

**PREFERENSI NASABAH DALAM MEMILIH
PRODUK PEMBIAYAAN DI BNI SYARIAH
CABANG PEKALONGAN**

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada STAIN Pekalongan
Dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) di Bidang Perbankan Syariah



Oleh :

ASAL BUKU INI : Penulis
PENERBIT/HARGA : _____
TGL. PENERIMAAN : 17 Des 2014
NO. KLASIFIKASI : TA14141
NO. INDUK : 014112

AGITA SAPTARIANI

2012111027

**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM
(STAIN) PEKALONGAN
2014**

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir yang berjudul “ **Preferensi Nasabah dalam memilih produk pembiayaan di bank Syariah (Studi kasus nasabah BNI Syariah Cabang pekalongan)**” ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan.

Pekalongan,

Deklarator

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping strokes that form a stylized representation of the name Agita Saptariani.

Agita Saptariani
2012111027

Hj,Rinda Asytuti, M.Si
Jl. Zaenal Arifin No. 40
Panggung Tegal

Isriani Hardini, M.A
Jl. Kurinci Gg 13 A No.2
Podosugih Pekalongan

NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 3 (tiga) ekspelar
Hal : Naskah Tugas Akhir
Sdri . Agita Saptariani

Kepada;
Yth. Ketua STAIN
c/q. Ketua Jurusan Syariah
di

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah di adakanya penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir saudara :

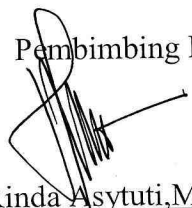
Nama : **AGITA SAPTARIANI**
NIM : **2012111027**
Program Studi : **D3 PERBANKAN SYARIAH**
Judul : **PREFRENSI NASABAH DALAM MEMILIH
PRODUK PEMBIAYAAN DI BNI SYARIAH
CABANG PEKALONGAN**

Dengan ini saya mohon agar Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera di ujikan (dimunaqosahkan).

Demikian harapan menjadi perhatian dan disampaikan terimakasih,

Wassalamualaikum Wr.Wb

Pembimbing I



Rinda Asytuti, M.Si
NIP. 197712062005012002

Pembimbing II



Isriani Hardini, M.A
NIP.198105302009012007



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN**

Jl. Kusuma Bangsa No.09 51114 Telp. (0285) 412575-421572 Fax.423418
website : www.stain-pekalongan.ac.id / E-mail : info@stain-pekalongan.ac.id

PENGESAHAN

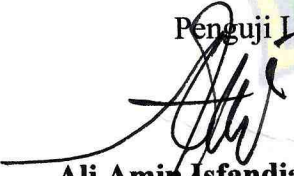
Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan Tugas Akhir Saudara :

Nama : **AGITA SAPTARIANI**
NIM : **2012111027**
Judul : **PREFERENSI NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK
PEMBIAYAAN DI BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN**

Yang telah diujikan pada hari Rabu, tanggal 22 Oktober 2014 dan dinyatakan
berhasil serta diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)
dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Dewan Penguji,

Penguji I


Ali Amin Isfandiar, M.Ag
NIP. 197408122005011002

Penguji II


Kuat Ismanto, M.Ag
NIP. 197912052009121001

Pekalongan, 22 Oktober 2014

Ketua




Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag
NIP. 19740615 199803 1 005

MOTTO

Ketekunan dan kesabaran jika digabungkan menjadi modal yang sangat besar untuk meraih sukses

Hanya satu motivasi yang ada, yaitu Allah. Adapun motivasi lainnya harus dalam rangka "karena dan/atau untuk Allah"

Kita tidak akan berhasil menjadi pribadi baru bila kita berkeras untuk mempertahankan cara-cara lama kita. Kita akan disebut baru hanya bila cara-cara kita baru

PERSEMBAHAN

Jugas Akhir ini kupersembahkan kepada :

Penulis haturkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan penulis kesehatan dan kesempatan untuk menyelesaikan laporan Jugas Akhir ini, dan senantiasa memberikan jalan terang-Nya disetiap kesulitan yang ada dalam mengerjakan Jugas Akhir ini hingga selesai. Alhamdulillah.

- *Ayahanda Dulbari (Alm) dan Ibunda Waryunah yang telah ikhlas, sabar, penuh kasih sayang dan tiada henti memberikan dukungan semangat dan do'a. Terima kasih, Semoga aku bisa membahagiakan kalian kelak.*
- *Kakak-kakak ku tersayang Martutik, Yuliati, Suciati, Fria Haryanti, Fta Harina, Rumaimun yang selalu memberi semangat dan turut memfasilitasi dalam pembuatan Jugas Akhir ini.*
- *Seseorang yang masih disimpan oleh Allah SWT yang selalu menjadi semangat dan motivasi dalam pembuatan Jugas Akhir ini.*
- *Sahabat-sahabat ku Heni, Fria, Imsah dan Rova yang tiada henti-hentinya memberi semangat dan motivasi dalam menyelesaikan Jugas Akhir ini hingga selesai*
- *Jeman- teman ku Vita, Putri, Inaz, Ira, Budi, Pian, Rifqi dan semua yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang selalu setia menemani pembuatan Jugas Akhir ini hingga selesai. Terimakasih atas waktu dan kebersamaan kita dan tiap tawa yang menghilangkan gundah hingga Jugas Akhir ini dapat terselesaikan. Dan teman-teman DIII PPS A yang telah menemani setiap pembelajaran dikelas, Terimakasih semoga persaudaraan kita dapat tetap terjalin*

ABSTRAK

Nama : Agita Saptariani

Nim : 2012111027

Judul : **Preferensi Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan di Bank Syariah (Studi Kasus Nasabah BNI Syariah Cabang Pekalongan)**

Kata Kunci : Pelayanan, Bagi Hasil dan Margin, Fasilitas, Preferensi Nasabah

Preferensi Nasabah diartikan sebagai pilihan untuk memiliki atau tidak oleh seseorang terhadap suatu produk barang atau jasa yang dikonsumsi, kecenderungan konsumen untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di Bank Syariah dengan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi konsumen tersebut, diantaranya pelayanan, bagi hasil dan margin, fasilitas, disamping itu nilai islami yang diterapkan di Bank Syariah juga mempengaruhi konsumen, karena dengan semua itu konsumen akan merasa aman dan nyaman menggunakan jasa perbankan syariah. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di bank syariah.

Setelah melakukan kajian literatur, data yang dikumpulkan melalui pada 100 nasabah pembiayaan BNI Syariah Cabang Pekalongan. Dimana variabel preferensi nasabah (Y), pelayanan (X_1), bagi hasil dan margin (X_2), dan fasilitas (X_3) diuji menggunakan uji t menunjukkan bahwa pelayanan (X_1), bagi hasil dan margin (X_2), dan fasilitas (X_3) secara signifikan mempengaruhi preferensi nasabah sebagai variabel dependen. Kemudian melalui uji f menunjukkan variabel pelayanan, bagi hasil dan margin, dan fasilitas, untuk menguji variabel preferensi nasabah. Angka Adjusted R Square sebesar 0,89 menunjukkan bahwa 89 persen variabel preferensi nasabah dapat dijelaskan melalui ketiga variabel independen dalam persamaan regresi, sedangkan sisanya 11 persen dijelaskan oleh variabel yang digunakan diluar ketiga variabel dalam penelitian ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan hidayah dan karunia-Nya, khususnya sehingga penulis dapat menyusun tugas akhir ini, sebagai upaya untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh Ahli Madya (A.Md) dalam ilmu Perbankan Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Pekalongan.

Adapun pembahasan dalam tugas akhir ini adalah Preferensi Nasabah dalam memilih produk Pembiayaan di Bank Syariah. Untuk itu tugas akhir ini penulis bahas untuk memperjelas masalah tersebut. Tentu saja bahasan tersebut penulis usahakan semaksimal mungkin, namun penulis menyadari bahwa pembahasan tugas akhir ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu berbagai pihak senantiasa diharapkan kritik dan saran konstruktif bagi penyempurnaan tugas akhir ini.

Dalam penyelesaian tugas akhir ini, usaha tidak lepas dari bantuan moril dan fasilitas dari berbagai pihak yang membantu. Oleh karena itu perkenankanlah penulis menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Dr.Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Ketua STAIN Pekalongan.
2. Bapak Drs.Ahmad Tubagus Surur, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan.
3. Bapak Ahmad Syukron, M.EI selaku Ketua Program Studi D III Perbankan Syariah STAIN Pekalongan.
4. Bapak Gunawan Aji selaku dosen wali.

5. Ibu Rinda Asytut, M.Si dosen pembimbing I, ibu Mariska Dewi Anggraeni, M.Si (Alm) selaku dosen pembimbing dan ibu Isriani Hardini, M.A. pembimbing II tugas akhir saya yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Para dosen dan staf pengajar di STAIN Pekalongan yang sudah memberikan ilmu yang bermanfaat.
7. Para staf dan jajaran BNI Syariah Cabang Pekalongan yang sudah membantu saya dan meluangkan waktu dalam penyelesaian Tugas Akhir sampai selesai.
8. Yang tercinta Bapak, Ibu, dan kakak-kakak saya yang selalu memberikan semangat kepada saya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Sahabat-sahabat saya yang turut memberikan semangat dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
10. Semua teman DIII Perbankan Syariah STAIN Pekalongan, khususnya angkatan 2011
11. Pimpinan dan segenap staff Perpustakaan STAIN Pekalongan yang telah membantu dalam kelancaran penulisan Tugas Akhir ini.
12. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu. Terima kasih atas dukungannya

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis telah berusaha semaksimal mungkin. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam karya ilmiah ini, oleh karena itu berbagai saran dan kritikan akan penulis terima dengan tangan terbuka.

Akhirnya penulis berharap tulisan ini bermanfaat bagi perkembangan ilmu perbankan syariah. Amin ya robbal alamin...

Wassalamualaikum.wr.wb

Pekalongan,

Penulis

Agita Saptariani

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
DEKLARASI.....	ii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Dan Kegunaan penelitian.....	6
D. Penegasan Istilah	6
E. Kerangka Teori.....	8
F. Tinjauan Pustaka	12
G. Kerangka Berfikir.....	15
H. Hipotesisi.....	16
I. Metode Penelitian.....	17
J. Sistematika Penulisan.....	26

BAB II LANDASAN TEORI

A. Preferensi Nasabah.....	27
B. Teori pelayanan.....	31
a. Pengertian pelayanan.....	31
b. Unsur-unsur pelayanan.....	32
c. Pengaruh pelayanan terhadap minat mereferensikan.....	33
C. Teori Bagi Hasil	34
D. Teori Fasilitas	35
a. Pengertian fasilitas	35
b. Pengaruh fasilitas terhadap minat mereferensikan.....	36
E. Pengertian Bank Syariah	37
a. Pengertian, Dasar Hukum, Visi dan Misi bank syariah	37
b. Perbedaan Sistem Bunga dengan Bagi Hasil	43
F. Produk Pembiayaan	45

BAB III PROFIL BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN

A. Latar Belakang Berdirinya BNI Syariah	49
B. Visi dan Misi BNI Syariah.....	52
C. Struktur Organisasi.....	53
D. Produk-produk BNI Syariah.....	56

BAB IV PREFERENSI NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH

A. Analisis Data	70
a. Deskripsi Responden.....	70
b. Deskripsi Preferensi Nasabah dalam memilih produk pembiayaan di Bank Syariah	75
c. Angka Indeks Jawaban Responden.....	76
d. Uji Validitas	86
e. Uji Reabilitas.....	88
f. Uji Asumsi Klasik.....	89

g. Analisis Regresi linier Berganda.....	95
h. Uji t.....	98
i. Uji f.....	100
j. Uji Koefisiensi Determinan.....	101
B. Pembahasan.....	102

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	106
B. Saran	106

DAFTAR PUSTAKA	108
-----------------------------	------------

LAMPIRAN	112
-----------------------	------------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Statistik Perbankan Syariah.....	3
Tabel 1.2 Skim pembiayaan.....	4
Tabel 1.3 Perbandingan Penelitian	12
Tabel 2.1 Perbedaan Antara Sistem Bunga dan Sistem Bagi Hasil.....	44
Tabel 4.1 Karakteristik Responden menurut Jenis Kelamin.....	71
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Menurut Usia.....	72
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Tingkat Pendidikan	73
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Menurut Jenis Pekerjaan	74
Tabel 4.5 Frekuensi Jawaban Variabel Pelayanan (X1)	77
Tabel 4.6 Tabel Interval Nilai Indeks	78
Tabel 4.7 Frekuensi Jawaban Variabel Bagi Hasil dan Margin (X2).....	80
Tabel 4.8 Frekuensi Jawaban Variabel Fasilitas (X3)	82
Tabel 4.9 Frekuensi Jawaban Variabel Preferensi Nasabah (Y)	84
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas	87
Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas.....	89
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas Dengan Kolmogorov-Smirnov (K-S Preferensi Nasabah.....	92
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinieritas – Preferensi Nasabah.....	93
Tabel 4.14 Hasil Uji Autokorelasi – Preferensi Nasabah	94
Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Berganda	96
Tabel 4.16 Hasil Uji t atau Uji Parsial – Preferensi Nasabah dalam memilih Pembiayaan di bank Syariah.....	98
Tabel 4.17 Hasil Uji F atau Simultan – Preferensi nasabah	100
Tabel 4.18 Koefisiensi Determinasi – Preferensi Nasabah.....	102

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Berfikir	16
Gambar 3.1 Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Pekalongan	44
Gambar 4.1 Histogram – Preferensi Nasabah.....	82
Gambar 4.2 Grafik Normal P-P Plot – Preferensi Nasabah.....	82
Gambar 4.3 Diagram Heteroskedastisitas.....	87

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan syariah merupakan bentuk perbankan yang berusaha memberi pelayanan kepada nasabah dengan bebas bunga. Dalam perbankan syariah dipahami bahwa bunga serta modal yang hasilnya ditentukan terlebih dahulu adalah riba yang dilarang dalam hukum Islam.

Dengan menginterpretasikan bunga sebagai riba para teoritis perbankan Islam mengikuti pemahaman klasik yang mengatakan bahwa setiap keuntungan yang diperoleh para pemberi pinjaman atas pinjamannya adalah riba. Berdasarkan pandangan ini, setiap peningkatan dalam pembiayaan yang menambah perolehan pemberi pinjaman adalah riba. Dengan mengikuti interpretasi ini bank-bank syariah tidak boleh menerima setiap modal yang hasilnya telah ditentukan terlebih dahulu dalam bentuk pembiayaan transaksi.¹

Menurut penelitian Bank Indonesia dan Lembaga Penelitian Universitas Diponegoro, persepsi masyarakat terhadap bunga bank terutama di Jawa Tengah dan DI Yogyakarta dengan responden 1500 orang ternyata cukup bervariasi. Secara umum dapat dilihat bahwa sebagian besar responden sebanyak 48,27 persen menyatakan bunga bank haram. Responden menyatakan bunga bank halal sebesar 20,47 persen, sementara yang

¹Abdul Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar,2008), hlm.2

menyatakan ragu-ragu atau subhat adalah 31,47 persen. Salah satu faktor yang cukup penting dalam mengkaji pengembangan perbankan syariah adalah melalui pengetahuan masyarakat terhadap keberadaan bank syariah. Dari sejumlah responden yang dihubungi terutama di dua provinsi tersebut maka terdapat 70,53 persen yang menyatakan bahwa mereka telah mendengar tentang bank syariah. Pengetahuan ini sebagian besar hanya berkisar nama “Bank Syariah”, akan tetapi tentang sistem dan produk bank syariah masih sangat terbatas. Adanya pengetahuan tentang perbankan syariah tentu saja sangat dipengaruhi sikap masyarakat terhadap produk-produk perbankan syariah. Dari hasil penelitian terlihat bahwa sebagian besar responden menyatakan tidak tahu mengenai produk-produk perbankan syariah sebesar 80,4 persen.

Produk pembiayaan merupakan deviasi langsung dari jenis skim sehingga penanaman suatu produk pembiayaan selalu sama dengan nama jenis skim yang digunakannya. Setidaknya ada delapan jenis skim yang digunakan oleh lembaga keuangan syariah, yaitu *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, *rahn*, *qardl*, *istishna*, dan *ba'i bits-tsaman 'ajil*.

Berdasarkan data terakhir Statistik Perbankan Syariah Bank Indonesia tahun 2013 sebagai berikut.²

²<http://www.bi.go.id/id/statistik/perbankan/syariah/Default.aspx> diakses tgl 4 juni 2014

Tabel 1.1

Data Statistik Perbankan Syariah

Komposisi Pembiayaan yang diberikan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah (financing Composition of Islamic Commercial bank and Islamic Business Unit)								
Akad	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Contract
Akad Mudharabah	5,578	6,205	6,597	8,631	10,229	12,023	13,364	Mudharabah
Akad Musyarakah	4,406	7,411	10,412	14,624	18,960	27,667	36,716	Musyarakah
Akad Murabahah	16,553	22,486	26,321	37,508	56,365	88,004	10,779	Murabahah
Akadsalam	0	0	0	0	0	0	0	Salam
Akad Istishna	351	369	423	347	326	376	578	Istishna
Akad ijarah	516	765	2,341	2,341	3,839	7,345	10,244	Ijarah
Akad Qardh	540	959	1,829	4,731	12,937	12,090	9,442	Qardh
Akad lainnya	0	0	0	0	0	0	0	Others
TOTAL	27,944	38,195	46,886	688,181	103,655	147,505	179,284	

Dari data tersebut menunjukkan bahwa komposisi pembiayaan yang diberikan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah pada tahun 2013, pembiayaan yang paling banyak diberikan yaitu pembiayaan Murabahah sebesar IDR 107.484, Musyarakah sebesar IDR 37.921, dan Mudharanah sebesar IDR 13.664. Ketiga skim pembiayaan tersebut yang paling banyak diberikan dibandingkan skim pembiayaan lain seperti ijarah sebesar IDR 10.244, Qard sebesar IDR 9.442 dan salam (tidak disalurkan).

BNI Syariah adalah suatu lembaga keuangan syariah di Pekalongan yang berbentuk Badan Usaha Syariah (BUS), BNI Syariah telah melakukan penyaluran pembiayaan kepada masyarakat. Dengan konsep syariah, BNI Syariah dituntut harus siap dalam menolong masyarakat.

Berdasarkan penelitian Agus Fakhri (2005) didapatkan hasil bahwa pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah perbankan syariah adalah murabahah, musyarakah, dan mudharabah. Terlihat dari data berikut ini.

Tabel.1.2
Skim pembiayaan

NO	PRODUK	BMI	BNI	BSM	NUR	BHG	IST	KJS	WL	SM	JUM
1	Murabahah	•	•	•	•	•	•	•	•	•	9
2	Musyarakah	•	•	•	•	•	•	•	•	-	8
3	Mudharabah	•	•	•	•	•	•	•	-	-	7
4	Ijarah	-	•	-	•	•	•	•	•	-	6
5	Ba'i Bi-taman 'Ajil	-	-	-	•	-	-	-	-	•	2
6	Qardul Hasan	-	•	-	-	•	-	-	-	-	2
7	Rahn	•	•	-	-	-	-	-	-	-	2
8	Istishna'	•	-	-	-	-	-	-	-	-	1
JUMLAH PRODUK YANG DITAWARKAN		5	6	3	5	5	4	4	3	2	37

Keterangan :

- : jenis produk tersedia
 - : jenis produk tidak tersedia
- BMI : Bank Muamalat Indonesia
 BNI : Bank Negara Indonesia
 BSM : Bank Syariah Mandiri
 SM : BMT Syirkah Muawanah NU
- NUR : BMT Nurrusa'adah
 BHG : BMT Bahtera Group
 IST : BMT Istiqlal
 KJS : Kospin Jasa Syariah
 WL : BMT Wuled

Tidak berbeda halnya dengan di BNI Syariah, dari tabel tersebut dapat dibaca bahwa BNI Syariah lebih banyak menawarkan produk pembiayaan di antaranya murabahah, musyarakah dan mudharabah. Untuk

mengetahui lebih lanjut tentang preferensi atau minat nasabah dalam memilih pembiayaan di bank syariah khususnya di BNI Syariah maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Preferensi Nasabah dalam memilih Produk Pembiayaan di Bank Syariah di BNI Syariah Cabang Pekalongan”.

Penulis ingin mengetahui lebih dalam lagi tentang preferensi nasabah dalam memilih pembiayaan di bank syariah yaitu di BNI Syariah Cab. Pekalongan dan motivasi nasabah dalam memilih pembiayaan di BNI Syariah Cab. Pekalongan. Penulis memilih BNI Syariah Cab. Pekalongan merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang berbentuk Badan Usaha Syariah (BUS), BNI Syariah mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal penyediaan dana. Selain itu sebagai lembaga keuangan BNI Syariah tentunya mempunyai kiat khusus agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya dalam merekrut nasabah sebanyak-banyaknya.

B. Rumusan Masalah

Dari judul tersebut, maka diambil rumusan masalah sebagai berikut.

Bagaimana preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di Bank Syariah khususnya di BNI Syariah Cabang Pekalongan ?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di bank syariah khususnya di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

2. Kegunaan Penelitian

a. Secara Teoritis

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi lembaga terkait dalam hal perolehan data yang tepat tentang bagaimana kepuasan nasabah terhadap lembaganya dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada nasabah.

b. Secara Praktis

Penelitian ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan Program Studi D3 Perbankan Syariah dan memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan.

D. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kesalahfahaman dan menafsirkan judul penelitian, maka perlu dijabarkan terlebih dahulu istilah yang digunakan, yaitu :

1. Preferensi

Berasal dari kata *preference* yang berarti lebih menyukai, sesuatu yang lebih disukai, kesukaan, pilihan kasih.³ Dalam penelitian ini, preferensi diartikan sejauh mana nasabah memiliki perilaku/ tanggapan dan sikap terhadap produk pembiayaan di BNI Syariah cabang Pekalongan sesuai dengan persepsi mereka.

2. Nasabah

Adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).⁴

3. Produk

Adalah suatu sifat yang kompleks baik dapat diraba maupun tidak dapat diraba termasuk bungkus, warna, harga, pelayanan perusahaan dan pengecer yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan.⁵

4. Pembiayaan

Adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam antara bank dengan pihaklain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagaihan tersebut setelah jangka waktu tertentu.⁶

³Peter Salin, *Advanced English-Indonesian Dictionary First Edition*, (Jakarta: Modern English Press, 1998). Hlm. 647

⁴Ibid, hlm. 952

⁵Basu Swasta DH dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2001).hlm 165

⁶Ibid, hlm. 860

E. Kerangka Teori

Preferensi merupakan istilah untuk menunjukkan sejauh mana masyarakat memiliki keinginan untuk memperoleh kualitas pelayanan yang lebih baik. Preferensi terbentuk berdasarkan persepsi masyarakat dengan melakukan pengamatan terhadap stimulus/ rangsangan yang terdapat pada suatu hal, setelah itu akan dilakukan evaluasi dan penafsiran terhadap stimulus/rangsangan tersebut, dan kemudian akan menghasilkan perilaku atau tanggapan dan sikap terhadap hal tersebut. Dalam melakukan evaluasi dan penafsiran, masyarakat dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain meniru, memilih, keadaan, kebutuhan, maupun gambaran diri sendiri mengenai hal tersebut. Karena pengamatan yang dilakukan dan faktor yang mempengaruhi setiap orang terhadap stimulus berbeda-beda, maka setiap orang akan melihat barang sama dengan cara yang berbeda pula.

Karakteristik produk terdiri dari bagi hasil, pelayanan dan *tangibles* (fasilitas). Bagi hasil perlu diketahui karena adanya keyakinan yang kuat dikalangan masyarakat muslim bahwa bank konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang Islam. Dengan mengacu pada Al-Qur'an dan hadist maka di harapkan bank syariah dapat menghindari praktek-praktek yang mengandung unsur riba dan melakukan usaha dengan kegiatan investatasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan. Pelayanan perlu diketahui karena masyarakat dalam bertransaksi disuatu bank memerlukan pelayanan yang baik sehingga nasabah merasa puas. *Tangible* (fasilitas/ bukti langsung) perlu diketahuikarena masyarakat dalam menabung

memerlukan bukti langsung atau fasilitas yang baik sehingga nasabah merasa puas.

Pelayanan adalah produk-produk yang tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang melibatkan usaha-usaha manusia dan menggunakan peralatan. Sedangkan definisi yang lebih rinci diberikan oleh Gronroos bahwa “Pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau hal-hal lain yang disediakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen atau pelanggan”. Dari dua definisi tersebut diatas dapat diketahui bahwa ciri pokok pelayanan adalah tidak kasat mata (tidak dapat diraba) dan melibatkan upaya manusia (karyawan) atau peralatan lain yang disediakan oleh perusahaan penyelenggara pelayanan.⁷

Pelayanan dapat dibedakan menjadi tiga kelompok, yaitu⁸:

- a. *Core service*, adalah pelayanan yang ditawarkan kepada pelanggan yang merupakan produk utamanya. Misalnya perbankan produk utamanya adalah sebagai sarana penyimpanan dana masyarakat.
- b. *Facilitating service*, adalah fasilitas pelayanan tambahan kepada pelanggan. *Facilitating service* ini merupakan pelayanan tambahan

⁷Ratminto dan Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 2-3.

⁸M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 213.

tetapi sifatnya wajib. Sementara pelayanan tambahannya adalah adanya bagi hasil yang diberikan kepada nasabah penabung.

- c. *Supporting service* merupakan pelayanan tambahan (pendukung) untuk meningkatkan nilai pelayanan atau untuk membedakan dengan pelayanan-pelayanan dari pihak “pesaingnya”. Misalkan fasilitas *mobile-banking* dan *internet banking*.

Apabila terkait dengan kualitas pelayanan, ukurannya bukan hanya ditentukan oleh pihak yang melayani (perusahaan saja), tetapi lebih banyak ditentukan oleh pihak yang dilayani, karena merekalah yang menikmati layanan sehingga dapat mengukur kualitas pelayanan berdasarkan harapan-harapan mereka dalam memenuhi kepuasannya. Ada sepuluh kriteria pokok kualitas pelayanan yang dikemukakan Freddy Rangkuti, yaitu sebagai berikut⁹:

1. *Reliability* (keandalan), yaitu melakukan pelayanan sesuai dengan yang dijanjikan dengan segera, akurat, dan memuaskan.
2. *Responsiveness* (ketanggapan), yaitu kemampuan untuk menolong nasabah dan ketersediaan untuk melayani nasabah dengan baik.
3. *Tangibles* (bukti langsung), meliputi fasilitas, fisik, perlengkapan, dan sarana komunikasi.
4. *Competence* (kemampuan), yaitu kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik kepada nasabah.

⁹ Freddy Rangkuti, *Measuring Customer Satisfaction*, (Jakarta: Gramedia, 2002)

5. *Access* (mudah diperoleh), yaitu kemudahan untuk mendapatkan pelayanan yang diinginkan (tidak berbelit-belit).
6. *Courtesy* (keramahan), yaitu sopan santun petugas bank dalam menghadapi nasabah.
7. *Credibility* (dapat dipercaya), yaitu pelayanan yang diberikan itu benar-benar dapat dipercaya nasabah.
8. *Security* (keamanan), yaitu jaminan keamanan bagi nasabah.
9. *Understanding* (memahami nasabah), yaitu terjadinya saling pengertian antara nasabah dan petugas bank.
10. *Communication* (komunikasi), yaitu kemampuan dan berkomunikasi secara lancar benar dan meyakinkan.

Bagi hasil dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definisi *profit sharing* diartikan “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”. Lebih lanjut dikatakan, bahwa hal itu didapat berbentuk bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan. Pada mekanisme lembaga keuangan syariah atau bagi hasil, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyertaan, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian-sebagian, atau bentuk bisnis yang disebutkan tadi, harus melakukan transparansi dan kemitraan secara baik dan ideal.

Keuntungan yang dihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shaibul maal* dengan *mudharib*. Dengan demikian, semua

pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *mudharabah*, bukan untuk kepentingan pribadi mudharib, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shaibul maal* dan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah tutup dan ekuiti *shaibul maal* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian keuntungan sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan dimuka.¹⁰

Fasilitas adalah sarana untuk melancarkan dan memudahkan pelaksanaan fungsi. Fasilitas merupakan komponen individual dari penawaran yang mudah ditumbuhkan atau dikurangi tanpa mengubah kualitas dan model jasa.¹¹

F. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari proyek yang sama, maka penulis melakukan review terhadap kajian berbagai penelitian yang pernah ada diantara :

Tabel 1.3
Perbandingan Penelitian

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Khilmatun Nisa', ¹²	Preferensi Nasabah Terhadap Simpanan Nusa	yang mempengaruhi preferen atau lebih menyukai simpanan Nusa dibanding	Dalam penelitian ini membedakan preferensi atau minat nasabah pada produk simpanan

¹⁰ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank syariah*, (yogyakarta: UII Press, 2004), hlm.18

¹¹ Tata Utami Brawijaya, <http://tatautamibrawijayaairlangga.blogspot.com/2013/04/bab-ii-landasan-teori.html> , diakses tgl 28 oktober 2014 11.37

¹² Khilmatun Nisa', *Preferensi Nasabah Terhadap Simpanan Nusa dan Simpanan Berjangka Mudharabah di BMT Nurussa'adah Pekalongan*, (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2011)

		dan Simpanan Berjangka Mudharabah di BMT Nurussa'adah Pekalongan	simpanan berjangka Mudharabah ada dua faktor yaitu faktor dari dalam seperti simpanan nusa dapat diambil sewaktu-waktu yang merupakan faktor utama yang mempengaruhi preferensi nasabah, dan factor dari luar seperti bagi hasilnya lebih besar mempengaruhi preferensi nasabah.	atau tabungan, sedangkan dalam penelitian yang penulis lakukan preferensi atau minat nasabah pembiayaan
2	Dian Aniqoh ¹³	Pengaruh pembiayaan bagi hasil terhadap minat masyarakat dalam memilih bank syariah (studi kasus masyarakat desa kauman Kab Batang)	Pengaruh adanya pembiayaan bagi hasil terhadap minat masyarakat dalam memilih bank syariah adalah berdasarkan hasil data kuisisioner, maka dapat dianalisis bahwa adanya pengaruh pembiayaan bagi hasil terhadap minat masyarakat dalam memilih bank syariah. Variabel pembiayaan bagi hasil mempunyai pengaruh terhadap minat masyarakat, yaitu memberikan indikasi bahwa masyarakat yang setuju dengan pembiayaan bagi hasil akan mengetahui manfaat dari sistem bagi hasil tersebut.	Dalam penelitian ini lebih fokus pada satu pembiayaan yaitu pembiayaan bagi hasil serta perbedaan variabel yang digunakan
3	Hendi Irawan ¹⁴	Analisis faktor-faktor yang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa	Terdapat perbedaan variabel independen

¹³ Dian Aniqoh, Pengaruh Pembiayaan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat dalam Memilih Bank Syariah, Skripsi Jurusan Syariah Prodi Ekonomi Syariah, (Pekalongan : Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2012)

¹⁴ Hendi Irawan, Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan menabung di Bank Syariah Mandiri cabang Malang, Skripsi Jurusan Manajemen

		mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan minta menabung di Bank Syariah Mandiri cabang Malang	variabel motivasi, variabel belajar, variabel sikap, variabel persepsi, variabel tingkat keuntungan nisbah dan perhitungan bisnis secara bersama-sama memunyai hubungan dan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan memilih sistem bagi hasil produk funding Bank Syariah Mandiri cabang Malang, dimana variabel tingkat keuntungan nisbah dan perhitungan bisnis mempunyai pengaruh yang dominan terhadap keputusan nasabah memilih sistem bagi hasil produk funding Bank Syariah Mandiri cabang Malang.	yang digunakan serta objek penelitian yang juga berbeda.
4	Samsudin ¹⁵	Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan jasa bank syariah (Studi Kasus pada nasabah Bank Syariah Mandiri cabang Tamrin)	Hasil faktor dominan yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan jasa bank syariah adalah faktor fasilitas dan pelayanan. Ada hubungan antara karakteristik responden (nasabah) yang terdiri atas jenis kelamin, agama, umur, pendidikan, status atau pekerjaan, responden yang menggunakan atau	Perbedaan dengan penelitian tersebut yaitu variabel yang diteliti adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan jasa Bank Syariah, menggunakan teknik analisis faktor dan Croos Tabulation. Sedangkan penelitian

Fakultas Ekonomi, (Malang : Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Malang, 2009), td <http://scrib.com/jurnalpenelitianekonomi> diakses tanggal 23 Oktober 2014 pukul 10.00

¹⁵Samsudin, Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan jasa bank syariah (studi Kasus pada nasabah bank syariah mandiri cabang Tamrin), *Tesis Universitas Indonesia*, (Jakarta: Universitas Indonesia, 2004), <http://scrib.com/jurnalpenelitianekonomi> diakses tanggal 23 Oktober 2014 pukul 10.00

			tidak menggunakan produk tabungan mabrur deposito dan giro dan lamanya responden menjadi nasabah BSM dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusannya menggunakan jasa BSM.	ini Bank Syariah Jasa Pembiayaan Bank Syariah sebagai Objek penelitian dengan analisis regresi berganda.
5	Aprilia Wahyu Dini ¹⁶	Analisis Preferensi Nasabah Bank Syariah di kota Surakarta	Bank syariah yang menjadi preferensi nasabah dikota Surakarta adalah bank syariah yang mempunyai keuntungan relatif dengan nisbah antara nasabah dan bank syariah sama, faktor tersebut yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih bank syariah.	Pada penelitian ini meliputi studi kasus dari semua nasabah bank syariah di kota Surakarta, sedangkan penelitian dari penulis hanya meneliti preferensi nasabah di BNI syariah Cab. Pekalongan saja.

G. Kerangka Berfikir

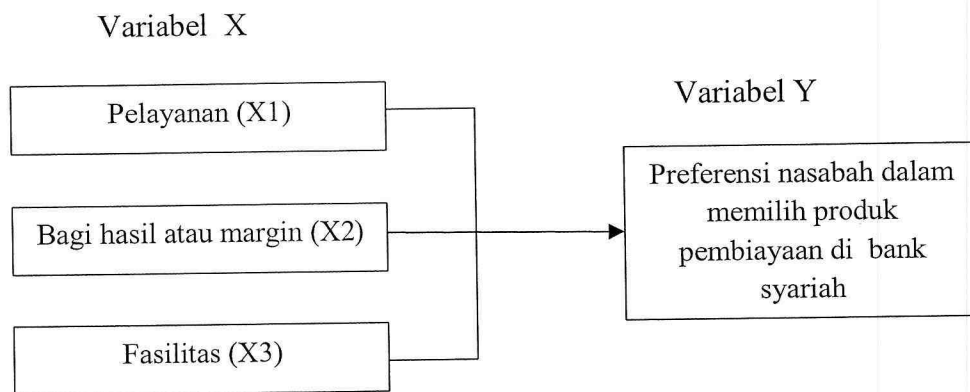
Berdasarkan kerangka teori dan tinjauan pustaka maka dalam penyusunan Tugas Akhir ini kerangka berfikir yang peneliti ambil adalah:

¹⁶ Aprilia Wahyu Dini, *Analisi Preferensi Nasabah Bank Syariah dikota Surakarta*, (Surakarta: skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.2007) <http://eprints.uns.ac.id/9924/>. Diakses tgl 17Mei 2014 13.16

Gambar 1.1

Kerangka Berfikir

Faktor-faktor yang menjadi preferensi nasabah dalam memilih bank syariah:



H. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi.¹⁷

Menurut pendapat lain, hipotesa adalah dugaan yang mungkin benar dan mungkin salah dan akan diterima jika faktanya membenarkan.

Hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah;

H₀₁ : Diduga bahwa pelayanan (X_1) tidak berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

H₀₂ : Diduga bahwa bagi hasil atau margin (X_2) tidak berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

¹⁷ Mudrajat Kuncoro, Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi, (Jakarta: Erlangga, 2003), hlm. 48

H₀₃ : Diduga bahwa fasilitas (X_3) tidak berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

H_{a1} : Diduga bahwa pelayanan (X_1) berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

H_{a2} : Diduga bahwa bagi hasil atau margin (X_2) berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

H_{a3} : Diduga bahwa fasilitas (X_3) berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

I. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penyusunan Tugas Akhir ini merupakan penelitian kuantitatif, yaitu salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa angka yang disajikan dalam bentuk prosentase.

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari kuesioner atau angket yang dibagikan kepada responden yang telah ditentukan yaitu nasabah pembiayaan BNI Syariah cab. Pekalongan.

Disamping itu, penelitian ini juga menggunakan jenis penelitian deskriptif analitis, yaitu jenis penelitian yang menggambarkan, meringkas berbagai kondisi dan situasi yang ada. Penulis mencoba mencabarkannya kondisi konkret dari obyek penelitian dan selanjutnya akan dihasilkan deskripsi tentang obyek penelitian.

2. Metode Pengumpulan data

1) Field Research

Yaitu penulis langsung datang ke obyek penelitian dengan mencatat kejadian atau kegiatan yang terjadi di BNI Syariah cab. Pekalongan. Teknik data yang digunakan dalam metode ini adalah:

a. Wawancara (interview)

Wawancara dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara langsung dengan nasabah pembiayaan BNI Syariah cabang Pekalongan.

b. Kuisioner

Yaitu berupa paket pertanyaan yang telah disusun sebelumnya yang diajukan kepada responden. Dalam hal ini responden adalah nasabah pembiayaan BNI Syariah cab. Pekalongan yang dipilih dengan sistem sampling.

2) Library Research

Penelitian perpustakaan ini dilakukan untuk memperoleh data tambahan yang berhubungan dengan obyek penelitian.

Dengan melakukan metode tersebut, akan diperoleh dua macam data, yaitu:

a) Data Primer

Adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber data, yaitu angket atau kuisisioner.

Kuesioner dibagi menjadi dua, yaitu :¹⁸

1. Kuesioner Terbuka, yaitu memberi kesempatan kepada responden untuk menjawab dengan kalimatnya sendiri.
2. Kuesioner Tertutup, yaitu pertanyaan yang sudah disediakan jawabannya sehingga responden tinggal memilih.

Dalam penelitian ini, penulis akan menggabungkan anatar kuesiner tertutup dengan kuesioner terbuka, dan juga menggunakan chek list atau reteng scale sebagai pendukungnya dalam penelitian tersebut.

b) Data Sekunder

Adalah data tambahan yang diperoleh tidak langsung dari sumbernya, data yang berasal dari berbagai sumber seperti artikel, brosur, pengelola dan dinas terkait.

3. Populasi dan Sampel

Populasi adalah kumpulan dari seluruh individu dengan kualitas dan ciri-ciri yang telah ditentukan.¹⁹ Populasi dalam

¹⁸Syamsul Hadi, *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Akuntansi dan Keuangan*, (Yogyakarta: Ekonisia Fakultas Ekonomi UII, 2006), hlm. 71

penelitian ini adalah seluruh nasabah pembiayaan BNI Syariah Cab. Pekalongan.

Sedangkan sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti.²⁰ Sampel yang peneliti ambil sebanyak 100 nasabah pembiayaan BNI Syariah Cabang Pekalongan, dengan teknik *accidental sampling* (sampel yang tak diduga) dengan tidak menggunakan perencanaan tertentu.²¹ Yaitu siapa saja yang secara kebetulan atau insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan karena sering tidak mungkin untuk mengamati segenap anggota dari populasi yang besar jumlahnya.

4. Metode Analisis Data

Metode Analisis data adalah suatu metode yang digunakan untuk mengelola hasil penelitian guna mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Adapun metode analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut :

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidak sahnya suatu kuisioner. Dasar pengambilan keputusan yang digunakan adalah melalui uji signifikansi dengan

¹⁹ Muhammad Teguh, *Metodelogi Penelitian Ekonomi, Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 125-126

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), hlm. 20

²¹ Mardalis, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksa, 2007), hlm. 59

membandingkan nilai r hitung dengan r table.²² Syarat tersebut harus dipenuhi yaitu harus memiliki kriteria sebagai berikut :

- a. Jika $r \geq 0,50$, maka item-item pertanyaan dari kuesioner adalah valid
- b. Jika $r \leq 0,50$, maka item-item pertanyaan dari kuesioner adalah tidak valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi dari suatu variabel. Butir pertanyaan variabel dapat dikatakan reliabel atau terpercaya apabila jawaban responden adalah konsisiten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu variabel dapat dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbachh Alpha $> 0,60$.²³

c. Uji Asumsi Klasik

Untuk mengetahui apakah model regresi benar-benar menunjukkan hubungan yang signifikan dan *representative* maka model tersebut harus memenuhi asumsi klasik. Ada empat pengjian dalam asumsi klasik, yaitu:

1. Uji Normalitas

Pengujian normalitas adalah pengujian tentang kenormalan distribusi data. Uji normalitas bertujuan untuk

²²Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariet dengan Program SPSS*, Cetakan IV,(Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.2006), hlm.45

²³*Ibid.*, hlm.42

mengetahui apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas memiliki distribusi yang normal atau tidak.²⁴ Uji normalitas data dilakukan dengan menggunakan histogram, grafik normal probability plot serta pengujian one sample Kolmogorov Smirnov untuk membandingkan distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari distribusi normal.

2. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas pada uji asumsi klasik digunakan, bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas atau independen lainnya. Model regresi yang baik adalah model yang tidak terdapat gejala multikolinieritas. Gejala multikolinieritas pada suatu model dapat dilihat dari nilai *variance inflation factor* (VIF) dan nilai *tolerance*. Dasar pengambilan keputusan adalah nilai $VIF > 10$, maka model regresi memiliki gejala multikolinieritas. Apabila nilai *tolerance* $< 0,1$ maka model regresi memiliki gejala multikolinieritas

²⁴ *Ibid.*, hlm.110

3. Uji Autokorelasi

Uji ini merupakan pengujian asumsi dalam regresi diaman variabel dependen tidak berkorelasi dengan dirinya sendiri. Maksudnya korelasi dengan dirinya sendiri adalah bahwa nilai dari variabel dependen tidak berhubungan dengan nilai variabel itu sendiri, baik nilai periode sebelumnya atau nilai periode sesudahnya. Untuk mendeteksi gejala autokorelasi kita menggunakan uji Durbin-Watson (DW). Uji ini menghasilkan nilai DW hitung (d) dan nilai DW tabel (d_L dan d_U). Aturan pengujiannya adalah:²⁵

$d < d_L$: Terjadi masalah autokorelasi yang positif yang perlu perbaikan

$d_L < d < d_U$: ada masalah autokorelasi positif tetap lemah, dengan perbaikan akan lebih baik

$d_U < d < 4 - d_U$: tidak ada masalah autokorelasi

$4 - d_U < d < 4 - d_L$: masalah autokorelasi lemah, dengan perbaikan akan lebih baik.

$4 - d_L < d$: masalah autokorelasi serius

²⁵Purbayu Budi santoso, et al, *Analisis Statistik dengan Microsoft Excel dan SPSS*, (Yogyakarta: ANDI, 2005), hlm. 240

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari *residual* satu pengamatan ke pengamatan lain. Pengujian ada tiddaknya gejala heterokedastisitas mamakai metode grafik dengan melihat ada tidaknya pola tertentu maka tidak terjadi heteroskedastisitas dan begitu juga sebaliknya.

d. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda diriabel bergunaan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas yaitu : pelayanan (X_1), bagi hasil dan margin (X_2), dan fasilitas (X_3) Menjadi preferensi nasabah (Y) pada BNI Syariah Cabang Pekalongan. Adapun bentuk persamaan regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :²⁶

$$Y = \alpha + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + e$$

Keterangan :

Y : Preferensi Nasabah

x_1 : Pelayanan x_2 : bagi hasil atau margin x_3 : fasilitas

a : nilai intercept (konstan) b_1-x_1 : koefisien arah regresi

e : variabel pengganggu

²⁶ Husein Umar, *Metode Riset Komunikasi Organisasi*, (Jakarta: PT.GramediaUtama. 2002), hlm. 242

e. Uji t (parsial)

Uji ini bertujuan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen.²⁷

f. Uji f (simultan)

Uji ini bertujuan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang terdapat di dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen.²⁸

g. Uji Koefisiensi Determinan

Koefisiensi Determinan (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisiensi determinan adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam measkan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi-variasi dependen.

²⁷ Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2003), hlm.218

²⁸ *Ibid.*, hlm. 219

J. Sistematika penulisan

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang sistematis dan efisien, maka penulisan ini disusun dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Latar belakang masalah, penegasan istilah , rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, tinjauan pustaka, kerang kateori, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi tentang teori-teori yang mendasari

BAB III GAMBARAN UMUM BANK

Berisi tentang sejarah berdirinya, visi dan misi bank, struktur organisasi dan produk bank

BAB IV ANALISI DATA DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan dari Preferensi Nasabah dalam memilih Produk Pembiayaan di Bank Syariah

BAB V PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan penelitian dan saran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Faktor yang berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan dari hasil uji t test (secara individu) diperoleh t_{hitung} untuk pelayanan (X_1), bagi hasil dan margin (X_2), fasilitas (X_3) terhadap preferensi nasabah (Y) lebih besar dari t_{tabel} yaitu sebesar ($4,886 > 0,539$) untuk pelayanan (X_1), ($4,028 > 0,539$) untuk bagi hasil (X_2) dan ($-1,046 > 0,539$) untuk fasilitas (X_3) yang artinya pelayanan, bagi hasil dan fasilitas berpengaruh signifikan terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di bank syariah.

Dari hasil uji f test (secara bersama-sama) yaitu F_{hitung} yang lebih besar dari F_{tabel} ($267,9 > 2,70$) dapat ditarik kesimpulan bahwa pelayanan, bagi hasil dan fasilitas secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap preferensi nasabah.

B. Saran

Dari kesimpulan tersebut, maka disampaikan saran sebagai berikut :

1. Pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap preferensi nasabah dalam memilih produk pembiayaan di bank syariah. Oleh karena itu pihak bank syariah hendaknya meningkatkan pelayanan. Pihak bank dan karyawan harus peduli kepada nasabah yang membutuhkan bantuan, memiliki pengetahuan dan ketrampilan yang

memadai dalam bidang perbankan, bersikap sopan dalam melayani nasabah dan cepat tanggap dengan apa yang diinginkan dan apa yang dibutuhkan nasabah.

2. Pihak bank syariah hendaknya tetap mempertahankan kebijakan penerapan persentase bagi hasil yang cukup, sehingga konsumen tetap memilih bank syariah sebagai alternatif utama dalam memilih produk pembiayaan baik itu produk pembiayaan produktif maupun konsumtif.
3. Pihak bank syariah harus dapat membuktikan secara nyata dalam hal fasilitas serta adanya informasi yang lengkap tentang bentuk pelayanan yang dapat dilayani pihak bank syariah.
4. Upaya sosialisasi yang intensif terutama berkaitan dengan keunggulan komparatif dari bank syariah. Upaya ini ditempuh mengingat bahwa banyak masyarakat yang belum paham tentang perbankan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainudin. 2007. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika
- Amin, Syukron. 2010. *Persepsi dan Preferensi Nasabah terhadap BMT SM NU Pekalongan*,. Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan
- Antonio, M. Syafi'i. 1999. *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendikiawan*. Jakarta: Tazkiyah Institusi
- Aniqoh, Dian. , 2012."Pengaruh Pembiayaan Bagi Hasil Terhadap Minat Masyarakat dalam Memilih Bank Syariah" Skripsi Jurusan Syariah Prodi Ekonomi Syariah.Pekalongan : Perpustakaan STAIN Pekalongan
- Arbi, Syarif. 2002. *Mengenal Bank dan Lembaga Keuangan Non Bank*. Jakarta: Djambatan
- Arif, M. Nur Rianto Al. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta
- Arifin, Zainul. 1999. *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*. Jakarta: Alfabet
- Arikunto,Suharsimi. 1992. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Budi santoso, Purbayu. 2005. *Analisis Statistik dengan Microsoft Exel dan SPSS*. Yogyakarta: ANDI
- Brawijaya, Tata Utami, <http://tatautamibrawijayaairlangga.blogspot.com>,diakses tgl 28 oktober 2014 11.37
- Dahlan, Siamat.2001. *Mengapa Memilih Syariah* : Jakarta
- Djuwaini, Dimyauddin. 2008. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Dokumentasi Keputusan rapat Direksi 12 Oktober 2012 BNI Syariah
- Fahrurozy. 2010. *Analisi Preferensi Nasabah di KJKS BMT Bahtera Pekalongan, Tugas Akhir DIII Perbankan Syariah*. Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan

- Fakhrina, Agus dkk. 2005. *Jurnal Penelitian: Produk Lembaga Keuangan Syariah dan Minat Nasabah di Kota Pekalongan*. Pekalongan: P3M STAIN PEKALONGAN
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS*, Cetakan IV. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Hadi, Syamsul. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Akuntansi dan Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia Fakultas Ekonomi UII
- Hasibun, Malayu. 2002. *Perbankan Islam*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- <http://www.bi.go.id/id/perbankan/syariah/document/uu-21-08-syariah.pdf> diakses 15 juni 2014 pukul 11.18
- <http://www.bi.go.id/id/statistik/perbankan/syariah/Default.aspx> diakses tgl 4 juni 2014 09.36
- <http://www.bnisyariah.co.id/search/sejarah+BNI+Syariah+Cabang+Pekalongan+h+Cabang>, diakses 22 Agustus 2014 15.34
- <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>, diakses tgl 20 mei 2014 16.01
- <http://www.bnisyariah.co.id> diakses 2 juni 2014 16.17
- Irawan dan Swasta DH, Basu. 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty
- Irawan, Hendi. 2009. "Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan menabung di Bank Syariah Mandiri cabang Malang", Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. Malang : Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Malang. td
- <http://scrib.com/jurnalpenelitianekonomi> diakses tanggal 23 Oktober 2014 pukul 10.00
- J. Setiadi, Nugroho. 2008. *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga
- Mardalis. 2007. *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksa
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN

- _____. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank syariah*, Yogyakarta: UII Press
- _____. 2002. *Bank Syariah Analisa kekuatan, peluang, Kelemahan dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonosia
- Nisa', Khilmatun. 2011. *Preferensi Nasabah Terhadap Simpanan Nusa dan Simpanan Berjangka Mudharabah di BMT Nurussa'adah Pekalongan*. Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan
- Rangkuti, Freddy. 2002. *Measuring Customer Satisfaction*. Jakarta: Gramedia
- Remi Syahdeni, Sutan. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti
- Rivai, Veithzal dkk. 2007. *Bank and Financial Institution Management*. Jakarta: RR. Raja Grafindo Persada
- Saeed, Abdul. 2008. *Bank Islam dan Bunga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Samsudin. 2004. "Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan jasa bank syariah (studi Kasus pada nasabah bank syariah mandiri cabang Tamrin)", *Tesis Universitas Indonesia*. Jakarta: Universitas Indonesia. <http://scrib.com/jurnalpenelitianekonomi> diakses tanggal 23 Oktober 2014 pukul 10.00
- Salin, Peter. 1998. *Advanced English-Indonesian Dictionary First Edition*. Jakarta: Modern English Press
- Syakir Sula, Muhammad. 2004. *Asuransi Syariah Konsep dan operasional*. Jakarta: Gema Insani
- Teguh, Muhammad. 2010. *Metodelogi Penelitian Ekonomi, Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Umar, Husein. 2002. *Metode Riset Komunikasi Organisasi*. Jakarta: PT. Gramedia Utama
- Wahyu Dini, Aprilia. 2007. *Analisa Preferensi Nasabah Bank Syariah di Kota Surakarta*. Surakarta: skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta. <http://eprints.uns.ac.id/9924/>. Diakses tgl 17 Mei 2014

Winarsih,Ratminto dan Atik Septi. 2010. *Manajemen Pelayanan*. Yogyakarta:
Pustaka Pelajar

LAMPIRAN

Data Responden

Nama :
 Alamat :
 Pendidikan : 1. SLTA 3. Sarjana
 2. Diploma
 Pekerjaan : 1. Pelajar/ Mahasiswa 3. PNS 5. Lainnya
 2. wiraswasta 4. Pegawai swasta
 Usia : 1. 21 – 30 th 3. $\geq$ 41 th
 1. 31 – 40 th

Keterangan jawaban

- (1) : Sangat Tidak Setuju
 (2) : Tidak Setuju
 (3) : Ragu-ragu / netral
 (4) : Setuju
 (5) : Sangat setuju

Pelayanan

Pertanyaan	1	2	3	4	5
1. Karyawan BNI Syariah Cabang Pekalongan selalu sopan dan ramah dalam memberikan pelayanan kepada nasabah					

Alasan:

2. Karyawan mengerti akan produk pembiayaan yang dibutuhkan nasabah	
---	--

Alasan:

3. Service pelayanan karyawan yang mendorong saya untuk memilih produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan	
--	--

Alasan:

4. Komplain dari nasabah selalu dan langsung ditanggapi karyawan BNI Syariah Cabang Pekalongan	
--	--

Alasan:

5. Tingkat pelayanan yang diberikan BNI Syariah Cabang Pekalongan sudah baik	
--	--

Alasan:

Bagi Hasil dan Margin

Pertanyaan	1	2	3	4	5
1. BNI Syariah dalam pengoperasiannya dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah					

Alasan:

2. Nisbah bagi hasil dan margin yang ditawarkan BNI Syariah Cabang Pekalongan sudah cukup	
---	--

Alasan:

3. Karyawan BNI Syariah Cabang Pekalongan mengetahui tentang sistem bagi hasil dan margin yang ditawarkan	
---	--

Alasan:

4. Presentase bagi hasil dan margin di BNI Syariah Cabang Pekalongan sudah tetap	
--	--

Alasan:

5. Presentase bagi hasil dan margin di BNI Syariah Cabang Pekalongan sudah dijelaskan diawal akad	
---	--

Alasan:

Fasilitas

Pertanyaan	1	2	3	4	5
1. Jaringan internet yang ada sudah online dengan kantor pusat					

Alasan:

2. Kemudahan pengecekan informasi mengenai produk pembiayaan yang digunakan nasabah	
---	--

Alasan:

3. Kemudahan dalam pembelian produk secara online dengan mengisi formulir pendaftaran yang sudah tertera	
--	--

Alasan:

Preferensi Nasabah

Pertanyaan	1	2	3	4	5
1. Proses transaksi dalam produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan mudah, cepat dan efisien					

Alasan:

2. Rekomendasi atau ajakan dari teman atau relasi	
---	--

Alasan:

3. Produk pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan yang bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan nasabah	
---	--

Alasan:

4. Lokasi BNI Syariah Cabang Pekalongan yang strategis dan mudah dijangkau	
--	--

Alasan:

5. Jasa pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan yang rendah	
---	--

Alasan:

OUTPUT UJI VALIDITAS

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	56,5300	73,969	,777	,950
VAR00002	56,4400	76,895	,570	,953
VAR00003	56,5000	75,646	,651	,952
VAR00004	56,5100	73,242	,815	,949
VAR00005	56,3600	74,677	,665	,952
VAR00006	56,6100	74,281	,829	,949
VAR00007	56,5100	72,939	,880	,948
VAR00008	56,5100	74,798	,749	,951
VAR00009	56,3000	76,495	,516	,955
VAR00010	56,5800	72,468	,876	,948
VAR00011	56,5300	73,827	,828	,949
VAR00012	56,4600	76,170	,594	,953
VAR00013	56,5500	75,482	,702	,951
VAR00014	56,5000	74,939	,752	,951
VAR00015	56,4800	74,757	,707	,951
VAR00016	56,2700	75,270	,642	,952
VAR00017	56,6000	77,596	,559	,954
VAR00018	56,5300	75,201	,760	,951

OUTPUT UJI REABILITAS

Variabel Pelayanan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,801	5

Variabel Bagi hasil dan Margin

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,870	5

Variabel Fasilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,743	3

Variabel Preferensi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,802	5

OUTPUT KORELASI (REGRESI)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,945 ^a	,893	,890	,813

a. Predictors: (Constant), fasilitas, Bagi hasil atau margin, Pelayanan

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	530,735	3	176,912	267,983	,000 ^b
Residual	63,375	96	,660		
Total	594,110	99			

a. Dependent Variable: PREFERENSI

b. Predictors: (Constant), fasilitas, Bagi hasil atau margin, Pelayanan

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,261	,539		4,192	,000
Pelayanan	,549	,112	,583	4,886	,000
Bagi hasil atau margin	,385	,096	,441	4,028	,000
fasilitas	-,114	,109	-,076	-1,046	,298

a. Dependent Variable: PREFERENSI

NO	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	JML	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	JML	X3.1	X3.2	X3.3	JML	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	JML
1	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	20
2	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	20
3	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	15
4	3	4	4	4	4	19	3	4	4	4	4	19	4	4	4	12	4	4	4	3	3	18
5	3	3	4	4	4	18	3	4	4	4	4	19	4	3	4	11	3	4	4	3	3	17
6	4	3	3	4	5	19	3	4	3	5	4	19	4	3	3	10	3	4	5	3	4	19
7	3	4	3	3	2	15	3	3	3	3	3	15	3	5	3	11	4	3	4	3	3	17
8	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	4	3	3	3	3	16
9	2	4	5	2	2	15	2	2	5	2	2	13	2	4	5	11	4	2	2	2	2	12
10	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	20
11	3	3	5	3	4	18	3	3	5	4	3	18	3	3	5	11	3	3	4	3	3	16
12	4	3	3	4	4	18	3	4	3	4	3	17	4	3	3	10	3	4	4	3	4	18
13	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	2	3	14
14	4	3	3	4	3	17	3	4	3	3	3	16	4	3	3	10	3	4	3	3	4	17
15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	4	3	16
16	4	4	4	5	5	22	4	5	4	5	5	23	5	4	4	13	4	5	5	4	4	22
17	2	2	3	2	4	13	2	2	3	4	2	13	2	2	3	7	2	2	4	2	2	12
18	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	15
19	2	5	4	2	4	17	2	2	4	4	2	14	2	5	4	11	5	2	4	2	2	15
20	3	2	2	3	3	13	2	3	2	3	2	12	3	2	2	7	2	3	3	2	3	13
21	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	20
22	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	2	14	3	3	3	9	3	4	4	3	3	17
23	4	2	2	4	4	16	2	4	2	4	4	16	4	2	2	8	2	4	4	2	4	16
24	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	15
25	5	3	3	5	3	19	3	5	3	3	5	19	5	3	3	11	3	5	3	3	5	19

[illegible]

52	3	3	2	3	5	16	3	3	3	3	3	17	3	3	3	5	3	3	17
53	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
54	2	3	3	2	2	12	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	2	11
55	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15	4	3	3	3	2	3	15
56	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	20
57	2	4	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
58	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
59	3	4	4	4	4	19	4	4	4	4	4	20	4	3	3	4	4	4	19
60	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	5	3	4	20
61	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
62	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	4	19
63	4	3	3	4	4	18	3	4	4	4	3	18	4	3	3	4	3	4	18
64	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
65	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	20
66	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
67	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
68	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
69	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	4	20
70	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
71	4	3	3	2	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
72	3	3	4	3	3	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
73	2	4	4	2	2	14	2	2	2	2	4	12	2	4	2	2	3	2	13
74	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
75	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	15
76	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	2	12
77	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	4	19

[illegible]

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS DIRI

Nama : AGITA SAPTARIANI
NIM : 2012111027
Tempat, Tanggal Lahir : Pekalongan, 15 November 1991
Alamat : Jln. Kyai atas Angin Kedungmiri timur Rt/Rw ; 01/02
Kasepuhan Batang

II. IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah : DULBARI (Alm)
Pekerjaan : -
Nama Ibu : WARYUNAH
Pekerjaan : wirausaha
Alamat : Jln. Kyai atas Angin Kedungmiri timur Rt/Rw ; 01/02
Kasepuhan Batang

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. RA. Al-Karomah Kauman Batang
2. SD Negeri Kasepuhan 01 Batang, Lulus Tahun 2004.
3. SMP Negeri 2 Batang, Lulus Tahun 2007.
4. SMK Negeri 1 Batang, Lulus Tahun 2010.
5. STAIN Pekalongan, Angkatan 2011 Jurusan Syariah.

Pekalongan , 30 Oktober 2014

Penulis

AGITA SAPTARIANI
NIM. 2012111027