

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Umum PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway Waru.

1. Sejarah dan Perkembangan

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi

warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk..

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Gateway-Waru merupakan salah satu cabang PT. Bank BRI Syariah yang ada di daerah Sidoarjo. Sebelumnya KCP ini terletak di daerah Kaliasin. Akan tetapi karena sudah ada cabang di dekat kantornya maka KCP ini pindah di daerah ruko Gateway-Waru Sidoarjo tepatnya di Komplek Ruko Gateway Jl.Letjen S.Parman Waru sejak tahun 2010 hingga sekarang.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan - finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi

Misi dari BRI Syariah adalah sebagai berikut :

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

3. Gambar dan Arti Lambang

Setiap perusahaan senantiasa dilengkapi dengan lambang perusahaan. Lambang mempunyai arti penting karena lambang merupakan identitas bagi setiap perusahaan. Lambang perusahaan BRI Syariah dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar 4.1
Lambang PT. BRI Syariah



Arti Lambang dan Warna PT. BRI Syariah

Untuk kombinasi warna yang digunakan adalah warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand Bank BRI. Biru melambangkan kepercayaan dan kestabilan yang kokoh, sedangkan putih merefleksikan kemurnian sistem syariah yang melandasi operasional Bank BRI Syariah.

Stilasi “Pendar Cahaya” identitas brand BRI Syariah merupakan simbolisasi navigasi “pelita” kebutuhan dan keinginan para nasabahnya. Dengan ini BRI Syariah selalu berorientasi dan berpandu dalam mengembangkan brandnya.

4. Motto

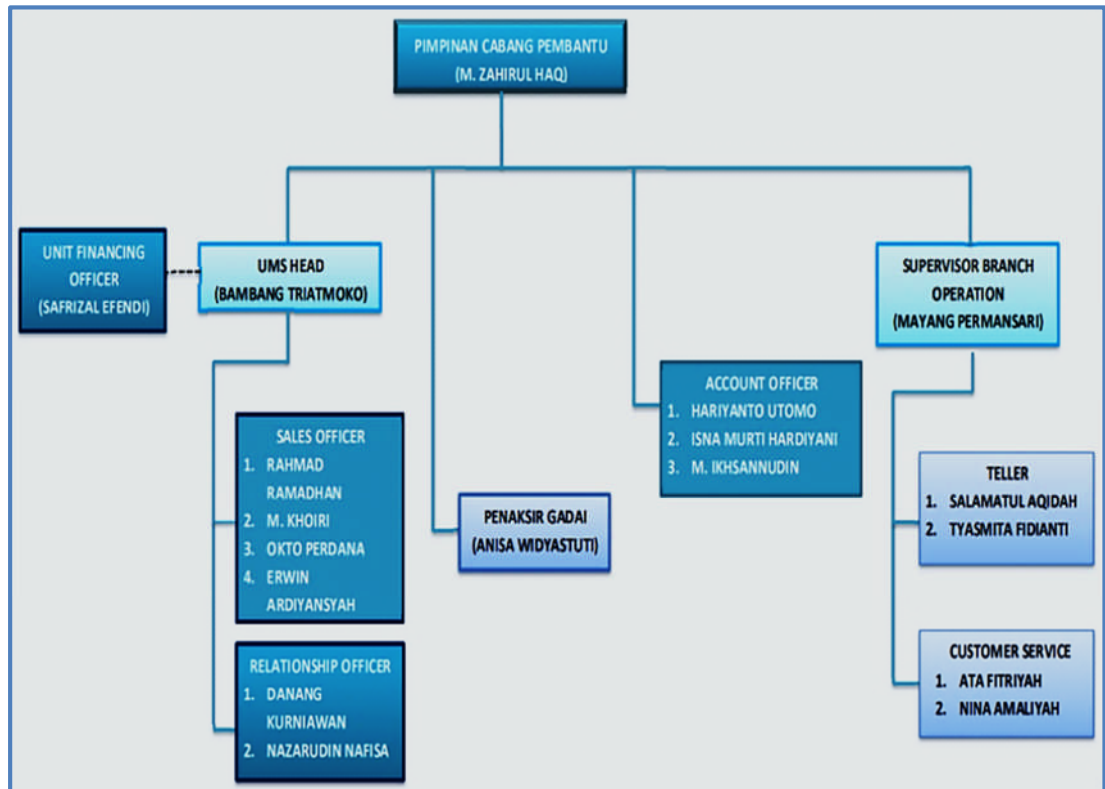
BRI Syariah mempunyai motto yang berbunyi “Bersama Wujudkan Harapan Bersama” sebagai perwujudan dari visi dan misi BRI Syariah sendiri yang mempunyai arti bahwa BRI Syariah ingin

menjelaskan bahwa seluruh stake holder BRI Syariah baik internal (seluruh karyawan) maupun *external* (nasabah) merupakan instrument yang penting dalam rangka mewujudkan seluruh harapan *stake holder*.

5. Struktur Organisasi, Personalisasi dan Diskripsi Tugas

Struktur organisasi perusahaan merupakan suatu gambaran yang menunjukkan suatu pekerjaan yang harus dilakukan oleh setiap bagian atau anggota. Berdasarkan Surat Keputusan No. KEP B 052-PDR/09-2013 Tentang Adendum Lampiran Penetapan SK NO. KEP.B. 28-CEO/07-2012 Organisasi Kantor Kantor Cabang Pembantu PT Bank BRI Syariah adalah sebagai berikut:

Gambar 4.2
Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru



Job Description

a) Pimpinan Cabang Pembantu (Pincapem)

Tugas dan wewenang Pincapem adalah :

1. Melakukan pertanggung jawaban operasional dan financial kantor cabang pembantu
2. Melaksanakan misi kantor cabang pembantu secara keseluruhan.
3. Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur.
4. Merencanakan, mengembangkan, melaksanakan,serta mengelola layanan unggul kepada nasabah
5. Mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas pokok, fungsi serta kegiatannya

b) Sales Officer (SO)

Melakukan proses marketing untuk segmen konsumen.

c) Account Officer (AO)

Bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk consumer.

d) Supervisor Pelayanan (SPV)

1. Mengkoordinir kegiatan pelayanan dan transaksi operasional teller dan customer service sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi dan tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya untuk mencapai *service excellent (Implementasi Fungsi Service Profider*
2. Membina dan melatih *teller* dan *Customer Service* agar dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan benar.

3. Bertanggung jawab terhadap kebersihan lingkungan kerja terutama halaman, banking hall dan area kerja *Teller*, *Customer Service* dan area *front office* lainnya, seperti tempat duduk nasabah, tempat aplikasi dan brosur.
4. Mengelola operasional *teller* dan *customer service* Kantor Cabang Pembantu.
5. Melakukan koordinasi internal dan eksternal perusahaan khususnya yang terkait dengan operasional *front office* Kantor Cabang Pembantu.
6. Melakukan sosialisasi kepada *Teller* dan *Customer Service* serta pihak terkait lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di Kantor Cabang Pembantu.

e) *Relationship Officer (RO)*

Menagih pembayaran pada nasabah dengan cara terjun langsung ke lapangan.

f) *Teller*

1. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent – Implementasi fungsi Service Profider*.

2. Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.
3. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama *counter teller* dan kondisi khasanah.
4. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasi teller.
5. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada supervisor dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di Kantor Cabang Pembantu.
6. Sebagai bagian dari Tim Operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan Team Work yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional Kantor Cabang Pembantu.

g) Customer Service (CS)

1. Melayani nasabah dengan cara memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya, berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan, menangani keluhan nasabah serta memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi layanan *Customer Service*.
2. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada supervisor dan berkoordinasi secara prokatif dengan karyawan lainnya dalam

rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi front office di Kantor Cabang Pembantu.

3. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent (Implementasi Fungsi Service Profider)*

h) UMS Head

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi sub ordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

i) Penaksir Gadai

Bertugas untuk melakukan operasional gadai. Mulai dari menaksir barang jaminan, melihat dan meneliti keaslian barang jaminan serta menjaga barang jaminan dalam khasanah. Selain itu penaksir gadai juga bertugas memberikan surat peringatan lelang kepada nasabah jika sudah jatuh tempo dan nasabah belum melunasinya.

6. Produk dan Aplikasi Akad

Bank Rakyat Indonesia Syariah banyak meluncurkan produk-produk handal yang berkarakter syariah, adapau produk-produk tersebut akan diuraikan sebagai berikut :

1. Tabungan BRI Syariah iB

Tabungan BRI Syariah iB merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan,

dipersembahkan untuk Anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

2. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Manfaat dari tabungan haji ini adalah Ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah. Fasilitas yang diberikan kepada nasabah yang menggunakan produk ini adalah :

- 1) Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- 2) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu)
- 3) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan serta biaya administrasi bulanan.
- 4) Bagi hasil yang kompetitif dan pemotongan zakat secara otomatis

3. Giro BRI Syariah iB

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah yad dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro.

Keuntungan dan fasilitas yang diberikan berupa *Online real time* di seluruh kantor BRI Syariah dan Laporan dana berupa rekening Koran setiap bulannya.

4. Deposito BRI Syariah iB

Deposito BRI Syariah iB adalah produk investasi berjangka kepada Deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan yang diberikan adalah dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga shahibul maal tidak perlu kuatir akan pengelolaan dana. Fasilitas yang diberikan berupa ARO (*Automatic Roll Over*) dan Bilyet Deposito.

5. Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRI Syariah iB

Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRI Syariah iB merupakan layanan pinjaman (*qardh*) untuk perolehan nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, dengan pengembalian yang ringan dan jangka waktu yang fleksibel beserta jasa pengurusannya, sehingga Anda leluasa dalam mewujudkan niat menuju *Baitullah*.

Manfaat Solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke *Baitullah* karena pembiayaan sesuai syariah.

6. Gadai BRI Syariah iB

Gadai BRI Syariah iB hadir untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana

mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai syariah untuk ketentraman Anda.

Manfaat Pilihan tepat, penuh manfaat serta lebih berkah karena pembiayaan sesuai syariah. Fasilitas yang diberikan adalah Persyaratan mudah dan proses cepat, Jenis emas yang dapat digadaikan : perhiasan ataupun emas batangan (LM atau lokal), Nilai pinjaman 90% dari nilai taksir barang, Biaya administrasi ringan dan terjangkau berdasarkan berat emas, Biaya simpan & pemeliharaan per 10 harian dibayar pada saat pelunasan pinjaman, Jangka waktu pinjaman maksimal 120 hari dan dapat diperpanjang 2 kali, fleksibilitas dalam pelunasan sesuai kemampuan, Dapat dilunasi sebelum jatuh tempo tanpa biaya penalty, Penyimpanan yang aman dan berasuransi syariah serta Mendapat Sertifikat Gadai Syariah (SGS) sebagai bukti Gadai.

7. Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) BRI Syariah iB

KKB BRI Syariah iB merupakan produk jual-beli yang menggunakan sistem *murabahah*, dengan akad jual beli barang dengan menyatakkn harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank dan nasabah sebagai harga jual (*fixed margin*).

Manfaat yang diberikan dengan menggunakan produk ini adalah system syariah, jangka waktu maksimal 5 tahun, cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu serta bebas pinalti

untuk pelunasan sebelum jatuh tempo. Produk ini diluncurkan bertujuan untuk pembelian mobil baru, second, take over atau pengalihan pembiayaan KKB dari pembiayaan lain.

8. Kredit Pemilikan Rumah (KPR) BRI Syariah iB

Merupakan Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Tujuan dari produk ini adalah: Pembelian property, pembangunan/renovasi rumah dan *take Over*/Peralihan Pembiayaan KPR.

7. Strategi Promosi PT. Bank BRI Syariah

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan dan Supervisor PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru, strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Dalam bentuk brosur-brosur dan spanduk
- b. Periklanan baik dari media elektronik maupun media cetak serta *Talkshow* radio
- c. *Personal selling* yaitu interaksi langsung dengan satu calon nasabah atau lebih untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan menerima pesanan.

Dengan demikian dari 3 strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah sejak 2 tahun yang lalu belum ada strategi yang baru yang dilakukan dalam mempromosikan produk gadai emas. Maka diharapkan upaya masyarakat untuk dapat menerima dan bergabung menjadi nasabah sehingga tujuan untuk meningkatkan kuantitas produk diharapkan dapat terealisasi.

8. Harga Taksiran Barang PT. Bank BRI Syariah

Harga taksiran barang menjelaskan jumlah maksimal pinjaman yang diperoleh nasabah dari taksiran emas yang disesuaikan dengan harga standart emas. Standar Taksiran Logam Emas (STLE) adalah harga patokan emas baik logam mulia maupun perhiasan yang ditentukan oleh Kantor Pusat dan dihitung berdasarkan formula tertentu yang digunakan sebagai pedoman dalam menentukan taksiran terhadap emas yang akan dijaminkan.¹ Penetapan STLE ini tetap mengacu kepada ketentuan *Financing To Value* (FTV) yang diatur oleh Bank Indonesia No. 14/7/DPbS tentang Produk Gadai Emas Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

Penetapan *Financing To Value* (FTV) oleh Bank Indonesia yang merupakan perbandingan antara jumlah pinjaman yang diterima oleh Nasabah dengan Nilai Emas yang diagunkan oleh Nasabah kepada Bank Syariah, maksimal adalah sebesar 90% dari rata-rata harga jual emas 100 gram dan harga beli kembali (*buyback*) emas PT. ANTAM.

¹ Surat Edaran No. SE: S.022-DIR/MDM/05-2013 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Qardh Beragun Emas PT. Bank BRI Syariah (Gadai BRIS iB). Jakarta, 3 Mei 2013

Penetapan FTV di BRI Syariah berdasarkan persentase dari STLE. Penetapan STLE berdasarkan formula tertentu dari Harga Emas berdasarkan *Reuters Price* setiap harinya, dimana penetapannya ditentukan oleh *Treasury Group* atau *Group/Department* yang bertanggung jawab atas harga emas setiap harinya.

Treasury menetapkan besaran risiko (% tertentu) atas *Reuters Price* setiap harinya, dimana besaran Risiko tersebut sesuai dengan persetujuan Manajemen. Nilai tersebut merupakan STLE yang digunakan oleh *Consumer Banking Group* atau *Group/Department* yang bertanggung jawab atas penetapan STLE. Penetapan STLE Logam Mulia ANTAM oleh Treasury sebagai berikut:

Tabel 4.1
Penetapan STLE

No.	Keterangan	Formula
1	Reuters Price	Rp xxx
2	HPP	aa % x Reuters Price = aa% x Rp xxx = Rp yyy
3	STLE	bb % x HPP = bb% x Rp yyy= Rp zzz

Sumber : Surat Edaran Gadai BRIS iB 2013

Penetapan STLE yang ditetapkan (Rp zzz) adalah untuk STLE Logam Mulia (ANTAM). Penetapan selain Logam Mulia (LM) ANTAM mengacu kepada jenis emas perhiasan berdasarkan karatasenya:

Tabel 4.2
Penetapan STLE Selain ANTAM

Jenis Barang Jaminan	Perhitungan STLE	Nilai STLE
LM ANTAM		Rp zzz
LM Non ANTAM, BJ \geq 19.20		Rp aaa
LM Non ANTAM, BJ $<$ 19.20		Rp bbb
Perhiasan 24 Karat		Rp ccc
Perhiasan 23 Karat	$23K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp ddd
Perhiasan 22 Karat	$22K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp eee
Perhiasan 21 Karat	$21K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp fff
Perhiasan 20 Karat	$20K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp ggg
Perhiasan 19 Karat	$19K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp hhh
Perhiasan 18 Karat	$18K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp iii
Perhiasan 17 Karat	$17K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp jjj
Perhiasan 16 Karat	$16K / 24K \times Rp\ bbb$	Rp kkk

Sumber : Surat Edaran Gadai BRIS iB 2013

9. Prosedur Pencairan Pinjaman PT. Bank BRI Syariah

Melihat semakin berkembangnya permintaan warga masyarakat dan kian diterimanya pola bisnis berbasis syariah dalam praktek perekonomian di Indonesia, maka banyak bank dan lembaga keuangan lainnya tertarik untuk menerapkan pola serupa apalagi pola pegadaian syariah memungkinkan perusahaan dapat lebih proaktif dan lebih produktif dalam mempromosikan agar dapat menghasilkan berbagai produk jasa keuangan modern, seperti jasa piutang atau jual beli. Pada produk gadai model dimaksud, nilai-nilai dan prinsip syariah dalam hal gadai dapat diimplementasikan selain itu, fungsinya juga dapat dipertimbangkan sebagai lembaga intermediasi bagi warga masyarakat terhadap sektor keuangan.

Adapun prosedur pencairan pinjaman yang ditetapkan oleh PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah Perorangan yang berusia minimal 21 tahun atau sudah menikah
- b. Memiliki bukti identitas (KTP) yang jelas dan masih berlaku
- c. Emas sudah dimiliki oleh Nasabah dengan jenis dan berat sesuai dengan ketentuan dari fasilitas pinjaman gadai emas.
- d. NPWP untuk Pinjaman di atas Rp 100 juta
- e. Mengisi Aplikasi Permohonan Gadai (AGS) /Qardh Beragun Emas BRI Syariah
- f. Bersedia menandatangani Akad Qardh, Akad Ijarah serta Sertifikat Gadai Syariah (SGS)
- g. Membuka Rekening Tabungan/Giro di BRI Syariah untuk keperluan transaksi pinjaman Gadai/Qardh Beragun Emas karena dana yang diperoleh dari Fasilitas Pinjaman Gadai/Qardh Beragun Emas dicairkan ke rekening Nasabah di BRISyariah
- h. Nasabah wajib mengembalikan seluruh kewajiban fasilitas ini pada saat jatuh tempo pinjaman, di masa tenggang atau pada waktu yang lebih cepat serta nasabah wajib membayar biaya-biaya yang telah ditentukan oleh BRI Syariah sehubungan fasilitas yang diperoleh yaitu Biaya administrasi dan Biaya pemeliharaan, serta jika terdapat biaya-biaya yang timbul sehubungan dengan jasa penyimpanan barang tersebut di awal.
- i. Nasabah dapat melakukan perpanjangan maksimal 2 kali.²

² Surat Edaran No. SE: S.022-DIR/MDM/05-2013 Tentang Petunjuk Pelaksanaan.

B. Karakteristik Responden

Analisis ini digunakan untuk menggambarkan keadaan dari sampel yang diteliti. Sampel dari penelitian ini adalah nasabah non muslim produk gadai emas pada PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru. Penelitian ini dilakukan pada nasabah non muslim produk gadai emas pada PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru dengan mengumpulkan berbagai data tentang keadaan responden. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, peneliti mengedarkan sebanyak 28 kuesioner kepada 28 nasabah non muslim produk gadai emas pada PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru sebagai responden. Karakteristik responden yang diperoleh dari hasil pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner yang dijadikan sebagai responden kemudian data tersebut diklasifikasikan lalu dilakukan penghitungan terhadap masing-masing klasifikasi tersebut dan ditentukan berapa besar persentasenya.

Selanjutnya data yang diperoleh disajikan dalam bentuk analisa berikut ini adalah beberapa karakteristik responden menurut jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan, pekerjaan, dan pendapatan:

1. Data Jumlah Nasabah Berdasarkan Jenis Kelamin.

Tabel 4.3
Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
Perempuan	18	61 %
Laki-laki	10	39 %
Jumlah	28	100 %

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas dapat diketahui tentang jenis kelamin nasabah gadai emas non muslim pada PT. Bank BRI Syariah

KCP Gateway-Waru yang diambil sebagai responden, menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah perempuan, yaitu sebanyak 18 orang atau 61 %, sedangkan sisanya adalah perempuan sebanyak 10 orang atau 39 %. Dari keterangan diatas menunjukkan bahwa sebagian besar nasabah non muslim PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru yang diambil sebagai responden dalam penelitian ini adalah perempuan.

2. Data Jumlah Nasabah Berdasarkan Umur

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur	Frekuensi	Persentase (%)
17 – 25 tahun	-	0 %
26 – 35 tahun	15	53 %
36 – 45 tahun	7	25 %
46 – 55 tahun	3	11 %
56 – 65 tahun	-	0 %
Diatas 65 tahun	3	11 %
Jumlah	28	100 %

Berdasarkan tabel di atas, dari 28 orang yang menjadi responden terlihat bahwa jumlah responden terbanyak yang menjadi nasabah berdasarkan umur adalah responden dengan tingkatan umur 26-35 tahun yaitu sebanyak 15 nasabah dengan tingkat persentase sebesar 53% dari jumlah keseluruhan responden. Selanjutnya diikuti oleh responden dengan tingkatan umur 36-45 tahun yaitu sebanyak 7 nasabah dengan tingkat persentase sebesar 25% dan responden dengan tingkatan umur 46-55 tahun dan di atas 65 tahun sama jumlah nasabahnya yaitu sebanyak 3 nasabah dengan tingkat persentase sebesar 11 %. Sementara itu, responden dengan usia 17-25 tahun dan 56-65 tahun tidak ada yang menjadi nasabah.

3. Data Jumlah Nasabah Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimaksud dalam gambaran umum responden adalah tingkat pendidikan terakhir yang telah ditempuh oleh responden. Informasi tingkat pendidikan ini cukup penting karena semakin tinggi tingkat pendidikan responden diperkirakan semakin tinggi tingkat pengetahuannya tentang produk-produk di perbankan syariah. Adapun data dan persentase mengenai pendidikan responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase (%)
SD	-	
SMP	2	7 %
SMA/Sederajat	9	32 %
Diploma (D1, D2, D3)	3	11 %
S-1	13	46 %
S-2	1	4 %
Jumlah	28	100 %

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nasabah non muslim yang memilih produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru paling banyak menempuh pendidikan terakhir S-1 dengan jumlah 13 nasabah dengan tingkat persentase 46 % dari jumlah seluruh responden yaitu 28 nasabah non muslim yang memilih produk gadi emas. Kedua ditempati oleh nasabah berpendidikan terakhir SMA yang berjumlah 9 nasabah dengan tingkat persentase 32%.

4. Data Jumlah Nasabah Berdasarkan Pekerjaan

Adapun data dan persentase mengenai tingkat pekerjaan nasabah non muslim produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru sebagai responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6
Klasifikasi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
PNS	7	25%
Swasta	6	21.43%
Wirausaha	12	42.86%
Lainnya	3	10.71%
Jumlah	28	100%

Berdasarkan keterangan di atas dapat dijelaskan bahwa sebagian besar nasabah non muslim produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru sebagai responden dalam penelitian ini adalah wirausaha yang berjumlah 12 orang (42.86%), kemudian PNS 7 orang (25%), swasta 6 orang (21.43%) dan yang lainnya ada 3 orang (10.71%).

5. Data Jumlah Nasabah Berdasarkan Pendapatan

Tabel 4.7
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Pendapatan	Frekuensi	Persentase
< Rp 1.000.000	1	3.57%
Rp.1.000.000 - Rp 2.000.000	11	39.29%
> Rp 2.000.000	16	57.14%
Jumlah	28	100%

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah non muslim yang memilih produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru mempunyai pendapatan > Rp 2.000.000,- yaitu sebanyak 16 orang atau 57.14% dari seluruh jumlah responden. Kemudian 11 orang (39.29%) mempunyai pendapatan Rp.1.000.000 - Rp 2.000.000. Hanya ada 1 orang (3.57%) yang mempunyai pendapatan < Rp 1.000.000.

C. Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Cara yang digunakan dalam penelitian ini untuk menguji normalitas data yaitu dengan uji *One Sample Kolmogrov-Smirnov*.

Dasar Pengambilan Keputusan Uji Normalitas

1. Data berdistribusi normal, jika nilai sig (signifikansi) $> 0,05$.
2. Data berdistribusi tidak normal, jika nilai sig (signifikansi) $< 0,05$.

Tabel 4.8
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		28
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,86790082
Most Extreme Differences	Absolute	,093
	Positive	,066
	Negative	-,093
Kolmogorov-Smirnov Z		,493
Asymp. Sig. (2-tailed)		,968

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Dari hasil di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (Asymp. Sig. 2-tailed) sebesar 0.968. Karena signifikansi lebih dari 0,05 maka *residual* berdistribusi dengan normal.

b. Uji Heterokedastisitas

Metode uji heterokedastisitas dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan korelasi Spearman's rho yaitu mengkorelasikan variabel

independen dengan nilai *unstandardized residual*. Pengujian menggunakan tingkat signifikansi 0.05 dengan uji 2 sisi. Dasar pengambilan keputusannya adalah jika korelasi antara variabel independen dengan residual didapat signifikansi lebih dari 0.05 maka dapat dikatakan bahwa tidak terjadi masalah heterokedastisitas pada model regresi.³ Berikut output uji heterokedastisitas dari analisis SPSS:

Tabel 4.9
Uji Heteroskedastisitas

		Correlations			
		Promosi	Harga Taksiran Barang	Prosedur Pencairan Pinjaman	Unstandar dized Residual
Spearm an's rho	Correlation	1,000	,454*	,511**	,015
	Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	.	,015	,005	,941
	N	28	28	28	28
Harga Taksiran Barang	Correlation	,454*	1,000	,658**	-,018
	Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	,015	.	,000	,927
	N	28	28	28	28
Prosedur Pencairan Pinjaman	Correlation	,511**	,658**	1,000	-,081
	Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	,005	,000	.	,681
	N	28	28	28	28
Unstandar dized Residual	Correlation	,015	-,018	-,081	1,000
	Coefficient				
	Sig. (2-tailed)	,941	,927	,681	.
	N	28	28	28	28

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

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

³ Duwi Priyanto, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2012), 168.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai korelasi ketiga variabel independen dengan *Unstandardized Residual* memiliki signifikansi lebih dari 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak ada masalah heteroskedastisitas.

c. Uji Multikolinearitas

Pembuktian ada atau tidaknya gejala multikolinearitas dapat dilakukan dengan cara menghitung VIF (*Variance Inflation Factor*) dan nilai tolerance. Berikut ini nilai VIF dan *tolerance* masing-masing variabel bebas:

Tabel 4.10
Uji Multikolinearitas

Model		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	6,527	3,702		1,763	,091		
	Promosi (X1)	,102	,115	,170	,881	,387	,645	1,551
	Harga Taksiran Barang (X2)	,060	,226	,057	,268	,791	,532	1,880
	Prosedur Pencairan Pinjaman (X3)	,554	,235	,500	2,355	,027	,534	1,872

a. Dependent Variable: Minat Nasabah non Muslim (Y)

Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada *coefficients* (nilai *tolerance* dan VIF). Dari hasil di atas dapat dilihat bahwa nilai VIF

kurang dari 10 dan nilai *tolerance* lebih dari 0,1 untuk semua variabel. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi multikolinearitas.

2. Persamaan Regresi Linier Berganda

Tabel 4.11
Persamaan Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6,527	3,702		1,763	,091
	Promosi (X1)	,102	,115	,170	,881	,387
	Harga Taksiran Barang (X2)	,060	,226	,057	,268	,791
	Prosedur Pencairan Pinjaman (X3)	,554	,235	,500	2,355	,027
a. Dependent Variable: Minat Nasabah non Muslim (Y)						

asarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa persamaan analisis regresi berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3$$

$$Y = 6.527 + 0.102 X_1 + 0.06 X_2 + 0.554 X_3$$

Akan tetapi, dari ketiga variabel bebas hanya satu yang berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah non muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru yaitu variabel prosedur pencairan pinjaman dengan nilai signifikansi 0.027. Sehingga perlu diadakan deteksi *outliers*.

3. Analisis Deteksi *Outliers*

Setelah menentukan persamaan regresi linier berganda di atas dapat diketahui bahwa hasil uji t dari ketiga variabel bebas tidak signifikan terhadap minat nasabah non muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru maka dalam penelitian ini diperlukan deteksi *outliers* terlebih dahulu. Karena salah satu cara mengatasi variabel yang tidak signifikan adalah dengan cara analisis deteksi *outliers*. *Outliers* adalah data yang aneh, bisa jadi keanehan ini karena salah dalam mengentri data, bisa jadi karena individu yang memang unik, berbeda dengan kebanyakan. Akibat dari *outlier* ini eror standar akan meningkat. Signifikansi berbanding terbalik dengan eror standar, jadi semakin besar eror standar semakin kecil peluang untuk mendapatkan hasil yang signifikan.⁴ Dalam peneltian ini penulis meneliti dengan cara sensus, yaitu keseluruhan dari populasi. Oleh karena itu ketika ada data yang *outliers* maka akan dibuang dalam dataset. Berikut hasil deteksi outlier penulis:

Tabel 4.12
Hasil Deteksi *Outliers*

No Responden	X1	X2	X3	Y	MAH_1
1	15	17	20	19	2,97686
2	16	17	18	17	2,41808
3	21	22	22	23	1,65782
4	19	19	19	19	0,5791
5	7	15	17	20	10,45115
6	21	17	18	21	3,60007
7	19	18	17	20	2,63509

⁴ Wahyu Widhiarso, “*Berurusan dengan Outliers*”, (2011), 1

8	22	22	23	22	2,38606
9	20	18	19	22	1,86588
10	22	20	20	21	0,7607
11	16	22	21	25	8,04676
12	9	15	15	14	8,81981
13	20	20	20	20	0,34276
14	18	22	22	20	3,67897
15	22	21	20	24	3,51926
16	16	18	17	16	3,70322
17	13	18	18	20	2,39612
18	20	19	18	22	2,98658
19	21	20	17	20	4,87248
20	21	22	21	17	7,50919
21	22	23	22	22	2,52239
22	15	19	22	22	4,40015
23	23	20	23	23	3,17508
24	19	21	22	22	1,40841
25	24	15	22	22	15,72855
26	22	20	19	19	2,21322
27	22	22	23	23	2,19159
28	21	20	19	21	1,15462

Dasar Pengambilan Keputusan:

Mahal's Distance : ukuran jarak nilai subyek dari garis yang dikehendaki.

Makin jauh jarak dari pusat garis korelasi, makin jelek korelasinya.⁵

Keputusan yang diambil peneliti:

Keputusan yang diambil peneliti setelah melakukan analisis deteksi outlier adalah . Dalam tabel di atas dapat diketahui terdapat nilai ekstrim 5 nilai ekstrim yaitu pada responden nomor 5, 11, 12, 20, 25 (Tabel 4.11). Oleh karena itu, kelima subyek di atas dihapus oleh peneliti karena nilainya dianggap jauh dari yang lain. Sehingga Responden yang tadinya berjumlah 28 sekarang tinggal 23. Hal ini bertujuan supaya semua variabel

⁵ Wahyu Widhiarso, Berurusan dengan Outliers, 2001, 2.

bebas yang diukur berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat dalam penelitian ini.

Apabila kelima data ekstrim di atas tetap ditampilkan maka akan berpengaruh terhadap hasil uji t yang fungsinya untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara individu terhadap variabel terikat.

Oleh karena itu, data yang digunakan dalam analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini dilakukan pada 23 responden setelah *outliers*.

4. Persamaan Analisis Regresi Linier Berganda Setelah Deteksi *Outliers*

Adapun model persamaan regresi linier berganda yang dihasilkan setelah deteksi *outliers* adalah sebagai berikut:

Tabel 4.13
Persamaan regresi linier berganda setelah *outliers*

Model	Coefficients ^a				t	Sig.
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Beta		
	B	Std. Error				
1 (Constant)	6,342	3,512			1,806	,087
Promosi	,299	,138	,425		2,158	,044
Harga Taksiran Barang	,276	,129	,375		2,146	,047
Prosedur Pencairan Pinjaman	,491	,217	,519		2,260	,036

a. Dependent Variable: Minat Nasabah non Muslim

Sehingga persamaan regresi yang dihasilkan adalah:

$$\hat{Y} = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3$$

$$Y = 6.342 + 0.299 X_1 + 0.276 X_2 + 0.491 X_3$$

Penjelasan persamaan tersebut sebagai berikut:

- 1) Konstanta sebesar 6.342 . Artinya jika Promosi (X_1), harga taksiran barang (X_2) dan prosedur pencairan pinjaman (X_3) nilainya 0, maka minat nasabah non muslim (Y) nilainya sebesar 6.342 .
- 2) Koefesien regresi promosi (X_1) 0.299. Artinya jika promosi (X_1) mengalami kenaikan satu satuan, maka minat nasabah non muslim (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0.299 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.
- 3) Koefesien regresi harga taksiran barang (X_2) sebesar 0.276. Artinya jika harga taksiran barang (X_2) mengalami kenaikan satu satuan, maka minat nasabah non muslim (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0.276 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.
- 4) Koefesien regresi prosedur pencairan pinjaman (X_3) sebesar 0.491. Artinya jika prosedur pencairan pinjaman (X_3) mengalami kenaikan satu satuan, maka minat nasabah non muslim (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0.491 dengan asumsi variabel independen lainnya bernilai tetap.

5. Uji Hipotesis

1) Uji F

Tujuan melakukan uji F dalam penelitian ini adalah untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh dari variabel-variabel bebas (*independent variable*) yaitu variabel X_1 (Promosi), variabel X_2 (Harga taksiran barang), variabel X_3 (Prosedur pencairan pinjaman)

secara simultan terhadap variabel Y (Minat nasabah non muslim) sebagai variabel terikat (*dependent variable*). Hasil uji F dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.14
Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	44,115	3	14,705	7,020	,002 ^a
	Residual	39,798	19	2,095		
	Total	83,913	22			

a. Predictors: (Constant), Prosedur Pencairan Pinjaman, Promosi, Harga Taksiran Barang

b. Dependent Variable: Minat Nasabah non Muslim

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui bahwa secara simultan nilai signifikansinya dibawah 0.05, yaitu sebesar 0.002. sehingga hasil uji hipotesisnya adalah H_1 diterima dan H_0 ditolak. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan antara promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman terhadap Minat nasabah non muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru.

2) Uji t

Tujuan melakukan uji t dalam penelitian ini adalah untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh dari variabel-variabel bebas (*independent variable*) yaitu variabel X_1 (Promosi), variabel X_2 (Harga taksiran barang), variabel X_3 (Prosedur pencairan pinjaman)

secara parsial/individu terhadap variabel Y (Minat nasabah non muslim) sebagai variabel terikat (*dependent variable*). Hasil uji T dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.15
Hasil Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6,342	3,512		1,806	,087
Promosi	,299	,138	,425	2,158	,044
Harga Taksiran Barang	,276	,129	,375	2,146	,047
Prosedur Pencairan Pinjaman	,491	,217	,519	2,260	,036

a. Dependent Variable: Minat Nasabah non Muslim

Berdasarkan tabel diatas makan dapat diperjelas kesimpulannya pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.16
Penjelasan Hasil uji t

No	Variabel	T hitung	T tabel	Sign.	Keterangan	Kesimpulan
1	Promosi	2,158	2,093	,044	H ₀ ditolak	Berpengaruh
2	Harga Taksiran Barang	2,146	2,093	,047	H ₀ ditolak	Berpengaruh
3	Prosedur Pencairan Pinjaman	2,260	2,093	,036	H ₀ ditolak	Berpengaruh

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa masing-masing variabel bebas memiliki nilai signifikan kurang dari 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara parsial antara promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman terhadap Minat nasabah non muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru.