



**UNIVERSITAS INDONESIA**

**DAMPAK PERSEPSI KEUNTUNGAN DAN PERSEPSI RISIKO  
BISNIS TERHADAP PREFERENSI NASABAH DALAM  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN UNTUK PENGEMBANGAN  
BISNIS MELALUI PRODUK MUDHARABAH  
(STUDI KASUS BANK BRI SYARIAH CABANG BANDUNG)**

**TESIS**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Sains**

**IWAN HERMAWAN  
0806484175**

**PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM STUDI KAJIAN TIMUR TENGAH DAN ISLAM  
KEKHUSUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH  
JAKARTA  
DESEMBER 2010**

**UNIVERSITAS INDONESIA**

Dampak persepsi..., Iwan Hermawan, Pascasarjana UI, 2010

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar

Nama : Iwan Hermawan

NPM : 0806484175

Tanda Tangan :



Tanggal : 29 Desember 2010

## HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Iwan Hermawan  
NPM : 0806484093  
Program Studi : Kajian Timur Tengah dan Islam  
Judul Tesis : Dampak Persepsi Keuntungan dan Persepsi Risiko  
Bisnis Terhadap Preferensi Nasabah Dalam  
Pengambilan Keputusan Untuk Pengembangan  
Bisnis Melalui Produk Mudharabah (Studi Kasus  
Bank BRI Syariah Cabang Bandung)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Sains pada Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia

### DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang : Dr. A. Hanief Saha Ghafur, M.Si

(.....)

Pembimbing : Karnaen A Perwataatmadja, MPA

(.....)

Penguji : Drs. Salim Siagian, Akt., MBA

(.....)

Pembaca Ahli/Reader : Kuncoro Hadi, ST., M.Si.

(.....)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 29 Desember 2010

## KATA PENGANTAR



*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Sains pada Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia.

Sebagai wujud sumbangsih pemikiran, adalah salah satu tujuan penulis dalam ikut serta memperkaya upaya pengembangan ekonomi Islam pada umumnya dan perbankan syariah pada khususnya.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tesis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Lydia Freyani Hawadi, Psikolog, selaku Ketua Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia
2. Bapak Dr. A. Hanief Saha Ghafur, M.Si, selaku Ketua Sidang Dewan Penguji Tesis pada Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia
3. Bapak Karnaen A Perwataatmadja, MPA selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran didalam mengarahkan penulis dalam penyusunan tesis ini;
4. Bapak Drs. Salim Siagian, Akt., MBA selaku Dosen Penguji Sidang Dewan Penguji Tesis pada Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia
5. Bapak Kuncoro Hadi, ST., M.Si. selaku Pembaca Ahli Sidang Dewan Penguji Tesis pada Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas Indonesia

6. Bapak Rois Muhammad Iyon, Pimpinan Cabang Bank BRI Syariah Bandung atas kesempatan yang diberikan kepada Saya untuk melakukan penelitian dan melakukan survey nasabah;
7. Bapak Jefri Rudiyanto Sirait, General Manager Operasional I PT. Serasi Autoraya “TRAC Astra Rent a Car” yang memberikan pengertiannya kepada Saya untuk sejenak keluar dari kejaran rutinitas kantor;
8. Seluruh Bapak/Ibu dosen Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia yang telah banyak mengalirkan ilmu yang bermanfaat;
9. Pegawai Sekretariat PSTTI Universitas Indonesia yang banyak membantu dalam menunjang kegiatan perkuliahan;
10. Staf dan karyawan PT. Serasi Autoraya “TRAC Astra Rent a Car” Cabang Bandung yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data survey yang saya perlukan;
11. Pegawai Perpustakaan Nasional didalam kesabarannya mengarahkan saya dalam pencarian sumber literatur;
12. Ibunda Ny. Djuheraa yang selalu memberikan bantuan dukungan material dan moral;
13. Istri dan putra-putri tercinta, Dwi Kusdarwati, SE., Airlangga Pratama Hermawan dan Intan Widyananda Hermawan atas pengertian dan kesabarannya yang senantiasa menyejukkan hati;
14. Rekan sejawat, sahabat yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan tesis ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tesis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 29 Desember 2010

Iwan Hermawan

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai civitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Iwan Hermawan  
NPM : 0806484175  
Program Studi : Kajian Timur Tengan dan Islam  
Fakultas : Pascasarjana  
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia *Hak Bebas Royalti Noneksklusif ( Non-exclusive Royalty-Free Right )* atas karya ilmiah saya yang berjudul:

"Dampak Persepsi Keuntungan Dan Persepsi Risiko Bisnis Terhadap Preferensi Nasabah Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Pengembangan Bisnis Melalui Produk Mudharabah (Studi Kasus BRI Syariah Cabang Bandung)" beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal: Desember 2010

Yang Menyatakan



(Iwan Hermawan )

## ABSTRAK

Nama : Iwan Hermawan  
Program Studi : Kajian Timur Tengah dan Islam  
Judul Tesis : Dampak Persepsi Keuntungan dan Persepsi Risiko Bisnis Terhadap Preferensi Nasabah Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Pengembangan Bisnis Melalui Produk Mudharabah (Studi Kasus BRI Syariah Cabang Bandung)

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui mengapa produk mudharabah masih kecil porsinya di Bank Syariah dan faktor yang paling dominan yang mendorong nasabah dalam memilih produk mudharabah di Bank Syariah. Dalam hal ini peneliti melihat dari dua sisi yaitu persepsi keuntungan bisnis nasabah dan persepsi risiko bisnis nasabah. Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori tentang teknik pengambilan keputusan pengembangan bisnis, dan peneliti mengambil konsep biaya dalam teknik pengambilan keputusan bisnis dan manajemen risiko dalam pengambilan keputusan bisnis sebagai dasar dalam pembentukan variabel penelitian. Variabel penelitian yang akan dianalisis terdiri dari 7 variabel yaitu; biaya langsung, biaya tak langsung, risiko non sistematis, risiko sistematis, usia perusahaan, jenis perusahaan, dan jumlah karyawan. Data penelitian yang digunakan adalah data primer, yang diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada responden sebanyak 130 orang, yang sudah menjadi nasabah di Bank BRI Syariah Cabang Bandung baik yang sudah memilih produk mudharabah maupun yang belum.. Pada penelitian ini analisis data juga menggunakan analisis model regresi logistik (metode logit). Model logit adalah metodologi ekonometrik regresi probabilitas non linier, dimana variabel terikatnya merupakan variabel dikotomi/kategorik atau biasa disebut dengan variabel dummy yang mengikut fungsi distribusi logistik. Pada penelitian ini model logit digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian mengenai probabilitas preferensi nasabah dalam memilih mudharabah. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa Secara bersama-sama persepsi keuntungan melalui biaya operasional langsung dan biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan serta risiko bisnis nasabah melalui risiko sistematis dan risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah.

Kata Kunci: *Persepsi Keuntungan dan Persepsi Risiko Bisnis, Produk Mudharabah, Bank Syariah*

## ABSTRACT

Name : Iwan Hermawan  
Study Program: Study Middle East and Islam  
Thesis Title :The Impacts of Profit Perceptions and Business Risk Perception  
Toward The Customer Preference in Decision Making for  
Bussines Development Through Mudharabah Product (Case  
Study BRI Syariah at Bandung Branch)

This research is done to see why *mudharabah* product still a small portion at Islamic banks and the most dominant factor why people choosing *mudharabah* product at Islamic Banks. In this case the researcher looked at from two side which are the customer perception of profitability and customer perceptions of business risk. The foundation of the theories used in this study was the theory of business decision-making techniques, and researcher took the concept of cost management in business decisions making and risk management in business decision making as the basis for the formation of the study variables. There are 7 research variables that will be analyzed, which are; direct cost, undirect cost, non systematic risk, systematic risk, age of company, kind of company and total of employee. The research data that used are primary data, obtained by distributing questionnaires to the respondents as many as 130 people, who have become customers of Bank BRI Syariah at Bandung Branch either already chose the product *mudharabah* or have not chosen yet. In this study data analysis also used logistic regression analysis model (logit method). Logit model is Econometric methodology non-linear probability regression, where dependent variable is a dichotomous variable / categorical or commonly called dummy variables that follow logistic distribution function. In the research, logit model was used to answer the research question about the probability of customer preferences in choosing *mudharabah*. The research result showed that jointly benefit perception through direct operating costs and indirect operating costs of the company and customer business risks through systematic risk and non-systematic risk faced by the company's significant impact on customer preferences in product *mudharabah*.

Keywords: Perceptions of Profitability and Perception Business Risk, Products *Mudharabah*, Islamic Bank

## تجريد

الاسم : إيوان هرماوان

البرنامج التخصصي : الشرق الأوسط والإسلام

موضوع الرسالة : تأثير الرأي الربحي والرأي المخاطري التجارية المدخرين في تنمية

انتاج المضاربة في البنوك الشرعية ( دراسة ميدانية في بنك الرعية الاندونيسية  
الشرعية فرع مدينة بندونج ).

أجري هذا البحث من أجل معرفة أسباب قلة مردي انتاج المضاربة في البنوك الشرعية وكذلك من أجل معرفة العوامل الأكثرية التي تدفع المدخرين في اختيار انتاج المضاربة, من أجله فإن ألباحث يري من ناحيتين وهي الرأي الربحي والرأي المخاطري التجاري المدخرين. النظرية المستخدمة في هذا البحث هي نظرية كيفية أخذ القرار في تنمية التجارة, والباحث يستخدم منهج التثمين و ادارية المخاطر في أخذ القرار التجاري كأسس في بناء عوامل البحث. عوامل البحث التي سوف يحلل مكونة من سبعة عوامل وهو الثمن المباشر, الثمن غير المباشر, مخاطر غير المنهجي, مخاطر منهجي, عمر الشركة, نوع الشركة وعدد موظفي الشركة. ومراجع البحث المستخدمة هي مراجع أسامية المأخوذة ما نشر الباحث عددا من الأسئلة على المستجيبين البالغ عدده بنحو 130 شخصا, وهم المدخرون في البنك الشرعي فرع مدينة بندونج, اما اختاروا الانتاج المضاربة أو لم يختاروها. في هذا البحث تحليله يستخدم تحليل نوع تسجيل العاقلة وهي من أنواع التحليل المعروفة في علم الاقتصاد المعاصر, في هذا البحث يستخدم نوع العاقلة من اجل اجابة سؤال البحث عن أسباب اختيار المدخرين على انتاج المضاربة. دلت نتيجة البحث على أن الرأي الربحي و تثمين العملية المباشرة وغير المباشرة التي تضمنها الشركة و مخاطر تجارية المدخرين عن طريق المخاطر المنهجية وغير المنهجية التي تواجهها الشركة تؤثر تأثيرا بالغا على اختيار المدخرين على انتاج المضاربة.

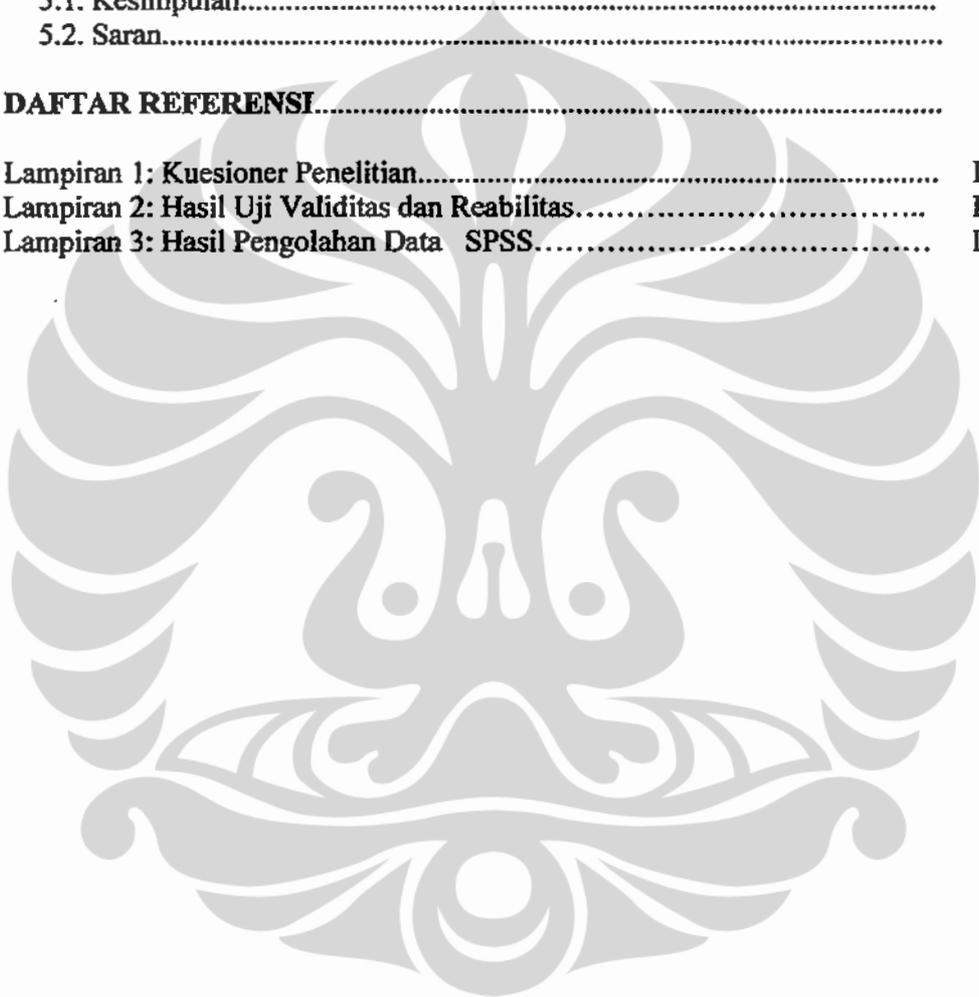
الكلمات المفتاحية : الرأي الربحي و الرأي المخاطر التجارية, انتاج المضاربة, البنك الشرعي

## DAFTAR ISI

	Hal
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	I
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	vi
<b>ABSTRAK DALAM BAHASA INDONESIA</b> .....	vii
<b>ABSTRAK DALAM BAHASA INGGRIS</b> .....	viii
<b>ABSTRAK DALAM BAHASA ARAB</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>1. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Permasalahan .....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
1.5. Pembatasan Masalah .....	9
1.6. Kerangka Penelitian.....	9
1.7. Hipotesis Penelitian.....	11
1.8. Metode Penelitian.....	11
1.9. Sistematika Penulisan .....	12
<b>2. LANDASAN TEORI</b>	14
2.1. Perbankan Syariah.....	14
2.1.1. Sejarah Perbankan Syariah di Indonesia.....	17
2.1.2. Produk Perbankan Syariah .....	19
2.1.2.1. Pengertian Mudharabah.....	20
2.1.2.2. Rukun Mudharabah.....	21
2.1.2.3. Potensi Mudharabah Sebagai Solusi Pengembangan Bisnis.....	22
2.1.2.4. Nisbah Keuntungan Mudharabah Mendorong Pengembangan Bisnis.....	23
2.1.2.5. Konsep Incentive-Compatible Constraints dalam Mudharabah.....	25
2.2. Perspsi Keuntungan .....	26
2.2.1. Konsep Biaya Untuk Pengambilan Keputusan Bisnis.....	27
2.2.2. Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung .....	27
2.3. Persepsi Risiko Bisnis .....	31
2.3.1. Manajemen Risiko Terkait dengan Pengambilan Keputusan Bisnis.....	32
2.3.2. Jenis Jenis Risiko dan Pengukurannya .....	33



4.4.3. Uji Signifikasi Masing-masing Aspek Persepsi Keuntungan Dan Risiko Bisnis Dengan Ukuran Bisnis Nasabah Sebagai Variabel Kontrol.....	79
<b>5. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	<b>85</b>
5.1. Kesimpulan.....	85
5.2. Saran.....	85
<b>DAFTAR REFERENSI.....</b>	<b>87</b>
Lampiran 1: Kuesioner Penelitian.....	L-1
Lampiran 2: Hasil Uji Validitas dan Reabilitas.....	L-2
Lampiran 3: Hasil Pengolahan Data SPSS.....	L-3



## DAFTAR TABEL

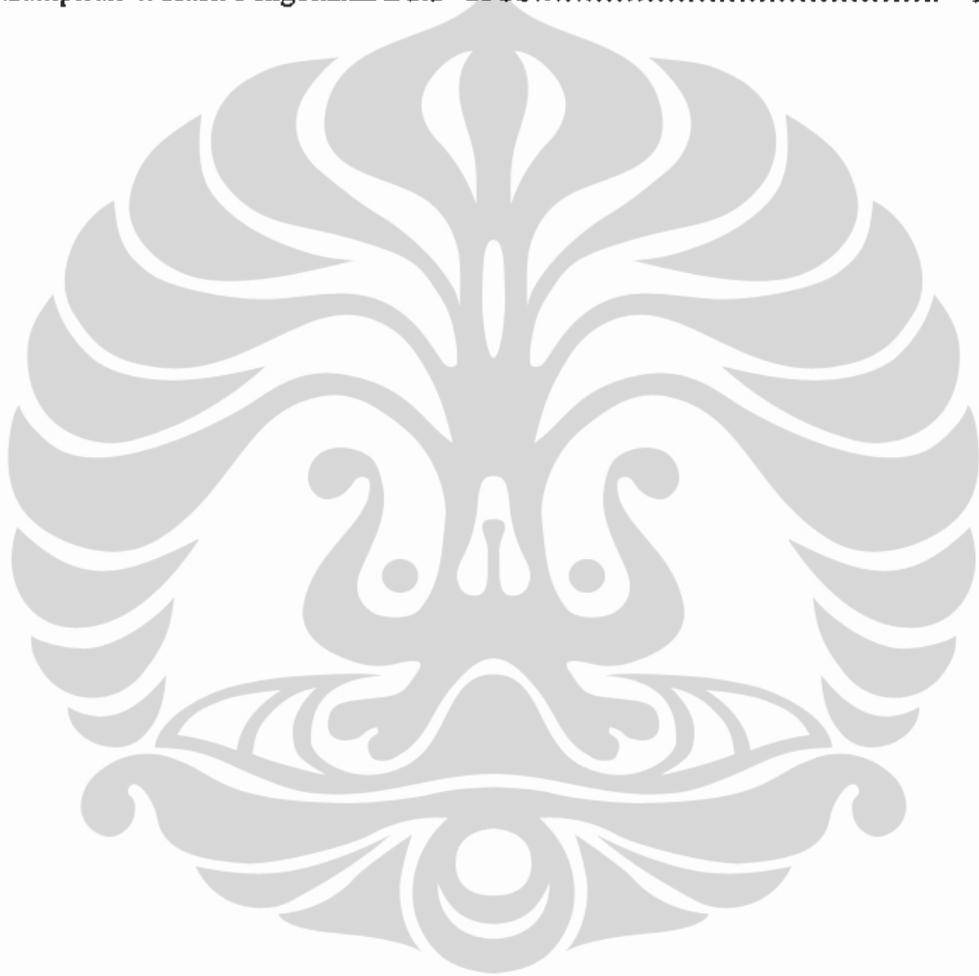
	Hal
Tabel 1.1	Perkembangan Jaringan Kantor..... 2
Tabel 1.2	Jasa Perbankan Islam (Miliar Rupiah)..... 4
Tabel 2.1	Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah..... 17
Tabel 3.1	Dummy variabel Persepsi Keuntungan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk mudharabah..... 43
Tabel 3.2	Dummy variabel Persepsi Risiko yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk mudharabah..... 44
Tabel 3.3	Dummy variabel Karakteristik Bisnis yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk mudharabah..... 46
Tabel 4.1	MSA Variabel Persepsi Keuntungan..... 58
Tabel 4.2	MSA Variabel Persepsi Risiko Bisnis..... 59
Tabel 4.3	Reliability Analysis – Scale (Alpha) Persepsi Keuntungan..... 60
Tabel 4.4	Reliability Analysis – Scale (Alpha) Persepsi Risiko Bisnis..... 60
Tabel 4.5	Hasil Estimasi Model Logit Variabel Persepsi Keuntungan dan Risiko Bisnis Nasabah Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Lama Usaha, Ukuran Usaha dan Jumlah Karyawan Nasabah Sebagai Variabel Kontrol... 75
Tabel 4.6	Hasil Estimasi Model Logit Variabel Persepsi Keuntungan dan Risiko Bisnis Nasabah Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Lama Usaha dan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol..... 76
Tabel 4.7	Hasil Estimasi Model Logit Variabel Persepsi Keuntungan dan Risiko Bisnis Nasabah Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol..... 76
Tabel 4.8	Hasil Pengujian Kecocokan Model Untuk Menguji Pengaruh Bersama-Sama Aspek-Aspek Persepsi Keuntungan dan Risiko Bisnis Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol..... 78
Tabel 4.9	Koefisien Determinasi Aspek-Aspek Persepsi Keuntungan dan Risiko Bisnis Secara Bersama-sama Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol..... 79
Tabel 4.10	Rangkuman Hasil Pengujian Persepsi Keuntungan dan Risiko Bisnis Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah.. 83

## DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....	10
Gambar 2.1 Grafik Pulang Pokok.....	29
Gambar 2.2 Proses Pengambilan Keputusan.....	32
Gambar 2.3 Hubungan Proses Keputusan dan Risiko.....	33
Gambar 3.1 Diagram Alir Tahap Penyelesaian Penelitian.....	54
Gambar 4.1 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Preferensi Produk Mudharabah.....	61
Gambar 4.2 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Lama Bisnis.....	62
Gambar 4.3 Lama Bisnis Responden Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah.....	63
Gambar 4.4 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Ukuran Bisnis.....	64
Gambar 4.5 Ukuran Bisnis Responden Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah.....	64
Gambar 4.6 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan...	65
Gambar 4.7 Jumlah Karyawan Responden Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah.....	66
Gambar 4.8 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Biaya Langsung.....	67
Gambar 4.9 Persepsi Biaya Langsung Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah.....	68
Gambar 4.10 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Biaya Tidak Langsung.....	69
Gambar 4.11 Persepsi Biaya Tidak Langsung Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah.....	70
Gambar 4.12 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Risiko Sistematis...	71
Gambar 4.13 Persepsi Risiko Sistematis Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah.....	72
Gambar 4.14 Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Persepsi Risiko Non Sistematis.....	73
Gambar 4.15 Persepsi Risiko Non Sistematis Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah.....	74

## DAFTAR LAMPIRAN

	Hal
Lampiran 1: Kuesioner Penelitian.....	L-1
Lampiran 2: Rekapitulasi Data Kuesioner .....	L-2
Lampiran 3: Hasil Uji Validitas dan Reabilitas.....	L-3
Lampiran 4: Hasil Pengolahan Data SPSS.....	L-4



## 1. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Permasalahan

Dalam tiga dekade terakhir, industri keuangan syariah telah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, dan saat ini telah tumbuh menjadi suatu industri yang memiliki kontribusi yang cukup penting dalam perekonomian nasional tidak hanya di negara-negara muslim, namun juga di berbagai negara di seluruh dunia. Keuangan syariah telah membuat suatu terobosan yang signifikan dalam lingkungan global dengan memfasilitasi diversifikasi risiko dan berkontribusi dalam stabilitas keuangan global. Dan pada akhirnya kini keuangan syariah telah menjadi bagian integral dalam sistem keuangan internasional.

Pangsa pasar keuangan syariah global telah meningkat secara dramatis. Keuangan syariah kini telah hadir di 75 negara di seluruh dunia, baik muslim maupun non-muslim, termasuk berbagai pusat keuangan global seperti London, Singapura, dan Hong Kong yang telah mulai menawarkan produk dan jasa keuangan syariah. Dimana menurut data Lembaga Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah – Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (PEBS-FEUI) hingga tahun 2008, jumlah institusi keuangan yang menawarkan jasa keuangan syariah telah berlipat menjadi lebih dari 300 bank, dengan mengelola dana hingga US \$ 1 triliun, lima kali lipat dari nilai lima tahun lalu.

Sejalan dengan kecenderungan global ini, maka perkembangan perbankan syariah di Indonesia terus menunjukkan kecenderungan yang menggembirakan. Dimana rintisan praktek perbankan Islam di Indonesia sendiri dimulai pada awal periode 1980-an, hingga didirikan Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 1 November 1991 dan terus mengalami perkembangan. Sejak bulan Juni 2009 menurut data dari Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah-Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (PEBS-FEUI) jumlah perbankan syariah telah mencapai 5 BUS, 25 UUS dan 133 BPRS dengan 1107 kantor dan lebih dari 1679 *office channeling* yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, secara lengkap dapat di lihat pada Tabel 1.1.

Produk dan jasa yang ditawarkan perbankan syariah pun sangat beragam, sehingga porsi perbankan syariah dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.

Sebagai contoh menurut data Bank Indonesia presentasi aset perbankan syariah terhadap aset keseluruhan sistem perbankan nasional di Indonesia sampai Juni 2009, kontribusi aset perbankan syariah terhadap aset perbankan nasional yaitu di kisaran 2,14%. Namun demikian, ini merupakan sebuah kemajuan mengingat pada tahun 2001 porsi perbankan syariah masih kurang dari 0.5%. Dengan kata lain, telah terjadi peningkatan aset hampir 500% dari tahun 2001. Diperkirakan porsi perbankan syariah dapat mencapai target 5% pada akhir tahun 2011.

Tabel 1.1. Perkembangan Jaringan Kantor

Jumlah Bank Syariah	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Juni 2009
*BUS	2	2	2	2	3	3	3	3	5	5
*UUS	3	3	6	8	15	19	20	26	27	25
*BPRS	79	81	83	84	88	92	105	114	131	133
Jaringan Kantor	142	182	229	337	443	550	636	711	1024	1107
*BUS	57	86	115	197	266	304	349	401	581	643
*UUS	10	15	31	56	89	154	182	196	241	256
*BPRS	79	81	83	84	88	92	105	114	202	208
Office Channeling										
Jumlah Bank							10	17	20	20
Jumlah Layanan							456	1,195	1,470	1679

Sumber : Bank Indonesia, Juni 2009

Yang mendorong cukup pesat perkembangan perbankan syariah, selain merupakan suatu metoda yang dianggap bisa sebagai jalan keluar untuk model ekonomi yang lebih *fair* dan lebih *win-win*, juga disini juga muncul beberapa hukum islam yang terlibat, disamping dilibatkannya hukum islam dan pembebasan transaksi dari mekanisme bunga (*interest free*), posisi unik lainnya dari bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional adalah diperbolehkannya bank syariah melakukan kegiatan-kegiatan bisnis yang bersifat *multi-finance*. Dengan kata lain suatu bank syariah bukan saja dapat memberikan jasa-jasa suatu bank konvensional melainkan juga dapat memberikan jasa-jasa yang tidak dapat diberikan suatu bank konvensional karena jasa-jasa tersebut biasanya diberikan oleh lembaga pembiayaan nonbank.

Para ulama telah merumuskan suatu kaidah dalam syariat, yang disebut dengan dua hukum asal, yakni hukum asal ibadat dan hukum asal muamalat. Hukum asal ibadat menyatakan bahwa segala sesuatunya dilarang dikerjakan, kecuali yang ada petunjuknya dalam Al-Qur'an atau sunnah. Karena itu, masalah-masalah ibadat sudah diatur rinci tata caranya, sehingga tidak diperbolehkan lagi melakukan penambahan dan atau perubahan (*bid'ah*). Sedangkan hukum asal muamalat menyatakan bahwa segala sesuatunya diperbolehkan, kecuali ada larangan dalam Al-Qur'an atau sunnah. Jadi sesungguhnya terdapat lapangan yang luas sekali dalam bidang muamalah. Yang perlu dilakukan hanyalah mengidentifikasi hal-hal yang dilarang (haram), kemudian menghindarinya. Selain yang haram-haram tersebut, kita boleh melakukan apa saja, menambah, menciptakan, mengembangkan, dan lain-lain, harus ada kreatifitas (baca: *ijtihad*) yang dilakukan oleh ulama karena diperlukan perangkat ilmu-ilmu tertentu dalam *ijtihad* dibidang muamalah. Kreatifitas inilah yang akan terus-menerus mengakomodasi perubahan-perubahan dalam berbagai bidang yang terjadi di masyarakat. (Karim, 2006)

Sifat muamalah ini dimungkinkan karena Islam mengenal hal yang diistilahkan sebagai *tsawabit wa mutaghayyirat (principles and variables)*. Dalam sektor ekonomi, misalnya, yang merupakan prinsip adalah larangan riba, sistem bagi hasil, pengambilan keuntungan, pengenaan zakat, dan lain-lain. Adapun contoh variabel adalah instrumen-instrumen untuk melaksanakan prinsip prinsip tersebut. Diantaranya adalah penerapan asas *mudharabah* dalam investasi atau aplikasi prinsip jual beli dalam modal kerja. (Antonio, 2001)

Sebagaimana telah disampaikan di depan, ide dasar pengembangan prinsip syariah pada perbankan didasari keinginan umat muslim untuk menjadi muslim yang *kaffah*. Dengan benar-benar menjalankan syariah Islam secara konsisten (*istiqomah*) dalam setiap aspek kehidupannya, terlebih dengan hal-hal yang berkaitan dengan muamalah. Hal ini tentunya didasarkan adanya doktrin dalam syariah islam yang mengatakan bahwa bunga bank adalah haram karena termasuk riba. Sehingga pengkajian mengenai riba sendiri dalam syariah dan mengapa bunga bank termasuk riba ketika melakukan pembahasan mengenai perbankan syariah perlu dilakukan.

Didalam Al Qur an makna riba dapat dipahami dalam delapan macam arti yaitu pertumbuhan (*growing*), peningkatan (*increasing*), bertambah (*swelling*), meningkat (*rising*), menjadi besar (*being big*), dan besar (*great*), dan juga digunakan dalam pengertian bukit kecil (*hillock*), walaupun istilah riba tampak dalam beberapa makna, namun dapat diambil satu pengertian umum yaitu meningkat (*increase*) baik yang menyangkut kualitas maupun kuantitas. (Saeed,1996)

Melihat gagasannya yang ingin membebaskan diri dari mekanisme bunga, pembentukan bank Islam mula-mula banyak menimbulkan keraguan. Hal tersebut muncul mengingat anggapan bahwa sistem perbankan bebas bunga adalah sesuatu yang mustahil dan tidak lazim, sehingga timbul pula pertanyaan tentang bagaimana nantinya Bank Islam tersebut akan membiayai operasinya. Disinilah PLS masuk, menggantikan sistem bunga dengan sistem *profit and loss sharing* (bagi untung dan rugi) sebagai metode alokasi sumber daya. (Saeed, 1996).

Dalam konteks perbankan syariah, memiliki sistem tersendiri yang dapat dikatakan sebagai pembeda dari bank-bank lain, yaitu dengan memberlakukan sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil yang diterapkan dalam perbankan syariah sangat berbeda dengan sistem bunga, di mana dengan sistem bunga dapat ditentukan keuntungannya diawal, yaitu dengan menghitung jumlah beban bunga dari dana yang di simpan atau dipinjamkan. Sedang pada sistem bagi hasil ketentuan keuntungan akan ditentukan berdasarkan besar kecilnya keuntungan dari hasil bisnis, atas modal yang telah diberikan hak pengelolaan kepada nasabah mitra bank syariah.

Berdasarkan adanya larangan bunga (*riba*) dalam ajaran Islam, para penulis ekonomi Islam modern (Sidiqi, 1996) sepakat bahwa reorganisasi dalam perbankan (lembaga pembiayaan) harus dilakukan berlandaskan prinsip syariah (*musyarakah* dan *mudharabah*). Prinsip atau pola syariah berdasarkan Pasal 1 Ayat 13 UU RI Nomor 10 Tahun 1998 adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank (sebagai investor) dan pihak lain untuk pembiayaan kegiatan bisnis atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Jenis pembiayaan itu antara lain pembiayaan *mudharabah*, penyertaan modal

(musyarakah), jual beli barang dengan penyertaan modal, jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah).

Dalam kurun waktu sejak 2005 hingga Juni 2009, berdasarkan sumber Bank Indonesia porsi produk perbankan syariah masih didominasi oleh produk murabahah, sedangkan produk mudharabah dan musyarakah yang menjadi produk ciri khas sebagai produk berbasis bagi hasil, masih sedikit dan secara umum setiap tahun mengambil porsi kurang dari 20% dari total penjualan jasa perbankan Islam di Indonesia. Seperti dalam Tabel 1.2. berikut.

Tabel 1.2. Jasa Perbankan Islam (Miliar Rupiah)

	2005	2006	2007	2008	Jun-09
Mudharabah	3,124	2,335	4,406	7,411	9,142
Musyarakah	1,898	4,062	5,578	6,205	6,134
Murabahah	9,487	12,624	16,553	22,486	24,245

Sumber : Bank Indonesia, Juni 2009

Kemitraan bisnis mudharabah, termasuk di dalamnya kemitraan musyarakah, pada awalnya dianggap sebagai tulang punggung operasi perbankan syariah, namun dalam prakteknya, jenis pembiayaan bagi hasil ini hanya merupakan bagian kecil dari pembiayaan yang diberikan oleh bank-bank Islam diseluruh dunia dengan beberapa pengecualian.

### 1.2 . Perumusan Masalah

Skema bagi hasil merupakan salah satu ciri pembeda utama antara perbankan konvensional dengan perbankan syariah, sehingga untuk masa yang akan datang diharapkan porsi jasa perbankan syariah khususnya untuk jenis produk mudharabah dapat ditingkatkan dan tidak hanya murabahah yang selalau menjadi primadona produk perbankan syariah di Indonesia.

Berdasarkan data Bank Indonesia tahun 2005, jumlah penyaluran dana (pembiayaan) yang dilakukan oleh Bank syariah di Indonesia mencapai Rp. 14,773 triliun. Adapun komposisi dari pembiayaan mudharabah hanya 19,6 % dan

hampir 60 % masih dalam bentuk murabahah dan selanjutnya di susul musyarakah yang mencapai 12,3%.

Data diatas dapat disebutkan bahwa jumlah pembiayaan dengan basis bagi hasil yaitu mudharabah dan musyarakah memiliki presentase lebih kecil daripada pembiayaan dengan basis jual beli (murabahah). Padahal sistem bagi hasil adalah ciri khas dari produk perbankan syariah dan sangat dianjurkan dalam Islam.

Menurut Karim (2001) bahwa seorang peneliti tamu pada Oxford Centre For Islamic Studies mengidentifikasi lima hal yang menyebabkan pembiayaan bagi hasil ini tidak menarik bagi bank islam, adapun ke lima hal tersebut antara lain :

1. Sumber dana Bank Islam yang sebagian besar berjangka pendek tidak dapat digunakan untuk pembiayaan bagi hasil biasanya berjangka panjang.
2. Pengusaha dengan bisnis yang memiliki tingkat keuntungan tinggi cenderung enggan menggunakan system bagi hasil. Bagi mereka, lebih menguntungkan kredit dengan bunga yang sudah pasti jumlahnya. Pada umumnya, yang banyak meminta pembiayaan bagi hasil adalah pengusaha dengan bisnis yang memiliki tingkat keuntungan rendah.
3. Pengusaha dengan bisnis resiko rendah juga enggan meminta pembiayaan bagi hasil. Kebanyakan yang memilih model bagi hasil ini adalah mereka yang berbisnis dengan resiko tinggi termasuk misalnya mereka yang baru terjun ke dunia bisnis.
4. Untuk menyakinkan bank bahwa proyeknya akan memberikan keuntungan tinggi, pengusaha akan terdorong membuat proyeksi bisnis yang terlalu optimistis. Hal ini akan menyulitkan bank di kemudian hari.
5. Banyak pengusaha memiliki dua pembukuan. Pembukuan yang diberikan kepada bank adalah yang tingkat keuntungannya kecil sehingga porsi keuntungan yang harus diberikan kepada bank juga kecil, padahal pada pembukuan sebenarnya, si pengusaha membukukan keuntungan yang besar.

Kemudian penulis mengangkat dua penyebab diatas sebagai topik permasalahan yaitu persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis, dimana seorang pebisnis dengan bisnis yang memiliki tingkat keuntungan tinggi cenderung enggan menggunakan sistem bagi hasil. Bagi mereka, lebih menguntungkan kredit dengan bunga yang sudah pasti jumlahnya. Pada umumnya, yang banyak meminta pembiayaan bagi hasil adalah pebisnis dengan bisnis yang memiliki tingkat keuntungan rendah. Dan pebisnis dengan bisnis risiko rendah juga enggan meminta pembiayaan bagi hasil. Kebanyakan yang memilih model bagi hasil ini adalah mereka yang berbisnis dengan risiko tinggi termasuk misalnya mereka yang baru terjun ke dunia bisnis. (Karim,2001)

Dan dalam pembahasan mengenai dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis dalam mempertimbangkan seorang nasabah dalam memilih produk yang berbasis bagi hasil seperti mudharabah, maka yang akan menjadi pertimbangan nasabah dalam memilih produk mudharabah adalah jika produk mudharabah tersebut adalah produk penggalangan dana oleh bank maka *return* yang didapatkan oleh bank syariah dapat mempengaruhi jumlah bagi hasil yang akan didistribusikan kepada nasabah, namun jika sebaliknya produk tersebut adalah produk pembiayaan maka dengan semakin majunya bisnis nasabah maka porsi bagi hasil yang harus diperhitungkan akan semakin besar jumlahnya. Dalam pembahasan ini hanya dibahas untuk produk mudharabah.

Produk mudharabah, dimana sebagai pemasok penuh modal usaha (*shahibul maal*) perbankan syariah dihadapkan pada risiko lebih besar. Dibandingkan nasabah yang hanya berperan sebagai pengelola usaha (*mudharib*). Oleh karenanya produk mudharabah benar-benar berdasar atas kepercayaan (*trust*), sehingga pengelolaan produk mudharabah memerlukan saling kepercayaan yang tinggi antara perbankan syariah dengan nasabahnya.

Seperti disampaikan diatas, karena memerlukan pengelolaan berdasarkan kepercayaan yang tinggi, ada kecenderungan dari perbankan syariah untuk meminimalkan besarnya risiko maka lebih memilih menyalurkan dana kepada industri kecil dan menengah, agar besaran pinjaman yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Sehingga produk mudharabah diperbankan syariah di Indonesia didominasi

oleh pebisnis skala usaha kecil dan menengah, dan juga pebisnis yang baru merintis usahanya di bawah lima tahun.

Dari latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melihat apakah dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis terhadap pertimbangan preferensi nasabah memilih produk mudharabah. Atau sebaliknya memilih produk selain mudaharabah. Dan dengan kecenderungan nasabah yang sudah mengambil produk mudaharabah adalah pebisnis skala usaha kecil dan menengah yang baru merintis usahanya di bawah lima tahun, maka penulis juga memasukan karakteristik nasabah sebagai suatu objek dalam penelitian. Sehingga akan diketahui bahwa persepsi nasabah atas keuntungan dan risiko bisnis dengan mempertimbangkan karakteristik nasabahnya, menjadi juga pertimbangan dalam pemilihan produk jasa perbankan syariah dalam hal ini produk mudharabah.

Mengacu pada pokok masalah di atas maka penelitian ini ingin menjawab pertanyaan berikut:

1. Apakah dampak persepsi keuntungan berpengaruh terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah?
2. Apakah dampak persepsi risiko bisnis berpengaruh terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah?
3. Apakah dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis secara bersama-sama berpengaruh terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah diatas, ada tujuan yang ingin dijawab dalam penelitian ini, yaitu :

- a. Melihat dampak persepsi keuntungan terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah.
- b. Melihat dampak persepsi risiko bisnis terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini penulis juga mengharapkan adanya manfaat dari penelitian ini, antara lain:

1. Manfaat Teoritis menambah wawasan tentang produk mudharabah di perbankan syariah.
2. Manfaat Praktis:
  - a. Mengembangkan praktek ekonomi dan keuangan syariah secara lebih luas kepada masyarakat dan praktisi perbankan syariah.
  - b. Menerapkan teori yang telah didapatkan pada perkuliahan dengan kondisi yang sebenarnya.

#### 1.5. Pembatasan Masalah

Untuk menghindari terlalu meluasnya pembahasan, maka penelitian ini akan difokuskan dan dibatasi pada beberapa hal yaitu:

1. Penelitian ini hanya meneliti dari sisi nasabah dan tidak mengukur pengaruh dari sisi bank untuk memilih produk pembiayaan mudharabah.
2. Penelitian ini lebih difokuskan pada identifikasi dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah.
3. Penelitian dilakukan terhadap nasabah Bank BRI Syariah Cabang Bandung.

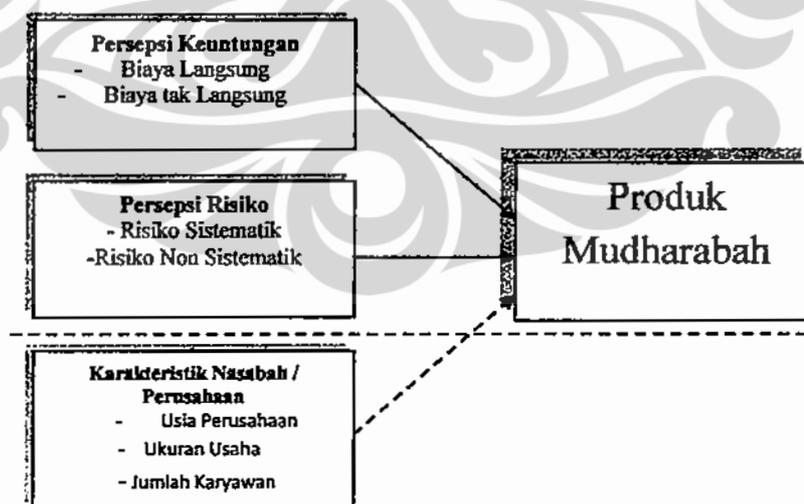
#### 1.6 . Kerangka Penelitian

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan pendanaan modal. Produk mudharabah merupakan salah satu jenis pembiayaan yang menggunakan prinsip bagi hasil yang ada di perbankan syariah. Dan tingkat pengembalian (*return*) yang didapatkan dari kedua jenis pembiayaan ini tidak dapat dipastikan diawal berapa jumlahnya. Jumlah tingkat pengembalian

yang didapatkan oleh suatu bank dapat mempengaruhi kinerja keuangan bank tersebut termasuk kinerja keuangan bank syariah.

Tingkat pengembalian yang didapatkan oleh bank syariah dapat mempengaruhi jumlah bagi hasil yang akan didistribusikan kepada nasabah, jika tingkat pengembalian yang didapatkan bank syariah bertambah, maka jumlah bagi hasil yang akan diperoleh nasabah juga akan bertambah dan sebaliknya. Selain didistribusikan untuk nasabah, bagi hasil yang didapatkan oleh bank syariah juga didistribusikan untuk kepentingan lainnya.

Dikarenakan tingkat pengembalian yang tidak ditentukan diawal, sehingga persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis dapat menjadi preferensi dalam pemilihan produk mudharabah, menurut Rahman (2008) dimana Willam seorang peneliti di Eropah dan Timur Tengah pada tahun 1994 dalam penelitiannya mencoba mengukur faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas atau imbal hasil pangsa pasar, pangsa asset pangsa dana dan pangsa kredit atau pembiayaan. Oleh karena itu, sumber pendapatan utama bank berasal dari kegiatan penyaluran pembiayaan/kredit dalam bentuk pendapatan keuntungan, yaitu kompensasi yang timbul dalam bidang prekeditan (Rahman, 2008).



Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran

### 1.7. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan terori diatas, maka penulis mengambil hipotesis sebagai berikut :

1. Pengaruh Dampak persepsi keuntungan terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah.
2. Pengaruh Dampak persepsi risiko bisnis terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah
3. Pengaruh Dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis secara bersama-sama terhadap preferensi nasabah memilih produk mudharabah.

### 1.8. Metode Penelitian

Metodologi analisis dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan analisis kuantitatif. Metode deskriptif dimaksudkan untuk mendeskripsikan fenomena dengan cara melukiskan dan mengklasifikasikan fakta atau karakteristik fenomena tersebut secara faktual dan cermat. Dalam penelitian ini metode deskriptif digunakan untuk mengetahui gambaran pemilihan produk mudharabah oleh responden dan apakah nasabah dalam memilih produk mudharabah mempertimbangkan persepsi keuntungan yang akan diperoleh dan persepsi risiko bisnis dalam mempengaruhi keputusan seseorang dalam memilih produk mudharabah.

Metode analisis kuantitatif menggunakan model regresi *binary logistic* (model logit), dimaksudkan untuk mengukur peluang masyarakat dalam memilih produk mudharabah. Sebelum dilakukan analisis regresi logistik, terlebih dahulu dilakukan analisis faktor dengan uji validitas dan uji reliabilitas untuk memastikan apakah data yang akan diolah sudah *valid* dan *reliable*.

Objek penelitian dalam tesis ini adalah masyarakat kota Bandung dan sekitarnya yang merupakan nasabah Bank BRI Syariah Cabang Bandung. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan cara *probability sampling*, yaitu dengan prosedur *Simple Random Sampling*. Prosedurnya

menggunakan *Simple Random Sampling* karena peneliti mengambil sampel dari yang telah memenuhi kriteria, dan kemudahan untuk memperoleh sampel guna penelitian (Nasution, 2009 hal 87). Sedangkan pengumpulan data primer diperoleh dengan cara menyebarkan 100 kuesioner dan data sekunder diperoleh dengan studi literatur (pustaka).

Selanjutnya data yang diolah menggunakan model logit untuk menjelaskan probabilitas preferensi masyarakat yang memilih produk mudharabah.

### **1.9. Sistematika Penulisan**

Sistematika pelaporan hasil penelitian (tesis) ini disusun dan disajikan dalam lima bab pembahasan yang meliputi;

#### **1. Pendahuluan**

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka pemikiran, hipotesa, metode penelitian dan sistematika penulisan.

#### **2. Tinjauan Literatur**

Dalam bab ini dibahas landasan teori yang meliputi: kajian teori mengenai produk mudharabah, mekanisme mudharabah, juga mencakup pengertian tingkat keuntungan dan risiko bisnisnya, selain itu akan diuraikan mengenai hasil penelitian yang dilakukan sebelumnya dan penerapan teori yang ada dalam penelitian.

#### **3. Metode Penelitian**

Dalam bab ini disampaikan uraian mengenai seluruh indikator dari variabel yang menjadi fokus penelitian, berikut alur metodologis pilihan peneliti yang digunakan untuk mengungkap permasalahan dalam penelitian ini. Seperti halnya ketentuan populasi dan sampel, waktu dan tempat penelitian, analisis data penelitian dan hipotesa penelitian.

#### 4. Pembahasan

Dalam bab ini akan dibahas mengenai indikasi persepsi keuntungan dan risiko bisnis pengaruhnya terhadap nasabah dalam pemilihan produk mudharabah, terdiri dari uraian tentang analisis statistik dari data penelitian, dan analisis ekonomi dari hasil pengolahan data bab ini diakhiri dengan implikasi kebijakan. Selanjutnya pengolahan data hasil penelitian dengan menggunakan analisis logit untuk mengukur peluang responden dalam memilih produk mudharabah.

#### 5. Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini disimpulkan hasil penelitian, setelah itu akan dikemukakan saran-saran dan rekomendasi untuk perbaikan dan penyempurnaan lebih lanjut dari hasil penelitian ini.

## 2. LANDASAN TEORI

Secara umum banyak pihak berpendapat bahwa produk bank syariah yang seharusnya banyak dilaksanakan adalah dengan prinsip bagi hasil yaitu mudharabah dan musyarakah. Namun pada kenyataan dalam aplikasinya pada perbankan syariah pelaksanaan kedua akad ini masih belum banyak porsinya jika dibandingkan dengan produk murabahah. Dalam melaksanakan prinsip bagi hasil ini sangat diperlukan kejujuran, amanah dan transparansi dari pengelola bisnis, khususnya dalam transaksi mudharabah.

Mudharabah merupakan keunikan bank syariah, oleh karena itu bagi bank syariah atau lembaga keuangan syariah lain yang tidak banyak melakukan transaksi mudharabah, maka kehilangan keunikan bank syariah yang berarti kehilangan nilai lebih dari bank syariah. (Wiroso, 2009)

Berikut akan disampaikan pengertian, karakteristik dan hal-hal lain yang berkaitan dengan produk mudharabah, juga akan dijelaskan mengenai landasan teori yang akan digunakan untuk menjawab permasalahan dan pertanyaan penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya. Selain itu, dalam bab ini juga akan dibahas mengenai penelitian terdahulu yang berkaitan dengan tesis ini serta bagaimana bentuk penerapan teori yang telah dipaparkan untuk memecahkan permasalahan yang ada.

### 2.1. Perbankan Syariah.

Menurut Antonio (1991), dalam pelaksanaannya ekonomi konvensional akan identik dengan bank konvensional dan ekonomi syariah akan identik dengan bank syariah. Karenanya, perbedaan mendasar dari ekonomi konvensional dengan ekonomi syariah juga akan tercermin dari perbedaan di bank konvensional dengan bank syariah.

Dalam menjalankan usahanya, bank syariah harus berlandaskan pada prinsip-prinsip hukum atau syariah Islam dengan mengacu kepada Al Qur'an dan Al Hadits. Berusaha sesuai prinsip syariah Islam dimaksudkan disini adalah beroperasi mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat Islam, antara lain dengan menjauhi praktek-

prektek yang mengandung hukum *riba* dan melakukan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil pembiayaan perdagangan. Sedangkan kegiatan usaha dengan mengacu kepada Al Qur'an dan Al Hadits dimaksudkan adalah dalam melakukan operasinya menjauhi larangan dan mengikuti perintah dalam Al Qur'an dan sunah Rasulullah SAW. Hal ini tentulah berbeda dengan bank konvensional yang dalam menjalankan usahanya tidak mengacu pada ketentuan-ketentuan syariah Islam. Dalam hal ini bank konvensional memiliki keleluasaan yang lebih dalam melakukan usahanya, baik dalam hal pengumpulan dana maupun penyalurannya, guna memperoleh keuntungan. Bank konvensional lebih fleksibel memilih penyaluran dana yang diinginkan sehingga lebih banyak sektor-sektor usaha yang dapat dimasukinya.

Dalam hal pengumpulan dana, bank syariah berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah tidak melakukan pendekatan tunggal dalam menyediakan produk penghimpunan dana bagi nasabahnya. Misalnya pada tabungan, beberapa bank memperlakukannya seperti giro, sementara ada pula yang melakukannya seperti deposito, bahkan ada yang tidak menyediakan produk tabungan sama sekali (Antonio, 1991).

Orientasi yang diberikan bank syariah dan bank konvensional pada prinsipnya sama yaitu untuk mengembangkan dan/atau meningkatkan pendapatan nasabah dan bank syariah. Sasaran pembiayaan bank syariah adalah semua sektor ekonomi untuk pembiayaan yang halal, seperti sektor pertanian, industri rumah tangga, perdagangan, dan jasa. Sedangkan untuk kredit yang disalurkan oleh bank konvensional tidak mempertimbangkan aspek kehalalan.

Dalam menyalurkan dana kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan pada bank syariah hampir sama dengan kredit pada bank konvensional yang terbagi ke dalam dua kategori berdasarkan sifat penggunaannya, yaitu:

1. Pembiayaan produktif, merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan (a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas mutu hasil produksi, dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari satu barang.
2. Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Menurut Antonio (1991), unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya terdiri atas persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in proses*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*). Bank konvensional memberikan modal kerja tersebut dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendanai semua kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan produksi maupun untuk perdagangan jangka waktu tertentu dengan imbalan berupa bunga.

Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan *mudharabah (trust financing)*. Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara *periodic* dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh

tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta poin bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.

Menurut Antonio (1991) setidaknya ada lima karakteristik bank syariah yang tidak ditemukan di bank konvensional, seperti; bank syariah tidak menggunakan sistem bunga, tidak hanya berorientasi kepada *profit*, tapi juga pada *falah*, hubungan dengan nasabah lebih bersifat kemitraan, hanya melakukan investasi yang halal, dan adanya penyalur syariah, yang di Indonesia dikenal dengan Dewan Pengawas Syariah (DSN). Perbedaan selengkapnya dari karakter bank syariah dengan bank konvensional dapat dilihat pada table di bawah ini.

Tabel 2.1  
Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah

Bank Syariah	Bank Konvensional
1. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli atau sewa	1. Memakai perangkat bunga
2. <i>Profit</i> dan orientasi kepada <i>Falah</i>	2. Hanya orientasi <i>Profit</i>
3. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan	3. Hubungan dengan nasabah hanya berdasarkan hubungan antara debitur dengan kreditur
4. Melakukan investasi yang halal saja	4. Investasi yang halal dan haram
5. Pengerahan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa DSN	5. Tidak terdapat dewan pengawas syariah

Sumber: Antonio (1991)

### 2.1.1. Sejarah Perbankan Syariah di Indonesia.

Gagasan untuk mendirikan bank syariah di Indonesia sebenarnya sudah muncul sejak pertengahan tahun 1970-an. Hal ini dibicarakan pada seminar nasional Hubungan Indonesia-Timur Tengah pada 1974 dan pada tahun 1976

dalam seminar internasional yang diselenggarakan oleh Lembaga Studi Ilmu-Ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan Yayasan Bhineka Tunggal Ika. (Sudarsono,2008).

Akhirnya pendirian perbankan syariah dimulai pada awal periode 1980-an, melalui diskusi-diskusi bertemakan bank Islam sebagai pilar ekonomi Islam. Tokoh-tokoh yang terlibat dalam pengkajian tersebut, untuk menyebut beberapa, di antaranya adalah Karnaen A Perwataatmadja, M Dawam Rahardjo, AM Saefuddin, dan M Amien Azis. Akan tetapi prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990, dengan dilaksanakannya Musyawarah Nasional IV Majelis Ulama Indonesia dengan hasil pembentukan Tim Perbankan MUI. Dari hasil pendekatan serta konsultasi yang dilakukan Tim Perbankan MUI tersebut kemudian didirikan Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 1 November 1991 (Sudarsono,2008).

Pendirian Bank Muamalat ini diikuti oleh bank-bank perkreditan rakyat syariah (BPR Syariah), lalu diikuti juga oleh lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya seperti pada tahun 1997, Bank Muamalat mensponsori berdirinya asuransi Islam, Syarikat Takaful Indonesia (STI), lalu di tahun yang sama diikuti pula dengan beroperasinya Reksadana Syariah oleh PT. Danareksa Investment Management.

Dan perkembangan ini salah satu alasannya adalah karena adanya keyakinan yang kuat di kalangan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang agama Islam. Rekomendasi hasil lokakarya ulama tentang bunga bank itu ditujukan kepada Majelis Ulama Indonesia (MUI) kepada pemerintah dan seluruh umat Islam. (Sudarsono, 2008)

Walaupun perkembangannya masih jauh dibandingkan dengan negara-negara Muslim lainnya, akan tetapi perkembangan perbankan syariah di Indonesia masih terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992 – 1998 hanya ada satu bank syariah, sejak tahun 1999 ditandai kehadiran bank syariah kedua, Bank Syariah Mandiri, dan masuknya bank konvensional ke industri keuangan syariah melalui pendirian unit usaha syariah yang dirintis pertama kali oleh Bank IFI. Jumlah bank syariah di Indonesia terus bertambah di tahun 2005 menjadi 20 unit yaitu 3 bank umum dan 17 unit usaha syariah. Sejak bulan Juni 2009 menurut data

dari Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah - FEUI jumlah perbankan syariah telah mencapai 5 BUS, 25 UUS dan 133 BPRS dengan 1107 kantor dan lebih dari 1679 *office channeling* yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

### 2.1.2. Produk Perbankan Syariah.

Bank syariah memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus units*) dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit units*). Melalui bank, kelebihan tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan sehingga memberikan manfaat kepada kedua belah pihak. Kualitas bank syariah sebagai lembaga perantara ditentukan oleh kemampuan manajemen bank untuk melaksanakan perannya.

Bank syariah mempunyai ciri khusus dalam hal hubungan antara bank dengan nasabahnya, bukan hubungan debitur dan kreditur, melainkan hubungan kemitraan (*partnership*) antara penyandang dana (*shohibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank syariah tidak saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah penyimpan dana (Sudarsono, 2008).

Untuk memenuhi kebutuhan modal dan pembiayaan, bank syariah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dengan bank konvensional. Secara umum, piranti-piranti yang digunakan bank syariah terdiri dari tiga kategori, antara lain :

1. Produk penyaluran dana (*financing*).
2. Produk penghimpunan dana (*funding*)
3. Produk jasa (*services*).

Penulis selanjutnya memaparkan produk mudharabah sebagai salah satu produk perbankan syariah yang berbasis prinsip bagi hasil dalam pelaksanaannya.

### 2.1.2.1. Pengertian Mudharabah

Dalam kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Bank Indonesia dijelaskan beberapa istilah yang terkait dengan mudharabah yaitu :

- a. *Mudharabah*, usaha yang beresiko (*risky business*) adalah akad kerjasama usaha antara pihak pemilik dana (*shahib al-mal*) dengan pihak pengelola dana (*mudharib*) dimana keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati, sedangkan kerugian ditanggung pemilik dana (modal). Istilah lain dari mudharabah dan *qiradh*.
- b. *Mudharabah Mutlaqah*, akad mudharabah tanpa pembatasan yaitu bentuk kerja sama antara shahibul mal dan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam fiqh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukan sesukamu) dari shahibul mal kepada mudharib yang memberi kewenangan penuh.
- c. *Mudharabah Muqayyadah*, akad mudharabah dengan pembatasan yaitu bentuk kerja sama antara shahibul mal dan mudharib yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, daerah bisnis. (Wirosa, 2009)

Dalam PSAK 105 tentang Akuntansi Mudharabah memberikan beberapa pengertian yang berkaitan dengan Mudharabah sebagai berikut :

- a. *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana.
- b. *Mudharabah muthlaqah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya.
- c. *Mudharabah muqayyadah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana, antara lain mengenai tempat, cara dan obyek investasi.

Dalam *mudharabah muqayadah*, contoh batasan antara lain :

- (1) Tidak mencampurkan dana pemilik dana dengan dana lainnya;
  - (2) Tidak menginvestasikan dananya pada transaksi penjualan cicilan, tanpa penjamin, atau tanpa jaminan; atau
  - (3) Mengharuskan pengelola dana untuk melakukan investasi sendiri tanpa melalui pihak ketiga.
- d. *Mudharabah musytarakah* adalah bentuk mudharabah dimana pengelola dana menyertakan modal atau dananya dalam kerjasama investasi. (IAI, 2007).

#### 2.1.2.2. Rukun Mudharabah

Rukun *Mudharabah* adalah

- a. Orang yang berakad :
  - 1) Pemilik modal/*Shahibul maal* atau *Rabbul maal*
  - 2) Pelaksanaan atau usahawan/*Mudharib*
- b. Modal/*maal*
- c. Kerja atau usaha/*Dharabah*
- d. Keuntungan (Nisbah Keuntungan)/*ribh*
- e. *Shighat/Ijab Qabul*

Rukun-rukun *mudharabah* dalam pandangan jumhur ulama ada tiga pelaku akad (pemberi dan penerima harta), *ma'qud 'alaih* (modal, usaha keuntungan) dan *sighat* (ijab dan qabul). Imam syafi'I membaginya menjadi lima bagian harta, usaha, keuntungan, *sighat* dan pelaku akad. (Wiroso, 2009).

Akad *mudharabah* tidak wajib sebelum si pelaksana memulai usahanya, karena pemilik dan pelaksana bisa membatalkannya. Adapun jika pelaksana telah memulai usahanya apakah antara pelaksana dan pemilik modal wajib menulis akad *mudharabah*? Imam Malik berpendapat wajib dan merupakan akad yang diwarisi. Jika pelaksana mempunyai anak-anak yang amanah, mereka mewarisi *mudharabah* tersebut dan mempunyai hak dan kewajiban seperti bapak mereka. Jika mereka tidak amanah mereka wajib mencari seorang amanah. (Wiroso, 2009).

Abu Hanifah, Syafi'I dan Ahmad mengatakan bahwa akad *mudharabah* tidak wajib karena pemberi dan penerima modal, salah seorang dari keduanya boleh membatalkan akad tersebut kapan ia inginkan dan akad *mudharabah* tidak dapat diwarisi. (Wiroso, 2009).

Alasan perbedaan pendapat kedua belah pihak adalah, Imam Malik berpendapat akad *mudharabah* itu wajib karena jika akad itu dibatalkan setelah beroperasi akan membawa mudhorot, baik terhadap pemberi atau penerima modal. Sedangkan pendapat Imam Abu Hanifah, Syafi'I dan Ahmad bahwa akad tersebut tidak wajib, karena akad *mudharabah* sebelum dan sesudahnya sama saja. Juga karena mudharabah itu sendiri artinya mempergunakan harta orang lain dengan izinnnya, maka kedua belah pihak mempunyai hak untuk membatalkan akad tersebut, sebagaimana boleh membatalkan akad dalam masalah wadi'ah dan wakalah. (Wiroso, 2009).

Hanafiyah menambahkan syarat sahnya pembatalan itu, yaitu memberi tahu salah seorang dari kedua belah pihak pada pihak lain tentang pembatalan tersebut, sebagaimana terjadi dalam banyak jenis syarikat perkongsian. Pada saat pemberitahuan pembatalan tersebut, modal dasar harus berupa uang, jika tidak berupa uang maka pembatalan kerja sama tidak sah. Adapun pendapat Syafi'iyah dan Hanabilah jika *mudharabah* batal sedangkan modal dan untung masih berupa barang maka kedua belah pihak boleh menjual atau membaginya. Jika pelaksana meminta semua barang dijual dan pemilik modal tidak setuju, maka hakim mesti memaksa pemilik modal untuk menjualnya, karena pelaksana mempunyai hak dari keuntungan tersebut dan haknya itu tidak akan didapatnya melainkan dengan cara dijual. (Wiroso, 2009).

### **2.1.2.3. Potensi Produk Mudharabah Sebagai Solusi Pengembangan Bisnis**

Secara teknis mudharabah adalah akad kerjasama bisnis antara dua belah pihak yaitu pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. (Sudarsono, 2008).

Selain musyarakah, praktik bagi hasil perbankan syariah juga mengenal akad mudharabah, dalam konsep mudharabah ini sebagai pemasok penuh modal usaha (*shahibul maal*) dalam hal ini perbankan syariah dihadapkan pada risiko

lebih besar, dibanding nasabah yang hanya berperan sebagai pengelola usaha (*mudharib*). Karena benar-benar berdasar atas kepercayaan (*trust*), maka praktik mudharabah memerlukan saling kepercayaan yang tinggi dalam pengelolaannya antara perbankan syariah dengan nasabahnya.

Dengan prinsip bagi hasilnya yang merupakan ciri khas di perbankan syariah, ciri khas tersebut dalam kontrak-kontrak pembiayaan, perbankan syariah menetapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti yang ditetapkan di muka, karena pada hakekatnya yang mengetahui tentang ruginya suatu bisnis yang dibiayai perbankan syariah hanyalah Allah semata. (Sudarsono, 2008).

Transaksi mudharabah sangatlah mengutamakan *win-win solution* dalam penerapan bentuk kerjasama pengembangan bisnis nasabah karena besaran yang ditetapkan konsep bagi hasil ditetapkan berdasarkan keuntungan yang terjadi, bukan seperti pembiayaan konvensional yang menetapkan besaran pengembalian berdasarkan besaran prosentase suku bunga yang berlaku maka menimbulkan ketidakpastian penetapannya.

#### **2.1.2.4. Nisbah Keuntungan Mudharabah Mendorong Pengembangan Bisnis.**

Nisbah keuntungan adalah salah satu rukun yang khas dalam akad mudharabah, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang bermudharabah. Mudharib mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan sahibul maal mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. (Karim, 2004).

Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nominal besaran nilai uangnya, misalnya adalah 50 : 50, 70 :30 atau 60:40 dan seterusnya. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal, tentu dapat saja bila disepakati ditentukan nisbah keuntungan sebesar porsi setoran modal. (Karim, 2004).

Dalam operasionalnya ada potensi terjadinya bagi untung dan bagi rugi yang mungkin akan timbul dalam penerapan prinsip mudharabah dalam pelaksanaan nisbah keuntungan ini, dan ketentuan bagi untung dan bagi rugi adalah konsekuensi logis dari karakteristik mudharabah itu sendiri, yang tergolong

dalam kontrak investasi (*natural uncertainty contracts*), dimana menurut Karim (2004) dalam kontrak mudharabah ini, *return* dan *timing cash flow* kita tergantung kepada kinerja sector riilnya. Bila keuntungan bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula. Bila keuntungan bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga. Sehingga, filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah keuntungan ditentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal tertentu.

Terkait mengenai potensi untung atau ruginya bisnis, maka bila bisnis dalam akad mudharabah ini mendatangkan kerugian, pembagian kerugian ini bukan didasarkan nisbah, tetapi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak, itulah alasannya mengapa nisbahnya disebut nisbah keuntungan.

Menurut Karim (2004) konsep ini dijalankan berdasarkan prinsip perbedaan kemampuan untuk menanggung kerugian diantara kedua belah pihak, dimana bila bisnis meraih keuntungan, tidak ada masalah untuk menikmati keuntungan tersebut, karena sebesar apa pun keuntungan yang terjadi kedua belah pihak akan selalu menikmati keuntungan, lain halnya kalau bisnisnya mengalami kerugian maka kemampuan shahibul maal untuk menanggung kerugian financial tidak sama dengan kemampuan mudharib. Dengan demikian, karena kerugian dibagi berdasarkan porsi modal, dan pada akad mudharabah karena porsi modal shahibul maal adalah 100 % dan mudharib adalah 0%, maka demikian halnya dengan pembagian porsi kerugiannya sesuai porsi modalnya tersebut.

Dan prinsip *win-win solution* tergambar disini, walaupun shahibul maal menanggung 100 % kerugian financial sementara mudharib tidak harus menanggung kerugian apa pun, namun sebenarnya mudharib menanggung kerugian hilangnya kerja, usaha dan waktu yang telah ia curahkan untuk menjalankan bisnisnya tersebut, jadi sebenarnya kedua belah pihak sama sama menanggung kerugian, akan tetapi bentuk kerugian yang ditanggung keduanya berbeda, sesuai kontribusi objek mudharabah yang diberikan. Bila kontribusinya adalah uang, risikonya adalah hilangnya uang itu sendiri, sedangkan bila kontribusinya adalah kerja, risikonya adalah hilangnya kerja, usaha dan waktunya dengan tidak mendapatkan hasil apapun dari jerih payahnya selama berbisnis.

Dengan prinsip *win-win solution* dan prinsip kepastian pembagian kontribusi dapat mendorong nasabah dalam mengembangkan bisnisnya karena kedua prinsip tersebut membantu nasabah untuk tidak hanya memudahkan penentuan nilai kewajiban yang dapat ditanggung tanpa memberatkan nasabah, juga ada bentuk kerjasama yang mendorong nasabah untuk terus berusaha mengembangkan bisnisnya.

#### 2.1.2.5. Konsep Incentive-Compatible Constraints dalam Mudharabah.

Pada penjelasan sebelumnya telah disampaikan ciri khas lain pembiayaan mudharabah yang menuntut saling percaya (*trust*), yang tinggi antara nasabah dengan perbankan syariah. Kenyataan ini menjadikan pembiayaan mudharabah sebagai pembiayaan yang berisiko tinggi, karena bank syariah akan selalu menghadapi permasalahan *asymmetric information* dan *moral hazard*.

Bank syariah dalam hal setelah melakukan penyerahan dana kepada nasabah, maka akses informasi bank terhadap usaha nasabah menjadi terbatas, dengan demikian, potensi terjadinya *asymmetric information* dimana nasabah mengetahui informasi-informasi yang tidak diketahui oleh bank akan terjadi. (Karim, 2004).

Pada saat yang sama timbul *moral hazard* dari sisi nasabah, yakni nasabah melakukan hal-hal yang menguntungkan nasabah itu sendiri dan merugikan bank syariah sehingga potensi ini membuat risiko bank menjadi tinggi.

Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya hal tersebut diatas, maka bank syariah menetapkan batasan-batasan tertentu pada saat menyalurkan pembiayaan kepada nasabah. Batasan-batasan ini dikenal sebagai *incentive-compatible constraints*, dimana melalui batasan-batasan tersebut secara sistematis nasabah diarahkan untuk berperilaku memaksimalkan keuntungan bagi kedua belah pihak. (Karim,2004).

Pada dasarnya, ada empat panduan umum bagi *incentive-compatible constraints* yang di jalankan, yakni : (Karim,2004)

1. Menetapkan kovenan (syarat) agar porsi modal dari pihak mudharibnya lebih besar dan atau mengenakan jaminan (*higher stake in net worth and or collateral*).

2. Menetapkan kovenan (syarat) agar mudharib melakukan bisnis yang risiko operasionalnya lebih rendah (*lower operating risks.*)
3. Menetapkan kovenan (syarat) agar mudharib melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan (*lower fraction of unobservable cash flow*).
4. Menetapkan kovenan (syarat) agar mudharib melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrollnya rendah (*lower fraction of non-controllable costs*).

Dengan penerapan batasan-batasan tersebut dimana bank syariah memberikan asistensi berupa arahan untuk berperilaku memaksimalkan keuntungan bagi kedua belah pihak maka akan mendorong pengembangan bisnis nasabah di dalam usahanya untuk pengembangan bisnis yang dijalankannya.

## 2.2. Persepsi Keuntungan

Perilaku nasabah dalam melakukan transaksi di perbankan syariah memiliki beragam latar belakang, sebagai contoh beberapa nasabah dengan alasan keimanan yang dianut maka nasabah tersebut memilih produk di bank syariah sebagai media transaksi keuangannya. Akan tetapi ada juga dengan mempertimbangkan ekonomi maka nasabah memilih produk perbankan syariah dikarenakan memberikan keuntungan ekonomis dalam transaksinya.

Menurut Karim (2001) bahwa seorang peneliti tamu pada Oxford Centre For Islamic Studies mengidentifikasi lima hal yang menyebabkan pembiayaan bagi hasil ini tidak menarik bagi bank islam, salah satunya yaitu persepsi keuntungan, dimana seorang pebisnis dengan bisnis yang memiliki tingkat keuntungan tinggi cenderung enggan menggunakan system bagi hasil. Bagi mereka, lebih menguntungkan kredit dengan bunga yang sudah pasti jumlahnya. Pada umumnya, yang banyak meminta pembiayaan bagi hasil adalah pebisnis dengan bisnis yang memiliki tingkat keuntungan rendah.

Penulis menggunakan konsep biaya, yang merupakan suatu metoda pengukuran suatu persepsi keuntungan suatu proyek atau usaha. Konsep biaya yang dapat digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk pengambilan keputusan sehari-hari. Konsep biaya ini akan memberikan suatu gambaran suatu usaha dapat

dikatakan menguntungkan, dengan menggunakan pengelolaan biaya-biaya yang dijalankan dalam mengoperasionalkan suatu perusahaan. (Nugroho, 2008).

### **2.2.1. Konsep Biaya Untuk Pengambilan Keputusan Bisnis**

Dalam uraian ini, akan diperkenalkan konsep biaya yang dapat digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk pengambilan keputusan sehari-hari. Pembahasan terhadap beberapa kasus yang sederhana dengan menggunakan konsep teoritis merupakan hal yang cukup menarik, walaupun dalam kenyataannya perusahaan jarang menyediakan data yang dibutuhkan untuk diterapkan secara langsung pada konsep teoretis. Meskipun demikian, agar ketetapan dalam penerapannya lebih terjamin, terlebih dahulu perlu memahami pengertian konsep teoritis.

Pembahasan pertama ditekankan pada perbedaan antara konsep ekonomi dengan konsep akuntansi bila ditinjau dari biaya dan keuntungan. Penyusutan terhadap asset yang dibeli pada awal periode, bila ditinjau dari konsep akuntansi termasuk sebagai biaya tetapi menurut konsep ekonomi termasuk mengurangi biaya atau menambah keuntungan (Nugroho, 2008). Demikian juga dengan barang yang diambil dari persediaan yang diproses, maka menurut konsep akuntansi besarnya biaya sama dengan harga barang pada waktu membelinya, sedangkan menurut konsep ekonomi harus dievaluasi menurut biaya sekarang atau biaya masa yang akan datang.

Data untuk pengambilan keputusan dalam bentuk biaya berasal dari akuntansi dan tidak berasal dari ekonomi. Pada sebagian besar kasus tersedia data yang memadai dan tepat, tetapi beberapa kasus untuk maksud yang berbeda, kurang sesuai untuk langsung ditempatkan ke dalam prosedur pengambilan keputusan ekonomi. Berikut ini akan dibahas mengenai perbedaan konsep biaya dan konsep akuntansi serta hubungannya. (Nugroho, 2008).

### **2.2.2. Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung**

Biaya langsung (*prime cost*) menurut Nugroho (2008) yaitu biaya yang dapat ditelusuri pada produksi, seperti pengelolaan peralatan dan barang modal, penggunaan material (stok dan bahan baku), tenaga kerja langsung, hutang bank,

maintemance peralatan modal dan sebagainya; sedangkan biaya tidak langsung (*overhead cost*) yaitu biaya yang sulit ditelusuri pada produk atau sulit dipisahkan dengan mudah dari produksi, seperti biaya listrik, administrasi dan penunjang operasional, iklan promosi, pajak dan sebagainya.

Akuntansi sering membagi overhead ke dalam kategori *variable overhead* dan *fixed overhead*, dimana dalam persoalan *variable overhead expense* per unit pada biaya langsung per unit ditinjau dari ekonomi disebut rata-rata biaya variable.

### **Biaya Dan Laba**

Menurut Nugroho (2008) konsep ekonomi terhadap laba berbeda dengan konsep akuntansi. Kedua konsep mempertimbangkan laba sebagai akibat kelebihan penghasilan dari biaya, tetapi kedua konsep meninjau biaya dari segi yang berbeda. Pada akuntansi yang mengurangi penghasilan hanya biaya nyata ditambah beberapa biaya yang dikeluarkan sebelumnya seperti biaya penyusutan gedung dan mesin. Di bagian lain, konsep ekonomi berusaha mengukur efisiensi dalam mengalokasikan sumber daya, dan berusaha menggunakan semua sumber tenaga kerja untuk mencapai hasil maksimum bagi pemiliknya.

### **Laba Normal dan Laba Bersih**

Laba normal didefinisikan sebagai laba yang diperoleh pada total penghasilan sama dengan total biaya ( $TR = TC$ ). Jika total biaya dihitung akan mencerminkan biaya dari semua pelayanan yang diberikan. (Nugroho, 2008).

Jika penghasilan persis sama dengan biaya, di mana dalam pekerjaan tertentu semua faktor akan menghasilkan sama meskipun untuk menghasilkan di tempat lain. Jika penghasilan melebihi biaya, maka dalam perusahaan disebut penghasilan bersih atau laba bersih.

### **Laba Normal dan Pertimbangan Risiko**

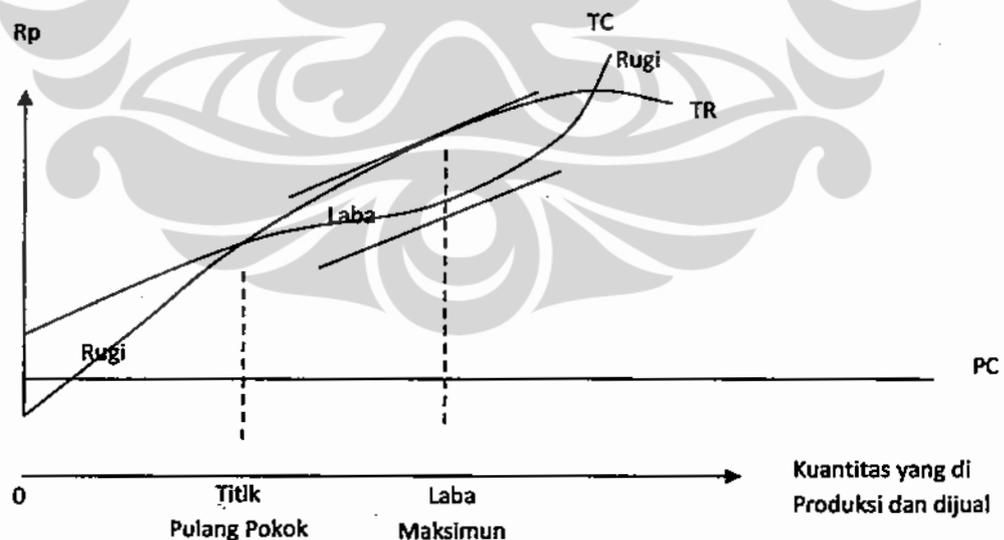
Konsep laba normal untuk menentukan tingkat risiko yang dapat diterima, sehubungan dengan kesempatan penanaman modal. Penanaman modal yang

dilakukan oleh pemerintah risikonya relatif kecil, dibandingkan dengan yang dilakukan oleh pengusaha swasta. Hal ini disebabkan tingkat bunga yang dibayar sebagai akibat dari pinjaman modal, pada umumnya tingkat bunga yang dibayarkan oleh pemerintah relative lebih kecil dibanding pihak swasta. (Nugroho, 2008).

Besar kecilnya pemilihan kesempatan investasi, tergantung dari derajat risikonya, misalnya kalau memilih investasi sebaiknya disesuaikan dengan kemampuan untuk menanggung risiko dan dalam kondisi yang demikian, biaya merupakan konsep biaya yang sangat berperan dalam pengambilan keputusan.

### Analisis Pulang Pokok

Analisis pulang pokok atau sering juga disebut analisis kontribusi laba merupakan teknik analisis penting yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya, penerimaan, dan laba. Sifat analisis pulang pokok ini digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Grafik Pulang Pokok (Nugroho, 2008)

Grafik dasar pulang pokok yang berbentuk dari kurva biaya total (TC) dan penerimaan total (TR). Volume output ditunjukkan oleh sumbu horisontal, sedangkan penerimaan dan biaya ditunjukkan oleh sumbu vertikal. Karena biaya tetap (FC) selalu konstan tanpa memandang berapa jumlah output yang dihasilkan. Karena biaya tetap (FC) selalu konstan tanpa memandang berapa jumlah output yang dihasilkan, maka FC tersebut ditunjukkan oleh garis yang mendatar. Biaya variable (VC) pada setiap output ditunjukkan oleh jarak antara kurva TC dan kurva FC. Kurva TR menunjukkan hubungan harga atau permintaan akan produk dan laba atau kerugian pada setiap tingkat output, ditunjukkan oleh jarak antara kurva dan kurva TC. (Nugroho, 2008)

Grafik pulang pokok dapat digunakan untuk menentukan kuantitas output dimulai pada memperoleh laba positif, nilai analisis bisa juga digunakan untuk menentukan tingkat output pulang pokok. Grafik menggambarkan hubungan antara permintaan dan biaya pada seluruh tingkat output dan oleh karena itu digunakan untuk menganalisis apa yang terjadi terhadap laba jika volume output berubah.

Analisis pulang pokok sangat membantu untuk memahami hubungan antara volume penjualan (output, harga, dan struktur biaya, dan juga sangat berguna dalam proses penentuan harga, pengendalian biaya, dan keputusan-keputusan keuangan lainnya). Meskipun demikian, analisis pulang pokok sedikit mempunyai keterbatasan dalam perannya sebagai pedoman untuk melakukan kegiatan manajerial.

Meskipun analisis pulang pokok yang linear telah terbukti sebagai alat yang berguna dalam pembuatan keputusan ekonomi, kehati-hatian harus dilakukan untuk meyakinkan bahwa analisis tersebut tidak digunakan dalam keadaan di aman asumsi-asumsinya menyimpang, sehingga menghasilkan kesimpulan yang salah.

### 2.3. Persepsi Risiko Bisnis

Persepsi nasabah terhadap risiko bisnis, juga sudah menjadi pertimbangan dalam nasabah menjalankan usahanya. Menurut Karim (2001) terkait persepsi risiko bisnis, bahwa pebisnis dengan bisnis risiko rendah enggan meminta pembiayaan bagi hasil. Kebanyakan yang memilih model bagi hasil ini adalah mereka yang berbisnis dengan risiko tinggi termasuk misalnya mereka yang baru terjun ke dunia bisnis.

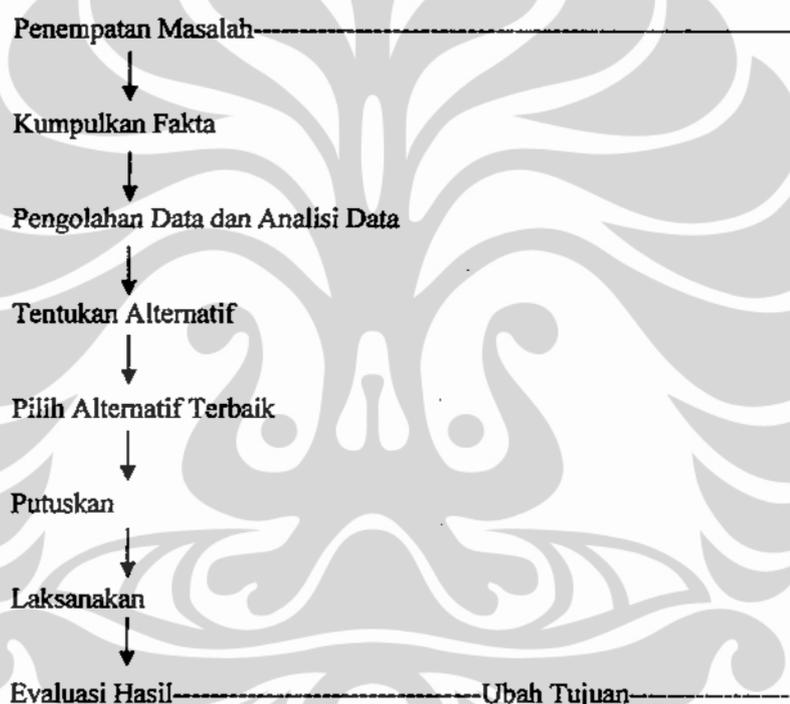
Dalam pengelolaan suatu perusahaan, baik sebagai pimpinan komersial maupun non komersial akan selalu dihadapkan pada proses pengambilan keputusan, terutama yang terkait dengan pengembangan bisnis. Dan setiap proses pengambilan keputusan itu selalu dihadapi situasi yang berbeda-beda yang memerlukan kemampuan nalar dan konseptual yang luas dan fleksibel.

Data merupakan kunci utama dalam pembuatan suatu keputusan. Artinya, setiap orang yang akan membuat suatu keputusan harus didukung oleh data atau fakta. Dengan kata lain, seorang yang akan membuat keputusan hendaknya tidak dipengaruhi oleh berbagai factor, kecuali factor yang relevan dengan masalah yang dihadapi. Untuk itu menurut Casson, Herbert N., seseorang yang akan membuat suatu keputusan harus melalui teknik dan prosedur tertentu agar terhindar dari penggunaan data atau anggapan yang tidak berhubungan langsung dengan masalah dan mudah untuk ditelusuri kembali di mana letak kesalahannya, jika hasil melenceng dari apa yang diharapkan. Teknik dan prosedur itu dapat dilihat pada Gambar 2.2. Gambar tersebut menunjukkan bahwa proses pengambilan keputusan itu dimulai dengan menetapkan secara jelas apa yang menjadi masalahnya, kemudian mengumpulkan fakta-fakta yang diduga ada hubungan dengan masalah yang ditetapkan. Selanjutnya fakta-fakta tadi diolah agar dapat menjadi informasi yang berguna, menetapkan beberapa alternatif pemecahan, memilih alternatif yang paling tepat, baru kemudian memutuskan apa yang hendak dilakukan serta akhirnya menilai hasil yang dicapai dari keputusan yang dibuat. (Sofyan, 2005).

Uraian diatas menempatkan peran manajemen risiko pada langkah kedua dan ketiga, yaitu kegiatan pengumpulan data dan kegiatan analisis data. Tentu

saja, jika kemampuan menata risikonya baik, maka semua fakta yang relevan akan dikumpulkan sebanyak mungkin walaupun ada keterbatasannya. Apalagi jika proses pengambilan keputusan itu berkaitan dengan situasi keputusan yang tidak pasti.

Pemahaman manajemen risiko yang baik akan dapat mengurangi ketidakpastian. Dengan kata lain, akan dapat menambah tingkat keyakinan pembuat keputusan. Hubungan yang lebih jelas dapat dilihat pada Gambar 2.2.



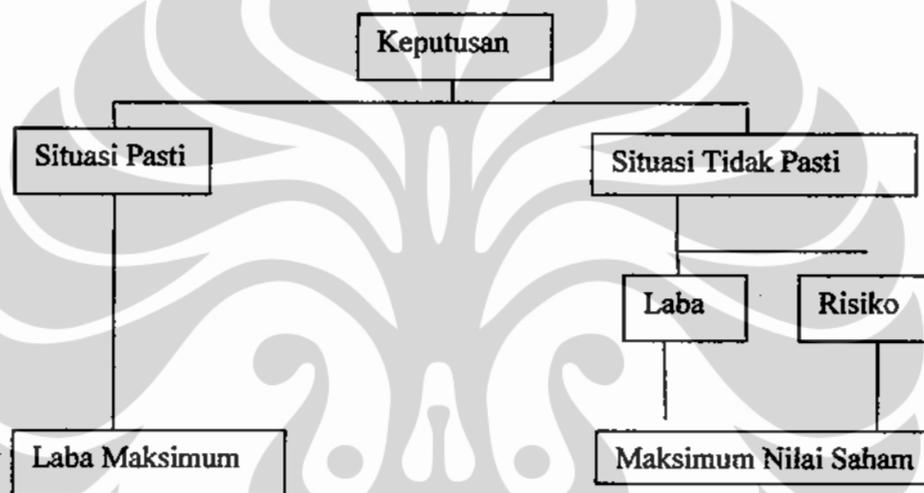
Gambar 2.2 Proses Pengambilan Keputusan  
 Sumber : Casso, Herbert N. 1965  
 (Sofyan, 2005)

### 2.3.1. Manajemen Risiko Terkait dengan Pengambilan Keputusan Bisnis.

Uraian diatas menempatkan peranan manajemen risiko pada langkah kedua dan ketiga, yaitu kegiatan pengumpulan data dan kegiatan analisis data. Tentu saja, jika kemampuan menata risikonya baik, maka semua fakta yang

relevan akan dikumpulkan sebanyak mungkin walaupun ada keterbatasannya. Apalagi jika proses pengambilan keputusan itu berkaitan dengan situasi keputusan yang tidak pasti. (Sofyan, 2005).

Selanjutnya, Gambar 2.3 menunjukkan hubungan antara proses keputusan dan situasi keputusan yang dihadapi oleh si pembuat keputusan dengan risiko yang mungkin terjadi.



Gambar 2.3 Hubungan Proses Keputusan dan Risiko (Levy & Sarnat, 1986) (Sofyan, 2005)

Gambar 2.3. menunjukkan bagaimana hubungan proses keputusan itu harus mempertimbangkan risiko sedemikian rupa sehingga laba perusahaan dapat bertambah sehingga tujuan untuk memaksimalkan nilai saham dapat dicapai. Dengan demikian posisi manajemen resiko dalam proses pengambilan keputusan adalah saling melengkapi dan dapat dipakai sebagai alat bantu untuk meningkatkan keterampilan pembuat keputusan.

### 2.3.2. Jenis-Jenis Risiko dan Pengukurannya

Risiko sering muncul pada permasalahan yang berkaitan dengan kegiatan suatu investasi. Secara garis besar risiko dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu : (Sofyan, 2005) :

1. Kelompok risiko nonsistematis : kelompok risiko yang dapat dihilangkan atau dikurangi melalui suatu diversifikasi.
2. Kelompok risiko sistematis : kelompok risiko yang tidak dapat dihilangkan atau dikurangi melalui diversifikasi, biasanya risiko yang selalu berhubungan dengan pasar atau kejadian-kejadian yang dapat secara sistematis akan mempengaruhi posisi pasar, Posisi pasar sangat ditentukan oleh adanya perubahan dari sisi penawaran ataupun dari sisi permintaannya dan perubahan-perubahan tersebut secara sistematis akan mempengaruhi keseimbangan pasar.

Keputusan-keputusan investasi yang dibuat oleh pimpinan suatu perusahaan tergantung pada perkiraannya tentang aliran kas yang dihasilkan oleh alternatif proyek yang dipilihnya. Perkiraan masa yang akan datang ini selalu terkandung unsur risiko didalamnya. Sebab, keberhasilan dari keputusan yang dibuat saat ini akan diketahui dimasa yang akan datang, padahal masa yang akan datang itu sifatnya tidak pasti, artinya bisa saja ia mendatangkan keuntungan atau sebaliknya. Atas dasar pemikiran ini, maka perlu diletakkan suatu konsep dalam proses penyusunan anggaran investasi dalam suatu berisiko dan ketidakpastian.

#### **Mengukur Risiko Melalui Variabelitas Hasil**

Risiko secara umum didefinisikan sebagai suatu yang berbahaya atau berpotensi merugi. Dalam pengertian ini konotasinya tidak ada unsur positif tetapi pengertian risiko dalam arti khusus dikatakan bahwa risiko itu merupakan variabelitas hasil. Dalam istilah ini jelas sekali bahwa risiko itu terkandung di dalamnya ada unsur positif dan negatifnya. Artinya, disamping ada kemungkinan unsur kerugian tetapi juga terkandung unsur keuntungan sehingga yang menjadi masalah bagaimana mengatur variabelitas hasil itu sedemikian rupa sehingga tingkat kerugian menjadi sekecil mungkin, agar perusahaan dapat mengambil setiap peluang yang menguntungkan dalam mengantisipasi situasi yang tidak pasti.

Menurut Sofyan (2005) metode yang akan dipergunakan dalam analisis utilitas, yaitu menghitung ekspektasi penerimaan sebagai indikator profitabilitas

suatu investasi dan standar deviasi sebagai indikator dari risiko yang melekat pada suatu investasi yang ditawarkan.

### Ekspektasi Laba

Rumus yang digunakan untuk mencari ekspektasi laba adalah sebagai berikut :

$$E(X) = \sum_{i=0}^n X_i P_i$$

Dengan :

$E(X)$  = Nilai ekspektasi

$X_i$  = Kemungkinan penerimaan lama pada periode  $i$

$P_i$  = Probabilitas tercapainya penerimaan pada periode  $i$

$n$  = Jumlah kemungkinan penerimaan

### 2.4. Penerapan Teori dalam Pemecahan Masalah

Dalam pembahasan yang sudah disampaikan sebelumnya, produk mudharabah pada perbankan syariah masih mempunyai potensi untuk dikembangkan, karena produknya yang memiliki ciri khas yang menjadi keunggulan produk ini adalah prinsip *win-win solution* dalam hal pemenuhan kewajiban baik dari sisi bank maupun dari sisi nasabah tercermin dari bentuk nisbah keuntungan sangatlah mendorong bisnis nasabah untuk berkembang.

Walaupun membangun kepercayaan tidaklah mudah, namun karena salah satu cirri khas yang lain adalah membangun kepercayaan dalam menjalankan produk ini, sehingga batasan yang dikembangkan oleh perbankan syariah dalam pengembangan produk mudharabah akan mendorong nasabah untuk terus mengarahkan bisnis nasabah untuk optimal meraih keuntungan yang dapat dimanfaatkan bersama-sama, inilah yang menjadi opsi dalam pengembangan bisnis nasabah.

Untuk itu penelitian ini mencoba melihat bagaimana nasabah dalam menjalankan produk mudharabah, maupun yang belum mengambil produk mudharabah bagaimana mempersepsikan keuntungan nasabah dalam menjalankan bisnisnya dan mempersepsikan risiko bisnis dalam menjalankan bisnisnya mempengaruhi nasabah untuk memilih produk mudharabah sebagai sarana pembiayaan pengembangan bisnisnya.

Dengan menggunakan metoda pengambilan keputusan pengembangan bisnis, pembahasan untuk menyelesaikan masalah dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis dalam pemilihan nasabah memilih produk mudharabah dalam pengembangan bisnisnya, maka peneliti menggunakan konsep biaya yang dalam hal ini untuk menyederhanakan penelitian menggunakan konsep biaya langsung dan biaya tidak langsung sebagai konsep dimana nasabah dapat mengelola kedua biaya tersebut untuk bisa mengoptimalkan keuntungan usaha yang sudah dijalankan dan atas kedua biaya tersebut bagaimana nasabah mempersepsikan keuntungan.

Dalam mempersepsikan resiko bisnis penulis menggunakan konsep risiko non simetris dan risiko simetris dalam pengelolaan bisnis nasabah dengan dikaitkan persepsi nasabah terhadap pengelolaan kedua jenis risiko tersebut dengan pemilihan produk mudharabah dalam pengembangan bisnis nasabah.

Kedua konsep tersebut yaitu konsep biaya dan konsep pengelolaan risiko, peneliti mencoba mengukur dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis dalam pemilihan nasabah memilih produk mudharabah dalam pengembangan bisnis nasabah. Sehingga diharapkan hasil penelitian ini memberikan masukan bagaimana dalam pengelolaan bisnis agar dapat mencapai keberhasilan dalam bisnis nasabah melalui pembiayaan produk mudharabah di perbankan syariah.

## **2.5. Hasil Penelitian Sebelumnya**

Beberapa penelitian yang terkait dengan dampak persepsi keuntungan dan resiko usaha yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk mudharabah telah diteliti oleh beberapa peneliti diantaranya adalah:

1. Menurut Ayni (2003), penelitian dengan judul "Perbandingan Antara Produk Murabahah Dengan Mudharabah Pada Bank Syariah (Studi Kasus PT. Bank Bukopin Cabang Syariah) memberikan kesimpulan pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah dengan nilai kontrak, jangka waktu, modal cash out, rate yang sama dengan pembiayaan murabahah akan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi dari bank walaupun net cash flow bagi nasabah pada pembiayaan murabahah lebih tinggi dibandingkan dengan pembiayaan mudharabah, karena sangat tergantung pada tingkat pendapatan yang diperoleh nasabah. Walaupun menghasilkan return yang lebih tinggi, pembiayaan mudharabah memiliki resiko ketidakpastian (uncertainty) yang lebih tinggi karena sangat tergantung kepada pendapatan yang diperoleh dari proyek. Sedangkan pembiayaan dengan konsep murabahah tidak tergantung kepada pendapatan.
2. Menurut Rahman (2008), penelitian dengan judul "Analisis Faktor Internal Terhadap Distribusi Bagi Hasil Bank Syariah (Studi Kasus : PT. Bank Syariah Mandiri) mengatakan bahwa William et. al (1994) dalam penelitiannya mencoba mengukur factor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas atau imbal hasil pangsa pasar, pangsa asset, pangsa dana, dan pangsa kredit atau pembiayaan. Sedangkan untuk variable control yang dikaitkan dengan tingkat resiko bank, digunakan indicator CAR dan FDR. Pangsa pasar yang diukur dengan pangsa asset dari masing-masing bank sesuai dengan penelitian yang dilakukan William (1994) dan Schuster (1984) di Eropa dan Timur Tengah diharapkan mempunyai hubungan yang signifikan dengan profitabilitas. Sedangkan pangsa menurut Whalen (1987) dan William diukur dengan pangsa dana masing-masing bank. Penetapan CAR sebagai variable control yang mempengaruhi profitabilitas didasarkan pada penelitian yang telah dilakukan Bourke (1989) dan William (1994). Formula CAR didapat dengan membandingkan antara modal dengan semua jenis aktiva yang dianggap mengandung resiko atau lazim disebut aktiva tertimbang menurut ratio (ATMR). Pendekatan dengan menggunakan formula CAR memakai angka-angka neraca (on balance sheet) yang lazim dilakukan bank dunia dan bank di negara-negara

Eropa serta Timur Tengah pada hakekatnya juga memberikan indikasi sejauh mana sebenarnya suatu bank dinilai masih dalam batas aman dalam operasinya. Penetapan FDR (financing to deposit ratio) sebagai variable control yang mempengaruhi profitabilitas juga didasarkan pada penelitian yang telah dilakukan oleh Bourke (1989) dan William (1994).

3. Husnelly (2003) dalam penelitiannya dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Investasi Dana Masyarakat pada Bank Syariah” di Bank Syariah Mandiri menemukan bahwa factor yang menjadi dasar pertimbangan masyarakat menginvestasikan dananya di bank syariah adalah *factor return* bagi hasil (yield).
4. Mangkuto (2005) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Bunga Deposito Konvensional dan Return Deposito Mudharabah Terhadap Pertumbuhan Deposito di BMI”, menyimpulkan bahwa keputusan nasabah untuk melakukan penempatan dana investasi di bank syariah secara khusus dipengaruhi tingkat pendapatan investasinya.

### 3. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Metodologi untuk Pemecahan Masalah

Pada bab ini akan dipaparkan sejumlah hal yang berkaitan dengan langkah-langkah sistematis yang akan digunakan dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Langkah-langkah tersebut dimulai dari pendeskripsian tentang apa dan atau siapa yang menjadi objek penelitian, metode penelitian apa yang digunakan, teknik pengambilan sampel seperti apa yang akan dilakukan, bagaimana teknik pengumpulan datanya dan variabel penelitian apa saja yang akan digunakan. Selain itu juga akan dibahas mengenai alat ukur penelitian apa yang akan dipergunakan, bagaimana cara menganalisis data hasil penelitian serta akan digambarkan bagan alur (*flowchart*) penelitiannya.

##### 3.1.1 Populasi Dan Sampel Penelitian

Sampel dan populasi merupakan dua hal yang sangat populer dalam penelitian. Keduanya memiliki hubungan yang sangat erat karena yang satu merupakan bagian dari yang lain. Sampel dapat didefinisikan sebagai suatu bagian yang ditarik dari populasi. Akibatnya, sampel selalu merupakan bagian yang lebih kecil dari populasi. Populasi itu sendiri merupakan jumlah keseluruhan yang mencakup semua anggota yang diteliti. Karena sampel digunakan untuk mewakili populasi yang diteliti, sampel cenderung digunakan untuk riset yang berusaha menyimpulkan generalisasi dari hasil temuannya. (Istijanto, 2009).

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui penyebab rendahnya preferensi masyarakat terhadap produk mudharabah yang merupakan produk khas dari perbankan syariah. Melalui pendektasian dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis terhadap keputusan masyarakat dalam menentukan untuk memilih menggunakan produk mudharabah. populasi penelitian ini adalah nasabah Bank BRI Syariah Cabang Bandung.

### 3.1.2. Teknik Pengambilan Sampel dan Pengumpulan Data

Setelah penelitian ditetapkan kerangka sampelnya, selanjutnya adalah memilih siapa saja yang akan dipilih sebagai sampel. Untuk memilih atau menarik sampel, ada beberapa cara. Secara garis besar, terdapat dua metode untuk menarik sampel yaitu *probability* dan *non-probability sample*. Pembagian ini didasarkan pada ada tidaknya peluang (*probability*) yang dimiliki tiap anggota populasi untuk menjadi sampel atau tidak. Jika metode yang digunakan memungkinkan tiap anggota memiliki peluang untuk terpilih sebagai sampel maka disebut *probability sample*. Sebaliknya, bila metode yang digunakan hanya member peluang bagi anggota populasi tertentu sehingga menutup peluang anggota yang lain untuk menjadi sampel, metoda ini disebut *non-probability sample*. (Istijanto, 2009)

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan cara *Probability Sampling*, yaitu dengan prosedur *Simple Random Sampling*. Prosedurnya menggunakan *Simple Random Sampling* karena peneliti mengambil sampel dari yang telah memenuhi kriteria, caranya mudah, cepat, dan lebih akurat. Dengan metode ini, sampel dipilih secara langsung dari populasi dengan peluang setiap anggota populasi untuk terpilih menjadi sampel sama besar. (Istijanto, 2009).

Sedangkan pengumpulan data primer diperoleh dengan cara melakukan survey, yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan memakai kuesioner sebagai alat pengumpul data dalam lingkungan yang sebenarnya. Pendistribusian kuesioner dimasukan ke Bank BRI Syariah Bandung yang menjadi sampel penelitian untuk diisi oleh nasabah pada bank syariah tersebut.

Sedangkan teknik pengumpulan data sekunder dilakukan dengan cara studi pustaka atau literatur, yaitu dengan mempelajari dan mengambil data dari literatur terkait dan sumber-sumber lain yang dianggap dapat memberikan informasi mengenai penelitian ini, seperti dari majalah, koran, buku-buku, jurnal, diktat, dan internet. Selain itu penelitian ini juga didasari oleh beberapa penelitian terdahulu yang sejenis.

Data sekunder ini ditujukan untuk mendukung landasan teori yang akan digunakan dalam melakukan interpretasi hasil penelitian. (Istijanto, 2009)

### **3.2. Variabel Penelitian Dan Teknik Penentuan Skala**

Variabel penelitian ini meliputi (1) persepsi terhadap keuntungan nasabah menjadi pertimbangan memilih produk mudharabah; (2) persepsi terhadap risiko bisnis nasabah menjadi pertimbangan memilih produk mudharabah.

Dan kedua variable tersebut apakah akan berdampak kepada nasabah untuk memilih produk mudharabah.

#### **3.2.1. Variabel Terikat (*Dependent Variable*)**

Variabel terikat (*dependent variable*) dalam penelitian ini adalah preferensi terhadap mudharabah. Preferensi dalam penelitian ini adalah preferensi responden untuk memilih produk pembiayaan, yaitu mudharabah, belum memilih produk mudharabah. Kategori jawaban ada 2 (dua), yaitu:

Kategori 1 = sudah memilih mudharabah

Kategori 2 = tidak memilih produk mudharabah

#### **3.2.2. Variabel Bebas (*Independent Variable*)**

Variabel bebas yang digunakan untuk model *binomial logit* pada penelitian ini yaitu:

(1) Variabel PERSEPSI KEUNTUNGAN

(2) Variabel PERSEPSI RISIKO

(3) Variabel KARAKTER BISNIS

#### **3.2.3. Variabel PERSEPSI KEUNTUNGAN**

Variabel persepsi keuntungan yaitu beberapa persepsi dari nasabah mengenai keuntungan bisnis, dalam hal ini menggunakan analisa biaya untuk mengukur

seberapa besar biaya – biaya yang di keluarkan nasabah dalam menjalan bisnisnya yang akan mempengaruhi nilai keuntungan bisnis. Peneliti mengambil variabel ini dari model analisa biaya yang di kembangkan oleh Nugroho J Setiadi, Ph.D (2008). Unsur-unsur persepsi keuntungan yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya langsung (*prime cost*) dan biaya tidak langsung (*overhead cost*).

### **1. Biaya Langsung (Prime Cost)**

Biaya langsung (*prime cost*) menurut Nugroho (2008) yaitu biaya yang dapat ditelusuri pada produksi, seperti pengelolaan barang modal, penggunaan material (stok bahan baku), tenaga kerja langsung, hutang bank, perawatan barang modal, dan sebagainya. Variabel biaya langsung dibagi menjadi dua kategori yaitu;

Kategori 1 = Biaya Langsung Tinggi

Kategori 2 = Biaya Langsung Rendah

### **2. Biaya Tidak Langsung (Overhead cost)**

Biaya tidak langsung (*overhead cost*) yaitu biaya yang sulit ditelusuri pada produk atau sulit dipisahkan dengan mudah dari produksi, seperti biaya listrik, administrasi (penunjang operasional), iklan promosi, pajak dan sebagainya. Biaya ini perlu diketahui untuk melihat pengaruhnya pada keputusan konsumen dalam memilih jasa suatu produk pembiayaan/pinjaman modal modal produk mudharabah. Pada penelitian ini biaya tidak langsung responden dibagi menjadi dua kategori yaitu:

Kategori 1 = Biaya Tidak Langsung tinggi

Kategori 2 = Biaya Tidak Langsung rendah

Tabel 3.1.

**Dummy variabel Persepsi Keuntungan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk mudharabah**

No.	Variabel	Kategori	Dummy
1.	Biaya Langsung	1 = Biaya Langsung tinggi 2 = Biaya Langsung rendah	(BLSNG) 0 = rendah 1 = tinggi
2.	Biaya Tidak Langsung	1 = tinggi 2 = rendah	(BTLSNG) 0 = rendah 1 = tinggi

### 3.2.4 Variabel PERSEPSI RISIKO

Risiko sering muncul pada permasalahan yang berkaitan dengan kegiatan suatu investasi. Secara garis besar risiko dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu : (Sofyan, 2005) :Kelompok risiko nonsistematis dan Kelompok risiko sistematis.

#### 1. Risiko Non Sistematis

Kelompok risiko nonsistematis : kelompok risiko yang dapat dihilangkan atau dikurangi melalui suatu diversifikasi. Seperti; monitoring risiko kontinyu, monitoring gap kas, penerapan system manajemen risiko dan sebagainya.

Pada penelitian ini, pendapatan responden dibagi menjadi dua kategori:

Kategori 1 = Risiko tinggi

Kategori 2 = Risiko rendah

#### 2. Risiko Sistematis

Kelompok risiko sistematis : kelompok risiko yang tidak dapat dihilangkan atau dikurangi melalui diversifikasi, biasanya risiko yang selalu berhubungan dengan pasar atau kejadian kejadian yang dapat secara sistematis akan mempengaruhi posisi

pasar, Posisi pasar sangat ditentukan oleh adanya perubahan dari sisi penawaran ataupun dari sisi permintaannya secara sistematis akan mempengaruhi keseimbangan pasar. Seperti; risiko inflasi, perubahan nilai tukar, stabilitas ekonomi nasional dan sebagainya.

Pada penelitian ini, pendapatan responden dibagi menjadi dua kategori:

Kategori 1 = Risiko tinggi

Kategori 2 = Risiko rendah

**Tabel 3.2.**

**Dummy variabel persepsi risiko yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk mudharabah**

No.	Variabel	Kategori	Dummy
1.	Risiko Non Sistematis	1 = Risiko tinggi 2 = Risiko rendah	(RNSIS) 0 = rendah 1 = tinggi
2.	Risiko Sistematis	1 = Risiko tinggi 2 = Risiko rendah	(RSIS) 0 = rendah 1 = tinggi

### 3.2.5. Variabel KARATER BISNIS

Dalam memutuskan pemilihan penggunaan produk pembiayaan/pinjaman modal. Perlu dipertimbangkan sebagai informasi tambahan aspek karakter bisnis, yaitu Usia Perusahaan, Ukuran usaha dan Jumlah Karyawan.

Dimana dalam penentuan pengelompokan usia perusahaan, ukuran usaha dan jumlah karyawan, penulis merujuk pada pengelompokan yang sudah dilakukan oleh Bank BRI Syariah cabang Bandung, yaitu usia perusahaan dibedakan menjadi 2 katagori sudah 5 tahun dan belum 5 tahun, untuk ukuran usaha pengelompokan

menjadi dua yaitu sektor usaha kecil dan sektor usaha menengah/besar, dan untuk jumlah karyawan menjadi dua pengelompokan yaitu perusahaan dengan jumlah karyawan kurang 10 orang dan lebih dari 10 orang.

### **1. Lama Usaha**

Dari informasi Bank BRI Syariah cabang Bandung, dilakukan pengelompokan nasabah yang sudah lima tahun dan belum lima tahun. Maka Variabel usia perusahaan dibagi menjadi dua kategori yaitu;

Kategori 1 = Lama Usaha < 5 tahun

Kategori 2 = Lama Usaha > 5 tahun

### **2. Ukuran Usaha**

Sebagian besar nasabah di BRI Syariah cabang Bandung adalah sektor usaha kecil dan menengah, maka pengelompokan nasabah adalah sector usaha kecil dan sector usaha menengah dan besar. Pada penelitian ini Jenis Perusahaan responden dibagi menjadi dua katagori :

Kategori 1 = Sektor usaha kecil

Kategori 2 = Sektor usaha menengah dan besar

### **3. Jumlah Karyawan**

Pengelompokan di Bank BRI Syariah cabang Bandung karena sebagian besar nasabahnya adalah sektor usaha kecil dan menengah, maka untuk jumlah karyawan dilakukan pengelompokan menjadi perusahaan yang jumlah karyawan dibawah 10 orang dan lebih dari 10 orang. Pada penelitian ini jumlah Karyawan dibagi menjadi dua kategori yaitu:

Kategori 1 = Jumlah Karyawan < 10 orang

Kategori 2 = Jumlah Karyawan > 10 orang

Tabel 3.3.

**Dummy variabel Karakteristik bisnis yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk mudharabah**

No.	Variabel	Kategori	Dummy
1.	Lama Usaha	1 = Lama Usaha < 5 tahun 2 = Lama Usaha > 5 tahun	(UPERS) 0 = Lama Usaha > 5 tahun 1 = Lama Usaha < 5 tahun
2.	Ukuran Usaha	1 = Sektor Bisnis Kecil 2 = Sektor Bisnis Menengah dan Besar	(JPERS) 0 = Sektor Bisnis Menengah dan Besar 1 = Sektor Bisnis Kecil
3.	Jumlah Karyawan	1 = Jumlah Karyawan < 10 orang 2 = Jumlah Karyawan > 10 orang	(JKAR) 0 = Karyawan > 10 orang 1 = Karyawan < 10 orang

Selanjutnya dari indikator-indikator variabel bebas di atas disusun pertanyaan yang masing-masing item diberi range skor dalam skala likert, dengan skor sebagai berikut:

- 1 : Sangat Tidak Setuju (STS)
- 2 : Tidak Setuju (TS)
- 3 : Kurang Setuju (KS)
- 4 : Cukup Setuju (CS)
- 5 : Setuju (S)
- 6 : Sangat Setuju (SS)

Penggunaan skala yang demikian adalah untuk menghindari kecenderungan responden untuk memilih jawaban pada bagian tengah-tengah skala, yang sering terjadi pada skala dengan tingkatan yang ganjil.

### 3.3 Metode Analisis

Agar dapat diolah, selain memerlukan landasan teori juga dibutuhkan alat ukur penelitian. Untuk mengukur hasil penelitian dalam tesis ini digunakan alat ukur statistik-ekonometrik. Beberapa alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis regresi *binary logistic*. Sedangkan untuk pengolahan data, penulis menggunakan bantuan komputer dengan program Microsoft Office Excell 2007 dan program SPSS (*Statistical Package for Social Science*).

Dalam penelitian ini, sebelum dilakukan analisis deskriptif dan regresi *binary logistic*, maka terlebih dahulu dilakukan analisis uji validitas dan reabilitas kuesioner pada masing-masing pertanyaan penelitian dalam variabel bebas. Pengujian instrumen adalah uji yang dilakukan terhadap butir-butir pertanyaan dalam kuesioner yang digunakan untuk mengukur indikator variabel penelitian. Pengujian kuesioner dilakukan dengan uji validitas dan reliabilitas.

#### 3.3.1. Uji Validitas

Validitas adalah suatu bentuk pengujian untuk meyakini bahwa konsep yang akan diukur adalah suatu konsep yang benar, bukan sesuatu yang lain (Nasution & Usman, 2006, hal. 114).

Teknik pengukuran validitas yang akan digunakan di dalam penelitian ini adalah uji korelasi (*Pearson Correlation*). Jika nilai korelasi lebih dari 0,3 maka atribut yang digunakan valid. Uji validitas dilakukan dengan analisis butir yaitu menghitung korelasi antara skor item dengan skor faktor melalui teknik korelasi, jenis korelasi yang digunakan adalah korelasi *product moment*. Angka yang dipergunakan sebagai pembanding untuk melihat valid tidaknya suatu item, seperti yang dikemukakan oleh Barker et al (2002;70) adalah 0,3. Item yang memiliki korelasi

diatas atau sama dengan 0,3 dikategorikan item valid, sedangkan item dibawah 0,3 dikategorikan tidak valid dan akan disisihkan.

Tes dikatakan valid bila tes itu dapat mengukur apa yang hendak diukur. Jadi, validitas tes pada dasarnya menunjuk pada derajat fungsi mengukurnya suatu tes atau derajat kecermatan ukuran suatu tes.

### 3.3.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas alat ukur menunjukkan sejauh mana hasil pengukuran dengan alat tersebut dapat dipercaya. Selain valid kuesioner juga harus memiliki keandalan, teknik yang digunakan untuk menguji keandalan kuesioner pada penelitian ini adalah metode *alpha-cronbach*. Nilai reliabilitas terendah dikatakan reliable apabila bernilai positif dan lebih besar dari pada 0,7 (Barker et al, 2002;70).

Hal ini ditunjukkan oleh taraf konsistensi skor yang diperoleh responden yang diukur dengan alat yang sama, atau diukur dengan alat yang setara pada kondisi yang berbeda. Karena reliabilitas alat ukur itu berkenaan dengan derajat konsistensi, maka dinyatakan dalam bentuk koefisien korelasi ( $r$ ). Reliabilitas alat ukur yang menunjukkan kekeliruan tak dapat ditentukan dengan pasti melainkan hanya dapat diestimasi. Terdapat tiga pendekatan dalam mengestimasi reliabilitas alat ukur tersebut yaitu, pertama dengan pendekatan tes ulang, kedua dengan tes pararel dan terakhir pendekatan dengan satu kali pengukuran.

Pendekatan dengan satu kali tes banyak digunakan untuk menguji reliabilitas. Pendekatan pengukuran satu kali menghasilkan informasi mengenai konsistensi internal alat ukur. Teknik estimasi reliabilitas dilakukan dengan menggunakan nilai *cronbach*. Reliabilitas mengindikasikan stabilitas dan konsistensi instrumen pengukuran konsep, serta akan membantu untuk melihat ketepatan pengukuran.

### 3.3.3. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan mengubah kumpulan data mentah menjadi mudah dipahami dalam bentuk informasi yang lebih ringkas. Data yang terkumpul

dalam penelitian biasanya memiliki nilai observasi yang cukup beragam sehingga akan sulit dan kurang bermakna bila mengartikan setiap nilai observasi.

Analisis deskriptif memberikan informasi mengenai sekumpulan data dan mendapatkan gagasan untuk keperluan analisis selanjutnya, jika diperlukan analisis ini meliputi penyusunan ukuran pemusatan, ukuran penyebaran, tabel, diagram, dan grafik. Akan tetapi jika dari hasil analisis ini sudah dapat diambil kesimpulan yang tepat, maka tidak perlu menganalisis dengan cara yang lebih rumit (Istijanto,2009). Penelitian deskriptif memusatkan perhatiannya pada fenomena yang terjadi pada saat ini. Penelitian ini berbisnis untuk membuat deskripsi fenomena yang diselidiki dengan cara melukiskan dan mengklasifikasikan fakta atau karakteristik fenomena tersebut secara faktual dan cermat (Istijanto,2009).

#### **3.3.4. Analisis Regresi Logistik (Model Logit)**

Pada penelitian ini analisis data juga menggunakan analisis model regresi logistik (metode logit). Model logit adalah metodologi ekonometrik regresi probabilitas non linier, dimana variabel terikatnya merupakan variabel dikotomi/kategorik atau biasa disebut dengan variabel dummy yang mengikut fungsi distribusi logistik. Pada penelitian ini model logit digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian mengenai probabilitas preferensi masyarakat dalam memilih mudharabah. Penelitian ini menggunakan model regresi logistik karena terdapat 2 (dua) variabel kategorik sebagai variabel terikat, yaitu preferensi nasabah yang sudah memilih produk mudharabah yang merupakan variabel kategori, sehingga diberi kode 1 untuk nasabah memilih mudharabah dan 0 untuk nasabah tidak memilih produk mudharabah.

Dalam penelitian ini variabel yang digunakan untuk melihat preferensi nasabah memilih mudharabah adalah sebagai berikut:

Preferensi nasabah pada bank = f (biaya langsung, biaya tak langsung, risiko non sistematis, risiko sistematis, usia perusahaan, jenis perusahaan, dan jumlah karyawan)  
 ..... (2.1)

Model tersebut berarti bahwa preferensi nasabah memilih mudharabah dipengaruhi oleh biaya langsung, biaya tak langsung, risiko non sistematis, risiko sistematis, kelompok acuan primer, kelompok acuan sekunder, usia perusahaan, jenis perusahaan, dan jumlah karyawan. Secara matematis, hubungan antara variabel terikat P (preferensi nasabah memilih produk mudharabah) dengan variabel-variabel yang mempengaruhinya  $X_1, X_2, X_3, \dots, X_k$  adalah sebagai berikut:

$$\ln(p/1-p_i) = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_k X_k \dots \dots \dots (2.2)$$

Dimana:

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_k$  = variabel bebas

$\alpha$  = intersep (konstanta)

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \dots, \beta_k$  = koefisien regresi (slope)

$p_i$  = probability

Berdasarkan persamaan 2.2 model yang akan dibangun dalam memprediksi Preferensi nasabah dalam memilih mudharabah adalah sebagai berikut:

$$\ln(p/1-p_i) = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7$$

Dimana:

$\ln$  = preferensi nasabah dalam memilih mudharakah maupun konvensional

$X_1$  = Biaya Langsung

$X_2$  = Biaya Tidak Langsung

$X_3$  = Risiko Non Sistematis

$X_4$  = Risiko Sistematis

$X_5$  = Usia Perusahaan

$X_6$  = Jenis Perusahaan

$X_7$  = Jumlah Karyawan

$\alpha$  = intersep (konstanta)

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \dots, \beta_k$  = koefisien regresi (*slope*)

$p_i$  = Peluang preferensi nasabah memilih mudarabah

$1-p$  = Peluang preferensi nasabah tidak memilih mudarabah

Setelah model logit dibuat, maka dilakukan pengujian terhadap model tersebut dengan beberapa uji seluruh model (uji *Goodness of fit*), uji Wald, dan uji Model Reduksi.

**a. Uji Seluruh Model (Uji G)**

Dalam pengujian model yang akan dibuat maka dilakukan uji seluruh model dengan dilakukan Uji G. Hipotesis dalam pengujian ini adalah:

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_p = 0$$

$$H_1 : \text{sekurang-kurangnya terdapat satu } \beta_j \neq 0$$

Statistik uji yang digunakan menurut Nachrowi dan Usman (2005, hal, 255) adalah :

$$G = -2 \text{Ln} \left[ \frac{\text{likelihood (Model A)}}{\text{likelihood (Model B)}} \right]$$

Dimana:

Model B : model yang terdiri dari konstanta saja

Model A : model yang terdiri dari seluruh variabel

G berdistribusi Khi Kuadrat dengan derajat bebas p atau  $G \sim X_p^2$  dimana  $H_0$  ditolak jika  $G > X_{\alpha, p}^2$  dengan  $\alpha$ : tingkat signifikansi, p : derajat bebas (*degree of freedom*).

Bila  $H_0$  ditolak berarti model A signifikan pada tingkat signifikansi  $\alpha$ .

#### b. Uji Wald

Pengujian ini dilakukan untuk melihat tingkat signifikansi tiap-tiap parameter dimana hipotesis uji wald adalah:

$$H_0 : \beta_j = 0 \text{ untuk suatu } j \text{ tertentu : } j = 0, 1, 2, 3 \dots p$$

$$H_1 : \beta_j \neq 0$$

Statistik uji yang digunakan menurut Nachrowi dan Usman (2005, hal, 255)

adalah:

$$W_j = \left[ \frac{\beta_j}{SE(\beta_j)} \right]^2 ; j = 0, 1, 2, \dots, p$$

Statistik ini berdistribusi Khi Kuadrat dengan derajat bebas 1 atau  $W_j \sim X^2$  dimana  $H_0$  ditolak jika  $W_j > X^2_{\alpha,1}$

Bila  $H_0$  ditolak artinya parameter tersebut signifikan secara statistik pada tingkat signifikansi  $\alpha$ .

#### c. Uji Model Reduksi

Dalam pengujian ini akan dibandingkan antara model penuh dengan model reduksi yang hanya terdiri dari parameter-parameter yang secara individual signifikan, menurut Nachrowi dan Usman (2005,hal,256) dituliskan sebagai berikut:

$$G = -2 \text{ Ln } \left[ \frac{LR}{Lp} \right]$$

Hipotesis:

$H_0$  ditolak jika  $G > X_{\alpha, p-q}$ , artinya parameter yang tidak terdapat pada model adalah signifikan. Dengan demikian, variabel yang direduksi perlu dimasukkan kembali kedalam model sehingga dibentuk model penuh. Jika  $H_0$  ditolak mengindikasikan bahwa  $\beta$  tidak signifikan atau semuanya sama dengan nol.

### 3.4. Tahapan Penyelesaian Masalah

Keseluruhan penelitian ini memiliki tahap-tahap sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan data dari responden yang meliputi informasi persepsi biaya langsung, persepsi biaya tak langsung, persepsi risiko non sistematis, persepsi risiko sistematis, usia perusahaan, jenis perusahaan, dan jumlah karyawan.
- b. Memasukkan data untuk pre test (uji kuesioner) dengan validitas dan realibilitas butir pertanyaan pada kuesioner. Apabila dinyatakan valid maka kuesioner dilanjutkan untuk dibagikan kepada responden, jika belum valid dan reabel maka kuesioner direvisi.
- c. Menentukan variabel-variabel mana yang dianggap paling dominan dan layak untuk dimasukkan dalam model penelitian. Analisis dilakukan dengan *chi-square test*.
- d. Setelah ditemukan variabel yang paling dominan, selanjutnya dilakukan analisis preferensi masyarakat dalam memilih produk pembiayaan/pinjaman modal/pinjaman modal dengan menggunakan metode logit.
- e. Melakukan uji seluruh model logit dengan Uji Goodnes of fit, Uji Wald, dan Uji Model Reduksi.
- f. Melakukan interpretasi atas hasil analisis dan pengolahan data pada bagian pembahasan.

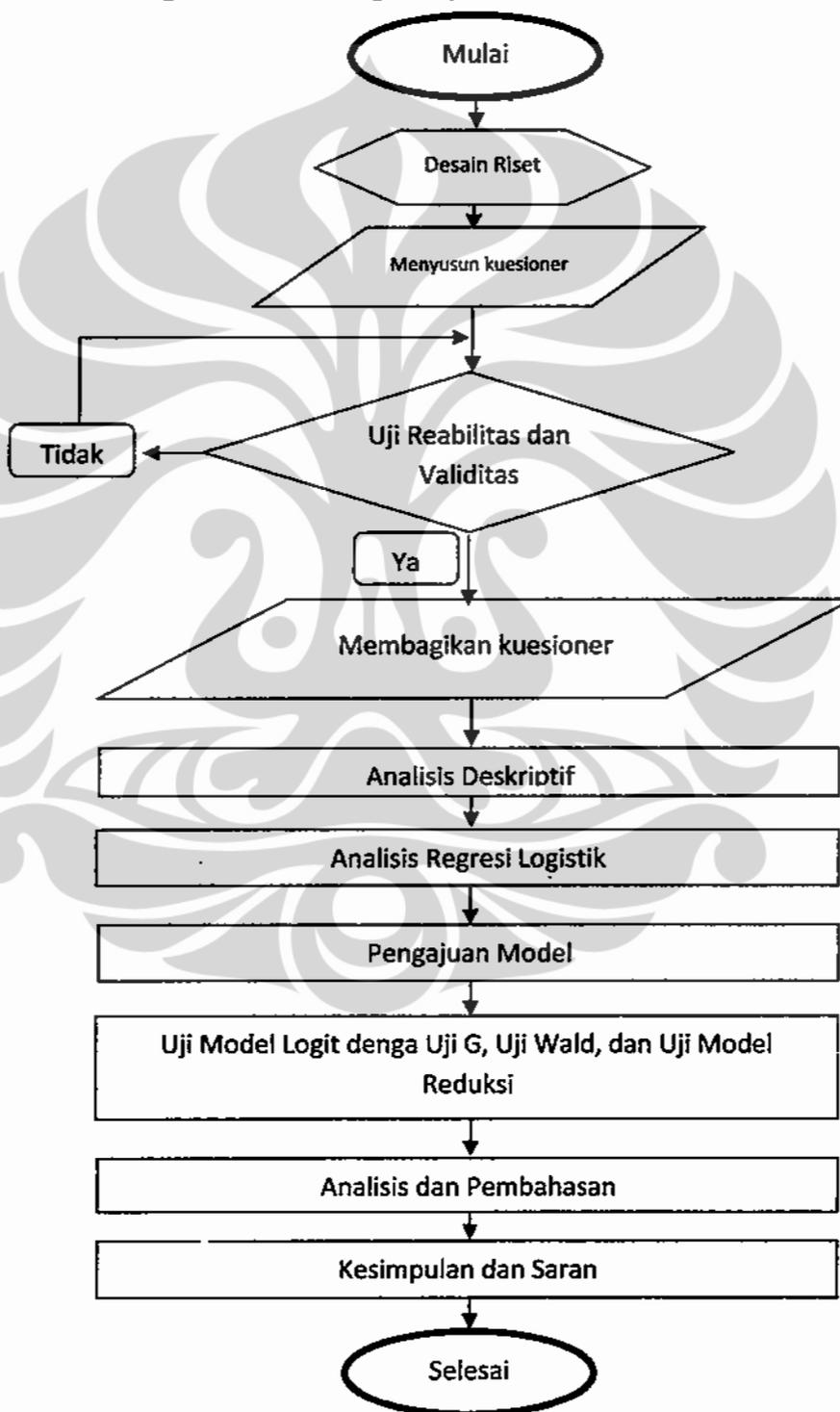
Mengambil kesimpulan dan memberikan saran yang berkaitan dengan penelitian.

### 3.5. Bagan Alur Penelitian (*Flow Chart*) Tahap Penyelesaian Masalah

Bagan alur penelitian ini adalah tahapan-tahapan penelitian yang dilakukan penulis mulai dari penyebaran kuesioner, pengolahan data sampai dengan penarikan

simpulan yang diperoleh dari data penelitian. *Flowchart* penelitian ini sebagai berikut:

**Gambar 3.1**  
**Diagram Alir Tahap Penyelesaian Penelitian**



## **4. DAMPAK PERSEPSI KEUNTUNGAN DAN PERSEPSI RISIKO BISNIS TERHADAP PREFERENSI NASABAH MEMILIH PRODUK MUDHARABAH**

### **4.1 Hasil Pengumpulan Data**

Pada bagian ini data dalam penelitian ini diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada responden dalam hal ini nasabah. Kuesioner diberikan kepada responden, untuk menguji dampak persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis nasabah dalam pengembangan produk mudharabah pada perbankan dengan mengambil sampel di Bank BRI Syariah Cabang Bandung. Responden diambil dari nasabah yang menggunakan layanan mudharabah dan yang belum pernah menggunakan layanan mudharabah.

Pelaksanaan pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan 130 kuesioner kepada responden dengan bantuan surveyor. Dari seluruh kuesioner yang disebar, jumlah yang dikembalikan dan memenuhi syarat untuk diolah lebih lanjut sebanyak 100 kuesioner.

### **4.2. Analisis Validitas dan Reliabilitas**

Tahap ini dilakukan untuk menguji apakah instrumen penelitian yang digunakan sudah valid dan reliable untuk selanjutnya dipakai untuk mengetahui faktor penjas nasabah bank syariah mempertimbangkan persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis dalam memilih produk mudharabah.

Kuesioner yang disebar terdiri dari 17 pertanyaan yang digunakan untuk mengetahui faktor penjas nasabah bank syariah mempertimbangkan persepsi keuntungan dan persepsi risiko bisnis dalam memilih produk mudharabah. Variabel-variabel dan indikator-indikator yang digunakan adalah;

#### **1. Variabel Persepsi Keuntungan**

- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan peralatan dan barang modal mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional langsung) (item C1)

- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan stock bahan baku mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional langsung) (item C2)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan tenaga kerja yang efisien mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional langsung) (item C3)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan pengembalian kewajiban kepada bank mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional langsung) (item C4)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan perawatan barang modal mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional langsung) (item C5)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya operasional sehari-hari (telepon, listrik dan lainnya) mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional tak langsung) (item C6)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya peralatan penunjang operasional perusahaan mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional tak langsung) (item C7)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya iklan dan promosi mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional tak langsung) (item C8)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya operasional lain-lain (pajak, zakat, dan lain-lain) mempengaruhi tingkat keuntungan bisnis (biaya operasional tak langsung) (item C9)

## 2. Variabel Persepsi Risiko Bisnis

- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan identifikasi, monitoring dan kontrol terhadap beragam risiko yang kontinyu di perusahaan mempengaruhi tingkat risiko bisnis (risiko non sistematis) (item D1)

- Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan regular (per minggu) melakukan kompilasi monitoring gap kas di perusahaan mempengaruhi tingkat risiko bisnis (risiko non sistematis) (item D2)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka sistem formal dalam manajemen risiko di perusahaan anda mempengaruhi tingkat risiko bisnis (risiko non sistematis) (item D3)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka sistem analisa terhadap proyeksi pengembangan bisnis di perusahaan anda mempengaruhi tingkat risiko bisnis (risiko non sistematis) (item D4)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka perubahan tingkat inflasi mempengaruhi bisnis anda cukup signifikan (risiko sistematis) (item D5)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka perubahan nilai tukar rupiah-dolar (kurs) mempengaruhi bisnis anda cukup signifikan (risiko sistematis) (item D6)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka adanya perubahan kondisi ekonomi dan stabilitas bisnis nasional mempengaruhi bisnis anda cukup signifikan (risiko sistematis) (item D7)
- Dengan mudharabah dari bank syariah maka adanya perubahan kondisi persaingan pasar dengan kompetitor mempengaruhi bisnis anda cukup signifikan (risiko sistematis) (item D8)

#### 4.2.1. Validitas

Dengan menggunakan uji MSA dengan aplikasi SPSS, untuk pre test ini dengan 30 responden (n=30). Adapun hasil dari uji validitas dari kuesioner diperoleh sebagai berikut:

### a. Persepsi Keuntungan

Hasil pengolahan data untuk mengukur MSA variabel pelayanan dengan menggunakan SPSS, diperoleh hasil bahwa seluruh pertanyaan dari item 1 sampai dengan item 9 bernilai lebih besar dari 0.500.

**Tabel 4.1**  
**MSA Variabel Persepsi Keuntungan**

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
C1	36.1000	40.507	.873	.944
C2	36.5667	36.185	.805	.950
C3	36.2000	39.959	.863	.944
C4	36.2333	39.151	.882	.942
C5	36.3000	40.355	.819	.946
C6	36.2667	40.133	.857	.944
C7	37.0667	41.099	.701	.951
C8	37.1333	40.878	.808	.946
C9	36.9333	38.616	.776	.948

Sumber: Data diolah dari output SPSS

Hasil uji MSA tersebut mengindikasikan bahwa pertanyaan-pertanyaan dalam variabel pelayanan adalah valid dan bisa digunakan untuk analisis lebih lanjut.

### b. Persepsi Risiko Bisnis

Hasil pengolahan data untuk mengukur MSA variabel persepsi risiko bisnis dengan menggunakan SPSS, diperoleh hasil bahwa seluruh pertanyaan dari item 1 sampai dengan item 8 bernilai lebih besar dari 0.500.

**Tabel 4.2**

#### MSA Variabel Persepsi Risiko Bisnis

##### Case Processing Summary

		N.	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

##### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
D1	31.9333	10.892	.519	.855
D2	31.7667	12.185	.341	.870
D3	31.7667	10.530	.717	.831
D4	32.1333	11.568	.338	.879
D5	32.0000	9.724	.802	.818
D6	32.0000	10.621	.795	.825
D7	32.0000	10.690	.774	.827
D8	31.9000	10.714	.692	.834

Sumber: Data diolah dari output SPSS

Hasil uji MSA tersebut mengindikasikan bahwa pertanyaan-pertanyaan dalam variabel sosialisasi adalah valid dan bisa digunakan untuk analisis lebih lanjut.

#### 4.2.2 Reliabilitas

Untuk pengujian realibilitas digunakan realibility analysis –scale (alpha) dengan memakai program SPSS.

##### a. Persepsi Keuntungan

**Tabel 4.3**  
**Reliability Analysis – Scale (Alpha) Persepsi Keuntungan**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.952	9

Sumber: data diolah hasil output SPSS

Hasil pengujian reliabilitas pelayanan seperti terlihat dalam tabel 4.3 di atas menghasilkan nilai alpha = 0,952 yang berarti pengukuran variabel pelayanan dinyatakan reliabel dan dapat dijadikan alat pengukuran penelitian lebih lanjut.

##### b. Persepsi Risiko Bisnis

**Tabel 4.4**  
**Reliability Analysis – Scale (Alpha) Risiko Bisnis**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	8

Sumber: data diolah hasil output SPSS

Hasil pengujian reliabilitas sosialisasi seperti terlihat dalam tabel 4.4 di atas menghasilkan nilai  $\alpha=0,860$  yang berarti pengukuran variabel sosialisasi dinyatakan reliabel dan bisa dijadikan alat pengukuran penelitian lebih lanjut.

### 4.3. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif ini dilakukan untuk mengetahui karakteristik responden, berkaitan dengan apakah responden sudah atau belum memilih produk mudharabah, usia perusahaan, jenis perusahaan (besar, menengah dan besar) dan jumlah karyawan.

#### 4.3.1 Gambaran Hasil Penelitian

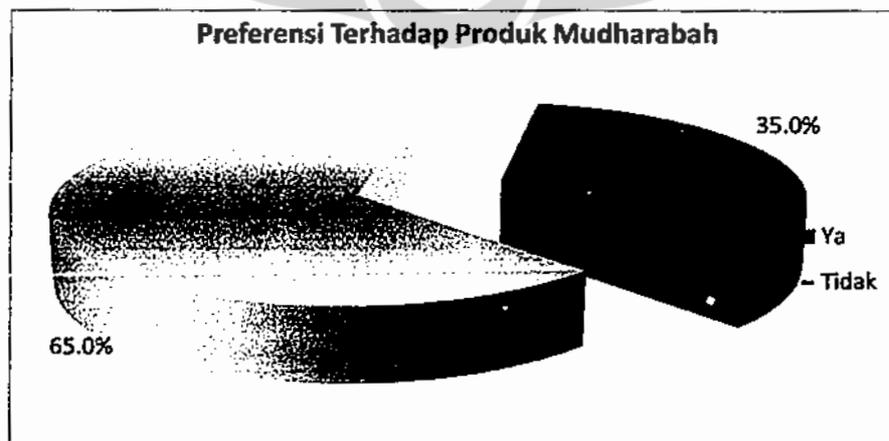
Gambaran data hasil penelitian akan disajikan berdasarkan variabel, dimana setiap variabel akan disajikan secara terpisah menggunakan teknik statistik deskriptif.

##### 4.3.1.1. Pengembangan Produk Mudharabah

Pengembangan produk mudharabah yang dimaksud adalah preferensi nasabah terhadap produk mudharabah. Berdasarkan data 100 nasabah yang menjadi responden, dapat diklasifikasikan bahwa 35% diantaranya memilih produk mudharabah dan 65% sisanya memilih produk lain di perbankan syariah.

Gambar 4.1

Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Preferensi Produk Mudharabah



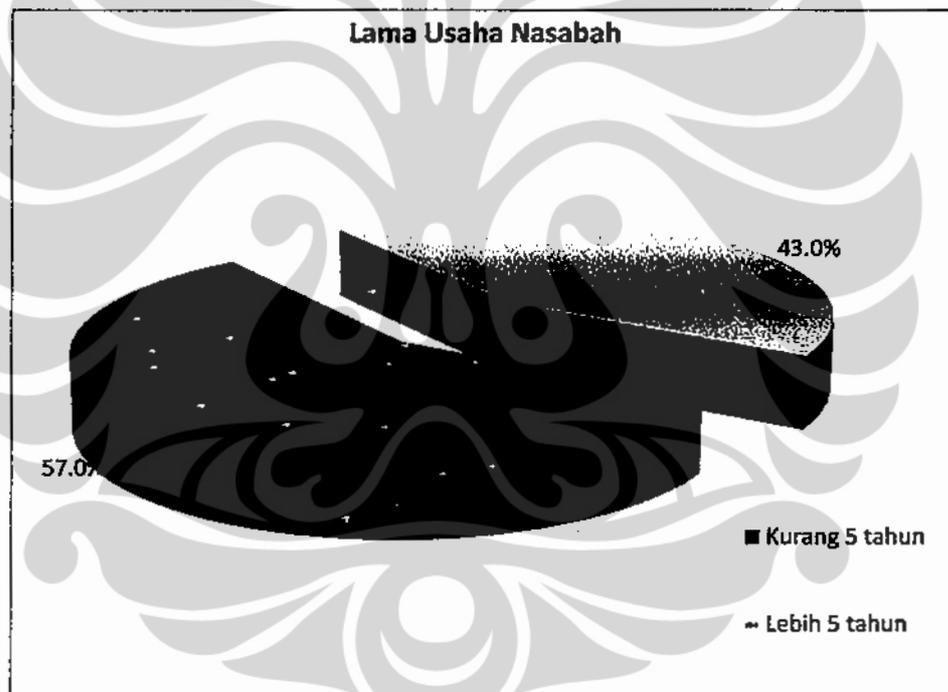
UNIVERSITAS INDONESIA

### 4.3.1.2 Gambaran Bisnis Nasabah

#### 4.3.1.2.1. Lama Usaha

Lama bisnis nasabah dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu nasabah yang sudah menjalankan bisnisnya lebih dari lima tahun dengan nasabah yang menjalankan bisnisnya belum sampai lima tahun. Berikut gambaran bisnis responden berdasarkan lama menjalankan bisnis.

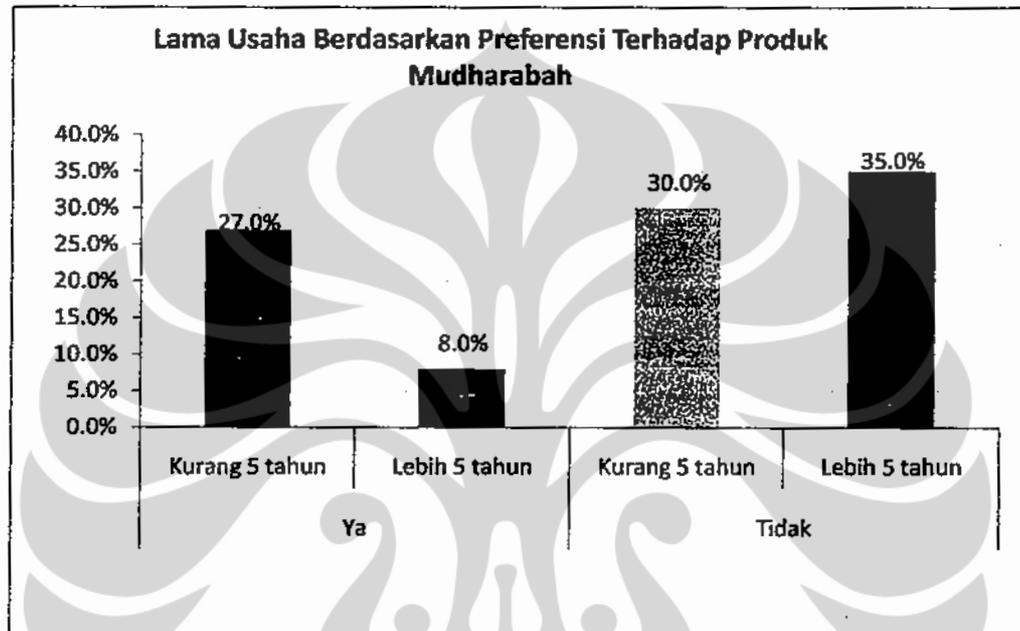
Gambar 4.2  
Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Lama Bisnis



Paling banyak responden belum sampai lima tahun dalam menjalankan bisnisnya. Kemudian sisanya ada sebanyak 43% responden, yang sudah menjalankan bisnisnya lebih dari lima tahun. Data ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden masih baru dalam merintis bisnisnya.

Gambar 4.3

Lama Bisnis Responden Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah

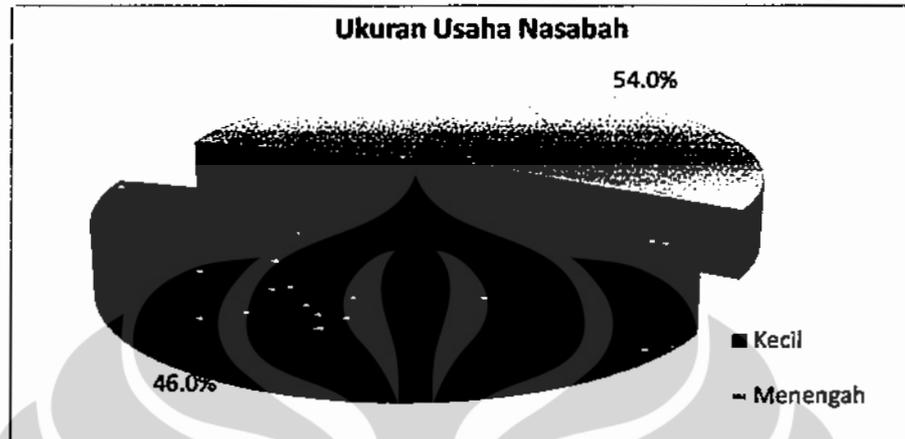


Bila diperhatikan berdasarkan preferensi terhadap produk mudharabah, mayoritas responden yang memilih produk mudharabah belum sampai lima tahun dalam menjalankan bisnisnya. Hal sebaliknya terlihat pada responden yang tidak memilih produk mudharabah, dimana paling banyak responden sudah lebih lima tahun dalam menjalankan bisnisnya. Data ini mengindikasikan adanya keterkaitan antara lama bisnis nasabah dengan preferensi terhadap produk mudharabah.

#### 4.3.1.2. 2. Ukuran Usaha Nasabah

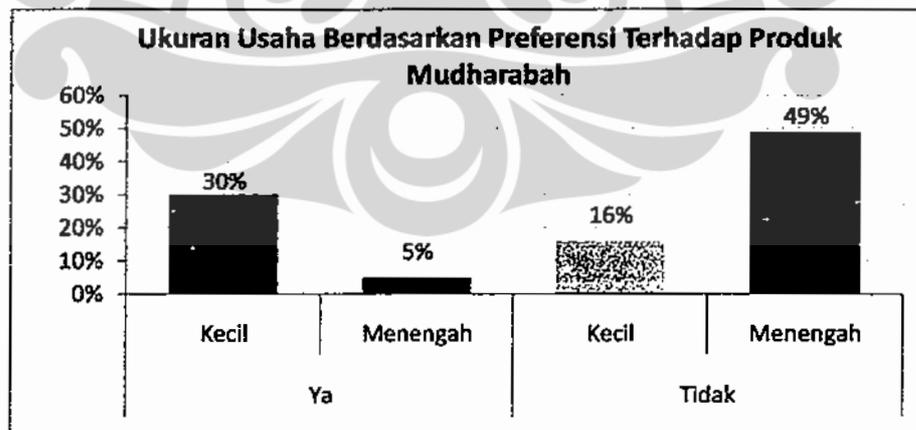
Ukuran usaha nasabah dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu usaha kecil, dan menengah. Berikut gambaran usaha responden berdasarkan lama menjalankan usaha.

Gambar 4.4  
Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Ukuran Usaha



Pada gambar 4.4 dapat dilihat paling banyak responden memiliki usaha yang termasuk dalam kelompok menengah. Kemudian sisanya ada sebanyak 46% responden yang memiliki usaha yang termasuk dalam kelompok usaha kecil. Data ini menunjukkan bahwa sebagian responden memiliki usaha kategori menengah.

Gambar 4.5  
Ukuran Usaha Responden Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah



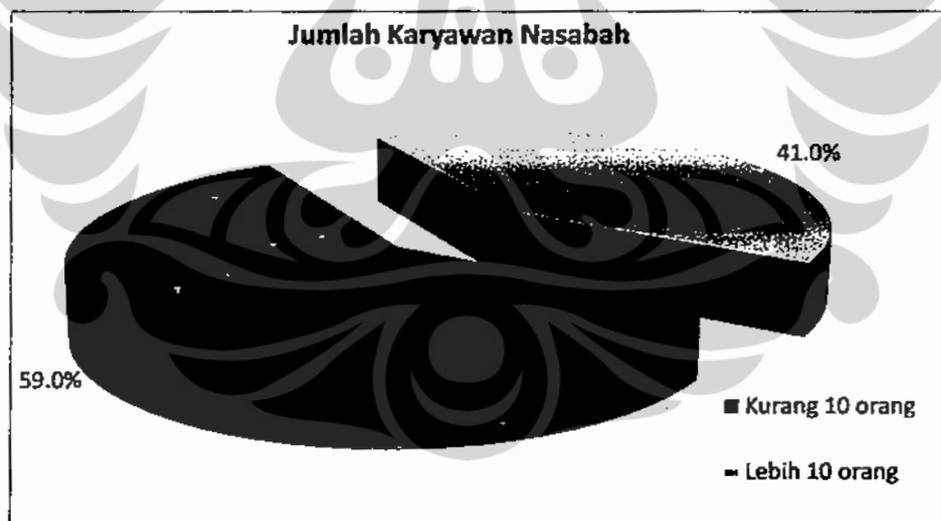
Bila diperhatikan berdasarkan preferensi terhadap produk mudharabah, mayoritas responden yang memilih produk mudharabah memiliki usaha yang

tergolong kecil. Hal sebaliknya terlihat pada responden yang tidak memilih produk mudharabah, dimana paling banyak responden memiliki usaha yang tergolong menengah. Data ini mengindikasikan adanya keterkaitan antara ukuran usaha nasabah dengan preferensi terhadap produk mudharabah.

#### 4.3.1.2.3. Jumlah Karyawan Nasabah

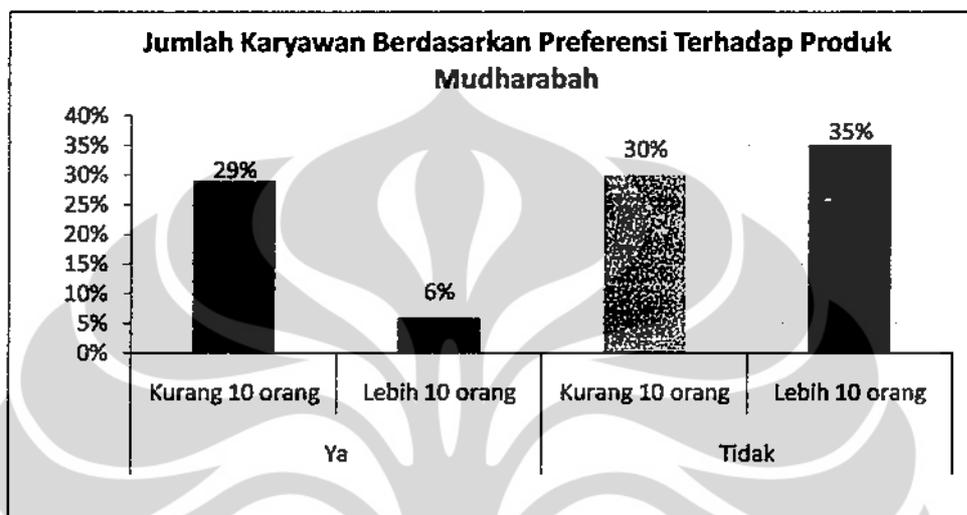
Jumlah karyawan nasabah dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu nasabah yang memiliki karyawan kurang dari 10 karyawan dan nasabah yang memiliki lebih dari 10 karyawan. Berikut gambaran bisnis responden berdasarkan jumlah karyawan.

Gambar 4.6  
Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan



Pada gambar 4.6 dapat dilihat paling banyak responden memiliki karyawan kurang dari 10 orang. Kemudian sisanya ada sebanyak 41% responden yang memiliki karyawan lebih dari 10 orang. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas responden masih memiliki karyawan kurang dari 10 orang.

Gambar 4.7  
Jumlah Karyawan Responden Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah



Bila diperhatikan berdasarkan preferensi terhadap produk mudharabah, mayoritas responden yang memilih produk mudharabah memiliki karyawan kurang dari 10 orang. Hal sebaliknya terlihat pada responden yang tidak memilih produk mudharabah, dimana paling banyak responden memiliki karyawan lebih dari 10 orang. Data ini mengindikasikan adanya keterkaitan antara jumlah karyawan nasabah dengan preferensi terhadap produk mudharabah.

#### 4.3.1.3 Gambaran Persepsi Keuntungan

Persepsi keuntungan yang dirasakan nasabah dalam menjalankan bisnisnya akan dibagi kedalam dua aspek, yaitu berdasarkan biaya langsung dan biaya tidak langsung. Berikut gambaran persepsi keuntungan responden berdasarkan biaya langsung dan biaya tidak langsung.

##### 4.3.1.3.1 Persepsi Keuntungan Berdasarkan Biaya Langsung

Persepsi keuntungan berdasarkan biaya langsung dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu rendah dan tinggi. Biaya langsung nasabah dikelompokkan tinggi jika persepsi responden diatas rata-rata persepsi seluruh responden,

sebaliknya biaya langsung nasabah dikelompokkan rendah jika persepsi responden lebih kecil atau sama dengan rata-rata persepsi seluruh responden. Berikut gambaran persepsi keuntungan responden berdasarkan biaya operasional langsung.

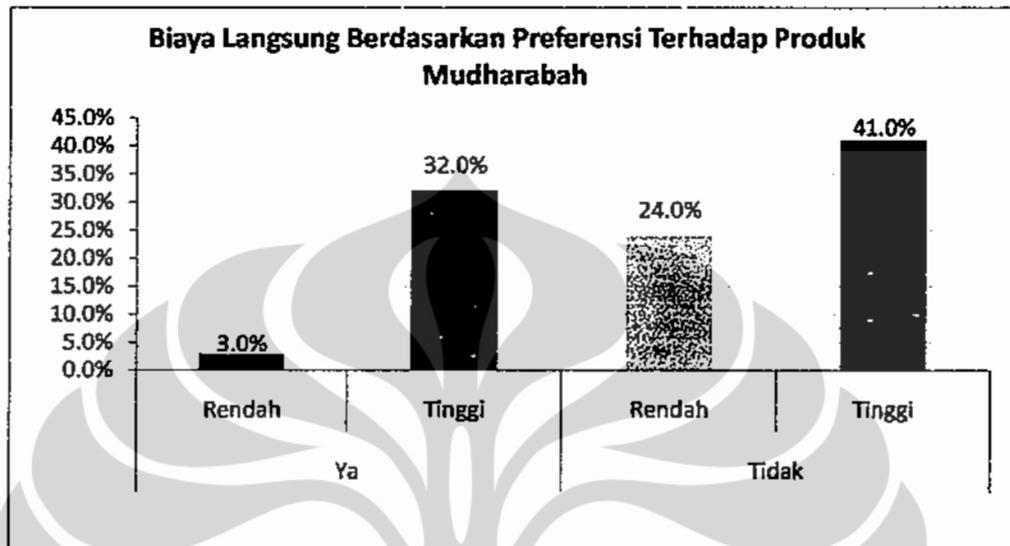
Gambar 4.8  
Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Biaya Langsung



Pada gambar 4.8 dapat dilihat sebagian besar responden mempersepsikan biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang termasuk tinggi. Kemudian sisanya ada sebanyak 27% responden yang mempersepsikan biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang masih termasuk rendah. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas responden mempersepsikan keuntungan yang tinggi bila ditinjau dari biaya operasional langsung.

Gambar 4.9

## Persepsi Biaya Langsung Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah



Bila diperhatikan berdasarkan preferensi terhadap produk mudharabah, sebagian besar responden yang memilih produk mudharabah mempersepsikan biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang termasuk tinggi. Sementara pada responden yang tidak memilih produk mudharabah, paling banyak juga mempersepsikan biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang termasuk tinggi. Data ini mengindikasikan adanya keterkaitan antara persepsi biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan dengan preferensi terhadap produk mudharabah.

#### 4.3.1.3.2 Persepsi Keuntungan Berdasarkan Biaya Tidak Langsung

Persepsi keuntungan berdasarkan biaya tidak langsung dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu rendah dan tinggi. Biaya tidak langsung nasabah dikelompokkan tinggi jika persepsi responden diatas rata-rata persepsi seluruh responden, sebaliknya biaya tidak langsung nasabah dikelompokkan rendah jika persepsi responden lebih kecil atau sama dengan rata-rata persepsi seluruh

responden. Berikut gambaran persepsi keuntungan responden berdasarkan biaya operasional tidak langsung.

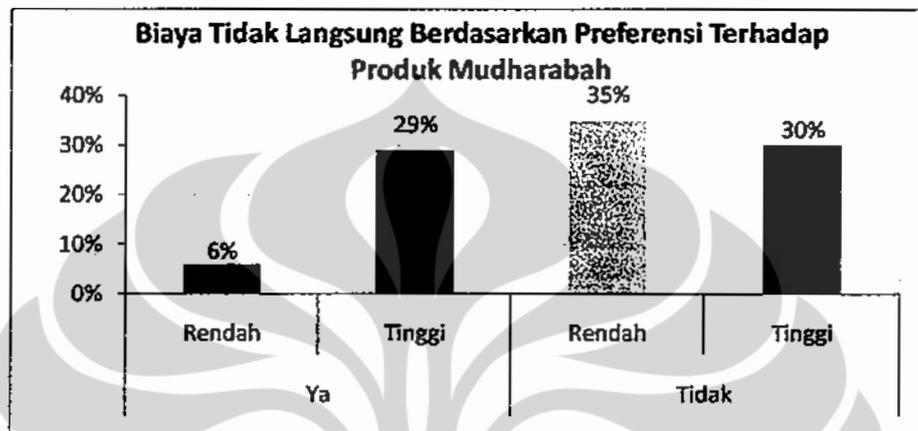
Gambar 4.10

Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Biaya Tidak Langsung



Pada gambar 4.10 dapat dilihat mayoritas responden mempersepsikan biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang termasuk tinggi. Kemudian sisanya ada sebanyak 41% responden yang mempersepsikan biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang masih termasuk rendah. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas responden mempersepsikan keuntungan yang tinggi bila ditinjau dari biaya operasional tidak langsung.

Gambar 4.11  
Persepsi Biaya Tidak Langsung Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk  
Mudharabah



Bila diperhatikan berdasarkan preferensi terhadap produk mudharabah, sebagian besar responden yang memilih produk mudharabah mempersepsikan biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang termasuk tinggi. Sementara pada responden yang tidak memilih produk mudharabah, paling banyak mempersepsikan biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan dengan kondisi perekonomian sekarang masih rendah. Data ini mengindikasikan adanya keterkaitan antara persepsi biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan dengan preferensi terhadap produk mudharabah.

#### 4.3.1.4. Gambaran Persepsi Risiko

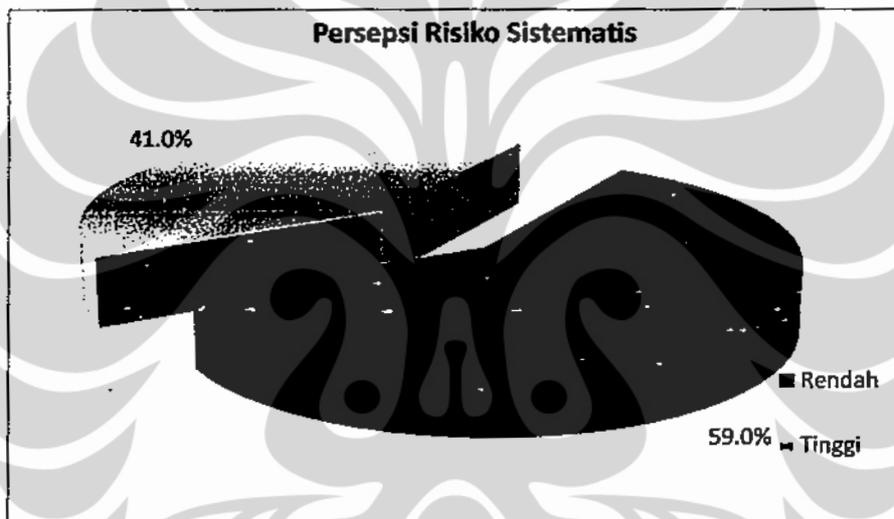
Persepsi nasabah terhadap risiko yang dihadapi dalam menjalankan bisnisnya akan dibagi kedalam dua aspek, yaitu berdasarkan risiko sistematis dan risiko non sistematis. Berikut gambaran persepsi risiko responden berdasarkan sistematis dan risiko non sistematis.

##### 4.3.1.4.1. Persepsi Risiko Sistematis

Risiko sistematis yang dihadapi nasabah dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu rendah dan tinggi. Risiko sistematis yang dihadapi nasabah

dikelompokkan tinggi jika persepsi responden diatas rata-rata persepsi seluruh responden, sebaliknya risiko sistematis yang dihadapi nasabah dikelompokkan rendah jika persepsi responden lebih kecil atau sama dengan rata-rata persepsi seluruh responden. Berikut gambaran persepsi risiko sistematis yang dihadapi responden dalam menjalankan bisnisnya.

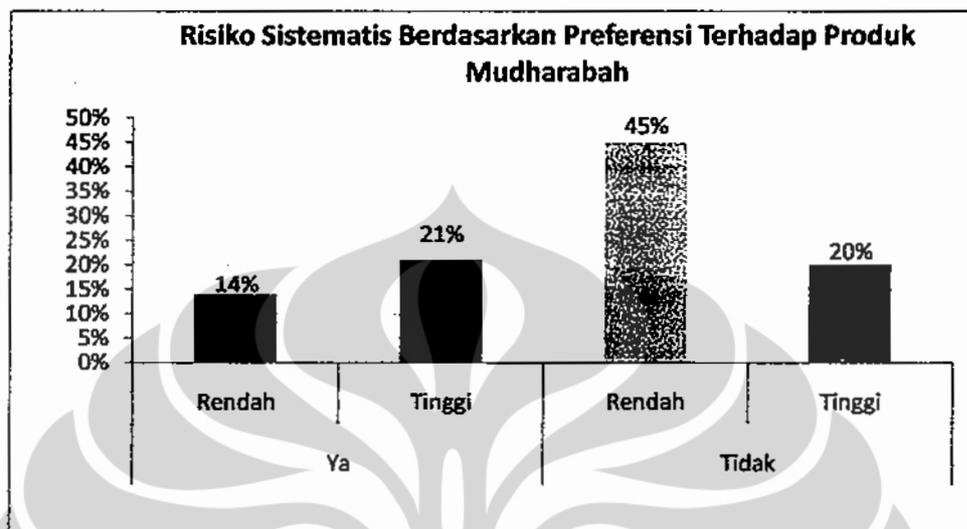
Gambar 4.12  
Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Risiko Sistematis



Pada gambar 4.12 dapat dilihat mayoritas responden mempersepsikan risiko sistematis yang dihadapi perusahaan masih rendah. Kemudian sisanya ada sebanyak 41% responden yang mempersepsikan risiko sistematis yang dihadapi perusahaan sudah termasuk tinggi. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas responden mempersepsikan rendah risiko sistematis yang dihadapi dalam menjalankan bisnisnya.

Gambar 4.13

### Risiko Sistematis Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah

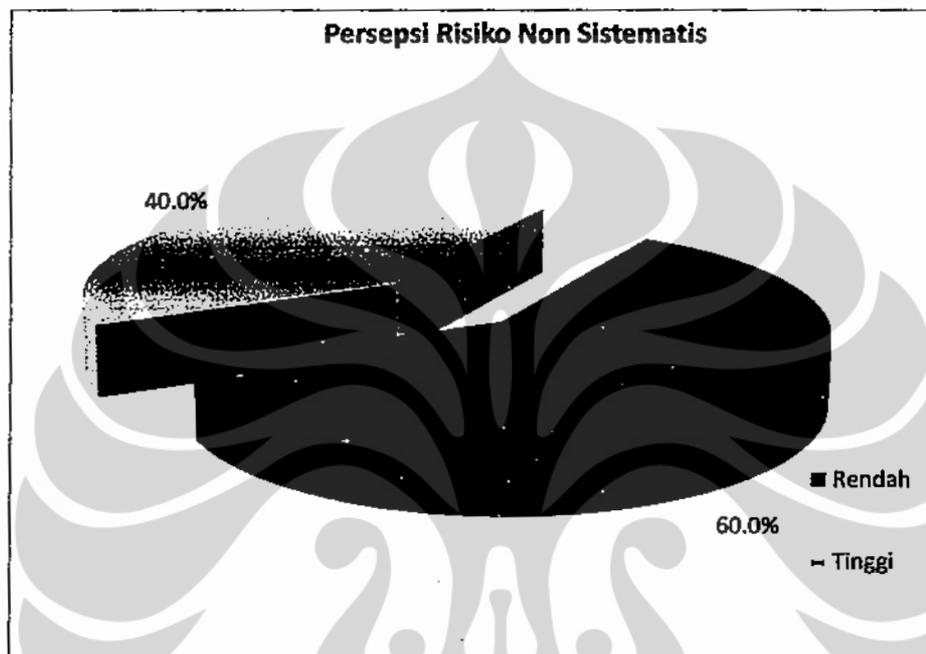


Bila diperhatikan berdasarkan preferensi terhadap produk mudharabah, mayoritas responden yang memilih produk mudharabah mempersepsikan risiko sistematis yang dihadapi perusahaan sekarang termasuk tinggi. Hal sebaliknya terlihat pada responden yang tidak memilih produk mudharabah, dimana mayoritas responden mempersepsikan risiko sistematis yang dihadapi perusahaan sekarang termasuk rendah. Data ini mengindikasikan adanya keterkaitan antara persepsi risiko sistematis yang dihadapi perusahaan dengan preferensi terhadap produk mudharabah.

#### 4.3.1.4.2. Persepsi Risiko Non Sistematis

Risiko non sistematis yang dihadapi nasabah dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu rendah dan tinggi. Risiko non sistematis yang dihadapi nasabah dikelompokkan tinggi jika persepsi responden diatas rata-rata persepsi seluruh responden, sebaliknya risiko non sistematis yang dihadapi nasabah dikelompokkan rendah jika persepsi responden lebih kecil atau sama dengan rata-rata persepsi seluruh responden. Berikut gambaran persepsi risiko non sistematis yang dihadapi responden dalam menjalankan bisnisnya.

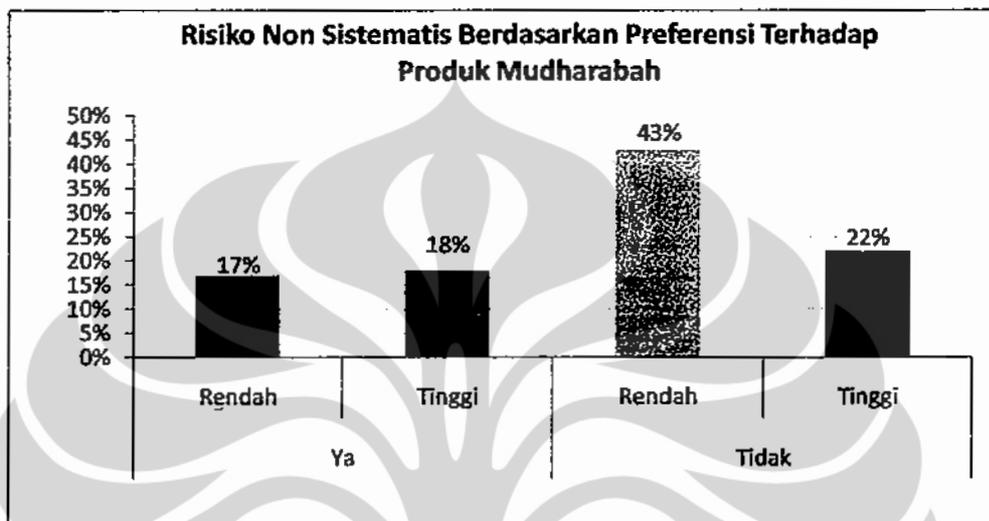
Gambar 4.14  
Grafik Distribusi Responden Berdasarkan Risiko Non Sistematis



Pada gambar 4.14 dapat dilihat mayoritas responden mempersepsikan risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan masih rendah. Kemudian sisanya ada sebanyak 40% responden yang mempersepsikan risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan sudah termasuk tinggi. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas responden mempersepsikan rendah risiko non sistematis yang dihadapi dalam menjalankan bisnisnya.

Gambar 4.15

Risiko Non Sistematis Berdasarkan Preferensi Terhadap Produk Mudharabah



Bila diperhatikan berdasarkan preferensi terhadap produk mudharabah, paling banyak responden yang memilih produk mudharabah mempersepsikan risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan sekarang termasuk tinggi. Hal sebaliknya terlihat pada responden yang tidak memilih produk mudharabah, dimana mayoritas responden mempersepsikan risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan sekarang termasuk rendah. Data ini mengindikasikan adanya keterkaitan antara persepsi risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan dengan preferensi terhadap produk mudharabah.

#### 4.4. Analisis Regresi Logistik (Model Logit)

Analisis selanjutnya model regresi logistik (metode logit). Model logit adalah metodologi ekonometrik regresi probabilitas non linier, dimana variabel terikatnya merupakan variabel dikotomi/kategorik atau biasa disebut dengan variabel dummy yang mengikut fungsi distribusi logistik. Pada penelitian ini model logit digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian mengenai probabilitas preferensi masyarakat dalam memilih mudharabah.

UNIVERSITAS INDONESIA

#### 4.4.1. Dampak Persepsi Keuntungan Dan Risiko Usaha Nasabah Dalam Pengembangan Produk Mudharabah Pada Perbankan Syariah BRI Syariah Cabang Bandung

Setelah diuraikan gambaran preferensi nasabah terhadap produk mudharabah, karakteristik usaha nasabah, persepsi keuntungan dan persepsi risiko usaha, selanjutnya akan diuji dampak persepsi keuntungan dan risiko usaha nasabah dalam pengembangan produk mudharabah menggunakan analisis regresi logistik. Pengujian akan dilakukan secara menyeluruh, dimana persepsi keuntungan dan risiko usaha nasabah sebagai variabel independen serta karakteristik usaha nasabah sebagai variabel kontrol akan diuji secara bersamaan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah. Tujuan dari penggabungan ini adalah untuk menguji apakah persepsi keuntungan dan risiko usaha nasabah benar-benar berpengaruh terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah tanpa mengesampingkan karakteristik usaha nasabah.

Tabel 4.5

Hasil Estimasi Model Logit Variabel Persepsi Keuntungan dan Risiko Usaha Nasabah Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Lama Usaha, Ukuran Usaha dan Jumlah Karyawan Nasabah Sebagai Variabel Kontrol

Variables in the Equation

Step		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
1	Lama_Usaha(1)	.444	.661	.453	1	.501	1.560
	Ukuran_Usaha(1)	2.785	.729	14.591	1	.000	16.197
	Jumlah_Karyawan(1)	.074	.773	.009	1	.923	1.077
	Biaya_langsung(1)	-1.350	.906	2.220	1	.136	.259
	Biaya_tdk_langsung(1)	-1.132	.776	2.124	1	.145	.322
	Risiko_sistematis(1)	-1.535	.694	4.883	1	.027	.216
	Risiko_non_sistematis(1)	.364	.656	.307	1	.580	1.438
	Constant	-1.160	.941	1.521	1	.217	.313

a. Variable(s) entered on step 1: Lama\_Usaha, Ukuran\_Usaha, Jumlah\_Karyawan, Biaya\_langsung, Biaya\_tdk\_langsung, Risiko\_sistematis, Risiko\_non\_sistematis.

Melalui hasil pengolahan pada tabel 4.5 di atas dapat dilihat bahwa terdapat 2 variabel kontrol yang tidak signifikan pengaruhnya terhadap preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah, yaitu lama usaha dan jumlah karyawan usaha nasabah. Karena terdapat dua variabel kontrol yang tidak signifikan, maka variabel tersebut akan dikeluarkan dari model. Variabel pertama yang adalah jumlah karyawan, yaitu variabel kontrol yang memiliki nilai signifikansi terbesar. Setelah

variabel jumlah karyawan dikeluarkan dari model, diperoleh hasil estimasi yang baru sebagai berikut.

Tabel 4.6

Hasil Estimasi Model Logit Variabel Persepsi Keuntungan dan Risiko Usaha Nasabah Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Lama Usaha dan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol

Variables in the Equation		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	Lama_Usaha(1)	.444	.681	.452	1	.502	1.559
	Ukuran_Usaha(1)	2.819	.841	19.339	1	.000	16.757
	Biaya_langsung(1)	-1.367	.890	2.360	1	.124	.255
	Biaya_tdk_langsung(1)	-1.153	.745	2.392	1	.122	.316
	Risiko_sistematis(1)	-1.527	.689	4.914	1	.027	.217
	Risiko_non_sistematis(1)	.370	.652	.322	1	.571	1.447
	Constant	-1.131	.889	1.619	1	.203	.323

a. Variable(s) entered on step 1: Lama\_Usaha, Ukuran\_Usaha, Biaya\_langsung, Biaya\_tdk\_langsung, Risiko\_sistematis, Risiko\_non\_sistematis.

Setelah variabel kontrol jumlah karyawan dikeluarkan dari model, lama usaha tetap saja tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah, namun ukuran usaha masih tetap signifikan pengaruhnya terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah. Dengan demikian hanya ukuran usaha yang menjadi variabel kontrol dalam menguji pengaruh persepsi keuntungan dan risiko usaha nasabah dalam pengembangan produk mudharabah. Berdasarkan hasil pengolahan diperoleh koefisien regresi dari masing-masing variabel sebagai berikut.

Tabel 4.7

Hasil Estimasi Model Logit Variabel Persepsi Keuntungan dan Risiko Usaha Nasabah Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol

Variables in the Equation		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	Ukuran_Usaha(1)	2.854	.642	19.764	1	.000	17.353
	Biaya_langsung(1)	-1.365	.880	2.405	1	.121	.255
	Biaya_tdk_langsung(1)	-1.282	.722	3.151	1	.076	.278
	Risiko_sistematis(1)	-1.668	.659	6.411	1	.011	.189
	Risiko_non_sistematis(1)	.412	.649	.403	1	.526	1.509
	Constant	-.768	.694	1.226	1	.268	.464

a. Variable(s) entered on step 1: Ukuran\_Usaha, Biaya\_langsung, Biaya\_tdk\_langsung, Risiko\_sistematis, Risiko\_non\_sistematis.

Melalui hasil pengolahan seperti pada tabel 4.7 diatas dapat dilihat bahwa nilai koefisien dari biaya operasional langsung bertanda negatif, artinya makin tinggi biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan, nasabah cenderung memilih produk mudharabah. Kemudian koefisien dari biaya operasional tidak langsung juga bertanda negatif, artinya makin tinggi biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan, nasabah cenderung memilih produk mudharabah. Pada variabel risiko usaha, risiko sistematis memiliki koefisien bertanda negatif yang berarti makin tinggi risiko sistematis yang dihadapi perusahaan, nasabah cenderung memilih produk mudharabah. Hal sebaliknya terlihat pada risiko non sistematis, yaitu memiliki tanda positif yang berarti makin tinggi risiko sistematis yang dihadapi perusahaan, nasabah cenderung tidak memilih produk mudharabah. Pada variabel karakteristik usaha nasabah dapat dilihat bahwa nilai koefisien dari ukuran usaha nasabah juga bertanda positif, artinya makin besar usaha yang dimiliki nasabah, nasabah cenderung tidak memilih produk mudharabah.

#### 4.4.2. Uji Kecocokan Model (Uji Secara Bersama-sama).

Uji ini dilakukan untuk menguji apakah model regresi logistik yang diperoleh cocok atau tepat digunakan untuk menguji pengaruh persepsi keuntungan dan risiko usaha terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol. Untuk keperluan pengujian secara keseluruhan digunakan statistik uji *Chi-Square* dengan hipotesis statistik sebagai berikut:

Ho : Semua  $\beta_i = 0$  : Aspek-aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha secara  
 $i=1,2,\dots,5$  bersama-sama tidak mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol

Ha : Ada  $\beta_i \neq 0$  : Aspek-aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha secara  
 $i=1,2,\dots,5$  bersama-sama mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol

Kriteria pengujian yang digunakan adalah Tolak  $H_0$  pada tingkat kepercayaan 95% jika  $\chi^2_{hitung}$  lebih besar dari  $\chi^2_{tabel}$

Tabel 4.8  
Hasil Uji Kecocokan Model Untuk Menguji Pengaruh Bersama-sama Aspek-Aspek Persepsi Keuntungan dan Risiko Usaha Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol

	Chi-square	df	Sig.
Step 1	54.228	5	.000
Block	54.228	5	.000
Model	54.228	5	.000

Berdasarkan hasil pengolahan data diperoleh nilai statistik uji *Chi-Square* sebesar 54,228 dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,001. Kemudian dari tabel *Chi-square* pada tingkat kekeliruan 5% dan derajat bebas = 5 diperoleh  $\chi^2_{(1-0.05);5}$  sebesar 11,070. Karena *Chi-square* hitung (54,228) lebih besar dari *Chi-square* tabel (11,070), maka dengan tingkat kepercayaan 95% diputuskan untuk menolak  $H_0$  sehingga  $H_a$  diterima. Jadi berdasarkan hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol. Atau dapat juga disimpulkan bahwa tanpa mengabaikan ukuran usaha nasabah, persepsi keuntungan dan risiko usaha berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah.

**Tabel 4.9**  
**Koefisien Determinasi Aspek-Aspek Persepsi Keuntungan dan Risiko Usaha**  
**Secara Bersama-sama Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah**  
**Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol**

**Model Summary**

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	75.261 <sup>a</sup>	.419	.576

a. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than .001.

Nilai Nagelkerke R-square pada tabel 4.9 dapat diinterpretasikan seperti nilai  $R^2$  pada regresi linier. Berdasarkan data pada tabel 4.9 dapat dilihat nilai Nagelkerke R-square sebesar 0,576, ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama aspek-aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha mampu menjelaskan variabilitas preferensi nasabah pada produk mudharabah sebesar 57,6% dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol. Atau secara bersama-sama aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha memberikan pengaruh sebesar 57,6% terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol.

**4.4.3. Uji Signifikansi Masing-Masing Aspek Persepsi Keuntungan dan Risiko Bisnis Dengan Ukuran Bisnis Nasabah Sebagai Variabel Kontrol**

Setelah diketahui bahwa hasil pengujian secara bersama-sama memutuskan untuk menolak  $H_0$ , selanjutnya dilakukan pengujian secara parsial untuk menguji pengaruh masing-masing aspek-aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol. Untuk menguji signifikansi (keberartian) masing-masing aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha digunakan hipotesis statistik sebagai berikut:

$H_0 : \beta_i = 0$  : Aspek-aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha secara parsial  $i=1,2,\dots,5$  tidak mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol

$H_a : \beta_i \neq 0$  : Aspek-aspek persepsi keuntungan dan risiko usaha secara parsial  $i=1,2,\dots,5$  mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol

Untuk menguji hipotesis tersebut digunakan statistik uji *Wald* yang mempunyai (pendekatan) distribusi *Chi-Square* dengan kriteria pengujian tolak  $H_0$  pada  $\alpha=5\%$  jika nilai statistik uji *wald* lebih besar dari nilai  $\chi^2_{(1-0.05);1}$ .

- **Pengaruh Biaya Operasional Langsung Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol**

Diduga bahwa biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan akan mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah. Untuk membuktikan kebenaran dari dugaan tersebut dilakukan pengujian dengan membandingkan statistik uji *wald* yang terdapat pada tabel 4.7 dengan statistik uji *Chi-square*. Pada tabel 4.7 dapat dilihat bahwa nilai statistik uji *wald* untuk aspek biaya operasional langsung sebesar 2,405 dengan nilai signifikansi sebesar 0,121. Sementara dari tabel *Chi-square* untuk  $\alpha = 0,05$  dan derajat bebas 1 diperoleh nilai *Chi-square* tabel sebesar 3,841.

Karena nilai statistik uji *wald* aspek biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan (2,405) lebih kecil dari nilai *Chi-square* tabel (3,841), maka dengan tingkat kepercayaan 95% diputuskan untuk menerima  $H_0$  sehingga  $H_a$  ditolak. Artinya biaya operasional langsung yang ditanggung perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol.

- **Pengaruh Biaya Operasional Tidak Langsung Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol**

Diduga bahwa biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan akan mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah. Untuk membuktikan kebenaran dari dugaan tersebut dilakukan pengujian dengan

membandingkan statistik uji *wald* yang terdapat pada tabel 4.7 dengan statistik uji *Chi-square*. Pada tabel 4.7 dapat dilihat bahwa nilai statistik uji *wald* untuk aspek biaya operasional tidak langsung sebesar 3,151 dengan nilai signifikansi sebesar 0,076. Sementara dari tabel *Chi-square* untuk  $\alpha = 0,10$  dan derajat bebas 1 diperoleh nilai *Chi-square* tabel sebesar 2,706.

Karena nilai statistik uji *wald* aspek biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan (3,151) lebih besar dari nilai *Chi-square* tabel (2,706), maka dengan tingkat kepercayaan 90% diputuskan untuk menolak  $H_0$  sehingga  $H_a$  diterima. Artinya biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah ketika ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol.

- **Pengaruh Risiko Sistematis Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Karakteristik Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol**

Diduga bahwa risiko sistematis yang dihadapi perusahaan akan mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah. Untuk membuktikan kebenaran dari dugaan tersebut dilakukan pengujian dengan membandingkan statistik uji *wald* yang terdapat pada tabel 4.7 dengan statistik uji *Chi-square*. Pada tabel 4.7 dapat dilihat bahwa nilai statistik uji *wald* untuk aspek risiko sistematis sebesar 6,411 dengan nilai signifikansi sebesar 0,011. Sementara dari tabel *Chi-square* untuk  $\alpha = 0,05$  dan derajat bebas 1 diperoleh nilai *Chi-square* tabel sebesar 3,841.

Karena nilai statistik uji *wald* aspek risiko sistematis yang dihadapi perusahaan (6,411) lebih besar dari nilai *Chi-square* tabel (3,841), maka dengan tingkat kepercayaan 95% diputuskan untuk menolak  $H_0$  sehingga  $H_a$  diterima. Artinya risiko sistematis yang dihadapi perusahaan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol.

- **Pengaruh Risiko Non Sistematis Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah Dengan Ukuran Usaha Nasabah Sebagai Variabel Kontrol**

Diduga bahwa risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan akan mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah. Untuk membuktikan kebenaran dari dugaan tersebut dilakukan pengujian dengan membandingkan statistik uji *wald* yang terdapat pada tabel 4.7 dengan statistik uji *Chi-square*. Pada tabel 4.7 dapat dilihat bahwa nilai statistik uji *wald* untuk aspek risiko non sistematis sebesar 0,403 dengan nilai signifikansi sebesar 0,526. Sementara dari tabel *Chi-square* untuk  $\alpha = 0,05$  dan derajat bebas 1 diperoleh nilai *Chi-square* tabel sebesar 3,841.

Karena nilai statistik uji *wald* aspek risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan (0,403) lebih kecil dari nilai *Chi-square* tabel (3,841), maka dengan tingkat kepercayaan 95% diputuskan untuk menerima  $H_0$  sehingga  $H_a$  ditolak. Artinya risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol.

- **Pengaruh Ukuran Usaha Terhadap Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah**

Diduga bahwa ukuran usaha nasabah akan mempengaruhi preferensi nasabah pada produk mudharabah. Untuk membuktikan kebenaran dari dugaan tersebut dilakukan pengujian dengan membandingkan statistik uji *wald* yang terdapat pada tabel 4.7 dengan statistik uji *Chi-square*. Pada tabel 4.7 dapat dilihat bahwa nilai statistik uji *wald* untuk aspek ukuran usaha nasabah sebesar 14,591. Sementara dari tabel *Chi-square* untuk  $\alpha = 0,05$  dan derajat bebas 1 diperoleh nilai *Chi-square* tabel sebesar 3,841.

Karena nilai statistik uji *wald* aspek ukuran usaha nasabah (14,591) lebih besar dari nilai *Chi-square* tabel (3,841), maka dengan tingkat kepercayaan 95% diputuskan untuk menolak  $H_0$  sehingga  $H_a$  diterima. Artinya ukuran usaha nasabah berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah.

**Tabel 4.10**  
**Rangkuman Hasil Pengujian Persepsi Keuntungan dan Risiko Usaha Terhadap**  
**Preferensi Nasabah Pada Produk Mudharabah**

Variabel	$\chi^2_{hitung}$	$\chi^2_{tabel}$	Kesimpulan	R-square
Semua Variabel	54,228	11,070	Signifikan	0,576
Biaya langsung	2,405	3,841	Tidak signifikan	
Biaya Tidak langsung	3,151	2,706	Signifikan*	
Risiko sistematis	6,411	3,841	Signifikan**	
Risiko non sistematis	0,403	3,841	Tidak signifikan	
Ukuran usaha	19,764	3,841	Signifikan**	

\*signifikan pada level 10%; \*\*signifikan pada level 5%

Berdasarkan hasil pengujian model yang terakhir, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Persepsi keuntungan, melalui biaya operasional langsung tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah, namun melalui biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah.
2. Risiko usaha nasabah melalui risiko sistematis yang dihadapi perusahaan berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah. Namun risiko usaha nasabah melalui risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah.
3. Secara bersama-sama persepsi keuntungan melalui biaya operasional langsung dan biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan serta Risiko usaha nasabah melalui risiko sistematis dan risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan berpengaruh signifikan terhadap

preferensi nasabah pada produk mudharabah dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol.



## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk melihat dampak persepsi keuntungan dan persepsi resiko bisnis terhadap preferensi nasabah dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan bisnis melalui produk mudharabah. Dan dari bab sebelumnya dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Persepsi keuntungan, melalui biaya operasional langsung tidak berdampak signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah, namun melalui biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan berdampak signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan bisnis.
2. Persepsi risiko bisnis, melalui risiko sistematis yang dihadapi perusahaan berdampak signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah. Namun persepsi risiko bisnis, melalui risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan tidak berdampak signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan bisnis.
3. Secara bersama-sama persepsi keuntungan melalui biaya operasional langsung dan biaya operasional tidak langsung yang ditanggung perusahaan serta persepsi risiko bisnis, melalui risiko sistematis dan risiko non sistematis yang dihadapi perusahaan berdampak signifikan terhadap preferensi nasabah pada produk mudharabah dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan bisnis dengan ukuran usaha nasabah sebagai variabel kontrol.

### 5.2. Saran

Produk Mudharabah yang dirasakan porsinya masih kecil jika dibandingkan produk murabahah, dimana jika kita telaah produk mudharabah itu sendiri memiliki cirri khas dan keunggulan dalam hal produknya yang menarik

jika dikaitkan dengan rencana nasabah dalam pengembangan bisnisnya, yaitu konsep nisbah keuntungan dan produk yang menyandarkan pada prinsip kepercayaan.

Dan dari beberapa diskusi dengan nasabah maupun praktisi perbankan disini peneliti melihat ada beberapa saran yang dapat menjadi masukan untuk pengembangan produk mudharabah itu sendiri :

1. Perlu adanya regulasi dari pemerintah untuk pengaturan dan system control mengenai *asymmetric information* dan *moral hazard* terutama mengenai laporan keuangan dan standarisasi yang ketat sehingga ada kepastian hukum untuk orang yang memberikan ketidakjujuran dalam pelaporan keuangan perusahaan.
2. Perlu adanya regulasi dari pemerintah yang melindungi perbankan syariah untuk terhindar dari *asymmetric information* dan *moral hazard* dan mencari solusinya untuk antisipasi jika hal tersebut terjadi, sehingga mendorong perbankan untuk lebih berani dalam penyaluran pembiayaan mudharabah ini.
3. Perlu adanya pengetahuan yang cukup dari sumber daya manusia di perbankan syariah untuk mengetahui bisnis proses dari masing-masing industry sehingga dapat membantu pengembangan usaha nasabah yang berujung kepada berkembangnya produk mudharabah itu sendiri.
4. Perlu adanya pertimbangan untuk nasabah yang akan mengambil produk mudharabah adalah nasabah yang sudah menjalankan usahanya minimal 2 tahun sehingga bisa menjadi bahan referensi bagi bank untuk menilai kelayakan perusahaan tersebut.
5. Untuk lebih menjamin kualitas dari nasabah yang akan menjalankan usahanya melalui produk mudharabah sebaiknya produk ini ditawarkan kepada nasabah yang sudah diketahui dan dikenal oleh pemilik dana, sehingga meminimalisasi resiko kredit macet di kemudian hari.

## DAFTAR REFERENSI

- Ayni, Nuzul, Perbandingan Antara Produk Murabahah dengan Mudharabah Pada Bank Syariah (Studi Kasus PT. bank Bukopin Cabang Syariah) Tesis, Universitas Indonesia, Jakarta, 2003
- Barker Chris, Nancy Pistrang & Robert Elliot (2002). Research Methods in Clinical Psychology.( 2<sup>nd</sup> ed.). John Wiley & Sons, LTD Chichester England
- Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Indonesia Economic Outlook 2010, Kmpas Gramedia, Jakarta 2009
- Husnelly, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Investasi Dana Masyarakat pada Bank Syariah, Tesis, Universitas Indonesia, Jakarta, 2003
- Ikatan Akuntan Indonesia, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 59, Akuntansi Perbankan Syariah, Jakarta, Dewan Standar Akuntansi Keuangan IAI, 2002.
- Istijanto, MM., M.Com, Aplikasi Praktis Riset Pemasaran, Cara Praktis Meneliti Konsumen dan Pesaing, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 2009.
- Karim, Adhiwarman A.Ir.H, SE, MBA MAEP, Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer, Gema Insani, Jakarta 2001.
- Karim, Adhiwarman A.Ir.H, SE, MBA MAEP, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, RajaGrafindo Persada, Jakarta 2004.
- Mangkuto, Imbang J, Pengaruh Bunga Deposito Konvensional dan Return Deposito Mudharabah terhadap Pertumbuhan Deposito di BMI, EKSIS, Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Islami, 2005
- Muhammad Syafii Antonio, Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik, Gema Insani, Jakarta 2001
- Nachrowi, D, Nachrowi dan Usman, Hardius, Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 2006
- Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nasution, Cuurent Issues Lembaga Keuangan Syariah, Cetakan Pertama Prenada Media Group, Jakarta 2009

- Nugroho J setiadi, Ph D, *Business Economic and Mangerial Decision Making, Aplikasi Teori Ekonomi dan Pengambilan Keputusan Manajerial dalam Dunia Bisnis*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta 2008
- Wiroso, *Produk Perbankan Suariah Dilengkapi UU Perbankan Syariah & Kodefikasi Produk Bank Indonesia*, LPFE Usakti, Jakarta 2009
- Saeed A, *Islamic Banking and Interest a Study of The Prohibition of Riba and Contempory Interpretation*, E J BRILL NEW YORK KOLN , 1996
- Siddiqi, MN, *Partnership and Profit Sharing in Islamic Law*, 223, London Road, Leicester, United Kingdom, The Islamic Foundation 1987
- Siddiqi, MN, *Bank Islam*, Cetakan Pertama, Bandung Pustaka, 1984
- Sofyan Iban, *Manajemen Resiko*, Graha Ilmu Jakarta 2005.
- Sudarsono Heri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi* Penerbit EKONISIA, Fakultas Ekonomi Universiatas Islam Indonesia, Yogyakarta, Desember 2008
- Rahman A, Dahlan, *Analisis Faktor Internal Terhadap Distribusi Bagi Hasil Bank Syariah (Studi Kasus: PT. Bank Syariah Mandiri)* EKSIS, Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Islami, 2008.



**KUESIONER PENELITIAN**  
**Program Pascasarjana Kajian Timur Tengah dan Islam**  
**Program Studi Ekonomi dan Keuangan Syariah**  
**UNIVERSITAS INDONESIA**

Kepada Yth.  
Responden  
Di  
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dalam rangka penyusunan tesis pada Program Pascasarjana Timur Tengah dan Islam, Universitas Indonesia, saya:

Nama : Iwan Hermawan  
NPM : 0806484175  
Alamat : Jl. Sailendro Raya No. 16 Turangga Bandung  
Telp : 022-7301426 ; 08128169751

sedang melakukan penelitian tentang **"DAMPAK PERSEPSI KEUNTUNGAN DAN RESIKO BISNIS TERHADAP PREFERENSI NASABAH DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN UNTUK PENGEMBANGAN BISNIS MELALUI PRODUK MUDHARABAH (STUDI KASUS BANK SYARIAH BANK BRI SYARIAH CABANG BANDUNG)"**

Dengan segala hormat dan kerendahan hati, saya mohon bantuan Bapak/Ibu/Saudara untuk dapat mengisi kuesioner terlampir. Kuesioner ini merupakan bagian dari tesis yang sedang saya selesaikan. Untuk itu saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk mengisi lembar kuesioner dengan sebenar-benarnya dan segala informasi yang ada akan saya rahasiakan dengan sebenar-benarnya. Data yang terkumpul hanya akan diolah untuk keperluan analisis statistik. Data asli tidak akan dipublikasikan. Terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Hormat saya,

Iwan Hermawan

**Petunjuk :**

- a. Setiap pertanyaan hanya dapat diisi dengan satu jawaban.  
 b. Berilah tanda silang pada huruf yang sesuai dengan pilihan Anda.

**A. Pertanyaan Umum**

- A1. Apakah Anda pernah menggunakan layanan mudharabah?  
 a. Ya  
 b. Tidak
- A2. Lama Usaha Anda  
 a. Kurang 5 tahun  
 b. Lebih 5 tahun
- A3. Ukuran Perusahaan Anda  
 a. Usaha Kecil  
 b. Menengah  
 c. Besar
- A4. Jumlah Karyawan Anda  
 a. Kurang 10 orang  
 b. 10 orang atau lebih

**B. Karakteristik Responden**

- B1. Jenis kelamin Anda:  
 a. Laki-laki  
 b. Perempuan
- Status Pernikahan:  
 B2. a. Menikah  
 b. Belum Menikah
- B3. Jumlah anggota keluarga:  
 a.  $\leq 4$  orang  
 b. 5 - 6 orang  
 c.  $> 6$  orang
- B4. Usia Anda tahun ini:  
 a. 18 - 25 tahun.  
 b. 26 - 35 tahun.  
 c. 36 - 45 tahun.  
 d. 46 - 55 tahun.  
 e.  $> 55$  tahun
- Pendidikan terakhir Anda:  
 a. SLTP ke bawah  
 b. SMA/ sederajat  
 c. Diploma  
 d. Sarjana (S1)  
 e. S2 & S3
- B5. Pekerjaan Anda saat ini:  
 a. Pegawai Negeri  
 b. Pegawai Swasta

- c. Wirausaha
- d. Lain-lain

B9. Apakah Anda berencana pengembangan atas usaha atau pekerjaan Anda saat ini?

- a. Ya
- b. Tidak

B10. Pendapatan rata-rata Anda dalam sebulan:

- a. kurang dari(<) Rp1.500.000
- b. Rp1.500.000 s/d hampir Rp4.000.000
- c. Rp4.000.000 s/d hampir Rp7.000.000
- d. Rp7.000.000 s/d hampir Rp10.000.000
- e.  $\geq$  Rp10.000.000

**C. Yang Menjadi Pertimbangan Responden menggunakan layanan mudharabah**

**Petunjuk Pengisian:**

- a. Pertanyaan di bawah menggunakan 6 poin Skala Likert.
- b. Responden menjawab semua pertanyaan dengan member tanda *ceklist* (✓) pada kotak jawaban yang tersedia untuk menggambarkan skala sikap.
- c. Responden menjawab Benar atau Salah pada faktor Pengetahuan.

**Skor: 1: Sangat Tidak Setuju (STS)**

**2: Tidak Setuju (TS)**

**3: Kurang Setuju (KS)**

**4: Cukup Setuju (CS)**

**5: Setuju (S)**

**6: Sangat Setuju (SS)**

**Katagori Persepsi Keuntungan**

No	Pernyataan	Penilaian					
		1	2	3	4	5	6
		STS	TS	KS	CS	S	SS
C1	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan peralatan dan barang modal mempengaruhi tingkat kuntungan usaha (biaya operasional langsung)						
C2.	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan stock bahan baku mempengaruhi tingkat kuntungan usaha (biaya operasional langsung).						
C3.	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan tenaga kerja yang efisien mempengaruhi tingkat kuntungan usaha (biaya operasional langsung).						
C4.	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan pengembalian kewajiban kepada						

	bank mempengaruhi tingkat keuntungan usaha (biaya operasional langsung) .					
C5.	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan perawatan barang modal mempengaruhi tingkat keuntungan usaha (biaya operasional langsung)					
C6.	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya operasional sehari-hari (telepon, listrik dan lainnya) mempengaruhi tingkat keuntungan usaha (biaya operasional tak langsung).					
C7.	Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya peralatan penunjang operasional perusahaan mempengaruhi tingkat keuntungan usaha (biaya operasional tak langsung)					
C8.	Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya iklan dan promosi mempengaruhi tingkat keuntungan usaha (biaya operasional tak langsung)					
C9.	Dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan biaya operasional lain-lain (pajak, zakat, dan lain-lain) mempengaruhi tingkat keuntungan usaha (biaya operasional tak langsung)					

#### Katagori Persepsi Resiko

No	Pernyataan	Penilaian					
		1	2	3	4	5	6
		STS	TS	KS	CS	S	SS
C1	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan identifikasi, monitoring dan kontrol terhadap beragam resiko yang kontinyu di perusahaan mempengaruhi tingkat resiko bisnis (resiko non sistematis)						
C2.	Menurut anda dengan mudharabah dari bank syariah maka pengelolaan regular (per minggu) melakukan kompilasi monitoring gap kas di perusahaan mempengaruhi tingkat resiko bisnis (resiko non sistematis).						
C3.	Dengan mudharabah dari bank syariah maka sistem formal dalam manajemen resiko di perusahaan anda						

	mempengaruhi tingkat resiko bisnis. (resiko non sistematis)						
C4.	Dengan mudharabah dari bank syariah maka perubahan tingkat inflasi mempengaruhi usaha anda cukup signifikan (resiko sistematis)						
C5.	Dengan mudharabah dari bank syariah maka perubahan nilai tukar dolar (kurs) mempengaruhi usaha anda cukup signifikan.(resiko sistematis)						
C6.	Dengan mudharabah dari bank syariah maka perubahan kondisi ekonomi dan stabilitas usaha nasional mempengaruhi usaha anda cukup signifikan (resiko sistematis)						

----- *Terimakasih Atas Partisipasi Anda* -----



RELIABILITY

/VARIABLES=C1 C2 C3 C4 C5 C6 C7 C8 C9  
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL/MODEL=ALPHA  
/SUMMARY=TOTAL .

### Validity & Reliability (Kuesioner Persepsi Keuntungan)

[DataSet1] D:\Validitas.sav

#### Scale: ALL VARIABLES

##### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.952	9

##### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
C1	36.1000	40.507	.873	.944
C2	36.5667	36.185	.805	.950
C3	36.2000	39.959	.863	.944
C4	36.2333	39.151	.882	.942
C5	36.3000	40.355	.819	.946
C6	36.2667	40.133	.857	.944
C7	37.0667	41.099	.701	.951
C8	37.1333	40.878	.808	.946
C9	36.9333	38.616	.776	.948

Indeks validitas diperoleh dari nilai corrected item total correlation.

```

RELIABILITY
/VARIABLES=D1 D2 D3 D4 D5 D6 D7 D8
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL/MODEL=ALPHA
/SUMMARY=TOTAL .

```

## Validity & Reliability (Kuesioner Persepsi Risiko)

[DataSet1] D:\Validitas.sav

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.860	8

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
D1	31.9333	10.892	.519	.855
D2	31.7667	12.185	.341	.870
D3	31.7667	10.530	.717	.831
D4	32.1333	11.568	.338	.879
D5	32.0000	9.724	.802	.818
D6	32.0000	10.621	.795	.825
D7	32.0000	10.690	.774	.827
D8	31.9000	10.714	.692	.834

Indeks validitas diperoleh dari nilai corrected item total correlation.

# Logistic Regression

## Case Processing Summary

Unweighted Cases <sup>a</sup>		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	100	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	100	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		100	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

## Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
.00	0
1.00	1

## Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter (1)
Risiko Non Sistematis	Rendah	60	1.000
	Tinggi	40	.000
Ukuran_Usaha	Kecil	46	1.000
	Menengah	54	.000
Jumlah_Karyawan	Kurang 10 orang	59	1.000
	Lebih 10 orang	41	.000
Biaya_Langsung	Rendah	27	1.000
	Tinggi	73	.000
Biaya_Tidak_Langsung	Rendah	41	1.000
	Tinggi	59	.000
Risiko_Sistematis	Rendah	59	1.000
	Tinggi	41	.000
Lama_Usaha	Kurang 5 tahun	57	1.000
	Lebih 5 tahun	43	.000

## Block 0: Beginning Block

**Classification Table<sup>a,b</sup>**

Observed			Predicted		
			Mudharobah		Percentage Correct
			.00	1.00	
Step 0	Mudharobah	.00	65	0	100.0
		1.00	35	0	.0
Overall Percentage					65.0

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

**Variables in the Equation**

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-.619	.210	8.718	1	.003	.538

**Variables not in the Equation**

Step	Variables	Score	df	Sig.
0	Lama_Usaha(1)	8.914	1	.003
	Ukuran_Usaha(1)	34.190	1	.000
	Jumlah_Karyawan(1)	12.669	1	.000
	Biaya_langsung(1)	9.278	1	.002
	Biaya_tdk_langsung(1)	12.669	1	.000
	Risiko_sistematis(1)	8.036	1	.005
	Risiko_non_sistematis(1)	2.930	1	.087
Overall Statistics		46.393	7	.000

**Block 1: Method = Enter**

**Omnibus Tests of Model Coefficients**

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	54.690	7	.000
Block	54.690	7	.000
Model	54.690	7	.000

**Model Summary**

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	74.800 <sup>a</sup>	.421	.580

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than .001.

**Classification Table<sup>a</sup>**

Observed		Predicted			
		Mudharabah		Percentage Correct	
		.00	1.00		
Step 1	Mudharabah	.00	59	6	90.8
		1.00	9	26	74.3
Overall Percentage					85.0

a. The cut value is .500

**Variables in the Equation**

Step		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
1	Lama_Usaha(1)	.444	.661	.453	1	.501	1.560
	Ukuran_Usaha(1)	2.785	.729	14.591	1	.000	16.197
	Jumlah_Karyawan(1)	.074	.773	.009	1	.923	1.077
	Biaya_langsung(1)	-1.350	.906	2.220	1	.136	.259
	Biaya_tdk_langsung(1)	-1.132	.776	2.124	1	.145	.322
	Risiko_sistematis(1)	-1.535	.694	4.883	1	.027	.216
	Risiko_non_sistematis(1)	.364	.656	.307	1	.580	1.438
	Constant	-1.160	.941	1.521	1	.217	.313

a. Variable(s) entered on step 1: Lama\_Usaha, Ukuran\_Usaha, Jumlah\_Karyawan, Biaya\_langsung, Biaya\_tdk\_langsung, Risiko\_sistematis, Risiko\_non\_sistematis.

## Logistic Regression

**Case Processing Summary**

Unweighted Cases <sup>a</sup>		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	100	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	100	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		100	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

**Dependent Variable Encoding**

Original Value	Internal Value
.00	0
1.00	1

**Categorical Variables Codings**

		Frequency	Paramete (1)
Risiko Non Sistematis	Rendah	60	1.000
	Tinggi	40	.000
Ukuran_Usaha	Kecil	46	1.000
	Menengah	54	.000
Biaya Langsung	Rendah	27	1.000
	Tinggi	73	.000
Biaya Tidak Langsung	Rendah	41	1.000
	Tinggi	59	.000
Risiko Sistematis	Rendah	59	1.000
	Tinggi	41	.000
Lama_Usaha	Kurang 5 tahun	57	1.000
	Lebih 5 tahun	43	.000

**Block 0: Beginning Block**

**Classification Table<sup>a,b</sup>**

Observed		Predicted		
		Mudharabah		Percentage Correct
		.00	1.00	
Step 0	Mudharabah	.00	1.00	
		65	0	100.0
		35	0	.0
Overall Percentage				65.0

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

**Variables in the Equation**

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-.619	.210	8.718	1	.003	.538

**Variables not in the Equation**

Step	Variables	Score	df	Sig.
0	Lama_Usaha(1)	8.914	1	.003
	Ukuran_Usaha(1)	34.190	1	.000
	Biaya_langsung(1)	9.278	1	.002
	Biaya_tdk_langsung(1)	12.669	1	.000
	Risiko_sistematis(1)	8.036	1	.005
	Risiko_non_sistematis(1)	2.930	1	.087
	Overall Statistics	46.296	6	.000

**Block 1: Method = Enter**

### Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	54.680	6	.000
	Block	54.680	6	.000
	Model	54.680	6	.000

### Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	74.809 <sup>a</sup>	.421	.580

a. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than .001.

### Classification Table<sup>a</sup>

Observed		Predicted			
		Mudharobah		Percentage Correct	
		.00	1.00		
Step 1	Mudharobah	.00	59	6	90.8
		1.00	9	26	74.3
Overall Percentage					85.0

a. The cut value is .500

### Variables in the Equation

Step		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
1	Lama_Usaha(1)	.444	.661	.452	1	.502	1.559
	Ukuran_Usaha(1)	2.819	.641	19.339	1	.000	16.757
	Biaya_langsung(1)	-1.367	.890	2.360	1	.124	.255
	Biaya_tdk_langsung(1)	-1.153	.745	2.392	1	.122	.316
	Risiko_sistematis(1)	-1.527	.689	4.914	1	.027	.217
	Risiko_non_sistematis(1)	.370	.652	.322	1	.571	1.447
	Constant	-1.131	.889	1.619	1	.203	.323

a. Variable(s) entered on step 1: Lama\_Usaha, Ukuran\_Usaha, Biaya\_langsung, Biaya\_tdk\_langsung, Risiko\_sistematis, Risiko\_non\_sistematis.

# Logistic Regression

## Case Processing Summary

Unweighted Cases <sup>a</sup>		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	100	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	100	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		100	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

## Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
.00	0
1.00	1

## Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter (1)
Risiko Non Sistematis	Rendah	60	1.000
	Tinggi	40	.000
Biaya Langsung	Rendah	27	1.000
	Tinggi	73	.000
Biaya Tidak Langsung	Rendah	41	1.000
	Tinggi	59	.000
Risiko Sistematis	Rendah	59	1.000
	Tinggi	41	.000
Ukuran_Usaha	Kecil	46	1.000
	Menengah	54	.000

## Block 0: Beginning Block

Classification Table<sup>a,b</sup>

Observed			Predicted		Percentage Correct
			Mudharabah		
			.00	1.00	
Step 0	Mudharabah	.00	65	0	100.0
		1.00	35	0	.0
Overall Percentage					65.0

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is .500

### Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-.619	.210	8.718	1	.003	.538

### Variables not in the Equation

Step	Variables	Score	df	Sig.
0	Ukuran_Usaha(1)	34.190	1	.000
	Biaya_langsung(1)	9.278	1	.002
	Biaya_tdk_langsung(1)	12.669	1	.000
	Risiko_sistematis(1)	8.036	1	.005
	Risiko_non_sistematis(1)	2.930	1	.087
Overall Statistics		45.973	5	.000

### Block 1: Method = Enter

#### Omnibus Tests of Model Coefficients

Step		Chi-square	df	Sig.
1	Step	54.228	5	.000
	Block	54.228	5	.000
	Model	54.228	5	.000

#### Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	75.261 <sup>a</sup>	.419	.576

a. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than .001.

#### Classification Table<sup>a</sup>

Observed		Predicted			
		Mudharobah		Percentage Correct	
		.00	1.00		
Step 1	Mudharobah	.00	59	6	90.8
		1.00	9	26	74.3
Overall Percentage					85.0

a. The cut value is .500