

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Wilayah Anggota

Wilayah yang merupakan jangkauan anggota BMT BIF Cabang Gamping yang ada di Yogyakarta terletak di sebelah utara. Terdapat dua kabupaten yang menjadi wilayah sebaran anggota yaitu Sleman dan Bantul dari berbagai tempat pusat ekonomi seperti pasar, ruko, dan swalayan. Untuk uraian lebih jelas bisa dilihat dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1

Sebaran Wilayah Anggota

Kabupaten	Pasar
Sleman	Gamping
	Bibis
	Jambon
	Godean
	Ngijon
Bantul	Semampir
	Sedayu

Sumber: Data primer yang sudah diolah 2018

Dari beberapa wilayah tersebut peneliti memfokuskan pada pusat ekonomi yang terdapat pada wilayah tersebut. Berikut data yang diperoleh dari pihak marketing mengenai jumlah sebaran anggota, berikut data tersebut:

Tabel 2.2

Wilayah Anggota Pembiayaan *Murabahah*

Nama Pasar	Jumlah (Orang)	Sampel (Orang)
Pasar Gamping	129	5
Pasar Bibis	81	17
Pasar Semampir	40	5
Pasar Sedayu	18	7
Pasar Buah Gamping	13	3
Pasar Godean	138	40
Pasar Jambon	40	5
Pasar Ngijon	25	18
Total	484	100

Sumber: Data primer yang sudah diolah 2018

Dari tabel diatas dapat dikatakan bahwa sebaran anggota terbanyak terdapat pada pasar Gamping dan Godean, dikarenakan dari pihak manajer yang sudah dari awal turun langsung dalam pencarian dana pembiayaan *murabahah* anggota di wilayah tersebut.

B. Data Responden

Beberapa informasi peneliti yang diperoleh penelitian ini berasal dari berbagai sektor ekonomi yang tersebar di beberapa wilayah Sleman dan Bantul dimana merupakan anggota dari pembiayaan *murabahah* di BMT BIF Cabang Gamping. Ada beberapa macam profesi dari sektor ekonomi yang ada antara lain perdagangan, pertanian, industri, konsumtif, jasa, peternakan, perkebunan, dan kerajinan.

C. Karakteristik Responden

Sebagai sumber informasi dari profil responden maka peneliti melihat beberapa karakteristik mulai dari jenis kelamin, usia, pendidikan, dan penghasilan.

1. Jenis Kelamin Responden

Peneliti menggunakan dua jenis kelompok dalam mengumpulkan informasi terkait anggota yaitu laki-laki dan perempuan. Berikut perbandingan jumlah yang ada :

Tabel 2.3

Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi (Orang)	Persen (%)
Laki-laki	20	20%
Perempuan	80	80%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer yang sudah diolah 2018

Dari tabel diatas jumlah responden laki-laki lebih sedikit dibandingkan dengan berjenis kelamin perempuan. Adapun jumlah responden laki-laki sebanyak 20 sedangkan wanita 80.

2. Usia Responden

Kelompok usia yang digunakan dalam penelitian ini sangat variatif mulai dari kelompok usia 20-29, 30-39, 40-49, 50-59, dan 60-69. Terdapat 5 kelompok usia yang digunakan, berikut data responden berdasarkan usia;

Tabel 2.4**Usia Responden**

Usia Responden (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Presentase (%)
20-29	3	3%
30-39	17	17%
40-49	22	22%
50-59	58	58%
60-69	0	0%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer yang sudah diolah 2018-11-15

Dari tabel diatas dapat dilihat usia responden cenderung lebih banyak pada kisaran usia 50-59 tahun yaitu sebanyak 58 orang dari seluruh usia responden. Sedangkan dengan usia paling sedikit pada kisaran usia 20-29 tahun yaitu sebanyak 3 orang, selanjutnya ada usia kisaran 30-39 tahun sebanyak 17 orang, dan yang terakhir usia kisaran 40-49 tahun sebanyak 22 orang. Usia dominan yang digunakan sebagai responden pada kisaran usia 40 tahun keatas, disebabkan karena hal ekonomi menengah kebawah menjadi sasaran utama.

3. Pendidikan Responden

Salah satu karakteristik yang digunakan yaitu pendidikan dikarenakan pengetahuan sebagai salah satu faktor keputusan dalam melakukan pembelian yang beresiko seperti pembiayaan. Pengelompokan pendidikan yang digunakan peneliti terbagi menjadi 4 kelompok, berikut data tersebut:

Tabel 2.5
Pendidikan Responden

Tingkat Pendidikan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
SD	0	0%
SMP	63	63%
SMA/SMK	37	37%
D3	0	0%
S1	0	0%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer yang sudah diolah 2018

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan bahwa pendidikan terbanyak pada jenjang SMP sebanyak 63 orang atau 63% dan jenjang SMA sebanyak 37 orang atau 37%. Beberapa sektor ekonomi yang difokuskan pada sektor menengah kebawah sebagai responden tidak aneh jika jenjang pendidikan terakhir yang diperoleh yaitu SMP dikarenakan juga tidak terlalu dibutuhkan jenjang pendidikan tinggi dalam pekerjaan ekonomi menengah kebawah.

4. Penghasilan Responden

Beberapa tingkatan penghasilan yang digunakan dikelompokkan menjadi 5 kategori penghasilan responden setiap bulannya. Berikut data mengenai penghasilan responden:

Tabel 3.1**Penghasilan responden**

Penghasilan Perbulan	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
≤ Rp. 1 juta	33	33%
Rp. 1 juta - Rp. 2,5 juta	54	54%
Rp. 2,5 juta - Rp. 5 juta	13	13%
Rp. 5 juta - Rp. 10 juta	0	0%
≥ Rp. 10 juta	0	0%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer yang sudah diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dikatakan bahwa pendapatan perolehan pendapatan terbanyak pada kisaran Rp. 1 juta- Rp. 2,5 juta hal ini dapat dikatakan wajar karena fokus utama pada sektor ekonomi menengah kebawah. Untuk urutan kedua terdapat pada kisaran angka ≤ Rp. 1 juta perolehan pendapatan tersebut dikarenakan perempuan lebih cenderung bekerja untuk melengkapi atau meringankan penghasilan keluarga.

5. Sektor Ekonomi Anggota

Fokus utama peneliti dalam memilih responden terdapat perwakilan informasi dari setiap sektor ekonomi untuk melihat seberapa pengaruhnya faktor internal terhadap pemenuhan kebutuhan sehingga melakukan pembiayaan. Berikut data mengenai sektor ekonomi yang tersebar:

Tabel 3.2

Sektor Ekonomi Anggota

Sektor Ekonomi	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
Perdagangan	79	79%
Pertanian	3	3%
Industri	1	1%
Konsumtif	0	0%
Jasa	9	9%
Peternakan	4	4%
Perkebunan	1	1%
Kerajinan	3	3%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer yang sudah diolah 2018

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sektor perdagangan paling banyak digunakan sebagai responden yaitu sebanyak 79 orang untuk urutan kedua terdapat pada sektor jasa yaitu sebanyak 9 orang atau pegawai yang memiliki keinginan pembelian cukup tinggi. Peneliti mengusahakan untuk setiap sektor memiliki sampel responden sebagai bentuk tujuan penelitian ini yaitu melihat alasan kenapa pada sektor tersebut minat anggota terlalu sedikit.

D. Analisis Data Statistik

1. Uji Reliabilitas dan Uji Validitas

a. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas diperlukan untuk menguji dan mengetahui sejauh mana kuesioner yang digunakan dan tersebar dapat dipercaya sehingga memberikan hasil yang konsisten atau tidak. Dalam uji analisis ini menggunakan teknik *Alfa Cronbach*. Teknik ini dapat menunjukkan

tingkat stabil responden menjawab tiap pertanyaan dalam kusioner.

Berikut hasil pengujian yaitu:

Tabel 3.4

Uji Reliabilitas *CronbachAlpha* $\geq 0,5$

Variabel	<i>CronbachAlpha</i>	Analisis
Keputusan Pembelian	,557	Reliabel
Pengetahuan	,551	Reliabel
Pendapatan	,562	Reliabel
Persepsi	,573	Reliabel
Religiusitas	,506	Reliabel
Gaya Hidup	,559	Reliabel

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

b. Uji Validitas

Uji validitas diperlukan untuk melihat kelayakan rincian pertanyaan yang ada pada masing-masing variabel. Data statistik dapat dikatakan valid apabila signifikansi data tersebut kurang dari 0,05.

Berikut hasil yang telah diperoleh:

Tabel 3.5

Uji Validitas Y

Variabel	Signifikansi	Analisis
Y1	,000	Valid
Y2	,032	Valid
Y3	,000	Valid
Y4	,000	Valid
Y5	,000	Valid

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan uji tabel diatas dapat diperoleh nilai dari variabel dependen atau keputusan pembelian dengan nilai signifikansi kurang

dari 0,05. Dapat dikatakan juga bahwa setiap rincian pertanyaan pada variabel keputusan pembelian terhadap pembiayaan *murabahah* dalam kuesioner adalah valid dan layak untuk dilanjutkan tahap penelitian berikutnya.

Tabel 4.1

Uji Validitas X1

Variabel	Signifikansi	Analisis
X11	,000	Valid
X12	,000	Valid
X13	,000	Valid
X14	,000	Valid
X15	,000	Valid

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diperoleh bahwa variabel pengetahuan (X1) memiliki nilai signifikansi kurang dari 0,05. Sehingga setiap rincian pertanyaan dari variabel tersebut yaitu valid dan layak untuk dilanjutkan tahap penelitian berikutnya.

Tabel 4.2

Uji Validitas X2

Variabel	Signifikansi	Analisis
X21	,000	Valid
X22	,037	Valid
X23	,000	Valid
X24	,000	Valid
X25	,000	Valid

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diperoleh bahwa variabel pendapatan (X2) memiliki nilai signifikansi kurang dari 0,05. Sehingga setiap rincian pertanyaan dari variabel tersebut yaitu valid dan layak untuk dilanjutkan tahap penelitian berikutnya.

Tabel 4.3

Uji Validitas X3

Variabel	Signifikansi	Analisis
X31	,000	Valid
X32	,003	Valid
X33	,000	Valid
X34	,026	Valid
X35	,000	Valid

Sumber; Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diperoleh bahwa variabel persepsi (X3) memiliki nilai signifikansi kurang dari 0,05 kecuali pada variabel X34. Sehingga setiap rincian pertanyaan dari variabel tersebut yaitu valid dan layak untuk dilanjutkan tahap penelitian berikutnya.

Tabel 4.4

Uji Validitas X4

Variabel	Signifikansi	Analisis
X41	,000	Valid
X42	,000	Valid
X43	,000	Valid
X44	,000	Valid
X45	,000	Valid

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diperoleh bahwa variabel religiusitas (X4) memiliki nilai signifikansi kurang dari 0,05. Sehingga setiap rincian pertanyaan dari variabel tersebut yaitu valid dan layak untuk dilanjutkan tahap penelitian berikutnya.

Tabel 4.5

Uji Validitas X5

Variabel	Signifikansi	Analisis
X51	,000	Valid
X52	,000	Valid
X53	,000	Valid
X54	,000	Valid
X55	,000	Valid

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diperoleh bahwa variabel gaya hidup (X5) memiliki nilai signifikansi kurang dari 0,05. Sehingga setiap rincian pertanyaan dari variabel tersebut yaitu valid dan layak untuk dilanjutkan tahap penelitian berikutnya.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk melihat data yang diuji terdistribusi normal atau sebaliknya. Dalam pengambilan keputusan ada beberapa kriteria yaitu jika signifikansi $> 0,05$ maka data tersebut terdistribusi normal dan jika signifikansi $< 0,05$ maka data tidak terdistribusi normal.

Tabel 5.1
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,19863273
Most Extreme Differences	Absolute	,063
	Positive	,063
	Negative	-,042
Kolmogorov-Smirnov Z		,063
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

a. Test distributionis Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Dari hasil perolehan uji diatas dapat dilihat bahwa nilai signifikansi Kolmogorov Smirnov Z senilai 0,063 yang artinya nilai lebih besar dari $> 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa sampel dari populasi ini terdistribusi normal.

b. Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas digunakan untuk mengetahui keadaan pada variabel independen di suatu model regresi, mengetahui terjadi hubungan linier yang sempurna atau tidak. Hasil regresi terbaik tidak

terdapat multikolonieritas. Tolak ukur mengetahui ada atau tidak masalah multikolonieritas dapat dilihat dari nilai tolerance dan VIF. Jika nilai tolerance $> 0,1$ dan VIF kurang dari 10 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat multikolonieritas.

Tabel 5.2

Uji Multikolonieritas

Variabel	Tolerance	VIF
X1	,828	1,207
X2	,895	1,117
X3	,871	1,148
X4	,815	1,226
X5	,817	1,223

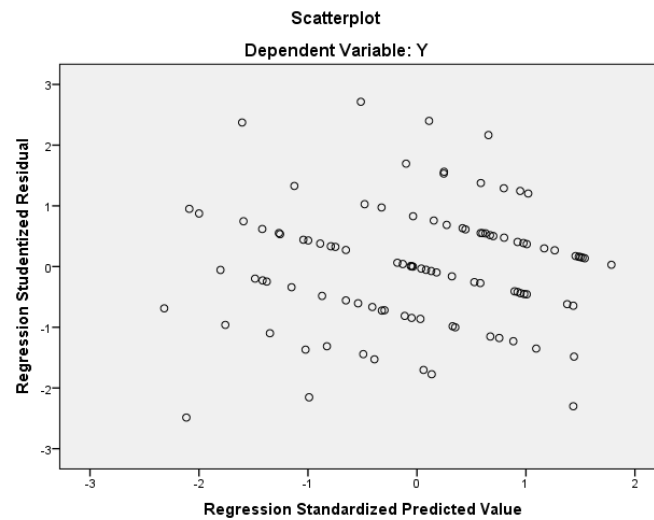
Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil regresi diatas dapat dilihat bahwa nilai Tolerance dari ke empat variabel independen meemiliki nilai $> 0,1$ dan terdapat nilai VIF dari ke empat variabel independen < 10 , dapat disimpulkan bahwa hasil uji regresi tidak menemukan adanya multikolonieritas.

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas diperlukan untuk menguji perbedaan antara variance dari residual pada model regresi. Untuk mengetahui ada atau tidaknya dapat dilihat melalui titik-titik yang terdapat pada scatterplots regresi. Apabila titik-titik tersebut menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y maka regresi tersebut tidak terjadi masalah heterokedastisitas.

Tabel 5.3
Uji Heterokedastisitas



Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil regresi dapat dilihat pada chartscatterplot bahwa titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heterokedastisitas melainkan homokedastisitas.

d. Uji Linieritas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui pengaruh dari variabel-variabel yang ada. Untuk mengetahui terdapat pengaruh atau tidaknya dapat dilihat dari nilai *sig. linierity* jika lebih kecil dari nilai signifikansi 0,05 maka regresi linier dapat dijelaskan dengan variabel yang ada. Pada nilai *sig. deviationfromlinierity* menunjukkan selinier apa

data yang digunakan apabila lebih besar dari signifikansi 0,05 maka regresi linier dapat digunakan untuk menjelaskan variabel yang ada. Bisa juga dengan menggunakan tabel distribusi F 0,05 apabila F hitung lebih kecil dari F tabel maka dapat dikatakan ada hubungan linier secara signifikan antara variabel

Tabel 5.4

Uji Linieritas Pengaruh Y terhadap X1

Variabel	F Hitung	df
Y-X1	1,953	7.91

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah

Berdasarkan hasil uji linieritas diatas dapat dilihat bahwa nilai F hitung sebesar 1,953 diketahui df 7.91 dari tabel distribusi F0,05 ditemukan juga F tabel yaitu 2,11 yang artinya $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel pengetahuan (X1) dengan variabel keputusan pembelian (Y).

Tabel 5.5

Uji Linieritas Pengaruh Y terhadap X2

Variabel	F Hitung	df
Y-X2	1,487	3.95

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil uji linieritas diatas dapat dilihat bahwa nilai F hitung sebesar 1,487 diketahui df 3.95 dari tabel distribusi F0,05 ditemukan juga F tabel yaitu 2,70 yang artinya $F_{hitung} < F_{tabel}$

maka terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel pendapatan (X2) dengan variabel keputusan pembelian (Y).

Tabel 6.1

Uji Linieritas Pengaruh Y terhadap X3

Variabel	F Hitung	df
Y-X3	2,303	4.94

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil uji linieritas diatas dapat dilihat bahwa nilai F hitung sebesar 2,303 diketahui df 4.94 dari tabel distribusi F0,05 ditemukan juga F tabel yaitu 2.47 yang artinya $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel persepsi (X3) dengan variabel keputusan pembelian (Y).

Tabel 6.2

Uji Linieritas Pengaruh Y terhadap X4

Variabel	F Hitung	df
Y-X4	0,381	8.90

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil uji linieritas diatas dapat dilihat bahwa nilai F hitung sebesar 0,381 diketahui df 8.90 dari tabel distribusi F0,05 ditemukan juga F tabel yaitu 2,04 yang artinya $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel religiusitas (X4) dengan variabel keputusan pembelian (Y).

Tabel 6.3**Uji Linieritas Pengaruh Y terhadap X5**

Variabel	F Hitung	df
Y-X5	0,670	11.87

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil uji linieritas diatas dapat dilihat bahwa nilai F hitung sebesar 0,641 diketahui df 11.87 dari tabel distribusi F_{0,05} ditemukan juga F tabel yaitu 1,90 yang artinya $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel gaya hidup (X5) dengan variabel keputusan pembelian (Y). Didukung dengan nilai $SigLinierity_{0,029} < 0,05$ dan $Sig. Deviationfromlinierity_{0,763} > 0,05$ maka dapat dipergunakan untuk menjelaskan pengaruh antara variabel-variabel yang ada.

3. Uji Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda diperlukan agar dapat mengetahui ada pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat.

Tabel 6.4**Uji linier Berganda**

Variabel	B	Beta
Constant	6,996	
X1	-,015	-,018
X2	,226	,207
X3	,304	,243

X4	,056	,090
X5	,045	,102

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil output di atas didapatkan hasil regresi berikut ini :

$$Y = 6,996 - 0,15 X_1 + 0,226 X_2 + 0,304 X_3 + 0,056 X_4 + 0,045 X_5 + e$$

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + e$$

Berdasarkan persamaan di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Konstanta senilai = 6,996 yang artinya apabila nilai X_1 , X_2 , X_3 , X_4 , dan $X_5 = 0$ maka $y = 6,996$
- b. Koefisien regresi pada variabel pengetahuan senilai -0,015. Artinya arah pengaruh berlawanan atau bertolak belakang, jika nilai koefisien dari hasil regresi memiliki nilai negatif berarti apabila variabel pengetahuan mengalami kenaikan satu maka variabel Y turun sebesar 0,15.
- c. Koefisien regresi pada variabel pendapatan senilai 0,226. Artinya mempunyai pengaruh searah, jika nilai koefisien dari hasil regresi memiliki nilai positif maka apabila variabel pendapatan mengalami kenaikan satu maka variabel Y naik sebesar 0,226.
- d. Koefisien regresi pada variabel persepsi senilai 0,304. Artinya pengaruh searah, jika nilai koefisien dari hasil regresi memiliki nilai positif maka apabila variabel persepsi mengalami kenaikan satu maka variabel Y naik sebesar 0,304.

- e. Koefisien regresi pada variabel religiusitas senilai 0,056. Artinya pengaruh searah, jika nilai koefisien dari hasil regresi memiliki nilai positif maka apabila variabel religiusitas mengalami kenaikan satu maka variabel Y naik sebesar 0,056.
- f. Koefisien regresi pada variabel gaya hidup senilai 0,045. Artinya mempunyai pengaruh searah, jika nilai koefisien dari hasil regresi memiliki nilai positif maka apabila variabel gaya hidup mengalami kenaikan satu maka variabel Y naik sebesar 0,045.

4. Uji Hipotesis

a. Uji t_{test} (Uji Signifikansi Parsial)

Uji t dibutuhkan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel dependen secara parsial signifikan atau tidak. Tolak ukur signifikansi yang digunakan dalam uji t yaitu 0,05. Apabila hasil dari pengujian variabel dependen nilai signifikansinya $< 0,05$ maka hipotesis nol ditolak, itu artinya variabel dependen berpengaruh terhadap variabel independen.

Tabel 6.5

Uji t_{test}

Variabel	B	T	Sig
Constant	6,996	2,705	,008
X1	-,015	-,172	,864
X2	,226	2,075	,041
X3	,304	2,400	,018
X4	,056	,861	,392
X5	,045	,974	,333

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah

Berdasarkan hasil pengujian diatas maka dapat dijelaskan tingkat signifikansinya sebagai berikut:

- a. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh nilai t hitung sebesar $-0,15 < t_{\text{tabel}} 1,989$ dan nilai signifikansi $0,864 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak, yang artinya pengetahuan (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
- b. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh nilai t hitung sebesar $2,075 > t_{\text{tabel}} 1,989$ dan nilai signifikansi $0,041 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_2 diterima, yang artinya pendapatan (X1) berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian (Y).
- c. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh nilai t hitung sebesar $2,400 > t_{\text{tabel}} 1,989$ dan nilai signifikansi $0,018 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_3 diterima, yang artinya persepsi (X1) tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).
- d. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh nilai t hitung sebesar $0,861 < t_{\text{tabel}} 1,989$ dan nilai signifikansi $0,392 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_4 ditolak, yang artinya religiusitas (X1) tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian (Y).

e. Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh nilai t hitung sebesar $0,974 < t \text{ tabel } 1,989$ dan nilai signifikansi $0,333 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_5 ditolak, yang artinya gaya hidup (X1) tidak berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian (Y).

Kesimpulan dari hasil pengujian ini yang berarti bahwa hanya satu variabel yang berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap keputusan pembelian yaitu variabel pendapatan.

b. Uji F_{test} (Uji Signifikansi Simultan)

Uji ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen mempengaruhi bersama-sama. Tolak ukur signifikan pada uji F yaitu $0,05$. Jika nilai signifikansi $<$ maka hipotesis nol ditolak dan hipotesis satu diterima, kesimpulannya variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 7.1

Uji F_{test}

df	F	Sig.
5.94	3,665	0,004

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Berdasarkan hasil output di atas dapat dilihat bahwa uji F pada tabel ANNOVA diperoleh nilai signifikansi $0,004$ yang artinya lebih kecil dari pada $0,05$ maka hipotesis nol ditolak, kesimpulannya variabel

pengetahuan, pendapatan, persepsi, religiusitas, dan gaya hidup secara bersama-sama berpengaruh pada keputusan pembelian.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Analisa ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil analisa dapat dilihat pada tabel model summary pada nilai Adjusted R Square sebagai berikut:

Tabel 7.2

Uji Koefisien Determinan (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,404 ^a	,163	,119	1,230

a. Predictors: (Constant), X5, X3, X2, X1, X4

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil uji SPSS yang sudah diolah 2018

Dari hasil uji koefisien determinan dapat di lihat tabel di atas hasil nilai memperoleh ,119. Maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh dari variabel independen yaitu 11,9% sedangkan sisanya 88,1% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti seperti kebutuhan yang lebih dominan karena pemilihan sampel terbanyak pada sektor perdagangan sebagai kebutuhan modal usaha. Alasan pemilihan pada Adjusted R Square karena memiliki tujuan untuk menggeneralisasikan populasi yang lebih luas dengan pengambilan random dari populasi yang

ditetapkan memiliki subjek yang banyak dan terdapat variabel bebas yang lebih banyak.

E. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Pengetahuan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pembiayaan *Murabahah*

Dari hasil analisis regresi diperoleh nilai t hitung sebesar $-0,15 < t$ tabel $1,989$ dan nilai signifikansi $0,864 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak, yang artinya pengetahuan (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Berdasarkan hipotesis pertama mengenai pengetahuan berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian pembiayaan *murabahah* ditolak. Hal ini didukung oleh akta peneliti lapangan. Pengetahuan merupakan pengenalan informasi yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Berikut hasil yang diperoleh lapangan:

- 1) Pengetahuan nasabah mengenai pembiayaan *murabahah* yang kurang jelas dan hanya berdasarkan informasi orang.
- 2) Bahasa komunikasi dari pihak marketing yang menawarkan sulit dipahami dalam menjelaskan teknis sehingga nasabah susah untuk menerima informasi tersebut.
- 3) Serta tingkat pendidikan nasabah pembiayaan *murabahah* yang cukup rendah dengan mayoritas lulusan SMP 63 orang sehingga sulit memahami perihal teknis dalam pembiayaan *murabahah*.

2. Pengaruh Pendapatan Terhadap Keputusan Pembelian pada Pembiayaan *Murabahah*

Dari hasil uji t hitung sebesar $2,075 > t$ tabel $1,989$ dan nilai signifikansi $0,041 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_2 diterima, yang artinya pendapatan (X1) berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini didukung dengan penelitian dilapangan, yaitu:

- 1) Tingkat tinggi dan rendahnya pendapatan uang atau upah bisa dilihat dari jenis profesi yang dijalani dan dapat mempengaruhi perilaku dalam pembelian produk pembiayaan *murabahah*.
- 2) Pendapatan yang diterima nasabah lebih cenderung pada angka 1 juta – 2,5 juta yang berarti masuk kedalam kategori UMR pada sektor ekonomi menengah kebawah.
- 3) Dengan adanya pendapatan yang minimum maka dapat dilihat bahwa mayoritas nasabah berani melakukan pembiayaan *murabahah* untuk memenuhi kebutuhan maupun keinginan dikarenakan nilai pendapatan tidak dapat menutupi biaya tersebut.

3. Pengaruh Persepsi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pembiayaan *Murabahah*

Dari hasil regresi uji t hitung sebesar $2,400 > t$ tabel $1,989$ dan nilai signifikansi $0,018 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_3 diterima, yang artinya persepsi (X1) tidak berpengaruh positif

signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini didukung dengan hasil penelitian lapangan:

- 1) Dari pandangan nasabah pembiayaan *murabahah* mengenai mudahnya melakukan pembiayaan pada bank syariah termasuk dalam proses administrasi menjadi landasan mengapa minat cukup tinggi.
- 2) Mayoritas nasabah menjawab dikarenakan kemudahan dalam pencairan dana dan sistem angsuran yang bisa setiap hari sehingga lebih memudahkan dalam melakukan aktivitas pekerjaan terutama pada sektor ekonomi yang padat.
- 3) Berdasarkan respon positif dari nasabah lain juga menguatkan keputusan pembelian terhadap pembiayaan *murabahah*.

4. Pengaruh Religiusitas Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pembiayaan *Murabahah*

Hasil uji regresi menyatakan nilai t hitung sebesar 0,861 < t tabel 1,989 dan nilai signifikansi 0,392 > 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_4 ditolak, yang artinya religiusitas (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini didukung hasil penelitian lapangan:

- 1) Berdasarkan tingkat mayoritas nasabah beragama islam masih kurangnya tingkat keislaman atau pemahaman lebih dalam tentang syariat sehingga tidak mempengaruhi label agama pada bank syariah.

- 2) Pada sebagian nasabah membedakan pada urusan ekonomi maupun kegiatan bermasyarakat dengan agama atau biasa disebut dengan islam sekuler.

5. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pembiayaan *Murabahah*

Dapat diketahui melalui hasil regresi diperoleh nilai t hitung sebesar $0,974 < t \text{ tabel } 1,989$ dan nilai signifikansi $0,333 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_5 ditolak, yang artinya gaya hidup (X1) tidak berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini didukung dengan hasil penelitian dilapangan:

- 1) Keputusan pembelian nasabah lebih didasarkan kepada karena faktor kebutuhan modal usaha dan pribadi tidak dengan keinginan untuk membeli diluar kebutuhan.
- 2) Untuk nasabah pada sektor jasa baik pegawai melakukan pembiayaan untuk memenuhi keinginan pembelian barang mahal. Diikuti dengan kecukupan upah yang tidak memungkinkan untuk membeli barang seusai dengan keinginan.

6. Klasifikasi Ekonomi

Data yang diperoleh dari tabel 3.2 pada sektor ekonomi anggota dapat dilihat bahwa frekuensi terbanyak dari sampel yang digunakan ada pada sektor perdagangan. Berdasarkan hasil angket (kuesioner) dan interview lebih mendalam mendapatkan hasil untuk variabel gaya hidup terdapat korelasi terhadap sektor jasa yang berprofesi sebagai pegawai

untuk melakukan pembiayaan *murabahah* karena faktor keinginan atau gaya hidup seperti membeli perniagaan emas, sebagai perilaku konsumtif melakukan pembelian diluar kebutuhan maka gaya hidup. Tetapi dari jumlah sampel yang digunakan pada sektor jasa yaitu hanya sekitar 9% dari total 100% sektor ekonomi tidak dapat mewakili hasil dari analisis hipotesis yang menjelaskan variabel gaya hidup tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada pembiayaan *murabahah*.

Pada sektor perdagangan variabel pendapatan berpengaruh secara signifikan sebanding dengan mayoritas sampel digunakan pada sektor perdagangan yaitu sebesar 79% dari total 100% sektor ekonomi. Perputaran arus modal usaha yang dilakukan untuk pembelian pembiayaan *murabahah*, pendapatan yang diperoleh mempengaruhi besar nominal pembiayaan yang akan dilakukan oleh nasabah sektor perdagangan sebagai pemenuhan modal usaha. Pada variabel persepsi memiliki hubungan dengan sektor perdagangan dimana fokus penelitian pada wilayah pasar dengan tingkat nasabah paling banyak diikuti respons positif nasabah mengenai pembiayaan *murabahah* BMT BIF Cabang Gamping lebih menguatkan pandangan nasabah lain untuk melakukan pembiayaan *murabahah*. Sektor lain pada pengambilan sampel seperti pertanian, industri, peternakan, perkebunan, dan kerajinan dalam keputusan melakukan pembiayaan *murabahah* di dasari faktor kebutuhan pokok dan rumah tangga.