-businesses. Judging by the determination coefficient of RSquare (RS) where the value of RS is 0.268 which means 26.8%, or it can be said that variable working capital financing affects the income level by 26.8% while the remaining 73.2% is influenced by other variables. The income level of BMT Al-Islam customers was affected by the financing of working capital from BMT Al-Islam of 26.8%. Working capital financing has a positive and significant influence on the level of income of its customers as for micro-enterprises.

Keywords: pembiyaan, modal, work, micro

Abstrak
Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh dari pembiayaan modal kerja yang diberikan oleh BMT Al-Islam terhadap tingkat pendapatan nasabahnya sebagai pelaku usaha mikro. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif karena terjadi pada masa sekarang dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data dengan membagikan angket dan wawancara kepada nasabah. Analisis dilakukan dengan teknik data regresi linier sederhana menggunakan program SPSS16. Dari koefisien regresi analisis diketahui bahwa setiap penambahan nilai pembiayaan modal kerja sebesar 1%, maka nilai dari tingkat pendapatan akan bertambah sebesar 0,707. Semakin besar nilai pembiayaan modal kerja yang di berikan oleh BMT Al-Islam kepada nasabahnya semakin besar pula nilai pendapatan pelaku usaha mikro. Dilihat dari koefisien determinasi Rsquare (RS) dimana nilai dari RS adalah 0,268 yang berarti 26,8%, atau dapat dikatakan bahwa variabel pembiayaan modal kerja mempengaruhi tingkat pendapatan sebesar 26,8% sementara sisanya 73,2% dipengaruhi oleh variabel lain. Tingkat pendapatan nasabah BMT Al-Islam dipengaruhi oleh pembiayaan modal kerja dari BMT Al-Islam sebesar 26,8%. Pembiayaan modal kerja mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan nasabahnyasebagi pelaku usaha mikro.

Kata Kunci: pembiyaan, modal, kerja, mikro

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi Islam di Indonesia juga telah membuktikan bagaimana ekonomi yang seharusnya dikelola oleh masyarakat maupun pemerintah diberbagai belahan dunia ini menerapkan sistem ini dapat memberikan manfaat bagi semua golongan masyarakat tanpa terkecuali. Dari sini dapat dilihat peran elemen negara yang semestinya ikut dalam membumikan ekonomi berbasis Islam ini agar dapat tumbuh menjadi sistem yang diakui oleh semua pihak. Jadi, perlu adanya kerjasama dari semua lini sehingga sistem ekonomi Islam ini dapat diterima dan diakui oleh masyarakat pada umumnya. Salah satu cara dalam peningkatan ekonomi adalah dengan mengembangkan usaha mikro dikalangan masyarakat. BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang tumbuh dari masyarakat dan berkembang sangat pesat sehingga telah menjangkau hampir diseluruh tanah air Indonesia. Perkembangan tersebut tidak hanya dari sisi jumlah BMT (ribuan) tetapi juga dari sisi perkembangan organisasi (termasuk aset) maupun peranannya dalam memberdayakan masyarakat khususnya masyarakat lapisan bawah, serta peranannya menjauhkan masyarakat dari praktik ribawi.

Tingkat kemiskinan di Indonesia dinilai masih relatif tinggi dan masih diperlukan upaya-upaya untuk merubahnya. Berkaitan dengan hal ini, maka BMT perlu untuk meningkatkan peranannya. Itu artinya BMT perlu dikembangkan lebih jauh sehingga peranannya maksimal. Untuk keperluan tersebut diperlukan sumber daya manusia (SDM) yang memadai baik secara kualitas maupun kuantitas. Maksudnya peningkatan kualitas SDM BMT perlu dilakukan secara terus menerus, dan penambahan jumlah SDM yang berkualitas juga diperlukan, peningkatan kualitas SDM tentunya memerlukan referensi yang memadai.

Pada perkembangannya di Indonesia saat ini berbagai pihak menyambungkan permasalahan ekonomi saat ini dengan kontribusi Baitul Maal pada masa kekhilafahan Islam dahulu, yang kemudian memunculkan konsep Baitul Maal wat Tzamwil atau BMT yang bergerak pada sektor usaha mikro dan kecil. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi. Baitul Maal menerima titipan dana zakat, infaq dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Baitul Tamwil adalah melakukan kegiatan pengembangan usahausaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

Adanya BMT Al-Islam dengan pembiayaan modal kerja (pinjaman) diharapkan mampu menanggulangi permasalahan permasalahan masyarakat menengah kebawah yang mempunyai usaha. Bahwasanya pembiayaan tersebut berfungsi untuk mendorong dan melancarkan perekonomian, produksi dan jasa-jasa yang ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Namun kenyataannya tidak sedikit nasabah yang mengeluhkan ataupun tidak mampu memanfaatkan bantuan tersebut. Banyak dari para pelaku usaha mikro mengakui bantuan pembiayaan modal kerja mampu mengembangkan usaha, sehingga menambah penghasilan, namun tidak sedikit pelaku usaha mengeluhkan beberapa kendala dalam mengatur keuangannya baik itu dari faktor pribadi maupun dalam pengembalian cicilan pembiayaan. Brerikut adalah data nasabah BMT Al-Islam yang menerima pembiayaan modal kerja selama 3 tahun terakhir sebagai berikut:

Data Nasabah 3 Tahun Terakhir

Tahun	Jumlah Nasabah
2015	145
2016	130
2017	115

Berdasarkan hal itu, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengukur pengaruh dari pemberian pembiayaan modal kerja terhadap tingkat pendapatan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam.

METODE

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini termasuk dalam katagori jenis penelitian deskriptip kuantitatif, yaitu: mengumpulkan informasi dan membuat deriset tentang suatu fenomena, yaitu keadaan fenomena menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Dengan demikian penelitian diharuskan mengumpulkan data dari sumber data lalu dianalisis dan diderisetkan.

Jenis Dan Sumber Data

Jenis Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dimana data yang diperoleh merupakan data yang dikumpulkan oleh diri sendiri yang belum pernah dikumpulkan sebelumnya, baik dengan cara tertentu atau pada periode waktu tertentu. Data primer ini diperoleh dari responden melalui kuesioner juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber.

Sumber Data

Penelitian yaitu sumber subjek dari tempat dimana data bisa didapatkan. Jika peneliti memakai kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data itu dari responden, yakni orang yang menjawab pertanyaan peneliti, yaitu tertulis ataupun lisan. Sumber data berbentuk responden ini digunakan dalam penelitian. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, dan juga interview (wawancara) dengan nara sumber, yakni para pengusaha mikro yang mendapatkan pembiayaan modal kerja dari pihak BMT Al-Islam.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota BMT Al-Islan yang menerima pembiayaan modal kerja dan melakukan kegiatan usaha mikro. Dan populasi yang

diberikan oleh pihak BMT Al-Islam adalah 50 orang anggota. Sementara sampel dalam penelitian ini adalah sebanayak 44 orang.

Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk pengumpulan data adalah dengan teknik wawancara atau interview dengan menggunakan kuesioner sebagai baha untuk menjadikan data dari setiap responden.

Variabel-Variabel Penelitian

No.	Variabel	Definisi	Dimensi	Indikator	Skala
1	Pembiayaan Modal Kerja (X)	Pembiayaan modal kerja adalah fasilitas kredit yang digunakan untuk membiayai kebutuhan modal kerja perusahaan yang pada umumnya berjangka waktu pendek, maksimal satu tahun.	Pembiayaan aan Modal Kerja pada BMT Al-Islam	• Character (karakter) • Capacity (kemampuan) • Capital (modal) • Condition of economy (Kondisi ekonomi) • Collateral (jaminan)	Likert
2	Tingkat Pendapayan (Y)	Mampu mengetahui suatu perusahaan mengalami perkembangan penurunan dalam usahanya karena pendapatan merupakan unsur dari sebuah laporan keuangan khususnya laporan laba rugi.	Pendapa tan nasabah BMT al-Islam	• unsur-unsur pendapatan • sumber-sumber pendapatan biaya	Likert

Teknik Analisa Data

Uji Normalitas adalah untuk mengkaji data variabel X dan data variabel Y pada persamaan regresi yang dihasilkan, yaitu berdistribusi normal dan berdistribusi tidak normal.

Persamaan regresi dikatakan baik jika mempunyai data. Variabel bebas dan variabel tergantung berdistribusi mendekati normal atau normal sekali. Dalam uji normalitas ini peneliti menggunakan bantuan program SPSS16.

Regresi Linier Sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen. Persamaan dari regresi linier sederhana adalah:

Y=a+b

Dimana: Y = Subyek dalam variabel dependen yang diprediksikan

a = Harga Y bila X = 0 (harga konstan)

b = Angka arah koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan atau penurunan variable dependen yang didasarkan pada variabel independen. Bila b (+) maka naik, dan b (-) maka terjadi penurunan

X = Subyek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu.

Uji Hipotesis

Tujuan dari uji hipotesis diatas adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengaruh antar variabel X (pembiayaan modal kerja) terhadap variabel Y (tingkat pendapatan usaha mikro). Dalam melakukan uji hipotesis dilakukan beberapa pengujian diantaranya :

Uji f-hitung atau uji anova dilakukan untuk melihat bagaimana semua pengaruh variabel bebas terhadap variabel terkait,apakah berperngaruh signifikan atau tidak, untuk melakukan uji f dapat dilihat pada tabel anova dengan cara membandingkan f-hitung dengan nilai signifikansi. Jika nilai signifikansi lebih kecil (<) dari 0,05 maka artinya variabel bebas berpengruh terhadap vaiabel terkait.

Uji t adalah membandingkan nilai t-hitung dengan t-tabel jika bilai t-hitung > t-tabel maka variabel X akan berpengaruh terhadap variabel Y. Untuk melakukan uji t dapat dilihat dari tabel *coefficient.*

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	25.095	5.980		4.196	.000
	Pembiayaan	.707	.180	.518	3.925	.000

a. Dependent Variable: Pendapatan

Koefisien Korelasi (R) Dilakukan untuk melihat seberapa besar hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terkait dengan cara melihat pada tabel summary pada

bagian korelasi (R) dan melihat pada tabel pedoman koefisien korelasi maka akan diketahui jenis hubungan tersebut.

Koefisien Determinasi (RS) Digunakan untuk melihat persentase (%) dan untuk mengetahui besarnya kontribusi pengaruh variabel X terhadap variabel Y dalam bentuk persentase (%).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang digunakan untuk menambah modal kerja suatu perusahaan atau suatu kegiatan usaha. Pembiayaan modal kerja dipakai untuk pembelian bahan baku, biaya-biaya produksi, pemasaran, dan modal kerja untuk operasional lainnya. Pembiayaan modal kerja biasanya berjangka waktu pendek maksimal 1 tahun. Biasanya pembiayaan modal kerja dalam penyaluarannya diberikan oleh pihak kreditur kepada nasabah atau yang sering disebut debitur melalui bank ataupun *non bank*. Dalam skema pembiayaan ini nasabah melakukan perjanjian kredit untuk jangka waktu pendek, misal 1 tahun. Menurut Sutisno, modal kerja adalah dana yang diperlukan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah, membayar utang dan pembayaran lainnya.

Jika dilihat dalam aspek nominal, pemberian pembiayaan modal kerja sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia (BI) pembiayaan yang diberikan untuk usaha kecil dan menengah dalam Rupiah atau Valuta Asing dengan plafon kredit keseluruhan maksimum Rp. 500.000.000 untuk pembiayaan usaha yang produktif. Dalam lembaga keuangan syariah pembiayaan modal kerja biasanya menggunakan akad pembiayaan *mudharabah* dan akad pembiayaan *musyarakah*

Akad Pembiayaan *Mudharabah* merupakan akad investasi atau penanaman modal pada satu kegiatan usaha tertentu. Pihak bank dan nasabah bersepakat menjalin kerja sama suatu usaha atau proyek dimana pihak bank (pemilik modal) menyediakan modal/dana dan nasabah memiliki keahlian untuk mengerjakan atau menjalankan proyek/usaha tersebut, pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan nisbah atau porsi bagi hasil yang ditetapkan sebelumnya. Berikut adalah mekanisme akad pembiayaan mudharabah adalah sebagai berikut:

a) Bank dan nasabah bersepakat untuk melakukan transaksi dengan akad *mudharabah*.
b) Bank bertindak sebgai investor atau pemilik dana (*shahibul maal*) menanamkan modal kepada nasabah sebagai pengelola dana (*mudharib*) dengan suatu kegiatan usaha/proyekBank menanamkan 100% dari total kegiatan usaha atau proyek.
c) Pembagian hasil usaha dinyatakan dalam nisbah atau proporsi bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya.
d) Jumlah pembiayaan jangka waktu pembiayaan, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama
e) Kerugian usaha nasabah ditanggung oleh pihk bank sebesar maksiml sebesar pembiayaan yang diberikan.

Akad Pembiayaan *Musyarakah,* hampir sama denga pembiayaan mudharabah, yaitu pembiayaan yang berbasis bagi hasil. Pada pembiayaan musyarakah bank dan nasabah menjalin kerja sama suatu usaha/proyek dimana bank menyediakan modal/dana dan nasabah menyediakan keahlian dan juga menyediakan modal untuk mengerjakan usaha/proyek tersebut. Jadi nasabah tidak hanya sebagai pengelola melainkan juga sebagai penanam atau pemilik sebagian modal. Sedangkan definisi dari akad pembiayaan musyarakah adalah transaksi penanaman modal dari pihak bank/non bank kepada nasabah selaku pengelola dana untuk melakukan suatu kegiatan usaha/proyek dengan pembagian hasil usaha ditetapkan berdasarkan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah disepakatai oleh kedua pihak sebelumnya. Berikut adalah mekanisme akad pembiayaan musyarakah diantarnya:

a) Bank dan nasabah bersepakat untuk melakukan transaksi dengan akad *musyarakah*.
b) Bank bertindak sebagai invstor atau pemilik dana (*shahibul maal*) menanamkan dana kepada nasabah yang juga bertindak sebagai investor sekaligus pengelola dana (*mudharib*) dalam suatu kegiatan usaha/proyek.
c) Bank mennamkan dana sebesar 100% dari total kegitan usaha/proyek
d) Pembagian hasil usaha dinyatakan dalam nisbah atau proporsi bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya.
e) Jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama.
f) Pembagian hasil usaha dilakukan berdasarkan pada laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat di tanggungjawabkan.
g) Bank dan nasabah menanggung kerugian secara proposional menurut porsi dana/modal masing-masing.

Pendapatan

Pendapatan (*revenue*) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu usaha, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Pada dasarnya pendapatan adalah kenaikan laba, laba pendapatan adalah proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusahaan selama suatu kurun waktu tertentu dan umumnya pendapatan dinyatakan dalam satuan moneter (uang). Pendapatan merupakan faktor utama dimana kita mampu mengetahui suatu perusahaan maengalami perkembangan dalam usahanya atau mengalami penurunan dalam usahanya karena pendapatan merupakan unsur dari sebuah laporan keuangan khususnya laporan laba rugi. Ada beberapa ahli mengemukakan tentang pengertian pendapatan.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia tahun 2009, pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Sedangkan menurut Baridwan pendapatan adalah, Aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu dalam usaha atau pelunasan hutangnya (atau kombinasi keduanya) selama satu periode yang bersala dari penyerahan atau pembuatan barang penyerahan jasa atau dari pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha. Sehingga dapat disimpulkan pendapatan adalah aliran dana masuk pada perusahaan

yang diperoleh dari aktifitas kerja ataupun produksi dimana berdampak menambah aktiva perusahaan dengan maksud menambah pemasukan kepada perusahaan.

Usaha Mikro

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksudkan dalam undang-undang ini.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Kriteria usaha mikro, kecil, dan menegah menurut undang-undang nomor 20 tahun 2008 digolongkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha, yaitu:

Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

No.	**Usaha**	**Kriteria**	
		Aset	**Omset/Tahun**
1.	Usaha Mikro	Maks.50 juta	Maks.300 juta
2.	Usaha kecil	>50 juta-500juta	>300 juta-2,5 miliar
3.	Usaha Menengah	>500 juta-10 miliar	>2,5 miliar -50 miliar

Jenis -Jenis UMKM

Kegiatan perusahaan pada prinsipnya dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis usaha, yaitu:

1. Jenis usaha perdagangan distribusi, diamana usaha ini bergerak dalam kegiatan memindahkan barang produksi ke konsumen. Biasanya jenis usaha ini bergerak dibidang pertokoan, warung, rumah makan, dan lain sebagainya.

2. usaha produksi, adalah jenis usaha yang bergerak dalam kegiatan menjadikan bahan mentah menjadi barang jadi yang mampu menjadi nilai tambah untuk dipasarkan.
3. Kegiatan ini dapat berupa industri pangan, pakaian, peralatan rumah tangga, dan lain sebagainya.
4. Jenis usaha komersial, usaha ini bergerak dalam kegiatan pelayanan atau menjual jasa sebagaimana kegiatan utamanya. Contohnya seperti asuransi, bank konsultan, biro perjalanan, dan lain sebagainya.

Kerangka berfikir

Gambar 1



Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah terbentuk dalam kalimat pertanyaan. Dikatakan jawaban sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relefan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Dari uraian diatas maka penulis telah menyusun hipotesis sebagai beri kut:

Ho : Pembiayaan Modal Kerja tidak mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam.

Ha : Pembiayaan Modal mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam.

Gambaran Umum Objek Penelitian

Objek pada penelitian ini adalah nasabah atau anggota BMT A-Islam yang menerima pembiayaan modal kerja dari BMT dan melakukan kegiatan usaha mikro, dan berikut adalah gambaran dari usaha mikro yang dilakukan oleh nasabah atau anggota BMT Al-Islam yang menjadi obejek dalam penelitian ini.

Jenis-Jenis Usaha

Jenis Usaha	**Jumlah Pelaku**	**Persentase (%)**
Warung (kios di pasar Panumbangan)	32	72,5%
Pedagang Keliling	2	4,5%
Jasa	4	9,5%
Lain-lain	6	13,5%
Jumlah	**44**	**100%**

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa dari 44 nasabah BMT Al-Islam yang menjadi responden dalam penelitian ini sebagian besar adalah pedagang di pasar Panumbangan yaitu

sebanyak 32 orang atau sebesar 72,5%, kemudian responden yang melakkan usaha mikro dengan cara menjadi pedagang keliling ada sebanyak 2 orang atau sebesar 4,5%, lalu sebanyak 4 orang responden atau sebesar 9,5% usahanya bergerak dalam bidang jasa. Sementara 6 orang nasabah BMT yang menjadi responden dalam penelitian ini atau sebesar 13,5% melakukan usaha di bidang lain-lain.

Karakteristik Responden

Karakteristik responden memberikan hubungan yang erat dengan ciri responden secara individu terhadap hasil penelitian mengenai pengaruh pembiayaan modal kerja terhadap tingkat pendapatan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam. Dalam hal karakteristik responden dikelompokkan menurut deskripsi responden berdasarkan jenis kelamin, usia dan berdasarkan tingkat pendidikan. Oleh karena itu untuk lebih jelasnya dapat digambarkan mengenai karakteristik responden.

Karakteristik Berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat dapat dilihat tentang jenis kelamin nasabah BMT Al-Islam yang menjadi responden dalam penelitian ini menunjukan bahwa nasabah/responden laki-laki sebanyak 13 orang atau sebesar 30%, sedangkan nasabah/responden berjenis kelamin perempuan adalah sebanyak 31orang atau sebesar 70%. Sehingga dapat disimpulakn bahwa rata-rata nasabah BMT Al-Islam yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah permpuan.

Karakteristik Berdasarkan Usia dapat dilihat tentang usia nasabah BMT Al-Islam yang menjadi responden dalam penelitian ini bahwa nasabah/responden dengan rentang usia 21-30 tahun sebanyak 16 orang atau sebesar 36%, lalu jumlah nasabah/responden dengan rentan usia 31-40 tahun sebanyak 16 orang atau sebesar 36% dan untuk nasabah/responden dengan rentan usia 41-50 tahun adalah sebanyak 12 orang atau 28%, sedangkan untuk rentan usia 5160 tahun tidak ada nasabah yang menjadi responden dalam penelitianini atau sebesar 0%.maka dapat disimpulkan bahwa nasabah BMT Al-Islam yang menjadi responden rata-rata usianya dalam usia produktif yaitu antara usia 21-30 dan 31-40 tahun.

Karakteristik Berdasarkan Pendidikan dapat dilihat tentang tingkat pendidikan nasabah BMT Al-Islam yang menjadi responden dalam penelitian ini bahwa, nasabah/responden tidak ada yang tingkat pendidikannya hanya SD/sederajat atau 0%, sementara untuk tingkat pendidikan SMP/sederajat yang menjadi responden terdapat 14 orang atau sebesar 32%, untuk tingkat SMA/sederajat terdapat 22 orang atau sebesar 50%, lalu untuk nasabah yang menjadi responden dengan tingkat pendidikan D3 hanya ada 2 orang saja atau sebesar 4,5%, sementara unutk nasabah/responden dengan tingkat pendidikan S1 terdapat 6 orang responden atau sebesar 13,5%. Maka dapat disimpulkan untuk nasabah BMT Al-Islam yang menjadi responden rata-rata tingkat pendidikannya adalah SMA sederajat.

Pendapatan Responden

Tingkat Pendapatan	Jumlah Responden	Persentase (%)
Rp,2.500.000-Rp,5.000.000	31	70%
Rp,5.000.000-Rp,7.500.000	12	28%
Rp,7.500.000-Rp,10.000.000	1	2%
Rp,>Rp,10.000.000	0	0%

Jumlah	**44**	**100%**

Berdasarkan tabel 4.4 dapat dilihat bahwa tingkat pendapatan responden seanyak 44 responden dengan tingkat pendapatan Rp. 2,500.000-Rp.5,000,000 adalah sebanyak 31 responden atau sebesar 70%, kemudian dengan tingkat pendapatan Rp.5,000,000 Rp.7,500,000 adalah sebanyak 12 responden atau sebesar 28%, sementara dengan tingkat pendapatan Rp. 7,500,000-Rp.10,000,000 hanya terdapat 1 responden atau sebesar 2% saja, dan dari 44 responden tidak ada yang tingkat pendapatannya diatas Rp.10,000,000. Maka jika di rata-ratakan tingkat pendapatan dari 44 responden adalah Rp.2,500,000-Rp.5,000,000.

Uji Normalitas

Di dalam penelitian ini model pengujian normalitas yang digunakan adalah uji normalitas *klomogorov-smirnov* yaitu membandingkan distribusi data yang akan di uji normalitasnya dengan distribusi normal baku. Distribusi normal baku adalah data yang telah ditransformasikan ke dalam bentuk *Z-Score* dan diasumsikan normal. Penerapan pada *kolmogorov-smirnov* adalah, jika nilai signifikansi > 0,05 maka nilai residual berdistribusi normal, sedangkan jika nilai signifikansi < 0,05 maka nilai residual tidak berdistribusi normal. Dan berikut adalah hasil dari uji normalitas *kolmogorov-smirnov* yang dilakukan dengan bantuan aplikasi SPSS16. Dan nilai signifikansinya adalah 0,346. Maka artinya 0,346 > 0,05 dan dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

Regresi Linier Sederhana

Hasil uji regresi sederhana diatas dapat dilihat nilai *constant* (a) 25,095, sedangkan nilai pembiayaan (b/koefisien regresi) sebesar 0.707 sehingga persamaan rgresinya adalah: Y = 25.095 + 0,707X Dari persamaan regresi tersebut dapat diterjemahkan bahwa:

1. Nilai konstanta/*constant* sebersar 25,095 dapat diartikan, bahwa nilai konsisten variabel tingkat pendapatan (Y) adalah 25,095.
2. Koefisien regresi pembiayaan (X) sebesar 0,707 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai pembiayaan, maka nilai pendapatan bertambah sebesar 0,707, koefisien tersebut bernilai positif. Sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel pembiayaan(X) terhadap pendapatan(Y) adalah positif.

Pengambilan keputusan dalam Uji Regresi Linier Sederhana dapat dilakukan dengan dua cara, yakni sebagai berikut:

1. Berdasarkan nilai signifikansi: dari tabel *coefficients* diatas diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000, maka nilai signifikansi 0,000 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan atau dapat di ambil keputusan bahwa vaiabel pembiayaan(X) berpengaruh terhadap variabel pendapatan(Y).
2. Berdasarkan nilai t-tabel : diketahui nilai t-hitung sebesar 3,925, dan nilai t-tabel sebesar 2,018. Sehingga nilai t-hitung 3,925 > 2,018 t-tabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan(X) berpengaruh terhadap variabel pendapatan(Y).

Nilai t-tabel di dapatkan dari tabel distribusi nilai t-tabel dengan cara sebagai berikut:

t-tabel = (a/2 : n-k-1)

= (0,05/2 : 44-1-1)

= (0,025 : 42)

= 2,018 (dilihat dari distribusi t-tabel).

Uji Hipotesis

Dalam pengujian hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode pengujian yakni sebagai berikut:

Uji f-hitung diketahui bahwa nilai dari f-hitung sebesar 15,406 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 < 0,05, maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi pengaruh variabel pembiayaan(X) terhadap variabel pendapatan(Y).

Uji t yang dilakukan adalah membandingkan ilai t-hitung dengan t-tabel jika nilai t-hitung > t-tabel maka variabel X akan berpengaruh terhadap variabel Y. Untuk melakukan uji t dapat dilihat dari tabel *coefficients*. Dan diketahui nilai t-hitung sebesar 3,925, dan nilai t-tabel sebesar 2,018. Sehingga nilai t-hitung 3,925 > 2,018 t-tabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan(X) berpengaruh terhadap variabel pendapatan(Y).

Koeisien Korelasi (R) diketahui bahwa nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,518. Dan untuk melihat seberapa kauatnya tingkat hubungan antara variabel X terhadap Y. Dengan melihat pada tabel pedoman pengambilan keputusan kita dapat menentukan tingkat hubungan antara variabel X terhadap variabel Y. Telah diketahui bahwa nilai koefisien korelasinya (R) adalah sebesar 0,518, jika melihat pada tabel 3.11 Maka dapat ditafsirkan bahwa "variabel pembiayaan modal kerja dan variabel tingkat pendapatan mempunyai hubungan yang sedang atau cukup, karena berada pada interval koefisien 0,40-0,599 yang berarti tingkat hubungannya sedang atau cukup.

Kofisien Determinasi (RS) digunakan untuk melihat persentase (%) dan untuk mengetahui besarnya kontribusi pengaruh variabel X terhadap variabel Y dalam bentuk persentase (%). Untuk mengetahui koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel model summary, dapat diketahui pada bagian *R Square* yang memiliki nilai sebesar 0,268, yang berarti bahwa pengaruh variabel bebas (pembiayaan X) terhadap variabel terkait (pendapatanY) adalah sebesar 26,8%.

Berdasarkan dari analisis data yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan antara pembiayaan modal kerja terhadap tingkat pendapatan pelaku pengusaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam. Sehingga dengan semakin meningkat jumlah pembiayaan modal kerja yang diberikn maka akan semakin tinggi tingkat pendapatan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al - Islam. Kemudian dilihat dari uji f-hitung dimana diketahui bahwa nilai dari f-hitung sebesar 15 ,406 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel tingkat pendapatan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam.

Kemudian dilihat dari koefisen regresi pembiayaan dimana nilai koefisien nya adalah 0,707 yang berarti ssetiap penambahan jumlah pembiayaan modal kerja sebesar 1% maka nilai dari tingkat pendapatan akan bertambah sebesar 0,707. Pembiayaan modal kerja yang diberikan oleh BMT Al-Islam memberikan pengaruh terhadap tingkat pendapatan pelaku usha mikro yang menjadi nasabanya sebesar 26.8% sementara 73,2% dipengaruhi oleh faktor lain, hal ini menunjukan bahwa pemberian pembiayaan modal kerja yang diberikan

oleh BMT Al-Islam memberikan pengaruh terhadap tingkat pendapatan nasabahnya yang berperan sebagai pelaku usaha mikro.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitan (wawancara) tingkat pendapatan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam dapat dikatakan baik karena, 70% nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini tingkat pendpatannya mencapai Rp.2,500,000-Rp.5,000,000, hal tersebut menunjukan bahwa tingkat pendapatan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam dapat dikatakan baik. Pembiayaan modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel tingkat pendapatan pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah BMT Al-Islam dengan melihat hasil penelitian yang dilakukan, diketahui dari hasil uji f-hitung dimana diketahui bahwa nilai dari f-hitung sebesar 15,406 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 < 0,05. Kemudian dilihat dari koefisen regresi pembiayaan dimana nilai koefisien nya adalah 0,707 yang berarti setiap penambahan jumlah pembiayaan modal kerja sebesar 1% maka nilai dari tingkat pendapatan akan bertambah sebesar 0,707, maka pembiayaan modal kerja berpengaruh teradap tingkat pendapatan. Apabila dilihat dari koefisien determinasi *RSquare* (RS) dimana nilai dari RS adalah 0,268 yang berarti 26,8%, dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan modal kerja mempengaruhi tingkat pendapatan sebesar 26,8% sementara sisanya 73,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukan kedalam penelitian ini. Maka kesimpulan dari seluruh variabel pembiayaan modal kerja mempunyai pengaruh yang cukup atau sedang terhadap variabel tingkat pendapatan pelaku usaha mikro, jika dilihat dari bersarnya pengaruh variabel pembiayaan modal kerja terhadap tingkat pendapatan pelaku usaha mikro adalah sebesar 26,8%.

DAFTAR PUSTAKA

Anas Sudijono, *Pengantar Statistik Pendidikan*,cet. 14, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2004.

Cokro hadisumarto, Widiyanto bin Mislan, dkk. *BMT Praktik dan Kasus*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2016.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-quran dan Terjemah*. Surabaya : Duta Ilmu, 2012.

Gusti Putu Putra dan Made Kembar Sri Budhi *Efektifitas dan DampakProgram Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perdesaan (PNPM MPd) terhadap Peningkatan Kesejahteraan dan Kesempatan Kerja Rumah Tangga Sasaran di Kecamata Abiansemal Kabupaten Badung* (2015).

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, cet. ke-2, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.

Ikatan Bankir Indonesia. *Bisnis Kredit Perbankan,cet* 1. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Kredit Sercara Sehat,cet 1*. Jakarta: Gramedia Pustaka Indonesia, 2014.

Ira Ayu Kusuma Wardani dan Kirwani *Pemanfaatan Bantuan Dana Hibah oleh Dinas Koperasi dan UMKM dalam Meningkatkan KesejahteraanAnggota pada Koperasi Wanita Wentar,* 2012.

Limbangi. Jamaludi El, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Latifah Press)

Ridwan. Ahmad Hasan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, cet.ke-1, CV Pustaka Setia, 2013.

Skripsi **:** Agustriani *Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja BUS dan BPRS Terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Sumatera Selatan Periode Tahun 2011-2014,* 2016.

Soemitra. Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, cet.ke-5, Prenadamedia Group, 2015.

Sugiyono. *Statistika Untuk Penelitian,* Bandung: ALFABETA, 2006.

Suhardjono, *Manajemen Perkreditan : Usaha Kecil dan Menengah*, Yogyakarta: AMP YKPN, 2003.

Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, Yogyakarta: Kanisius, 2000.

Tulus T.H, *UMKM di Indonesia*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.

Yazid Affandi, *Fiqih Muamalah*,cet. ke-1, Yogyakarta: Logung, 2009.

ANTARADHIN
Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer

Vol. 1. No. 1 (2020) 01-06		E-ISSN: XXXX-XXXX P-ISSN: XXXX-XXXX
published online on the journal's website: ***http://jurnal.iailm.ac.id/index.php/antaradhin***		

Kontribusi Zakat Produktif terhadap Penurunan Kemiskinan di Badan Amil Zakat Kecamatan Pagerageung

[1]Rd. Nurhayati, [2]Apong Puspitasari
[1,2]Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
[1]Hetty_noer65@yahoo.com, [2]apongpuspitasari10@gmail.com

Abstract
The purpose of this research is to find out the effect of the distribution of productive zakat and how much its percentage to the decrease in the amount of poverty managed by BAZ Pagerageung Tasikmalaya sub-district. This method of research uses a quantitative approach, done by collecting data in the form of numbers. The data is processed, analyzed for scientific information. The data used in this study was obtained as a result of the dissemination of questionnaires to 90 respondents as a data collection tool. The study used survey methods with data analysis techniques that used simple linear regression and Pearson correlation to determine the amount of correlation between variable X to Variable Y, as well as conduct hypothetical tests to determine the effect of each variable. After analysis using SPSS Version 24.0, with the result of a simple linear regression calculation, a significant value of more than α (0.000 < 0.025). From the determination coefficient test obtained a value of R2 0.446, from the value of the elimination coefficient can be concluded that the decrease in the amount of poverty is influenced by the distribution of productive zakat by 44.6%.
Keywords: Zakat Productive, Poverty, Poverty

Abstrak
Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh distribusi zakat produktif dan seberapa besar presentasenya terhadap penurunan jumlah kemiskinan yang dikelola oleh BAZ Kecamatan Pagerageung Tasikmalaya. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dilakukan dengan mengumpulkan data yang berupa angka. Data tersebut diolah, dianalisis untuk mendapatkan suatu informasi ilmiah. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh hasil penyebaran kuesioner kepada 90 responden sebagai alat pengumpul data. Penelitian ini menggunakan metode survey dengan teknik analisis data yang menggunakan regresi linear sederhana dan korelasi Pearson untuk mengetahui besarnya korelasi antara variabel X terhadap Variabel Y, serta melakukan uji hipotesis untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel. Setelah di analisis menggunakan SPSS Versi 24.0 yaitu dengan hasil perhitungan regresi linear sederhana didapatkan nilai signifikan lebih kevil dari α (0,000 < 0,025). Dari uji koefisien determinasi didapatkan nilai R^2 0,446, dari nilai koefisien dterminasi dapat disimpulkan bahwa penurunan jumlah kemiskinan dipengaruhi oleh distribusi zakat produktif sebesar 44,6%.
Kata Kunci : Zakat Produktif, Kemiskinan, Kemiskinan

PENDAHULUAN

Kemiskinan merupakan bahaya besar bagi umat manusia dan tidak sedikit umat yang jatuh peradabannya hanya karena kefakiran. Karena itu seperti sabda Nabi yang artinya: *"Dari Anas R.A telah berkata Rasulullah SAW bahwa kefakiran itu mendekati pada kekufuran*" (H.R. Baihaqi). Agama Islam telah menawarkan beberapa doktrin bagi manusia yang berlaku secara universal dengan dua ciri dimensi, yaitu kebahagiaan dan kesejahteraan hidup di dunia serta kebahagiaan dan kesejahteraan hidup di akhirat. Ayat-ayat Al-Quran mengingatkan agar harta kekayaan tidak hanya terbatas sirkulasinya pada sekelompok orang kaya saja. Orangorang bertakwa adalah mereka yang menyadari bahwa dalam harta

kekayaan yang mereka memiliki terdapat hak-hak orang lain di dalamnya. Perhatian penuh harus diberikan kepada lapisan masyarakat yang belum dapat hidup wajar sebagai manusia.

Persoalan kemiskinan senantiasa menarik untuk dikaji karena merupakan masalah serius yang menyangkut dimensi kemanusiaan. Kemiskinan tetap merupakan masalah yang tidak bisa dianggap mudah untuk dicarikan solusinya karena sudah ada sejak lama, dan menjadi kenyataan yang hidup di tengah masyarakat. Dengan kata lain, kemiskinan merupakan kenyataan abadi dalam kehidupan manusia. Dalam hubungan ini, isu-isu kesenjangan dan ketimpangan sosial-ekonomi semakin mencuat ke permukaan. Ajaran Islam telah memberi solusi terhadap persoalan kemanusiaan yang dihadapi manusia. Tetapi karakter individu sebetulnya adalah faktor yang dapat memberi jalan keluar terhadap masalah moralitas sosial itu sendiri seperti kemiskinan, keadilan sosial, dan hak asasi manusia.[1]

Abdurrachman Qadir[2] dalam bukunya berjudul Zakat dalam Dimensi Mahdah dan Sosial menjelaskan bahwa salah satu cara menanggulangi kemiskinan adalah dukungan orang yang mampu untuk mengeluarkan harta kekayaan mereka berupa dana zakat kepada mereka yang kekurangan. Zakat merupakan salah satu dari lima nilai instrumental yang strategis dan sangat berpengaruh pada tingkah laku ekonomi manusia dan masyarakat serta pembangunan ekonomi umumnya.[3]

Zakat adalah salah rukun Islam yang wajib dipenuhi oleh semua muslim. Zakat dalam pelaksanaannya harus ditetapkan dan diatur oleh agama dan negara. Prinsip zakat meliputi dasar-dasar yang sangat luas yakni zakat adalah kewajiban untuk melaksanakan tugas ekonomi (menghindarkan penumpukan kekayaan pada sekelompok kecil orang kaya), sosial (zakat memungkinkan pelaksanaan tanggung jawab orang-orang kaya untuk membantu para mustahik memenuhi kebutuhan mereka) dan tanggung jawab moral (zakat mensucikan harta yang dimiliki agar hartanya diridhai oleh Allah SWT).

Zakat merupakan salah satu sumber keuangan yang penting bagi negara pada masa awal Islam, Karena sifatnya yang sangat erat dengan kekuatan negara pada masa itu dan menjadi instrumen kebijakan fiskal yang sangat penting di zaman Nabi. Zakat sangat berpotensi menghilangkan konsentrasi kekayaan dikalangan elit ekonomi tertentu. selain itu juga berpotensi meningkatkan produktivitas masyarakat miskin melalui pembinaan dan bantuan modal usaha. Di Indonesia sekarang ini memakai UU No. 38 Tahun 2011 dalam pengelolaan dana zakat yang sebelumnya memakai UU No. 23 Tahun 1999.

Pendapatan dan pengeluaran dalam ranah ekonomi Islam salah satunya diatur melalui mekanisme zakat. Pembaharuan zakat menjadi penting untuk dilakukan, karena selama ini sebagian besar umat masih memandang zakat sebagai ibadah yang terlepas kaitannya dengan persoalan ekonomi dan sosial, maka saat ini zakat harus dipandang sebagai sumber kekuatan ekonomi umat yang dapat dipergunakan untuk menyelesaikan berbagai permasalah sosial umat Islam. Dalam praktiknya zakat masih kurang menyentuh masyarakat, tidak tepat pada sasarannya. Sebagi upaya muwujudkan produktifitas dalam

[1] Abdurrachman Qadir, *Zakat Dalam Dimensi Mahdah dan Sosial*, ed. 1, cet. 2, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001) hal. 2
[2] Ibid.
[3] Ahmad M. Saefuddin, *Ekonomi dan Masyarakat dalam Perspektif Islam*, ed. 1 cet. 1, (Jakarta: Rajawali,1987) hal. 71

pengelolaan dana zakat, dana hasil zakat dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan lahir batin masyarakat. Esensi dari zakat sendiri adalah selain untuk memenuhi kebutuhan konsumtifnya juga memenuhi segala kebutuhan hidupnya termasuk pendidikan, tempat tinggal dan sandang mereka. Dari sinilah pola pemberian zakat kepada para mustahik tidak hanya bersifat konsumtif saja, namun dapat pula bersifat produktif. pendayagunaan zakat secara produktif yang pemahamannya lebih kepada bagaimana cara atau metode menyampaikan dana zakat kepada sasaran dalam pengertian yang luas, sesuai dengan tujuan syara.

Abdurrahman Qadir di dalam bukunya menyebutkan bahwa tujuan zakat tidak sekedar menyantuni orang miskin secara konsumtif, tetapi mempunyai tujuan yang lebih permanen yaitu mengentaskan kemiskinan. Sehubungan dengan hal itu, maka zakat dapat berfungsi sebagai salah satu sumber dana sosial-ekonomi bagi umat Islam. Artinya pendayagunaan zakat yang dikelola oleh Badan Amil Zakat tidak hanya terbatas pada kegiatan-kegiatan tertentu saja yang berdasarkan pada orientasi konvensional (kegiatan konsumtif), tetapi dapat pula dimanfaatkan untuk kegiatankegiatan ekonomi umat, seperti dalam program pengentasan kemiskinan dan pengangguran dengan memberikan zakat produktif kepada mereka yang memerlukan sebagai modal usaha.

Zakat yang diberikan kepada mustahik akan berperan sebagai pendukung peningkatan ekonomi mereka apabila disalurkan pada kegiatan produktif. Pemanfaatan dana zakat produktif sesungguhnya mempunyai konsep perencanaan dan pelaksanaan yang cermat seperti mengkaji penyebab kemiskinan yang bersumber dari ketidakadaan modal kerja, kekurangan lapangan kerja, tingkat pendidikan, serta kurangnya etos kerja, maka dengan adanya masalah tersebut maka perlu adanya perencanaan.

Dengan demikian tertarik meneliti pada Badan Amil Zakat Kecamatan Pagerageung, dimana lembaga tersebut mengalokasikan sebagian dana zakat untuk kegiatan produktif. Hal ini tentu membutuhkan pengelolaan, pendistribusian dan pendayagunaan dana zakat itu menjadi dana zakat produktif untuk bantuan modal usaha dalam rangka pemberdayaan para mustahiknya. Dengan adanya program pendayagunaan dana zakat produktif yang di kelola BAZ Kecamatan Pagerageung dapat berdaya guna dan tepat guna mempengaruhi pemberdayaan ekonomi para mustahik.

METODE

Metode penentuan sampel dalam penulisan penelitian ini penulis menggunakan metode sebagai berikut :

Populasi

Menurut Sugiyono, populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi pada penelitian ini adalah lembaga BAZ Kecamatan Pagerageung.[4]

Sampel

[4] Sugiyono, Statistika Untuk Penelitian Cetakan Ketujuh (Bandung: CV. Alfabeta, 2006), hal. 74-77.

Menurut Sugiyono, Sampel adalah sebagian dari populasi yang memiliki sifat dan karakteristik yang sama sehingga betul-betul mewakili populasi.[5] Untuk penentuan sampel ditentukan dengan menggunakan teknik *random sampling* yaitu: pengambilan sampel random, peneliti mencampur subye-ksubyek didalam populasi, sehingga semua subyek dianggap sama.[6]

Dalam artian random sampling mengambil semua individu yang ada dalam populasi, sehingga semua dianggap sama atau diberi kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel dalam penelitian. Sampel ini diambil 25 % atau lebih dari keseluruhan jumlah mustahik yaitu kira-kira 90 mustahik. Mengenai besar kecilnya sampel karyawan yang diambil dalam penelitian penelitian ini didasarkan pada pendapat yang menyatakan bahwa untuk sekedar ancar-ancar apabila subyeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehinggapenelitiannya merupakan penelitian populasi, selanjutnya jika subyeknya besar, dapat diambil antara 10-15 % atau 20-25 % atau lebih.

Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka dari hasil pengisian kuesioner. Sumber data yang didapatkan adalah data primer, yaitu data yang dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada responden yang menjadi sampel penelitian.[7]

Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui observasi dan wawancara dari salah satu pihak dari lembaga keuangan BAZ Kecamatan Pagerageung yang berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti atau pengamatan langsung atas aktivitas lembaga keuangan BAZ Kecamatan Pagerageung.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mencangkup dari data-data penunjang bagi penelitian yang sedang dilakukan, baik melalui dokumen-dokumen dari BAZ kecamatan Pagerageung, bukubuku dan catatan, juga jurnal-jurnal yang dapat memberikan informasi mengenai masalah yang diteliti.

Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Observasi

Observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara langsung ke objek penelitian dengan sistematika fenomena-fenomena yang diselidiki, dalam arti luas observasi sebenarnya merupakan pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.[8]

a. Wawancara

Menurut Sugiyono, wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Dilakukan dalam bentuk dialog atau wawancara langsung dengan Ketua Pengelola

[5] Arikunto, Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek), Edisi Revisi V*, Rineka Cipta, Jakarta, hal. 109.
[6] Arikunto, Suharsimi. (2002), hal. 111.
[7] Sugiyono, Statistika Untuk Penelitian, Cetakan Ketujuh (Bandung: CV. Alfabeta,
[8] Hadi, S. (1991).*Metodologi Research.* Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas, hal. 56.

Zakat Kecamatan Pagerageung untuk melengkapi data-data yang diperlukan dalam penelitian dan dialog dengan pengelola.

b. Angket

Angket yaitu daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden yang telah ditentukan yaitu sampel penelitian. Dengan teknik tersebut, penulis mempersiapkan pertanyaan kemudian disebarkan kepada responden, untuk memperoleh jawaban yang diperlukan secara langsung.

c. Studi Pustaka (Library Research)

Menurut Nazir, studi kepustakaan merupakan langkah yang penting dimana setelah seorang peneliti menetapkan topik penelitian, langkah selanjutnya adalah melakukan kajian yang berkaitan dengan teori yang berkaitan dengan topik penelitian.[9] Studi pustaka yang dilakukan penulis adalah dengan mempelajari literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian, yang meliputi buku-buku, arsip perusahaan, catatan di bangku kuliah, serta sumber-sumber lainnya, baik tercetak maupun elektronik.

Analisis Data

Analisis data penelitian akan dimulai dengan melakukan uji validasi dan reabilitas pada kuesioner yang telah didapatkan dari responden. Dari hasil kuesioner didapatkan akan dianalisis menggunakan pengo;ahan data dengan computer melalui SPSS *(Statistic Product and service Solution) versi 24. 0 for windows dan Microsoft Excel.*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Data Objek Penelitian

Data deskriftif responden digunakan untuk menggambarkan keadaan atau kondisi responden yang dapat memberikan informasi tambahan untuk memahami hasilhasil penelitian. Penyajian data deskriftif penelitian ini bertujuan agar dapat dilihat profil dari data penelitian tersebut dan berhubungan antar variabel yang digunakan dalam penelitian. Dalam hal ini peneliti membagi bagian: karakteristik responden menjadi 4

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Responden Menurut Jenis Kelamin

Keterangan	**F**	**Persentase**
Pria	49	54 %
Wanita	41	46 %
Jumlah	**90**	**100 %**

Sumber : Data Hasil Penelitian

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa jenis kelamin mustahiq BAZ ecamatan Pagerageung yang diambil sebagai responden didominasi oleh pria. Jenis kelamin pria yang menjadi. Persentase 32%, sedangkan yang berusia 20-30 tahun sebanyak 16 orang dengan presentase 18%, dan yang berusia 40-50 tahun sebanyak 24 orang dengan presentase 27% dan untuk responden berumur 50 tahun keatas sebanyak 21 orang dengan presentase 23%.

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Keterangan	**F**	**Persentase**

[9] Nazir, Moh, Metode Penelitian, (Bogor :Ghalia Indonesia, 2011)

20 - 30	16	18 %
30 - 40	29	32 %
40 – 50	24	27 %
< 50	21	23 %
Jumlah	**90**	**100 %**

Sumber : Hasil dari Penelitian

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Keterangan	**F**	**Persentase**
SD	45	50 %
SMP	26	29 %
SMA	19	21 %
Jumlah	**90**	**100 %**

Sumber : Hasil dari Penelitian

Berdasarkan tabel diatas sebagai responden sebagian besar diketahui bahwa yang diambil berpendidikan SD. Berdasarkan tabel tersebut, memberikan informassi bahwa mayoritas responden berpendidikan SD sebanyak 45 orang dengan persentase 50%, sedangkan yang berpendidikan SMP sebanyank 26 orang dengan persentase 19%, dan yang berpendidikan SMU sebanyak 19 orang dengan persentase 21% .

2. Deskripsi Pernyataan Variabel X

Pada bagian ini penulis akan mendeskripsikan jawaban responden dari setiap butir pernyataan yang terdapat pada variabel X (zakat produktif) dalam angket yang telah diberikan kepada responden.

Pengumpulan Zakat dengan Cara Menerima atau Mengambil dari Muzaki

Bobot	**Kategori Jawaban**	**Frekuensi**	**Persentase**
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	-	-
3.	Netral	31	34%
4.	Setuju	35	39%
5.	Sangat Setuju	24	27%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angka Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan data pada tabel karena itu dapat diambil kesimpulan diatas, menunjukkan bahwasannya bahwa pengumpulan zakat mayoritas menjawab setuju (35% dilakukan dengan cara menerima setuju dan 24% sangat setuju), oleh atau mengambil dari muzzaki.

BAZ Pagerageung

Bobot	**Kategori Jawaban**	**Frekuensi**	**Persentase**
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	2	2%
3.	Netral	32	36%
4.	Setuju	37	41%
5.	Sangat Setuju	19	21%

Total	90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan data pada tabel karena itu dapat diambil kesimpulan diatas, menunjukkan bahwasannya bahwa BAZ Kecamatan mayoritas menjawab setuju (41% Pagerageung diharuskan selalu pro setuju dan 21% sangat setuju), oleh aktif dalam melakukan tugasnya.

Setiap Lapisan Masyarakat Berhak Mendapat Penyuluhan dan Pemantauan Tentang Zakat

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	-	-
3.	Netral	35	39%
4.	Setuju	35	39%
5.	Sangat Setuju	20	22%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel mendapat penyuluhan dan atas, menunjukkan bahwasannya pemantauan tentang zakat (39% setiap lapisan masyarakat berhak setuju dan 22% sangat setuju).

Pendistribusian Zakat Harus Berdasarkan Skala Prioritas Dengan Memperhatikan Prinsip Pemerataan, Keadilan dan Kewilayahan

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	4	4%
3.	Netral	32	36%
4.	Setuju	32	36%
5.	Sangat Setuju	22	24%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel di memperhatikan prinsip pemerataan, atas, menunjukkan bahwasannya keadilan dan kewilayahan (36% pendistribusian zakat harus setuju dan 24% sangat setuju).

Pendistribusian Zakat juga sangat Membantu Masyarakat Karena tidak Hanya Terbatas Pada 8 Asnaf

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	-	-
3.	Netral	36	40%
4.	Setuju	36	40%
5.	Sangat Setuju	18	20%
Total		90	100%

Sumber **:** Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel di masyarakat karena tidak hanya atas, menunjukkan bahwasannya terbatas pada 8 asnaf (40% setuju pendistribusian sangat membantu dan 20% sangat setuju).

Pendistribusian Zakat yang Efektif dan Tepat Oleh Pengelola Yang Professional Akan Dirasakan Manfaatnya Oleh Masyarakat

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	-	-
3.	Netral	31	34%
4.	Setuju	35	39%
5.	Sangat Setuju	24	27%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel di atas, menunjukkan bahwasannya mayoritas responden yang menjawab (setuju 39% dan yang sangat setuju 27%). Oleh karena itu dapat diambil kesimpulan bahwa pendistribusian zakat yang efektif professional akan dirasakan dan tepat oleh pengelola yang manfaatnya oleh masyarakat.

Pendayagunaan Hasil Pengumpulan Zakat Dilakukan Berdasarkan Prioritas Kebutuhan Mustahik dan Dimanfaatkan Untuk Usaha Produktif

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	-	-
3.	Netral	30	33%
4.	Setuju	31	35%
5.	Sangat Setuju	29	32%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angka Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel di atas, menunjukkan bahwasannya mayoritas responden yang menjawab setuju (35% setuju dan 32% sangat setuju). Oleh karena itu dapat diambil kesimpulan bahwa pendayagunaan hasil pengumpulan zakat dilakukan berdasarkan prioritas kebutuhan ustahik dan imanfaatkan untuk usaha produktif.

Pendayagunaan Zakat Digunakan Untuk Hal-hal Sesuai Yang Disebutkan Oleh Kementrian Agama Republik Indonesia

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	2	2%
3.	Netral	32	36%
4.	Setuju	37	41%
5.	Sangat Setuju	19	21%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel di atas, menunjukkan bahwasannya mayoritas responden yang menjawab (setuju 41% dan yang sangat setuju 21%). Oleh karena itu dapat diambil

kesimpulan bahwa pendayagunaan zakat digunakan untuk hal-hal sesuai yang disebutkan oleh kementrian agama republik Indonesia.

Pengawasan Merupakan Tugas Pengecekan Terhadap Jalannya Perencanaan Dalam BAZ Kecamatan Pagerageung dan Untuk Memperkecil Tingkat Kesalahan Kerja

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	-	-
3.	Netral	36	40%
4.	Setuju	34	38%
5.	Sangat Setuju	20	22%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel di atas, menunjukkan bahwasannya mayoritas responden yang menjawab (setuju 38% dan yang sangat setuju 22%). Oleh karena itu dapat diambil kesimpulan bahwa pengawasan merupakan tugas pengecekan terhadap jalannya perencanaan dalam BAZ Kecamatan Pagerageung dan untuk memperkecil tingkat kesalahan kerja.

Pengawasan Terhadap Pelaksanaan Tugas BAZ Kecamatan Pagerageung Harus secara Optimal Oleh Unsur Pengawas

Bobot	Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Sangat Tidak Setuju	-	-
2.	Tidak Setuju	-	-
3.	Netral	21	23%
4.	Setuju	45	50%
5.	Sangat Setuju	24	27%
Total		90	100%

Sumber : Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS 24

Berdasarkan pada tabel di atas, menunjukkan bahwasannya mayoritas responden yang menjawab (setuju 50% dan yang sangat setuju 27%). Oleh karena itu dapat diambil kesimpulan bahwa pengawasan terhadap pelaksanaan tugas BAZ Kecamatan Pagerageung harus secara optimal oleh unsur pengawas.

Tabel 4.23 : Uji Validitas Variabel X

Pernyataan	r hitung	r table	Keterangan
Pernyataan 1	0,290	0,207	Valid
Pernyataan 2	0,346	0,207	Valid
Pernyataan 3	0,472	0,207	Valid
Pernyataan 4	0,447	0,207	Valid
Pernyataan 5	0,298	0,207	Valid
Pernyataan 6	0,290	0,207	Valid
Pernyataan 7	0,343	0,207	Valid
Pernyataan 8	0,346	0,207	Valid
Pernyataan 9	0,472	0,207	Valid

Pernyataan 10	0,440	0,207	Valid
Pernyataan 11	0,447	0,207	Valid
Pernyataan 12	0,447	0,207	Valid

Hasil pengolahan angket menggunakan SPSS versi 24.0

Berdasarkan data pada tabel uji validitas untuk variabel X (Zakat Produktif) di atas, dengan r hitung > r tabel (diketahui nilai pada r tabel sebesar 0,207 untuk jumlah n = 88 n -2 90 – 2 = 88). Berdasarkan pada tabel uji validitas untuk variabel X (Zakat Produktif) di atas, dapat dilihat bahwa ada 12 pernyataan yang ditanyakan valid, karena r hitung > r tabel.

Tabel 4.24 : Uji Validitas Variabel Y

Pernyataan	**r hitung**	**r table**	**Keterangan**
Pernyataan 1	0,798	0,207	Valid
Pernyataan 2	0,422	0,207	Valid
Pernyataan 3	0,791	0,207	Valid
Pernyataan 4	0,378	0,207	Valid
Pernyataan 5	0,292	0,207	Valid
Pernyataan 6	0,798	0,207	Valid
Pernyataan 7	0,798	0,207	Valid
Pernyataan 8	0,412	0,207	Valid

Hasil pengolahan angket menggunakan spss versi 24.0

Berdasarkan data pada tabel uji validitas untuk variabel X (Zakat Produktif) di atas, dengan r hitung > r tabel (diketahui nilai pada r tabel sebesar 0,207 untuk jumlah n = 88 n -2 90 – 2 = 88). Berdasarkan pada tabel uji validitas untuk variabel Y (Jumlah Kemiskinan) di atas, dapat dilihat bahwa ada 8 pernyataan yang ditanyakan valid, karena r hitung > r tabel.

Tabel 4.25 Uji Reabilitas Variabel X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,048	10

Sumber : Hasil Pengolahan Angket Menggunakan SPSS Versi 24.0

Berdasarkan data pada tabel uji validitas untuk variabel X (Zakat Produktif) di atas, dapat dilihat bahwa Cronbach's Alpha pada tabel diatas sebesar 0,48 dari 12 pernyataan pada variabel X. sehingga dapat dinyatakan bahwa tingkat reabilitasnya reliabel. Dengan demikian, pernyataan pada variabel X (Zakat Produktif) memiliki tingkat konsistensi yang baik dan dapat dipercaya.

Analisa Data

Dari pembahasan yang telah penulis paparkan yaitu dari landasan teori dan dari data lapangan, maka selanjutnya menganalisis data-data tersebut sehigga diketahui secara jelas. Mengingat data-data yang terkumpul bersifat kuantitatif, maka dalam menganalisa data digunakan analisis deskriptif dengan menggambarkan bantuan kontribusi zakat produktif yang ada di BAZ Kecamatan Pagerageung dalam bentuk dua bantuan.

Adapun bantuan-bantuan yang diberikan yaitu:

a. Bantuan Secara Konsumtif

Bantuan secara konsumtif adalah bntuanlangsung yang diberikan kepada para masyarakat pra sejahtera (mustahiq) yang berhak menerimanya. Dalam bantuan secara konsumtif ini pemberian bantuan berupa memberikan uang rata-rata Rp. 50.000,00 kepada orang-orang yang kurang mampu memenuhi kebutuhan pokok seperti lanjut usia, janda, orang cacat yang tidak mempunyai penghasilan.

b. Bantuan Secara Produktif

Bantuan secara produktif yaitu bantuan yang diwujudkan dalam bentuk pemberian modal bergulir sebagai modal usaha untuk membantu pengembangan usaha bagi para pedagang atau pengusaha kecil.[10] Dalam bantuan secara produktif ini pemberian bantuan dengan memprioritaskan tasaruf zakat guna mengembangkan umat melalui modal dagang. Karena pada dasarnya cepat digunakan untuk mengentaskan kemiskinan jika dikelola yang penggunaannya sejak awal sebagai modal usaha. Kemudian bagi mereka yang kuat bekerja dan bisa mandiri dalam menjalankan usaha dapat diberi modal perorangan atau kepada perusahaan yang dikelola secara kolektif.

Kontribusi Zakat Produktif terhadap Penurunan Jumlah Kemiskinan Di BAZ Kecamatan Pagerageung

Hasil penelitian berdasarkan analisis regresi sederhana menunjukkan distribusi zakat produktif berpengaruh terhadap penurunan jmlah kemiskinan. Hal ini dapat dilihat dari persamaan hasil regresi berikut:

$$Y = 2{,}117 + 634\ X$$

Dimana Y adalah penurunan jumlah kemiskinan, sedangkan X adalah zakat produktif dari persamaan diatas dapat ditarik kesimpulan, yakni :

a) Bila ada persamaan 1 unit dari penurunan jumlah kemiskinan maka akan meningkat zakat produktif sebesar 634.
b) Koefisien regresi b = 634 mengindikasikan besarnya penurunan jumlah kemiskinan untuk setiap pendistribusian zakat produktif.

Berdasarkan hasil perhitungan Regresi sederhana tersebut diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 dan nilai α sebesar 0,025 karena pengujian dilakukan dua sisi maka nilai α tersebut dibagi 2, sehingga nilai α = 0,05/2 = 0,025 oleh karena itu dapat dibandingkan dengan nilai signifikan 0,000 < 0,025 maka berdasarkan kaidah pengujian maka Ho ditolak Ha di terima artinya ada pengaruh distribusi zakat produktif (X) terhadap penurunan jumlah kemiskinan (Y). Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa prediksi kontribusi variabel X terhadap variabel Y berdasarkan *SPSS Versi 24.0* diketahui bernilai 0,446. Yang artinya penurunan jumlah kemiskinan sebesar 44,6% dan sisanya 55,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti peneliti.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui analisa data *statistic* dari kuesioner yang disebarkan, observasi dan wawancara serta pada pembahasan mengenai kontribusi zakat produktif terhadapa penurunan jumlah kemiskinan, maka dapat disimpulkan bahwa perkembangan distribusi zakat di BAZ Kecamatan Pagerageung tergolong baik. Hal ini terbukti dengan pernyataan responden yang menjawab setuju dengan presentase 40% dalam kuesioner pendistribusian zakat sangat membantu mustahik karena tidak hanya terbatas pada 8 asnaf. Kontribusi zakat produktif terhadap penurunan jumlah

kemiskinan Kecamatan Pagerageung berdasarkan hasil perhitungan regresi sederhana tersebut diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 dan nilai α sebesar 0,025 karena pengujian dilakukan dua sisi maka nilai α tersebut dibagi 2, sehingga nilai α = 0,05/2 = 0,025 oleh karena itu dapat dibandingkan dengan nilai signifikan 0,000 < 0,025 maka berdasarkan kaidah pengujian maka Ho ditolak Ha di terima artinya ada kontribusi zakat produktif (X) terhadap penurunan jumlah kemiskinan (Y). Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa prediksi kontribusi variabel X terhadap variabel Y berdasarkan *SPSS Versi 24.0* diketahui bernilai 0,446. Yang artinya penurunan jumlah kemiskinan sebesar 44,6% dan sisanya 55,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti peneliti.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Ghofur, Anshori. *Hukum dan Pemberdayaan Zakat*: Yogyakarta : Pilar Media ANGGOTA IKAP. 2006.

Ali Daud, Muhammad. *Sistem Ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*. Jakarta : Universitas Indonesia. 1998.

Al-Zuhaili, Wahbah. *Zakat kajian Berbagai Madzhab*. Bandung : Remaja Rosda Karya. 2005.

As, Fatahillah As. *Efektifitas Undangundang Pengelolaan Zakat.* Pedoman Rakyat. 2013.

Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* Jakarta: Balai Pustaka, 2002.

Hafidhhuddin, Didin. *Zakat Dalam Perekonomian Modern.* Jakarta: Gema Insani. 2002.

Hamka, *Standar Operasional Prosedur* (SOP) *Lembaga Pengelola Zaka.,* Kementrian RI Dirjen Masyarakat Islam Direktorat Pemberdayaan Zakat. 2012.

Hasan,*Ali. Zakat Pajak Asuransi Dan Lembaga Keuangan.* Jakarta : Raja Grafindo Persada. 2000.

Kementrian Agama Kantor Wilayah Provinsi Sumatera Selatan. *Kumpulan Peraturan dan Perundang-undangan Tentang Pengelolaan Zakat*. Palembang. 2015.

Kementrian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: CV. Aneka Ilmu. 2013.

Lincolin, Arsyad. *Ekonomi Pembangunan.* Yogyakarta : UPP STIM YKPN. 2010.

Mahfudh, Sahal. *Nuansa Fiqih Sosial*. Yogyakarta: LkiS. 1994.

Mila, Sartika. *Pengaruh Pendayagunaan Zakat Produktif Terhadap Pemberdayaan Mustahik pada LAZ* Yayasan Solo Peduli Surakarta. 2008. Moh, Nazir. *Metode Penelitian*. Bogor : Ghalia Indonesia. 2011.

Muhammad Ridwan Mas'ud, M. *Zakat dan Kemiskninan*. Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat. Yogyakarta : UII Press. 2005.

Mursyidi, *Akuntansi Zakat Kontemporer*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2003.

Qadir, A. *Zakat Dalam Dimensi Mahdah dan Sosial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2001.

Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil(BMT),*. Yogyakarta: UII Press. 2005.

S, Hadi. *Metodologi Research.* Yogyakarta : Yayasan Penerbit Fakultas. 1991.

Saefuddin, Ahmad. *Ekonomi dan Masyarakat dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Rajawali. 1987.

Sahri, Muhammad. *Mekanisme Zakat dan Permodalan Masyarakat*: Pengantar Untuk Rekonstruksi Kebijakan Pertumbuhan Ekonomi, Malang: Bahtera. 2006.

Santoso, Singgih. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*. Jakarta : PT.Elex Media Komput. 2004.

ANTARADHIN
Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer

Vol. 1. No. 1 (2020) 01-06		E-ISSN: XXXX-XXXX P-ISSN: XXXX-XXXX
published online on the journal's website: ***http://jurnal.iailm.ac.id/index.php/antaradhin***		

Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Loyaitas Nasabah Bank BJB Syariah Tasikmalaya

[1]Mahpudin, [2]Dadan Muhamad Ramdan, [3]Dudang Gozali
[1,2]Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
[3]Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, Bandung, Indonesia
[1]pudin.suryalaya@gmail.com, [2]ramdanmuhamad@gmail.com, [3]dudanggozali21@gmail.com

Abstract
This research aims to find out the effect of sharia bank marketing mix on customer loyalty at Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya with variables consisting of products, prices, promotions, and places. The research used primary data and skunder data obtained through the dissemination of questionnaires to customers of Bank BJB Syariah. The data is analyzed using a determination coefficient. The results showed that simultaneously the marketing mix of Sharia banks (products, prices, promotions and places) influenced the increasing customer loyalty of Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya with a value of Ftung 18,935. From the results of the test t concluded that variable prices, promotions and places have a positive and significant effect in increasing customer loyalty, while the product has no significant effect. This is evidenced based on a partial calculation of thitung products 1,280, thitung price 2,391, thitung promotion 2,131, thitung place 2,409. Hypothetical test results show that between variable X (marketing mix) and variable Y (customer loyalty). Coefficient determination with R Square value of 0.444 means the variable marketing mix of sharia bank has an effect of 44.4%.. This shows that the marketing mix of Sharia banks with customer loyalty has a significant influence.
Keywords : Mix, Marketing, Loyalty, Customer

Abstrak
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran bank syariah terhadap loyalitas nasabah di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya dengan variabel yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan tempat). Penelitian menggunakan data primer dan data skunder yang diperoleh melalui penyebaran kuisioner kepada nasabah Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Data dianalisis menggunakan koefesien determinasi. Hasil penelitian menunjukan bahwa secara simultan bauran pemasaran bank syariah (produk, harga, promosi dan tempat) berpengaruh terhadap meningkatkan loyalitas nasabah Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya dengan nilai F_{hitung} 18,935. Dari hasil uji t disimpulkan bahwa variabel harga,promosi dan tempat berpengaruh positif dan signifikan dalam meningkatkan loyalitas nasabah, sedangkan produk tidak berpengaruh signifikan. Hal tersebut dibuktikan berdasarkan perhitungan parsial t_{hitung} produk 1,280, t_{hitung} harga 2,391, t_{hitung} promosi 2,131, t_{hitung} tempat 2,409. Hasil uji hipotesis menunjukan bahwa antara variabel X (bauran pemasaran) dengan variabel Y (loyalitas nasabah). Koefesien determinasi dengan Nilai R Square sebesar 0,444 artinya variabel bauran pemasaran bank syariah berpengaruh sebesar 44,4%.. Hal ini menunjukan bahwa bauran pemasaran bank syariah dengan loyalitas nasabah memiliki pengaruh secara signifikan.
Kata kunci : Bauran, Pemasaran, Loyalitas, Nasabah

PENDAHULUAN

Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga keuangan yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah. Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang

menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah (UU no 21 Tahun 2008). Islam mengajarkan pada pemeluknya untuk berperan aktif dalam mengembangkan ekonomi umat. Salah satu upaya untuk mengembangkan ekonomi umat Indonesia adalah dengan pendirian bank islam atau selanjutnya disebut dengan bank syariah. Bank syariah ialah bank yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW, atau dengan kata lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasajasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. [1]

Seiring dengan munculnya era globalisasi, perkembangan dalam dunia bisnis saat ini mengalami pertumbuhan yang begitu pesat, baik bisnis yang bergerak di bidang manufaktur maupun di bidang jasa. Pada sektor jasa, dinamika ini dapat terlihat dari semakin berkembangnya berbagai bentuk lembaga keuangan syariah seperti bank syariah, pegadaian syariah, asuransi syariah serta lembaga keuangan mikro syariah seperti baitul mal wa tamwil (BMT). Adanya perkembangan dalam dunia bisnis yang sangat pesat juga menjadikan tantangan dalam bisnis sektor jasa keuangan seperti bank syariah menjadi semakin besar, persaingan yang semakin ketat dan penggunaan teknologi yang semakin canggih, serta konsumen yang semakin variatif. Kondisi ini secara tidak langsung menuntut bank syariah untuk dapat semakin mengembangkan strategi baik dibidang pemasarannya.[2]

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya. Menangani proses pertukaran ini membutuhkan banyak kerja dan keterampilan. Manajemen pemasaran terjadi ketika setidaknya suatu pihak dalam pertukaran potensial berpikir tentang caracara untuk mencapai respons yang diinginkan pihak lain. Karenanya kita memandang Kotler & Keller mendefinisikan manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.[3]

Pemasaran syariah bukan hanya sebuah teknik pemasaran yang ditambahkan syariah karena ada nilai-nilai lebih pada *marketing* syariah saja, tetapi lebih jauhnya *marketing* berperan dalam syariah dan syariah berperan dalam pemasaran. Pemasaran berperan dalam syariah artinya perusahaan yang berbasis syariah diharapkan dapat bekerja dan bersikap profesional dalam dunia bisnis, karena dengan profesionalitas dapat menumbuhkan kepercayaan konsumen.

Syariah berperan dalam pemasaran artinya suatu pemahaman akan pentingnya nilainilai etika dan moralitas pada pemasaran, sehingga diharapkan perusahaan tidak akan serta-merta

[1] Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), cet. Ke-1, hlm. 15.
[2] http://digilib.uinsuka.ac.id/12965/, Di akses pada Tanggal 18 Januari 2019, Pukul 12.58 WIB
[3] Zulkarnain, Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, hlm 9

menjalankan bisnisnya demi keuntungan pribadi saja ia juga harus berusaha untuk menciptakan dan menawarkan bahkan dapat mengubah suatu *value* kepada para *stakeholder* sehingga perusahaan tersebut dapat menjaga keseimbangan laju bisnisnya sehingga menjadi bisnis yang stabil dan berkelanjutan. Seorang pemasar muslim yang baik hendaklah menggunakan prinsipprinsip keadilan, kejujuran, transparansi, etika dan moralitas menjadi nafas dalam setiap bentuk transaksi bisnisnya. Bagi perbankan syariah kegiatan pemasaran merupakan suatu hal yang pokok dalam mencapai tujuan karena kegiatan pemasaran diarahkan untuk menciptakan pertukaran yang memungkinkan perbankan syariah untuk memperoleh laba.

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut perbankan syariah harus dapat menganalisa faktor permintaan yang mempengaruhi penjualan. Secara garis besar faktor permintaan terdiri dari faktor yang tidak dapat dikendalikan dan faktor yang dapat dikendalikan. Faktor yang tidak dapat dikendalikan yaitu faktor yang tidak dapat dikuasai oleh perusahaan, misalnya faktor konsumen, pesaing, teknologi, peraturan pemerintah. Kedua yaitu faktor yang dapat dikendalikan perusahaan yaitu faktor-faktor yang dapat dikuasai oleh perusahaan misalnya, masalah produk, harga, tempat, promosi. Rangkaian faktor-faktor yang dapat dikendalikan perusahaan pada saat tertentu sering dikenal sebagai *marketing mix* atau bauran pemasaran.

Memelihara loyalitas nasabah pada era bisnis masa kini merupakan tuntutan yang harus segera dilaksanakan, karena dengan terpeliharanya loyalitas nasabah maka keberadaan bank syariah dapat tetap terjaga. Nasabah yang loyal ini akan memanfaatkan ulang jasa bank syariah dan juga melakukan kegiatan *word of mouth* melalui pemberian rekomendasi kepada orang-orang terdekat. Menyikapi hal tersebut, tentunya pelaku bisnis terutama perbankan akan berusaha semaksimal mungkin untuk mempengaruhi perilaku konsumen untuk menjadi mitra maupun konsumen terbaiknya. Pihak perbankan juga dituntut dapat secara jeli memprediksi perkembangan ekonomi mikro dan makro agar dapat menentukan hasil yang akan dicapai tidak hanya mengoptimalkan pendapatan yang berbasis pelayanan nasabah tetapi bisnis yang berbasih pada pelayanan calon nasabah. Problematika seperti ini tidak saja dialami oleh beberapa perusahaan manufaktur, akan tetapi juga dialami oleh perusahaan atau organisasi jasa yang dalam hal ini jasa perbankan. Hal ini juga dialami oleh Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Banyak organsasi jasa seperti Bank BJB Syariah melakukan strategi untuk memperluas kapasitas usahanya dimana harus disesuaikan dengan permintaan dan selera konsumen.

Untuk mencapai kepuasan dan loyalitas nasabah, bank syariah harus bisa menentukan strategi pemasaran yang tepat agar usahanya dapat bertahan dan tujuan utamanya dapat tercapai. Salah satu strategi pemasaran yang banyak dipakai adalah bauran pemasaran. Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang dapat digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Menurut Kotler, Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran.[4] Adapun menurut Zeithaml and Bitner, bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah elemen-elemen organisasi perusahaan yang dapat dikontrol oleh perusahaan dalam melakukan komunikasi dengan konsumen dan akan dipakai untuk memuaskan konsumen. Selanjutnya Zeithaml and Bitner mengemukakan konsep bauran

[4] Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran* (Bandung: Alfaebta, 2015), hlm 47.

pemasaran tradisional (*traditional marketing mix*) terdiri dari 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (tempat).[5]

Ada beberapa faktor yang menjadi alasan suatu bank syariah bisa mendapat tempat tersendiri di hati masyarakat, seperti misalnya bagaimana sebuah bank syariah mampu menciptakan dan menawarkan suatu produk yang berkualitas baik dan memuaskan konsumen, menetapkan harga yang kompetitif, melakukan promosi yang efektif, tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen atau nasabah, serta membentuk citra dan membangun reputasi perusahaan yang baik dimata konsumen.

Apa yang dicari konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya tidak lain adalah produk, produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya, baik itu produk barang ataupun produk jasa. Ada satu hal yang perlu diperhatikan oleh organisasi jasa terhadap produk jasanya, yaitu kualitas dari produk itu sendiri. Karena bagaimanapun hebatnya usaha promosi, distribusi, dan penetapan harga, jika tidak diikuti dengan produk yang bermutu serta sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, maka usahausaha bauran pemasaran ini tidak akan berhasil. Oleh sebab itu perlu dikaji produk apa yang akan dipasarkan, bagaimana selera konsumen masa kini, apa kebutuhan dan keinginan mereka.

Harga juga merupakan satusatunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi. Penetapan harga merupakan keputusan kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun non-profit, namun keputusan mengenai harga (terutama dalam konteks pemasaran jasa) tidak mudah untuk dilakukan. Disatu sisi, harga yang terlampau mahal bisa meningkatkan laba jangka pendek, tetapi disisi lain akan sukar dijangkau oleh konsumen. Sedangkan jika harga terlalu murah, pangsa pasar bisa melonjak, tapi margin kontribusi dan laba bersih yang diperoleh akan berkurang.

Promosi sendiri dapat diartikan sebagai kegiatan mengkomunikasikan produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan kepada khalayak luas, agar khalayak luas atau masyarakat menjadi sadar akan keberadaan produk tersebut di pasaran. Bagaimanapun bagusnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin produk itu akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan membelinya. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran.[6] Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produknya kepada konsumen.

Bagi perusahaan seperti bank syariah, peranan konsumen sangat penting dalam menentukan masa depan kelangsungan eksistensinya. Oleh karena itu harus disadari bahwa setiap nasabah memiliki pandangan atau persepsi yang berbeda mengenai jasa (*service*) yang ditawarkan. Dengan memahami apa harapan dan keinginan konsumen dari suatu layanan jasa atau *service* maka akan didapat suatu nilai tambah tersendiri bagi perusahaan tersebut. Suatu pelayanan yang diberikan secara umum dan berkala adalah bentuk pelayanan biasa yang dilakukan oleh semua kegiatan usaha kepada konsumen. Hal tersebut merupakan bentuk usaha jasa yang belum lengkap, tetapi apabila jasa tersebut disajikan dengan pelayanan khusus secara berkala dan dengan penyajian yang berbeda atau tidak biasa dari penyajian yang pernah dilakukan oleh pelaku usaha sejenis sebelumnya, maka pelayanan tersebut membuat pelanggan

[5] *Ibid*, hlm. 48.
[6] *Ibid*, hlm. 57.

atau konsumen mendapatkan sesuatu yang lebih dari yang mereka harapkan sebelumnnya. Tempat (*place*) dan jasa (*service*) merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis. Pemilihan distribusi dan saluran jasa juga sangat tergantung pada karakteristik jasa dan permintaan khusus pasar itu sendiri.

Perkembangan jumlah nasabah tabungan di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya tahun 2013-2017 menunjukan peningkatan dari tahun 2013 jumlah nasabah 1.152 menjadi 1.212 di tahun 2014, pada tahun 2015 jumlah nasabah mengalami penurunan yaitu menjadi 480 nasabah, kemudian di tahun 2016 mengalami peningkatan kembali menjadi 2.892 nasabah dan pada tahun 2017 jumlah nasabah mengalami penurunan kembali menjadi 2.626 nasabah. Dengan demikian maka ada permasalahan dalam loyalitas nasabah di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Oleh karena itu, Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya dituntut dapat memprediksi bagaimana para nasabah atau konsumen akan merespon strategi pemasaran yang diterapkan. Agar dapat mencapai sasaran yang diinginkan, peran produk, harga, promosi dan tempat (bauran pemasaran) turut menentukan meningkatnya loyalitas nasabah.

METODE

Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yakni pengamatan langsung ke objek yang diteliti guna mendapatkan data yang relevan. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif dimana peneliti dapat menentukan hanya beberapa variabel saja dari objek yang diteliti kemudian dapat membuat instrumen untuk mengukurnya. Instrumen ini digunakan sebagai alat pengumpul data yang dapat berbentuk tes, angket/kuesioner, untuk pedoman wawancara atau observasi. Sebelum instrumen digunakan untuk pengumpul data, maka instrumen penelitian harus terlebih dulu diuji validitas dan reabilitasnya.[7] Penelitian kuantitatif banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Demikian juga pemahaman akan kesimpulan penelitian akan lebih baik apabila juga disertai dengan tabel, grafik, bagan, gambar atau tampilan lain.[8] Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data perimer diperoleh langsung dari penyebaran kuesioner atau daftar pertanyaan kepada responden penelitian. Kuesioner adalah alat pengumpulan data yang berupa daftar pertanyaan tertulis untuk memperoleh keterangan dari sejumlah responden. Sedangkan data sekunder diperoleh dari literartur, jurnal atau data-data yang berhubungan dengan tujuan penelitian.[9]

Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian yang terdiri dari manusia, benda-benda, hewan, tumbuh-tumbuhan, gejala-gejala atau nilai tes atau peristiwaperistiwa sebagai sumber data yang memiliki karakteristik tertentu di dalam suatu penelitian.[9] Adapun yang menjadi

[7] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm.17.
[8] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 108.
[9] Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 122.
[9] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D,* (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 80.
[11] *Ibid,* hlm. 81.

populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.[11] Adapun teknik penentuan sampel menggunakan metode *accidental sampling* yaitu suatu metode pengambilan ukuran sampel secara kebetulan, dengan cara membagikan kuesioner kepada responden yang di anggap sesuai untuk dijadikan data penelitian. Penentuan sampel dalam peneltian ini, berdasarkan rumus solvin yaitu sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N.e^2}$$

Dimana : n = Ukuran sampel N = Ukuran populasi e = Toleransi nilai rata-rata yang diharapkan tidak menyimpang, yaitu 10%

Diketahui : N = 2.626 Nasabah

Maka :

$$n = \frac{2626}{1 + 2.626.(0{,}10)^2}$$

$$n = 99.961$$

Jadi sampel yang digunakan untuk mewakili populasi dibulatkan menjadi 100 orang

Teknik Pengumpulan Data

Dalam hal pengumpulan data, ada beberapa teknik yang penulis gunakan yaitu sebagai berikut :

a. Studi Lapangan Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis melakukan penelitian langsung kepada objek penelitian. Adapun tekniknya dilakukan dengan cara:

1) Kuesioner atau angket

Metode kuesioner disebut pula sebagai metode angket atau dalam bahasa Inggris disebut *questionaire* (daftar pertanyaan). Metode angket merupakan serangkaian atau daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis, kemudian dikirim untuk diisi oleh responden. Setelah diisi, angket dikirim kembali atau dikembalikan kepada petugas atau peneliti.[10] Kuesioner dalam penelitian ini diberikan kepada nasabah Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Saat ini penelitian, peneliti membagikan angket untuk diisi dan dikembalikan ke peneliti. Kuesioner yang dipakai disini adalah model tertutup karena jawaban telah disediakan dan pengukurannya menggunakan skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Sebelum membuat daftar pertanyaan terlebih dahulu dibuat kisi-kisi instrumen dengan menjabarkan variabel menjadi sub variabel yang akan diukur, hal ini digunakan sebagai patokan untuk menyusun instrumen yang berupa pertanyaan atau pertanyaan instrumen yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat negatif sampai sangat positif dengan 5 (lima) alternatif jawaban, dengan jawaban masing-masing berikut : Jawanan SS : Sangat Setuju, diberi skor 5

Jawaban S : Setuju, diberi skor 4; Jawaban KS : Kurang Setuju diberi skor 3; Jawaban TS : Tidak Setuju diberi skor 2; Jawaban STS : Sangat Tidak Setuju diberi skor 1

2) Wawancara

[10] Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm.123.

Wawancara (*interview*) adalah tanya jawab atau pertemuan dengan seseorang untuk suatu pembicaraan. Metode wawancara dalam kontek ini berarti proses memperoleh suatu fakta atau data dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab secara lisan) dengan responden penelitian, baik secara temu wicara atau menggunakan teknologi komunikasi (jarak jauh).[11] Disini penulis melakukan tanya jawab atau dialog langsung dengan nasabah Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya.

3) Observasi

Observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.[12] Disini, peneliti melakukan observasi langsung ke Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya.

4) Dokumentasi

Penjaringan data dengan metode ini, adalah peneliti mencari data primer dengan melalui datadata dari prasasti-prasasti, naskahnaskah kearsipan (baik dalam bentuk barang cetakan maupun rekaman), data gambar dan lain-lain. Dengan adanya data tersebut, maka peneliti akan dapat memecahkan masalah penelitian sekaligus usaha membuktikan hipotesis penelitian.[13] Disini peneliti melihat dokumen-dokumen kearsipan perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

5) Studi Kepustakaan

Teknik pengumpulan data dengan cara mengkaji literartur buku yang dimaksud untuk memperoleh data secara teoritis. Dalam hal ini penulis mencari dan mengkaji beberapa buku yang ada kaitannya dengan masalah yang penulis bahas ini.

Variabel

Uji Valiaditas

Uji ini menunjukkan seberapa jauh instrumen dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur.[14] Dengan perkataan instrumen tersebut mengukur sesuai apa yang diharapkan. Oleh karena itu perlu dilakukan uji validitas atas setiap item-item pertanyaan tersebut benar-benar telah mengungkapkan dengan metode *Pearson's Product Moment Correlation*. Pengujian validitas ini diperoleh dari mengkorelasikan skor tiap item dengan skor total yang merupakan jumlah tiap skor item. Item yang memiliki korelasi positif dengan skor total serta berkorelasi tinggi menunjukkan bahwa item tersebut mempunyai validitas tinggi.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat yang digunakan untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Untuk mengetahui reliabel atau tidaknya kuesioner, dianalisis dengan menggunakan korelasi *spearman brown* dengan teknik belah dua (*split half*) yaitu dengan cara mengkorelasikan antara belahan pertama dan belahan ke dua, dengan rumus menurut Sugiono sebagai berikut :

$$r_{11} = \frac{2r_b}{1 + r_b}$$

Keterangan :

[11] Supardi, *Op-Cit*, hlm. 121.
[12] Burhan Bungin, *Op-Cit*, hlm.133.
[13] Supardi, *Op-Cit*, hlm. 138.
[14] Sugiyono, *Op-Cit*, hlm. 121

r_{11} = Koefisien korelasi *spearman brown* r_b = korelasi *person product moment* belahan pertama dan kedua Pada tingkat signifikansi 95% atau α = 0,05 dengan kriteria pengujian sebagai berikut: Jika nilai *coefficient corelasi spearman brown* > 0,60 maka reliabel. Jika nilai *coeffiencient corelasi spearman brown* < 0,60 maka tidak reliabel.

Uji Hipotesis

Uji Parsial (Uji T)

Uji statistik t digunakan untuk mengukur seberapa jauh pengaruh variabel independen atau bebas secara individu dalam mengukur variasi variabel dependen terkait. Jika t hitung> dari t tabel maka dapat dinyatakan bahwa variabel independen secara individu berpengaruh positif terhadap variabel dependen. Jika nilai signifikan t hitung< dari 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa variabel independen secara individu berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan digunakan untuk mengukur pengaruh variabel independen atau variabel bebas terhadap variabel dependen atau terikat dengan menggunakan nilai probalitas sig. Kriteria pengujian simultan pada riset ini yaitu jika F hitung<F tabel maka tidak ada pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara variabel independen terhadap variabel dependen sedangkan jika F hitung >F tabel maka ada pengaruh secarasimultan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian simultan pada riset ini menggunakan program *SPSS 16.0 for windows*.

Koefisien Determinasi (R_2)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam *output SPSS 16.0 for windows*, koefisien determinasi terletak pada tabel *Model Summary* dan tertulis *R Square*.

Alat Analisis

Untuk mengetahui bauran pemasaran jasa yang diterapkan pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Dalam penelitian ini digunakan analisis kuantitatif yaitu analisa statistik dengan menggunakan program *SPSS* (*Statistical Product and Service Sollution*) *16.0 for Windows*. *SPSS 16.0* merupakan sebuah program komputer statistik yang berfungsi untuk membantu dalam memproses data-data statistik secara tepat dan cepat, serta menghasilkan berbagai output yang dikehendaki oleh para pengambil keputusan. Statistik dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang bertujuan untuk mengumpulkan data, meringkas atau menyajikan data kemudian menganalisis data dengan menggunakan metode tertentu, dan menginterpretasikan hasil dari analisis tersebut. Dalam penghitungan statistik, alat yang sering digunakan adalah olah data *SPSS*. Program olah data *SPSS 16.0* ini sangat membantu dalam proses pengolahan data, sehingga hasil olah data yang dicapai juga dapat dipertanggungjawabkan dan terpercaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun untuk mengetahui apakah pertanyaan kuesioner valid, maka peneliti melakukan uji validitas kesioner variabel bebas dan variabel terikat menggunakan bantuan program *SPSS 16.0 for windows.* Dimana nilai r_{hitung} harus lebih besar dari r_{tabel}. Diketahui r_{tabel} adalah sebesar 0,1654 sebagai berikut :

b. Uji Reliabilitas

Prosedur pengujian reliabilitas yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah koefisien reliabilitas *alpha*. Data untuk menghitung koefisien reliabilitas *alpha* diperoleh melalui penyajian satu bentuk skala yang dikenakan hanya sekali saja pada sekelompok responden. Teknik yang digunakan adalah teknik koefisien *Cronbach Alpha*. Teknik koefisien *Cronbach Alpha* untuk menguj reliabilitas alat ukur dihitung dengan bantuan program *SPSS.*

Hasil Uji Validitas

Variabel	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Produk (X_1)	1	0,758	0,1654	Valid
	2	0,756	0,1654	Valid
	3	0,747	0,1654	Valid
Harga (X_2)	1	0,673	0,1654	Valid
	2	0,713	0,1654	Valid
	3	0,744	0,1654	Valid
Promosi (X_3)	1	0,820	0,1654	Valid
	2	0,800	0,1654	Valid
	3	0,875	0,1654	Valid
Tempat (X_4)	1	0,827	0,1654	Valid
	2	0,837	0,1654	Valid
	3	0,872	0,1654	Valid
Loyalitas Nasabah (Y)	1	0,363	0,1654	Valid
	2	0,633	0,1654	Valid
	3	0,583	0,1654	Valid
	4	0,343	0,1654	Valid
	5	0,450	0,1654	Valid
	6	0,463	0,1654	Valid
	7	0,538	0,1654	Valid
	8	0,504	0,1654	Valid
	9	0,484	0,1654	Valid

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan seperti table 4.6 diatas, bahwa dari semua pernyataan dalam kuesioner diperoleh semua pernyataan realibel dengan total *Cronbach Alpha* lebih besardari nilai r_{tabel} 0,1654.

2. Uji Hipotesis

Uji hipotesis untuk variabel harga (X_2)

a) Hipotesis Ho : variabel harga secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah. Ha : variabel harga secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah.
b) Menentukan thitung
   Berdasarkan tabel 4.7 maka t_{hitung} untuk variabel harga sebesar 2,391.
c) Membandingk an t_{hitung}
   dengan t_{tabel}
   Nilai thitung = 2,391
   Nilai ttabel = 1,9849

Yakni t_{hitung} 2,391> t_{tabel} 1,9849 menyatakan Ho ditolak dan Ha diterima. Jadi berdasarkan perbandingan nilai t hitung dan t tabel, dapat disimpulkan variabel harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah.

Uji hipotesis untuk variabel promosi (X_3)

a) Hipotesis Ho : variabel promosi secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah. Ha : variabel promosi secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah.
b) Menentukan thitung Berdasarkan tabel 4.7 maka thitung untuk variabel promosi sebesar 2,131
c) Membandingk an t_{hitung} dengan t_{tabel} Nilai thitung = 2,131 Nilai ttabel = 1,9849

Yakni t_{hitung} 2,131 > t_{tabel} 1,9849 menyatakan Ho ditolak dan Ha diterima. Jadi berdasarkan perbandingan nilai t hitung dan t tabel, dapat disimpulkan variabel promosi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah.

Uji hipotesis untuk variabel tempat (X_4)

a) Hipotesis Ho : variabel tempat secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah. Ha : variabel tempat secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap loyalitas nasabah.
b) Menentukan thitung Berdasarkan tabel 4.7 maka t_{hitung} untuk variabel tempat sebesar 2,409
c) Membandingk an t_{hitung} dengan t_{tabel} Nilai thitung = 2,409 Nilai ttabel = 1,9849

Yakni t_{hitung} 2,409 < t_{tabel} 1,9849 menyatakan Ho ditolak dan Ha diterima. Jadi berdasarkan perbandingan nilai t hitung dan t tabel, dapat disimpulkan variabel tempat mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah.

Bauran Pemasaran Di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya

Perbankan syariah merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Sehingga perbankan syariah akan melakukan berbagai cara untuk memajukan perusahaannya salah satu upaya yang bias dilakukan ialah dengan meningkatkan bauran pemasaran bank syariah. Karena bagaimanapun bauran pemasaran bank syariah sangat menentukan apakah perusahaan tersebut dapat maju atau tidak. Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya sebagai salah satu bank syariah yang ada di Indonesia senantiasa meningkatkan bauran pemasaran demi

memuaskan para nasabah dan akhirnya menjadi loyal. Untuk menjaga loyalitas nasabah, diperlukan *marketing mix* atau bauran pemasaran. Karena bagian inilah yang terlihat dipasar, oleh sebab itu Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya memiliki beberapa strategi dalam pemasaran adalah sebagai brikut:

a. Strategi Produk

Dalam strategi pemasaran produk yang dilakukan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya dalam upaya menarik nasabah yaitu dengan menampilkan produkproduk yang bermutu dan juga bermacam-macam produk. Berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 1,280 < ttabel 1,9849 dengan sig 0,204 > 0,05 artinya variabel produk tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini menunjukan bahwa nasabah tidak terlalu mempertimbangkan produk yang diberikan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya karena setiap bank syariah memiliki standar produk yang hampir sama.

b. Strategi Harga

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga harus ditentukan dengan benar, salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Penentuan harga dalam di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya adalah dengan system bagi hasil. Bagi hasil merupakan kebijakan yang diberikan oleh pihak bank sesuai kesepakatan bersama (antara bank dan nasabah). Pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya sistem bagi hasil tersebut perlu dikomunikasikan secara intensif guna menumbuhkan pemahaman yang mendalam mengenai sistem operasionalnya. Keuntungan yang diperoleh nasabah selain rasa aman dan was-was akan riba yang disebabkan oleh pemberian suku bunga nasabah juga akan mendapatkan keuntungan bagi hasil. Berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 2,391 > ttabel 1,9849 dengan sig 0,019 < 0,05 artinya variabel harga mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini menunjukan bahwa semakin tinggi tingkat bagi hasil yang ditawarkan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya berarti semakin besar kecenderungan nasabah untuk loyal terhadap Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya.

c. Strategi Promosi

Strategi promosi memainkan peran penting pada program pemasaran perusahaan. Karena strategi promosi merupakan upaya perusahaan untuk berkomunikasi dan menjual produk mereka kepada konsumen. Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya melakukan pola komunikasi untuk mengembangkan produk-produk dana dan jasa baik pendanaan maupun pelayanan bank secara aktif melakukan promosi, yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah serta berorientasi kepada kebutuhan pasar. Berikut ini beberapa strategi promosi yang digunakan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya adalah sebagai berikut :

1) Periklanan

Iklan adalah setiap bentuk penyajian dan promosi bukan pribadi akan gagasan, barang atau jasa yang dibayar oleh sebuah sponsor tertentu. Berikut ini media periklanan yang digunakan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya dalam memasarkan produk, antara lain:

a) Media Cetak

Adalah suatu media statis dan mengutamakan pesan-pesan visual dalam melaksanakan fungsinya sebagai media penyampaian informasi. Media cetak yang digunakan seperti melalui majalah, koran dan tabloid.

b) Media luar ruang

Berupa pemasangan gambargambar, poster, spanduk, brosur, dan lain-lain ditempat tertentu. Akan tetapi Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya hanya menggunakan spanduk yang dipasang di tempat-tempat yang banyak dikunjungi masyarakat umum seperti pusat kota, perguruan tinggi dan lainnya. Sedangkan brosur yang diberikan kepada setiap nasabah yang datang ke bank, bentuk brosur semenarik mungkin dengan *lay out* menggunakan tata warna, desain, kata-kata dan grafis yang baik agar menimbulkan kesan eksklusif sehingga konsumen tertarik membacanya. Brosur tersebut memuat tentang persyaratan, produk, keuntungan dan keistimewaan serta fasilitasfasilitas yang diberikan. Dengan demikian, para nasabah atau calon nasabah dapat mengenal dan mengetahui produk yang dipilihnya berdasarkan informasi yang didapatkan dari brosur tersebut. Peranan brosur untuk mempromosikan produk dan jasa Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya terlihat efisien, karena keberadaan brosur dalam strategi pemasaran berperan dalam peningkatan pendapatan.

c) Media elektronik

Terdiri dari televisi, radio, dan internet. Dalam strateginya Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya menggunakan media elektronik dalam rangka mengiklankan produk-produk dan jasanya.

2) Publisitas

Kegiatan publisitas yang dilakukan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya adalah dengan cara mengundang masyarakat baik nasabah langsung atau tidak dengan pembicara-pembicara terkenal yang di selenggarakan oleh Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya dengan tujuan dapat menambah wawasan bagi nasabah dan calon nasabah untuk mengenal dan mengetahui produk yang ditawarkan.

3) Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya melalui kegiatan *personal selling* antara lain : melalui kegiatan sosial yakni dengan ikut serta atau partisipasi pada kegiatan-kegiatan sosial, seremonial khas daerah, peringatan hari besar Islam dan lain-lain. Berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 2,131 > ttabel 1,9849 dengan sig 0,036 < 0,05 artinya variabel promosi mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini menunjukan dengan adanya promosi melalui periklanan seperti brosur, internet, melakukan aktivitas sosial masyarakat serta melakukan pendekatan yang dilakukan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya terhadap nasabah maka akan berpengaruh terhadap loyalitas nasabah Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya.

d. Strategi Tempat

Penentuan tempat atau lokasi cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategi sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Dalam pemilihan lokasi Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya

ini berada di kawasan ruko Ciawi Jl.Pelita I Blok Cidemang Kav. No 1 Ds. Pakemitan Kec. Ciawi Kab. Tasikmalaya. Lokasi ini mudah di akses dan dekat dengan ruko-ruko, pasar, pelaku UKM dan perumahan.

Berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 2,409> ttabel 1,9849 dengan sig 0,018 < 0,05 artinya variabel tempat mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini menunjukan bahwa kondisi tempat Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya berada di tempat atau lokasi yang strategis, ruang kantor yang nyaman, fasilitas yang memadai dan mudah dijangkau oleh nasabah.

• Keramahan *(Courtesy)* • Kepercayaan *(Credibility)* • Ketelitian *(Reliability)* Daya tangga *(Responsivennes)* • Penanganan terhadap keluhan • *(Gamsesmanship)* Ketepatan *(Timelines)* • Komunikasi *(Communication)* • Melakukan pembelian ulang secara teratur • Keterampilan karyawan dalam melayani nasabah • Pemahaman karyawan tentang perbankan • Ketulusan ucapan salam yang diberikan petugas *frontliner* Keramahan petugas *frontliner* dalam melayani Kepercayaan nasabah terhadap petugas *frontliner* ketika bertransaksi	• Kesesuaian dalam pencatatan transaksi • Tingkat kecepatan dan tanggapan petugas *frontliner* dalam memahami dan menangani keinginan kebutuhan nasabah • Kesungguhan karyawan dalam membantu nasabah • Kesediaan karyawan dalam menangani keluhan nasabah Kemampuan karyawan dalam mengatasi permasalahan nasabah • Memberikan pelayanan tepat waktu • Kecepatan waktu dalam melayani nasabah • Kemampuan karyawan dalam berkomunikasi Kemampuan karyawan dalam

Loyalitas Nasabah di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya

Variabel loyalitas nasabah adalah ciri dan sifat dari pelayanan yang berpengaruh pada kemampuan pihak bank untuk memuaskan kebutuhan nasabah atau pelanggan, komitmen pelanggan bertahan secara mendalam untuk melakukan pembelian ulang produk atau jasa terpilih secara konsisten dimasa yang akan datang. Loyalitas nasabah di BJB Syariah KCP Tasikmalaya dipengaruhi oleh factor-faktor berikut:

1. Kepercayaan nasabah, ini membuat nasabah selalu rutin bertransaksi serta mau menggunakan produk lainnya.

2. Kenyamanan dan keamanan, dimana nasabah menjadikan alasan ini untuk tetap bertransaksi di bank dan kemudian tetap konsisten menggunakan produk lainnya.
3. Kecepatan pelayanan, dimana dengan adanya hal ini nasabah merasa semakin terbantu karena tidak perlu menghabiskan banyak waktu.
4. Keramahan, dimana setiap nasabah yang melakukan transaksi secara langsung merasakan penghormatan yang baik yang diberikan oleh pihak bank.
5. Kepuasan nasabah, disini nasabah merasa puas dengan apa yang mereka dapatkan dan harapkan sehingga sampai detik ini nasabah terus loyal dan mau menggunakan semua produk yang ada di dalam bank.

Pengaruh Bauran Pemasaran Bank Syariah Terhadap Loyalitas Nasabah Di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya

Berdasarkan analisis yang telah di uraikan, diketahui bahwa variabel-variabel independen bauran pemasaran bank syariah yang terdiri dari produk, harga, promosi dan tempat berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependennya yaitu loyalitas nasabah (Y). Hal ini didapatkan berdasarkan pengujian perbandingan Fhitung > Ftabel yakni F_{hitung} 18,935 > F_{tabel} 2,467 artinya bauran pemasaran bank syariah yang terdiri dari produk, harga, promosi dan tempat tersebut memiliki pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya.

Hasil penelitian menyatakan bahwa bauran pemasaran bank syariah mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah, hal ini di pengaruhi oleh beberapa strategi bauran pemasaran bank syariah diantaranya strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi tempat yang lakukan oleh Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Hal ini mampu menciptakan kepuasan nasabah yang cukup baik sehingga membuat nasabah menjadi loyal. Hal ini bisa dibuktikan dengan hasil penelitian dimana Nilai R Square sebesar 0,444 yang artinya variabel bauran pemasaran bank syariah (produk, harga, promosi, dan tempat) menjelaskan bahwa bauran pemasaran bank syariah sangat berpengaruh terhadap loyalitas nasabah Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya 0,444 artinya variabel bauran pemasaran bank syariah berpengaruh sebesar 44,4%. Dengan demikian pihak Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya harus mampu menjaga dan meningkatkan bauran pemasaran bank syariah tersebut, agar loyalitas nasabah tetap terjaga dengan baik dan bisa menambah citra perusahaan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian Pengaruh Bauran Pemasaran Bank Syariah Terhadap Loyalitas Nasabah Di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut : bauran pemasaran bank syariah pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya pada kategori baik, hal tersebut dibuktikan dengan penerapan pada strategi produk, harga, promosi dan tempat. Dengan tanggapan responden diperoleh nilai rata-rata 4,04 klasifikasi nilai ni baik karena terletak pada interval 3,41–4,20, dan berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 1,280 < t_{tabel} 1,9849 dengan sig 0,204 >0,05 artinya variabel produk tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah. Hal ini menunjukan bahwa nasabah tidak terlalu mempertimbangkan produk yang diberikan Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya karena setiap bank syariah memiliki

standar produk yang hampir sama. Berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 2,391 > t_{tabel} 1,9849 dengan sig 0,019 < 0,05 artinya variabel harga mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah. Berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 2,131 > t_{tabel} 1,9849 dengan sig 0,036 < 0,05 artinya variabel promosi mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah. Berdasarkan hasil analisis uji parsial perbandingan thitung < ttabel yakni thitung 2,409 > t_{tabel} 1,9849 dengan sig 0,018 < 0,05 artinya variabel tempat mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah. Loyalitas nasabah pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya. Loyalitas nasabah yang diterapkan oleh pihak bank cukup baik, hal ini dilandasi oleh beberapa faktor internal di antaranya pihak bank mampu memenuhi semua hal yang bias membuat nasabah loyal seperti yang telah peneliti paparkan. Dengan tanggapan responden diperoleh nilai rata-rata 3,90 klasifikasi nilai ni baik karena terletak pada interval 3,41–4,20. Pengaruh bauran pemasaran bank syariah terhadap loyalitas nasabah di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya, mempunyai pengaruh yang signifikan. Berdasarkan analisis yang telah diuraikan, diketahui bahwa variabel-variabel independen bauran pemasaran bank syariah yang terdiri dari produk, harga, promosi dan tempat berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependennya yaitu loyalitas nasabah (Y). Hal ini didapatkan berdasarkan pengujian perbandingan Fhitung > Ftabel yakni Fhitung 18,935 > F_{tabel} 2,467 artinya bauran pemasaran bank syariah yang terdiri dari produk, harga, promosi dan tempat tersebut memiliki pengaruh secara signifikan terhadap loyalitas nasabah di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tasikmalaya.

DAFTAR PUSTAKA

Al Arif, M Nur Rianto. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah.* Bandung: Alfabeta.

----------. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah.* Bandung: CV Pustaka Setia.

Alma, Buchari. 2007. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa.* Bandung: Alfabeta.

Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Bungin, Burhan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana.

Departemen Agama. 2010. *AlQuran Terjemah dan Tajwid.* Bandung: CV Penerbit Diponogoro.

Handoko, T Hani. 1995. *Manajemen Edisi 2.* Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Hasibuan, Malayu SP. 2004. *Dasar-Dasar Perbankan Syariah.* Jakarta: Sinar Grafika Offset.

Hurriyati, Ratih. 2015. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen : focus pada konsumen kredit perbankan.* Bandung: Alfabeta.

Kasmir. 2008. *Dasar-Dasar Bank.* Jakarta: Prenada Media Grup.

----------. 2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Prenada Media Grup.

Kotler, Philip. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Milenium. Jakarta:

Prenhalindo. LSPP, IBI 2014. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia.

Lupiyoadi, Rambat. 2014. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

Muhamad. 2011. Manajemen Bank Syariah. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu YKPN.

Praja, Juhaya S. 2012.*Ekonomi Syariah.* Bandung: CV Pustaka Setia

Sangaji, Etta Mamang dan Sopia. 2013. *Perilaku Konsumen : Pendekatan Praktis disertai Himpunan Jurnal Penelitian.* Yogyakarta: CV Andi Offset.

Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Sofjan, Assauri. 2007. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.

----------. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

Sumar'in. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Sunyoto, Danang. 2012. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.

Tjipto, Pandi. 2014. *Pemasaran Jasa : Prinsip Penerapan Penelitian*. Yogyakarta:Andi Yogyakarta

Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah.* Bandung: CV Pustaka Setia

Zulkarnain. 2012. *Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual*.ogyakarta: Graha Ilmu.

ANTARADHIN
Jurnal Ekonomi Syariah Kontemporer

Vol. 1. No. 1 (2020) 01-06		E-ISSN: XXXX-XXXX P-ISSN: XXXX-XXXX
published online on the journal's website: ***http://jurnal.iailm.ac.id/index.php/antaradhin***		

Pengaruh Akad Murabahah terhadap Tingkat Profitabilitas di Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tahun 2013-2015

[1]Dudi Jamaludin, [2]Eva Kurniati
[1,2]Institut Agama Islam Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
[1]mr.dudyjamaludin@yahoo.com, [2]evakurniati03@gmail.com

Abstract
This research aims to find out the profitability and effect of murabahah financing on profitability levels at Bjb Syariah Bank KCP Ciawi in 2013-2015. This research uses quantitative methods, this data collection technique with field studies through direct observation to research sites, interviews, documentation, and related books or journals. Data analysis techniques with instrument tests using various financial ratios. The results of the study can be concluded that murabahah financing at Bank BJB Syariah KCP Ciawi in 2015 was 34.62 %. This was much larger than 19.86 % in 2014 and 18.67 %in 2013. This means that murabahah financing enthusiasts at Bank BJB Syariah Ciawi Branch Office have seen a very large increase compared to before. Profitability at Bank BJB Sya riah Ciawi is experiencing fluctuating conditions influenced by murabahah financing. The financing of murabahah agreement has a very large influence on the profitabi litas in Bank BJB Syariah Ciawi because when the amount of financing of murabahah agreement is large then the amount of profitability obtained by Bank BJB Sya riah Ciawi is large, and vice versa.
Keywords: Financing, Akad, Murabahah, Profitability

Abstrak
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui profitabilitas dan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap tingkat profitabilitas pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi pada tahun 2013-2015. Penelitian ini menggunakan metode Kuantitatif, teknik pengumpulan data ini dengan studi lapangan melalui observasi langsung ketempat penelitian, wawancara, dokumentasi, serta buku atau jurnal yang berkaitan. Teknik analisis data dengan uji instrument menggunakan berbagai rasio keuangan. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah yang ada di Bank BJB Syariah KCP Ciawi pada tahun 2015 adalah sebesar 34,62 %. Hal ini jauh lebih besar disbanding tahun 2014 yaitu sebesar 19,86 % dan Tahun 2013 adalah sebesar 18.67 %. Ini artinya peminat pembiayaan murabahah pada Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi mengalami peningkatan sangat besar dibandingkan sebelumnya. Profitabilitas pada Bank BJB Sya riah Ciawi mengalami kondisi fluktuatif yang dipengaruhi adanya pembiayaan murabahah. Pembiayaan akad murabahah memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap profitabi litas pada Bank BJB Syariah Ciawi karena ketika jumlah pembiayaan akad murabahah besar maka jumlah profitabilitas yang didapat oleh Bank BJB Sya riah Ciawi besar, begitupun sebaliknya.
Kata Kunci: Pembiayaan, Akad, Murabahah, Profitabilitas

PENDAHULUAN

Perekonomian perbankan telah banyak mendominasi sistem perekonomian di era globalisasi khususnya di Indonesia. Hal ini dikarenakan bank mampu menyediakan dana bagi setiap kegiatan usaha yang dapat meningkatkan sistem perekonomian suatu negara. Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya.[1] Berdasarkan prinsip kegiatan

operasionalnya bank dibedakan atas dua jenis yaitu bank konvensional dan bank syariah, dimana bank konvensional merupakan bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem konvensional yaitu dengan bunga, sedangkan bank syariah merupakan bank yang beroperasi menggunakan sistem syariah yang tentunya dihalalkan oleh agama Islam.

Bank syariah mulai berkembang di Indonesia pada tahun 1990-an. Fenomena tersebut muncul setelah sebelumnya bank syariah telah berkembang di Negara-negara Islam seperti Pakistan, Mesir, Kuwait, Bahrain, Iran dan Turki. Di Indonesia sendiri bank yang pertama menggunakan prinsip syariah adalah bank Muamalat Indonesia yang berdiri pada tahun 1991. Perkembangan perbankan syariah di Indonesia, dipengaruhi oleh berbagai hal. Salah satunya adalah prinsip yang digunakan bank syariah dalam kegiatan operasionalnya, dimana dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah menerapkan sistem bagi hasil (*lost and profit sharing*) dalam membagi keuntungan atau kerugian antara pihak nasabah dan bank serta margin dalam transaksi jual belinya.

Hal ini yang tidak kalah penting dalam perbankan syariah secara umum adalah dalam kegiatan operasionalnya, bank syariah sangat menghindari transaksi yang tidak transparan (*gharar*) dan menolak kegiatan spekulasi (*maysir*). Selain itu, prinsip yang dipegang oleh bank syariah adalah tidak menyalurkan dana yang dihimpunnya untuk kegiatan yang dinilai melanggar Islam, seperti penggunaan dana yang diperuntukan bagi perjudian dan membuka pabrik minuman keras. Sebagaimana tercantum dalam Al-Quran yaitu Surat An- Nissa ayat 29: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu*."

Sebagai usaha yang bergerak di bidang keuangan, tentunya bank syariah mengharapkan keuntungan dari kegiatan operasional yang telah dilakukannya. Keuntungan ini diperoleh melalui pendapatan yang dihasilkan dari produk yang disalurkannya. Dalam perbankan syariah, dikenal dengan tiga kelompok produk, yaitu produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana, dan jasa perbankan. Dari ketiga kelompok produk tersebut maka bank memperoleh pendapatan melalui nisbah bagi hasil dan margin jual beli yang telah disepakati bersama.

Nisbah bagi hasil merupakan persentase besaran keuntungan yang akan diperoleh antara pihak nasabah dan pihak bank atas akad bagi hasilnya. Sedangkan margin yaitu selisih antara harga beli dan harga jual yang merupakan keuntungan kotor dalam transaksi jual beli barang, margin tidak sama dengan bunga karena margin harus sudah ditentukan pada awal perjanjian dan tidak dapat berubah ditengah jalan.

Margin sendiri dalam dunia perbankan syariah merupakan istilah yang digunakan untuk menunjukan pendapatan yang diperoleh dari selisih antara harga jual dan harga beli dari transaksi jual beli. Dengan ditetapkan margin oleh pihak bank, maka bank akan menerima pendapatan yang disebut dengan pendapatan margin. Berdasarkan data Bank Indonesia per 31 Desember 2013, yang paling lebih mendominasi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah pembiayaan murabahah (jual beli), yaitu sekitar 60,05% dari keseluruhan pembiayaan. Hal ini dikarenakan Besar kecilnya pendapatan margin murabahah yang diterima oleh Bank Syariah, dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya yaitu besaran volume pembiayaan murabahah.

Oleh karena itu, semakin besar pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh bank, maka akan semakin besar pendapatan margin yang akan diperoleh oleh bank itu sendiri. Selain itu menurut Muhammad faktor-faktor lain yang mempengaruhi besarnya mark-up (margin keuntungan), diantaranya adalah: kebutuhan bank syariah untuk memperoleh keuntungan riil, inflasi, suku bunga berjalan, kebijakan moneter, marketabilitas barang-barang murabahah, tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang itu.[1] Murabahah miliki pengaruh terhadap pendapatan margin murabahah. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh bank maka akan semakin besar kesempatan bank untuk mendapatkan pendapatan margin murabahah.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti menetukan rumusan masalah bagaimana pembiayaan akad murabahah di bank BJB Syariah KCP Ciawi tahun 2013-2015. Bagaimana profitabilitas dan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap tingkat profitabilitas Bank BJB Syariah KCP Ciawi Tahun 2013-2015.

METODE

Penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian lapangan (field research) yakni pengamatan langsung ke objek yang diteliti guna mendapatkan data yang relevan. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif dimana peneliti dapat menentukan hanya beberapa variable saja dari objek yang diteliti kemudian dapat membuat instrument untuk mengukurnya.[2] Penelitian kuantitatif banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Demikian juga pemahaman akan kesimpulan penelitian akan lebih baik apabila juga disertai dengan table, grafik, bagan, gambar atau penampilan lain.[3]

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung daftar pertanyaan atau wawancara kepada Bank BJB Syariah KCP Ciawi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur, jurnal, atau data-data yang berhubungan dengan tujuan penelitian.[4] Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu laporan keuangan tahunan Bank BJB Syariah KCP Ciawi.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data time- series. Data time-series merupakan data yang digunakan untuk mengukur sebuah variable tertentu selama beberapa periode. Adapun pengumpulan data dalam penelitian ini, penulis menggunakan studi dokumentasi. Studi dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data dan dokumen-dokumen yang sudah ada serta berhubungan dengan variable penelitian, yaitu dengan menganalisis keuangan tahunan Bank BJB Syariah KCP Ciawi.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian yang terdiri dari manusia, benda-benda, hewan tumbuh-tumbuhan, gejala-gejala atau nilai test atau peristiwa-peristiwa sebagai

[1] Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin Pada Bank Syariah* , (Yogyakarta: UHI, 2004), hlm. 123
[2] *Ibid*.
[3] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktik*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), hlm. 108.
[4] *Ibid*. hlm. 16

sumber data yang memiliki karakteristik tertentu di dalam suatu penelitian. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan Bank BJB Syariah KCP Ciawi tahun 2013-2015. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik sampling jenuh. Menurut Sugiyono sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relative kecil, kurang dari 30.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis melakukan penelitian langsung kepada objek penelitian. Adapun tekniknya dilakukan dengan cara :

Wawancara *(interview*) adalah tanya jawab atau pertemuan dengan seseorang untuk suatu pembicaraan. Metode wawancara dalam kontek ini berarti proses memperoleh suatu fakta atau data dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab secara lisan) dengan responden penelitian, baik secara temu wicara atau menggunakan teknologi komunikasi (jarak jauh).[5] Disini penulis melakukan tanya jawab atau dialog langsung dengan pihak Bank BJB Syariah KCP Ciawi.

Observasi

Observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.[6] Disini, peneliti melakukan observasi langsung di Bank BJB Syariah KCP Ciawi.

Dokumentasi

Penjaringan data dengan metode ini, adalah peneliti mencari data primer dengan melalui datadata dari prasasti- prasasti, naskahnaskah kearsipan (baik dalam bentuk barang cetakan maupun rekaman), data gambar, dll. Dengan adanya data tersebut, maka peneliti akan dapat memecahkan masalah penelitian sekaligus usaha membuktikan hipotesis penelitian.[15] Disini peneliti melihat dokumen-dokumen arsip perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teknik pengumpulan data dengan cara mengkaji literatur buku yang dimaksud untuk memperoleh data secara teoritis. Dalam hal ini penulis mencari dan mengkaji beberapa buku yang ada kaitannya dengan masalah yang penulis bahas dalam skripsi ini.

e. Variabel Penelitian dan Pengukuran

Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau aspek dari orang maupun objek yang mempunyai variasi tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan.Dalam penelitian ini operasionalisasi variable penelitian dan pengukuran variable dapat dilihat pada table berikut :

---

[5] *Loc. Cit.*

[6] Burhan Bungin, M*etode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: kencana, 2006) hlm. 32

Operasionalisai Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Pembiayaan Murabahah (X)	Pembiayaan Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga	1. Kesepakatan Margin 2. Transparansi Harga Dasar 3. Keadilan 4. Prosedur Mudah	Rasio
Variabel	**Definisi**	**Indikator**	**Skala**
	Perolehan kepada pembeli.		
Profitabilitas (Y)	Profitabilitas adalah mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditujukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi.	1. ROA 2. ROE 3. Net Profit Margin	Rasio

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan Akad Murabahah pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi

Sama halnya dengan bank syariah lainnya, Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi menawarkan berbagai produk kepada nasabahnya baik itu produk pendanaan, pembiayaan maupun jasa. Bank BJB memberikan kewenangan dan hak penuh kepada para nasabah untuk memilih produk apa yang akan mereka gunakan. Produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi antara lain:

- Pembiayaan Konsumtif
- Pembiayaan kesejahteraan pegawai
- Pembiayaan kepemilikan rumah baru/second
- Pembiayaan kepemilikan kendaraan
- Pembiayaan mitra emas
- Pembiayaan kepemilikan emas
- Pembiayaan dana talangan haji
- Pembiayaan Produktif
- Pembiayaan investasi
- Pembiayaan modal kerja
- Pembiyaan Kontruktif

Adapun produk pembiayaan yang paling diminati oleh para nasabah di Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi yaitu produk pembiayaan kepemilikan rumah baru/second dan pembiayaan kepemilikan kendaraan dengan alasan lebih mudah, dan administrasi yang tidak susah. Akan tetapi, pembiayaan yang disalurkan kepada para nasabah tidak akan lepas dari resiko terjadinya pembiayaan bermasalah begitupun yang dialamai oleh Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi karena tidak semua pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah

selalu lancer karena ada beberapa nasabah yang mengalami kemacetan yang akhirnya dapat mempengaruhi terhadap kinerja bank syariah tersebut.

Adapun beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi yang terdiri dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kurang teliti dalam analisa, tidak dilakukan kroscek, dan karakter dari nasabah itu sendiri. Sedangkan faktor eksternal meliputi default atau kelalaian, fluktuasi harga komparatif, penolakan nasabah maksudnya barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi, dan dijual karena jual beli murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah.

Meskipun demikian, Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi melakukan antisipasi untuk mengatasi permasalahan diatas dengan cara melakukan monitoring secara terus menerus (intensif), melakukan penagihan dan memperkecil angsuran atau menambah waktu pembayaran (rekontruksi), hingga penjualan asset. Adapun yang dijadikan landasan syariah dalam pengambilan tindakan untuk mengatasi pembiayaan akad murabahah ialah dalam aspek etika, serta tingkah laku dan cara yang digunakan sehingga nasabah merasa nyaman untuk terus tetap bertransaksi dengan Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi.

Tahapan-tahapan untuk mengatasi pembiayaan murabahah yaitu:

1) Penyelamatan Kredit, yaitu suatu langkah penyelesaian kredit bermasalah melui perundingan kembali antara Bank BJB Syariah sebagai kreditur dan nasabah peminjam sebagai debitur.
2) Write Off, yaitu proses penghapusan hak tagih atau upaya tagih secara perdata atas suatu piutang.

Profitabilitas pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi

Seperti yang telah kita ketahui bahwa salah satu tujuan dari kegiatan usaha yaitu memperoleh laba/keuntungan. Namun, untuk bisa memperoleh keuntungan tidak selalu mudah. Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi sebagai salah satu lembaga keuangan syariah tetntunya menginginkan profitabilitas yang tinggi artinya Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi akan melakukan berbagai upaya supaya profitabilitas yang didapat terus mengalami peningkatan. Profitabilitas menjadi penting dalam sebuah usaha karena hasil yang diperoleh sangat berpengaruh terhadap operasional dari perusahaan itu sendiri. Adapun profitabilitas yang didapat oleh Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi selama kurun waktu kurang lebih 4 tahun mengalami kondisi yang fluktuatif artinya ada beberapa faktor yang mempengaruhi profitabilitas yang didapat oleh Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi sendiri salah satunya disebabkan oleh adanya pembiayaan akad murabahah. Mengenai rasio keuangan per tahun 2015 dapat diketahui dalam penjelasan berikut ini:

1) Rentabilitas

lampiran. Adapun Profitabilitas yang diperoleh oleh Bank BJB Syariah Tahun 2015 adalah sebagai berikut :

Rentabilitas adalah kemampuan bank untuk memperoleh penghasilan berupa bagi hasil. Jika pembiayaan lancar, maka bank akan memperoleh penghasilan dengan lancar pula.

Adapun rasio rentabilitas yang diperoleh oleh Bank BJB Syariah Tahun 2013 adalah sebagai berikut:

a. ROA

L AB A S EB EL UM PAJ AK
= X 100
TOTAL
ASSETS
40 .571
= X 100
4.695.985 = 0,86

b. ROE

L ab a S et elah Paja k
= x 100
TotalEquity

28 . 316
= X 100
609.000
= 4,64

c. NPM

Ne t Ma r g in
= X 100
Penjualan bersih

41 . 139
= X 100 258.380 = 15,9

Adapun rasio rentabilitas yang diperoleh oleh Bank BJB Syariah Tahun 2014 adalah sebagai berikut :

a. ROA

L AB A S EB EL UM PAJ AK
= X 100
TOTAL
ASSETS
34 . 313
= X 100
6.093.488
= 0,56

b. ROE

L ab a S et elah Paja k
= x 100
Total Equity
21 .702

= X 100
631.271
= 3,47

c. NPM

$$= \frac{\text{Net Margin}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100$$

$$= \frac{21.122}{957.817} \times 100$$

=2,20

Adapun rasio rentabilitas yang diperoleh oleh Bank BJB Syariah Tahun 2015 adalah sebagai berikut :

a. ROA

$$= \frac{\text{LABA SEBELUM PAJAK}}{\text{TOTAL ASSETS}} \times 100$$

$$= \frac{14.913}{6.439.966} \times 100$$

= 0,231

b. ROE

$$= \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Equity}} \times 100$$

$$= \frac{7.279}{1.043.203} \times 100$$

= 0,697

c. NPM

$$= \frac{\text{Net Margin}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100$$

$$= \frac{12.118}{1.161.152} \times 100$$

= 1,04

Kesimpulannya yaitu bahwa profitabilitas pada Bank BJB Syariah Ciawi mengalami kondisi fluktuatif yang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang salah satunya disebabkan oleh adanya pembiayaan murabahah.

2) Likuiditas

Likuiditas adalah nafas kehidupan bagi perusahaan, begitu juga bank. Jika hutang atau kewajiban meningkat, maka bank perlu mengusahakan untuk meningkatkan sisi aktiva lancar antara lain dengan meningkatkan kas melalui penerimaan pembiayaan yang jatuh tempo.

Pengaruh Pembiayaan Akad Murabahah terhadap Tingkat Profitabilitas pada Bank BJB Syariah KCP Ciawi

Ada banyak faktor yang mempengaruhi profitabilitas Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi salah satu penyebabnya adalah adanya pembiayaan akad murabahah yang tentunya sangat mempengaruhi tingkat profitabilitas yang didapat oleh pihak bank dan keuntungan yang didapat oleh nasabah yang melakukan investasi lainnya.

Salah satu faktor yang menyebabkan turunnya profitabilitas Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi ini adanya pembiayaan akad murabahah. Pembiayaan akad murabahah adalah Akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sehingga tercapai keuntungan yang disepakati.

Adapun data pembiayaan yang disalurkan oleh Bank BJB Syariah Ciawi adalah sebagai berikut :

NO	TAHUN	TOTAL PEMBIAYAAN	PEMBIAYAAN MURABAHAH
1	2013	Rp. 18.964.400.000,00	Rp 3.541.000.000,00
2	2014	Rp. 24.378.600.000,00	Rp 4.840.872.000.,00
3	2015	Rp 18.748.071.000,00	Rp 6.490.956.000,00

Sumber : Bank BJB Syariah KCP Ciawi

Untuk mengetahui pembiayaan murabahah di tahun 2013 dapat dihitung melalui rumus di bawah ini

$$\text{Credit Risk Ratio} = \frac{\text{Total NPL}}{\text{Total Pembiayaan}} \times 100\ \%$$

$$= \frac{3.541.000.000}{18.964.400.000} \times 100\ \%$$

$$= 0{,}18671 \times 100\ \%$$

$$= 18{,}67$$

Untuk mengetahui pembiayaan murabahah di tahun 2014 dapat dihitung melalui rumus di bawah ini :

$$\text{Credit Risk Ratio} = \frac{\text{Total}}{}$$

$$\frac{\text{NPL}}{\text{Total Pembiayaan}} \times 100\ \%$$

$$= \frac{4.840.872.000}{24.378.600.000} \times 100\ \%$$

$$= 0{,}19857 \times 100\ \%$$

$$= 19{,}86$$

Untuk mengetahui pembiayaan murabahah di tahun 2015 dapat dihitung melalui rumus dibawah ini :

$$\text{Credit Risk Ratio} = \frac{\text{Total}}{\text{NPL}} \times 100\ \%$$

$$\text{Total Pembiayaan} = \frac{6.490.956.000}{18.748.971.000} \times 100$$

= 0,3462199391 x 100 %= 34,62% Dari hasil perhitungan didapat bahwa pembiayaan murabahah yang dialami oleh Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi Tahun 2015 adalah sebesar 34,62%. Hal ini jauh lebih besar dibanding tahun 2014 yaitu sebesar 19,86% dan Tahun 2013 adalah sebesar 18,67 %. Ini artinya peminat pembiayaan murabahah pada Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi mengalami peningkatan sangat besar dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

Ketika pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah lancar, makaprofitabilitas bank syariah meningkat, sehingga operasional bank syariah lancar. Artinya ketika operasional bank syariah lancar maka bank syariah menjadi lebih maju dan berkembang yang tentunya akan menjadi pilihan alternatif utama bertransaksi yang dilakukan masyarakat.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu: pembiayaan akad murabahah memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap profitabilitas pada Bank BJB Syariah Ciawi karena ketika jumlah pembiayaan akad murabahah besar maka jumlah profitabilitas yang didapat oleh Bank BJB Syariah Ciawi besar, begitupun sebaliknya. Profitabilitas pada Bank BJB Syariah Ciawi mengalami kondisi fluktuatif yang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang salah satunya disebabkan oleh adanya pembiayaan murabahah. Pembiayaan akad murabahah terhadap tingkat profitabilitas di Bank BJB Syariah Ciawi pada tahun 2015 adalah sebesar 34,62%. Hal ini jauh lebih besar dibanding tahun 2014 yaitu sebesar 19,86% dan Tahun 2013 adalah sebesar 18.67 %. Ini artinya peminat pembiayaan murabahah

pada Bank BJB Syariah Kantor Cabang Ciawi mengalami peningkatan sangat besar dibandingkan tahun-tahun yang lalu.

DAFTAR PUSTAKA

Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek.* Bandung: Gema Insani Pers.

Anwar, Syamsul. 2007. *Hukum Perjanjian Syariah, Studi tentang Teori Akas dalam Fikih Muamalat.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: Rineka Cipta.

Basyir, Akhmad Azhar. 1982. *Asasasas Hukum Muamalat.* Yogyakarta: UII Pers. Bungin,

Burhan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif.* Jakarta: Kencana.

Djuwaini, Dimyauddin. 2010. *Pengantar Fiqih Muamalah.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Fahmi, Irham. 2012. *Analisis Laporan Keuangan.* Bandung: Alfabeta CV.

Ghazaly, Abdul Rahman. 2008. *Fiqh Muamalat.* Jakarta: Kencana.

Gozali, A. 2006. *Serba Serbi Kredit Syariah : Jangan Ada Bunga diantara Kita*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

https://pandubudimulya.wordpr ess.com/2013/11/25/menghitung-rasio-likuiditas-solvabilitas-rentabilitasdan-perputaran-piutangpt-colorpark-indonesia-tbk/. Diakses Pada Tanggal 7 Juni 2019 Pukul 22.00 WIB.

Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kasmir. 2014. *Dasar-dasar Perbankan.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah.* Yogyakarta: UHI Press.

Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Prastiyaningtyas, Fitriani, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas Perbankan (Studi pada Bank Umum Go Public yang Listed di Bursa Efek Indonesia Tahun 2005-2008)* (Skripsi:Universitas Diponogoro, Semarang)

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis.* Bandung: Alfabeta.

----------. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

----------. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: Alfabeta.

Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah.* Bandung: Pustaka Setia.

Wangsawidjaja, A. Z., 2012. *Pembiayaan Bank Syariah.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.