



TINGKAT PEMAHAMAN NASABAH TENTANG AKAD MURABAHAH DAN PENGARUHNYA TERHADAP MINAT BERINVESTASI DI BANK SYARIAH

Suharta^{✉1}, Umi Khusnul Khotimah², Hidayat³, Taufiq Ramadhan⁴

Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta^{1,2,3}

STAI Darunnajah Jakarta⁴

Abstract

Indonesian people's understanding of murabahah products in Islamic banks is still uneven. In January 2020, the Murabahah contract had the largest portion in Indonesian Islamic banking, which was around 58%, while the musyarakah contract was 39.5% and the mudharabah contract was 2.5%. The main problem in this study is how high the level of understanding of Bank Syariah Mandiri and BTN Syariah Serang customers on murabahah buying and selling, and whether the level of customer understanding can affect investment in Bank Syariah Mandiri and BTN Syariah bank Serang Banten. The author collected primary data with field research with a quantitative descriptive approach, with a questionnaire to 100 customers of Bank Syariah Mandiri and Bank BTN Syariah Serang Banten. The results of this study show: First, customers of Bank Syariah Mandiri Serang have an understanding level of 97.4%, while customers of BTN Syariah Bank Serang have an understanding level of 95.2%. Second, the opinion of customers who think that the level of understanding can affect the interest in investing in Islamic banks is 93.8% for Mandiri Syariah Bank customers, and BTN Syariah Bank customers are 95.3%.

Keywords: Murabahah, Investment, Islamic Bank

Abstrak

Pemahaman masyarakat Indonesia tentang produk *murabahah* di Bank Syariah masih belum merata. Di Januari 2020 Akad *Murabahah* memiliki porsi terbesar di perbankan syariah Indonesia yaitu sekitar 58%, sementara akad *musyarakah* sebesar 39,5% dan akad *mudharabah* sebesar 2,5%. Pokok permasalahan pada penelitian ini adalah seberapa tinggi tingkat pemahaman nasabah Bank Syariah Mandiri dan Bank BTN Syariah Serang terhadap jual beli *murabahah*, serta apakah tingkat pemahaman nasabah bisa berpengaruh terhadap investasi di Bank Syariah Mandiri dan bank BTN Syariah Serang Banten. Penulis mengumpulkan data primer dengan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan *deskriptif kuantitatif*, dengan kuesioner terhadap 100 nasabah Bank Syariah Mandiri dan Bank BTN Serang Banten. Hasil penelitian ini menunjukkan: *Pertama*, nasabah Bank Syariah Mandiri Serang memiliki tingkat pemahaman sebesar 97,4%, sedangkan nasabah Bank BTN Syariah Serang memiliki tingkat pemahaman sebesar 95,2%. *Kedua*, Pendapat nasabah yang berpendapat bahwa tingkat pemahaman bisa mempengaruhi minat berinvestasi di Bank Syariah sebesar 93,8% untuk nasabah Bank Syariah Mandiri, dan nasabah Bank BTN Syariah sebesar 95,3%.

Kata kunci: Murabahah, Investasi, Bank Syariah

PENDAHULUAN

Mayoritas penduduk Indonesia adalah beragama Islam. Namun masih sangat sedikit masyarakat yang mempunyai rekening Bank Syariah, dan melakukan akad pembiayaan dengan memakai pembiayaan *murabahah*. Hal ini kemungkinan karena pengetahuan dan pemahaman tentang pembiayaan *murabahah* masih sangat rendah.

Dengan meningkatnya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *murabahah*, diharapkan minat masyarakat memakai produk *murabahah* semakin meningkat, serta meningkatkan akad-akad lain seperti *mudharabah* dan asuransi syariah sehingga dapat meningkatkan investasi syariah di perbankan syariah.

Mohamad Heykal mengatakan bahwa pemahaman masyarakat Indonesia tentang produk Bank Syariah masih belum merata (Heykal, 2014). Pemahaman terhadap Bank Syariah masih terdapat perbedaan yang signifikan antara masyarakat yang bekerja di perbankan Syariah dengan masyarakat yang di luar perbankan syariah. Bahkan pemahaman karyawan yang bekerja di perbankan Syariah masih belum merata. Terdapat pemahaman yang belum seragam sebesar 70% yang berkaitan dengan produk pembiayaan Syariah (Heykal, 2014).

Dalam kehidupan sehari-hari masih ada masyarakat yang menganggap sama antara Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Konvensional dengan pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah. Masyarakat memilih akad pembiayaan di Bank Konvensional dari pada di Bank Syariah, karena menganggap Bank Syariah cenderung mahal (Hidayatullah & Thantawi, 2017).

Anita Rahmawati mengatakan bahwa persepsi terhadap produk Bank Syariah tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan produk Bank Syariah (Rahmawaty, 2014). Pada studi kasus di BNI Syariah Semarang. Studi ini hanya terbatas kepada nasabah Bank BNI Syariah di Semarang, maka pendapat ini mungkin saja tidak dapat digeneralisir untuk nasabah Bank Syariah lainnya, dan untuk wilayah lainnya yang memiliki tingkat budaya serta lingkungan bisnis yang berbeda.

Penyaluran pembiayaan Bank Syariah dengan akad *murabahah* per Januari 2020 tercatat sebesar 122,51 Triliun rupiah. Akad *murabahah* ini memiliki porsi terbesar yakni sekitar 60%. Sementara portofolio pembiayaan akad *mudharabah* sebesar 5,5 Triliun rupiah (=2,5%) dan akad pembiayaan *musyarakah* sebesar 83 Triliun rupiah (=39,5%) (OJK, 2020).

Definisi Bank Syariah menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008, Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (UU Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, 2008).

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Adakalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat, muncullah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank (Martono, 2002).

Sebagaimana diketahui bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Undang-Undang Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, UU No. 10 Tahun 1998, 1998). Demikian pentingnya peranan perbankan di dalam kehidupan masyarakat, sehingga setiap kegiatan masyarakat tidak lepas dari peranan dan fungsi dari perbankan tersebut.

Peneliti memandang perlu meneliti ini karena KPR berbasis syariah masih sepi peminat (Elisa Valenta SAri, 2016). Pangsa pasar Bank Syariah dalam pembiayaan

perumahan hanya sekitar 5% dari total pembiayaan perumahan. Masyarakat masih menganggap pembiayaan melalui prinsip syariah lebih mahal dibandingkan dengan bank konvensional.

Pemilihan lokasi penelitian di Bank BTN Syariah dan Bank Syariah Mandiri Serang Banten karena di bank tersebut menjadi tolak ukur produk pembiayaan *murabahah* di Provinsi Banten. Masyarakat Serang Banten masih memiliki budaya Islam yang masih kuat sejak masa Kerajaan Islam masuk di daerah Serang yang dipimpin oleh Sultan Ageng Tirtayasa. Bank Syariah Mandiri dan Bank Tabungan Syariah juga merupakan Bank BUMN syariah dengan omset terbesar di Indonesia. Total aset BSM tahun 2019 sebesar 112,29 Triliun Rupiah (Syariah, 2019). Dan total aset BTN syariah tahun 2019 adalah sebesar 311,78 Triliun rupiah (Syariah, 2019).

Maka dari itu, Diperlukan juga penelitian lebih lanjut untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif mengenai penggunaan produk syariah. Dengan meningkatkan pemahaman dan minat masyarakat, diharapkan investasi syariah di perbankan syariah dapat meningkat secara signifikan.

METODE PENELITIAN

Untuk mencapai tujuan penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian lapangan (*field Research*), untuk mendapatkan data-data terkait materi penelitian ini dengan cara melakukan kuesioner kepada nasabah di Bank BTN Syariah dan Bank Syariah Mandiri Serang Banten.

Pada penelitian ini menggunakan jenis deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk memberikan penjelasan secara terperinci tentang bagaimana persepsi masyarakat Kota Serang terhadap skim pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah. Teknik pengumpulan data menggunakan metode kuisioner yaitu metode untuk mempelajari perilaku, karakteristik, pendapat dan tanggapan dari responden di mana akan disusun dalam dua bagian yaitu:

1. Pertanyaan umum seputar pengetahuan tentang Bank Syariah, dimana dari setiap item pertanyaan disusun berdasarkan variabel-variabel yang dipakai guna mempelajari bagaimana pemahaman nasabah tentang *murabahah*.
2. Pertanyaan spesifik, dimana seluruh item pertanyaan kepada responden untuk mengetahui bagaimana pengaruhnya terhadap investasi pada KPR Syariah.

Data sekunder pada penelitian ini didapat dengan cara melakukan wawancara secara langsung kepada beberapa pihak terkait yang berkompeten untuk mendukung penelitian ini, untuk itu peneliti mengambil sumber dari Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri (BSM) cabang Serang dan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah di Serang serta didukung dengan beberapa data lainnya.

Metode pengelolaan dan analisi data diolah dengan beberapa metode, yang pertama yaitu menggunakan metode Statistik Deskriptif. Statistik Deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiono, 2018).

Untuk menghitung persentase suatu jawaban dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

P = Persentase

F = Frekuensi dari setiap jawaban yang telah menjadi pilihan responden

N = Jumlah responden

Dilanjutkan dengan metode Skala *Likert*, Skala *Likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiono, 2018).

Dengan skala *Likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala *Likert* mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif, yang dapat berupa kata-kata antara lain:

Tabel 1. Skala *Likert*

Nilai	Kriteria
5	Sangat Setuju
4	Setuju
3	Ragu-Ragu
2	Tidak Setuju
1	Sangat Tidak Setuju

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Tingkat Pemahaman Nasabah Tentang Akad *Murabahah* di Bank BTN Syariah dan Bank Syariah Mandiri Cabang Serang Banten

1. Karakteristik Koresponden

Tabel 1.1. Karakteristik responden (BSM Serang)

Karakteristik	Uraian	Jumlah	Prosentase (%)
Jenis Kelamin	Laki2	30	60
	Perempuan	20	40
Usia	< 20 tahun	4	8
	21-30 tahun	10	20
	31 - 40 tahun	29	58
	41 - 50 tahun	5	10
	>51 tahun	2	4
Pendidikan	SD/SMP	2	4
	SMA	15	30
	Diploma/Sarjana	33	66
Pekerjaan	Pelajar/Mahasiswa	6	12
	PNS	7	14
	Guru/Dosen	4	8
	Pegawai Swasta	33	66
	Wiraswasta	6	12
	Lainnya	4	8

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa Nasabah BSM Serang mayoritas laki-laki (60%) perempuan 40%. Usia yang terbanyak adalah usia 31 - 40 tahun mencapai 58% diikuti oleh usia 21 - 30 tahun mencapai 20%, usia 41-50 tahun sebanyak 10%, usia di bawah 20 tahun sebanyak 8 persen dan yang paling sedikit adalah nasabah dengan usia di atas 51 tahun yaitu hanya 4%.

Dari segi Pendidikan ternyata mayoritas nasabah BSM Serang adalah Diploma dan Sarjana mencapai 66%, sedangkan lulusan SMA 30% dan nasabah yang berpendidikan SD/SMP hanya 4%. Untuk kategori jenis pekerjaan mayoritas nasabah BSM ternyata pegawai swasta mencapai 66%, disusul PNS

(14%) sedangkan untuk pelajar/mahasiswa serta wiraswasta masing-masing 12% dan untuk pekerjaan lainnya hanya terdapat 8%.

Tabel 1.2. Karakteristik responden (BTN Syariah Cabang Serang)

Karakteristik	Uraian	Jumlah	Prosentase (%)
Jenis Kelamin	Laki2	13	26
	Perempuan	37	74
Usia	< 20 tahun	0	0
	21-31 tahun	24	48
	31 - 40 tahun	21	42
	41 - 50 tahun	5	10
	>51 tahun	0	0
Pendidikan	SD/SMP	0	0
	SMA	14	28
	Diploma/Sarjana	36	72
Pekerjaan	Pelajar/Mahasiswa	1	2
	PNS	8	16
	Guru/Dosen	5	10
	Pegawai Swasta	22	44
	Wiraswasta	7	14
	Lainnya	7	14

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa Nasabah Bank Tabungan Negara Syariah Serang mayoritas perempuan (74%) sedangkan laki-laki sebesar 26%. Usia yang terbanyak adalah usia 21 – 30 tahun mencapai 48% diikuti oleh usia 31 – 40 tahun mencapai 42%, usia 41-50 tahun sebanyak 10%, dan usia di bawah 20 tahun dan usia di atas 50 tahun tidak ada (=0%). Dari segi Pendidikan ternyata mayoritas nasabah BTN Syariah Serang adalah Diploma dan Sarjana mencapai 72%, sedangkan lulusan SMA 28% dan nasabah yang berpendidikan SD/SMP tidak ada (=0%). Untuk kategori jenis pekerjaan mayoritas nasabah BSM ternyata pegawai swasta mencapai 44%, disusul PNS (16%) sedangkan Guru/dosen sebesar 10%, untuk wiraswasta dan pekerjaan lainnya masing-masing 14% sementara untuk nasabah pelajar dan mahasiswa hanya sebesar 2%.

2. Hasil Analisa Data Analisa Skala *Likert*, Pengetahuan tentang *Murabahah*

Tabel 2.1. Pemahaman nasabah BSM terhadap Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M = \Sigma F(x) / N$
1	SS	40	5	200	93,7	$M = 239/50$ = 4,78
2	S	9	4	36	15,1	
3	N	1	3	3	1,2	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		239	100	

Keterangan :

- M = nilai penafsiran
 F = jumlah nasabah
 (x) = skor/nilai
 Fx = Perkalian dari jumlah nasabah dan skor / nilai
 F = jumlah nasabah
 $\Sigma F(x)$ = Jumlah keseluruhan dari nilai/skor nasabah
 N = jumlah total nasabah

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap penghalalan jual beli dan pengharaman riba pada BSM Serang yang sangat mengetahui sebanyak 40 orang (92%), sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 9 orang (7,4%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 nasabah (0,6%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,78$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat mengetahui tentang penghalalan jual beli dan pengharaman riba.

Tabel 2.2. Pemahaman nasabah BTN Syariah terhadap Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	32	5	160	70,2	$M = 228/50$
2	S	16	4	64	28,1	$= 4,56$
3	N	1	3	3	1,3	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	1	1	1	0,4	
Jumlah		50		228	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap penghalalan jual beli dan pengharaman riba pada BTN Syariah Serang yang sangat mengetahui sebanyak 32 orang (70,2%), sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 16 orang (28,1%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 nasabah (1,3%), nasabah yang sama sekali tidak tahu sebesar 1 orang (0,4%) Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,56$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat mengetahui tentang penghalalan jual beli dan pengharaman riba.

Tabel 2.3. Pengetahuan nasabah BSM Serang terhadap pembiayaan *murabahah* adalah salah satu jenis akad sesuai yang sesuai syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	25	5	125	55,8	$M = 224/50$ $= 4,48$
2	S	24	4	96	42,9	
3	N	1	3	3	1,3	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		224	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap pemberian *murabahah* adalah salah satu akad yang sesuai Syariah pada BSM Serang yang sangat mengetahui sebanyak 25 orang (55,8%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 24 orang (42,8%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 nasabah (1,3%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,48$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat mengetahui tentang pemberian *murabahah* adalah salah satu akad yang sesuai syariah.

Tabel 2.4. Pengetahuan nasabah BTN Syariah Serang terhadap pemberian *murabahah* adalah salah satu jenis akad sesuai yang sesuai syariah

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	21	5	105	47,7	$M= 220/50$ $= 4,40$
2	S	28	4	112	50,9	
3	N	1	3	3	1,4	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		220	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap pemberian *murabahah* adalah salah satu akad yang sesuai Syariah pada BTN Syariah Serang yang sangat mengetahui sebanyak 21 orang (47,7%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 28 orang (50,8%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 nasabah (1,4%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,40$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Tabungan Negara Syariah Serang mengetahui tentang pemberian *murabahah* adalah salah satu akad yang sesuai syariah.

Tabel 2.5. Pengetahuan nasabah BSM Serang terhadap Jual Beli sistem *murabahah* adalah halal.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	32	5	160	69,3	$M = 231/50$ $= 4,62$
2	S	17	4	68	29,4	
3	N	1	3	3	1,3	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		231	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap jual beli sistem *murabahah* adalah halal pada BSM Serang yang sangat mengetahui sebanyak 32 orang (69,3%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 17 orang (29,4%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 nasabah (1,3%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria

penafsiran sebesar $M= 4,62$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* adalah salah satu akad yang sesuai syariah.

Tabel 2.6. Pengetahuan nasabah BTN Syariah Serang terhadap Jual Beli sistem *murabahah* adalah halal.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	22	5	110	49,8	$M = 221/50$ $= 4,42$
2	S	27	4	108	48,9	
3	N	1	3	3	1,3	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		221	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap jual beli sistem *murabahah* adalah halal pada BTN Syariah Serang yang sangat mengetahui sebanyak 22 orang (49,8%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 27 orang (48,9%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 nasabah (1,3%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,42$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* adalah salah satu akad yang sesuai syariah.

Tabel 2.7. Pengetahuan nasabah BSM Serang terhadap Jual Beli sistem *murabahah* adalah Bank mengambil margin dijelaskan ke nasabah di awal akad

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	28	5	140	63,3	$M = 221/50$ $= 4,42$
2	S	15	4	60	27,2	
3	N	7	3	21	9,5	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		221	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap jual beli sistem *murabahah* adalah Bank mengambil margin dijelaskan ke nasabah di awal akad pada BSM Serang yang sangat mengetahui sebanyak 28 orang (63,3%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 15 orang (27,2%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 7 nasabah (9,5%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,42$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat mengetahui tentang jual beli sistem *murabahah* adalah Bank mengambil margin dijelaskan ke nasabah di awal akad.

Tabel 2.8. Pengetahuan nasabah BTN Syariah Serang terhadap jual beli sistem *murabahah* adalah Bank mengambil margin dijelaskan ke nasabah di awal akad.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	M= $\Sigma F(x) / N$
1	SS	16	5	80	37,6	$M = 213/50$ $= 4,26$
2	S	31	4	124	58,2	
3	N	3	3	9	4,2	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		213	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap jual beli sistem *murabahah* adalah Bank mengambil margin dijelaskan ke nasabah di awal akad pada BTN Syariah Serang yang sangat mengetahui sebanyak 16 orang (37,6%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 31 orang (58,2%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 3 nasabah (4,2%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,26$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* adalah salah satu akad yang sesuai syariah.

Tabel 2.9. Pengetahuan nasabah BSM Serang terhadap Pembiayaan dengan Sistem Konvensional adalah riba.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	M= $\Sigma F(x) / N$
1	SS	23	5	115	53,3	$M = 216/50$ $= 4,32$
2	S	20	4	80	37,0	
3	N	7	3	21	9,7	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		216	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap pembiayaan dengan sistem konvensional adalah riba pada BSM Serang yang sangat mengetahui sebanyak 23 orang (53,3%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 20 orang (37,0%) serta nasabah yang ragu-ragu sebanyak 7 nasabah (9,7%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,32$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat mengetahui tentang pembiayaan dengan sistem konvensional adalah riba.

Tabel 2.10. Pengetahuan nasabah BTN Syariah Serang terhadap Pembiayaan dengan Sistem Konvensional adalah riba.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M = \sum F(x) / N$
1	SS	18	5	90	43,9	$M = 205/50$ $= 4,10$
2	S	21	4	84	41,0	
3	N	9	3	27	13,2	
4	TS	2	2	4	1,9	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		205	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pengetahuan responden terhadap pembiayaan dengan sistem konvensional adalah riba pada BTN Syariah Serang yang sangat mengetahui sebanyak 18 orang (43,9%) sedangkan nasabah yang mengetahui sebanyak 21 orang (41,0%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 9 nasabah (13,2%) serta nasabah yang tidak mengetahui hanya 2 orang (1,9%) saja. Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M = 4,10$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang mengetahui tentang pembiayaan dengan sistem konvensional adalah riba.

Dari Tabel 4.2.1 sampai dengan Tabel 4.2.10 di atas dapat kita hitung rata-rata responden BSM tentang tingkat pemahaman *murabahah* adalah yaitu nasabah yang sangat mengetahui sebesar $(93,7 + 55,8 + 69,3 + 63,3 + 53,3) / 5 = 67,1\%$, nasabah yang mengetahui sebesar $(15,1 + 42,9 + 29,4 + 27,2 + 37,0) / 5 = 30,3\%$ nasabah yang ragu-ragu sisanya yaitu sebesar 2,6% sedangkan nasabah yang tidak tahu dan nasabah sangat tidak tahu 0%.

Sedangkan rata-rata responden BTN Syariah tentang tingkat pemahaman *murabahah* adalah; nasabah yang sangat mengetahui $= (70,2 + 47,7 + 49,8 + 37,6 + 43,9) / 5 = 49,8\%$ nasabah yang mengetahui $= (28,1 + 50,9 + 48,9 + 58,2 + 41) / 5 = 45,4\%$, nasabah yang ragu-ragu sebesar 4,4% sedangkan nasabah yang tidak paham sebesar 0,4% dan nasabah sangat tidak paham 0%.

Dengan demikian jelaslah bahwa tingkat pemahaman nasabah Bank Syariah Mandiri Serang Banten terhadap akad *murabahah* sangat tinggi yaitu mencapai 97,4% sedangkan sisanya ragu-ragu. Tingkat pemahaman nasabah Bank Tabungan Negara Syariah Serang Banten sangat tinggi yaitu mencapai 95,2% sisanya ragu-ragu dan tidak paham.

B. Analisis Pengaruhnya Terhadap Minat Berinvestasi di Bank BTN Syariah dan Bank Syariah Mandiri Cabang Serang Banten

- Hasil Analisa Data, Analisa Skala *Likert*, Pengaruh terhadap Investasi di Bank Syariah

Tabel 3.1. Pendapat nasabah BSM Serang tentang pemilihan jual beli system *murabahah* yang halal dan sesuai Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M = \sum F(x) / N$
1	SS	25	5	125	55,6	$M = 225/50$ $= 4,5$
2	S	25	4	100	44,4	
3	N	0	3	0	0	

4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		225	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap pemilihan jual beli system *murabahah* yang halal dan sesuai Syariah pada BSM Serang yang sangat memilih sebanyak 25 orang (55,5%) sedangkan nasabah yang memilih sebanyak 25 orang (44,4%) serta nasabah yang ragu-ragu, tidak tahu dan sangat tidak tahu sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,5$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat memilih jual beli dengan sistem *murabahah* karena halal dan sesuai syariah.

Tabel 3.2. Pendapat nasabah BTN Syariah Serang tentang pemilihan jual beli system *murabahah* yang halal dan sesuai Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	23	5	115	51,8	$M = 222/50$ $= 4,44$
2	S	26	4	104	46,8	
3	N	1	3	3	1,4	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		222	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap pemilihan jual beli system *murabahah* yang halal dan sesuai Syariah pada BTN Syariah Serang yang sangat memilih sebanyak 23 orang (51,8%) sedangkan nasabah yang memilih sebanyak 26 orang (46,8%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 orang (1,4%) sedangkan, nasabah yang tidak memilih dan sangat tidak memilih sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,44$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang sangat memilih jual beli dengan sistem *murabahah* karena halal dan sesuai syariah.

Tabel 3.3. Pendapat nasabah BSM Serang tentang akan meninggalkan KPR konvensional karena mengandung riba.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	22	5	110	52,1	$M = 211/50$ $= 4,22$
2	S	17	4	68	32,2	
3	N	11	3	33	15.7	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		211	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap akan meninggalkan KPR konvensional karena mengandung riba pada BSM Serang yang sangat akan meninggalkan sebanyak 22 orang (52,1%) sedangkan nasabah yang akan meninggalkan sebanyak 17 orang (32,2%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 11 orang (15,7) dan yang tidak akan meninggalkan dan sangat tidak akan meninggalkan sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M=4,5$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat akan meninggalkan KPR konvesional karena mengandung riba.

Tabel 3.4. Pendapat nasabah BTN Syariah Serang tentang akan meninggalkan KPR konvensional karena mengandung riba.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	19	5	95	45,0	$M = 211/50$ $= 4,22$
2	S	24	4	96	45,5	
3	N	6	3	18	8,5	
4	TS	1	2	2	1,0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		211	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap akan meninggalkan KPR konvensional karena mengandung riba pada BTN Syariah Serang yang sangat akan meninggalkan sebanyak 19 orang (45%) sedangkan nasabah yang akan meninggalkan sebanyak 24 orang (45,5%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 6 orang (8,5%) dan, nasabah yang tidak akan meninggalkan sebanyak 1 orang (1%) serta nasabah yang sangat tidak akan meninggalkan sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M=4,22$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang akan meninggalkan KPR konvesional karena mengandung riba.

Tabel 3.5. Pendapat nasabah BSM Serang terhadap tingkat pemahaman nasabah tentang akad *murabahah* yang tinggi akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	24	5	120	56,3	$M = 213/50$ $= 4,26$
2	S	17	4	68	31,9	
3	N	7	3	21	9,9	
4	TS	2	2	4	1,9	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		213	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap tingkat pemahaman akad *murabahah* yang tinggi akan meningkatkan investasi Bank pada BSM Serang yang sangat setuju sebanyak 24 orang (56,3%) sedangkan nasabah yang setuju sebanyak 17 orang (31,9%),

nasabah yang ragu-ragu sebanyak 7 orang (9,9%) dan, tidak setuju sebanyak 2 orang (1,9%) dan nasabah yang sangat tidak setuju sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M=4,26$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat setuju bahwa tingkat pemahaman nasabah tentang akad *murabahah* yang tinggi akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

Tabel 3.6. Pendapat nasabah BTN Syariah Serang terhadap tingkat pemahaman nasabah tentang akad *murabahah* yang tinggi akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	17	5	85	40,3	$M = 211/50$ $= 4,22$
2	S	28	4	112	53,1	
3	N	4	3	12	5,7	
4	TS	1	2	2	0,9	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		211	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap tingkat pemahaman tentang akad *murabahah* yang tinggi akan meningkatkan investasi Bank pada BTN Syariah Serang yang sangat setuju sebanyak 17 orang (40,3%) sedangkan nasabah yang setuju sebanyak 28 orang (53,1%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 4 orang (5,7%) dan, tidak setuju sebanyak 1 orang (0,9%) dan nasabah yang sangat tidak setuju sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,22$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang setuju bahwa tingkat pemahaman nasabah tentang akad *murabahah* yang tinggi akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

Tabel 3.7. Pendapat nasabah BSM Serang terhadap penampilan dan keramahtamahan pegawai Bank akan meningkatkan minat nasabah berinvestasi di Bank Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	34	5	170	72,6	$M = 234/50$ $= 4,68$
2	S	16	4	64	27,4	
3	N	0	3	0	0	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		234	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap penampilan dan keramahtamahan pegawai Bank akan meningkatkan nasabah berinvestasi di Bank pada BSM Serang yang sangat setuju sebanyak 34 orang (72,6%) sedangkan nasabah yang setuju sebanyak 16 orang (27,4%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 0 orang (0%) dan, tidak setuju sebanyak 0 orang (0%) dan nasabah yang sangat tidak setuju sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar

$M= 4,68$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat setuju bahwa penampilan dan keramahtamahan pegawai Bank akan meningkatkan minat nasabah berinvestasi di Bank Syariah.

Tabel 3.8. Pendapat nasabah BTN Syariah Serang terhadap penampilan dan keramahtamahan pegawai Bank akan meningkatkan minat nasabah berinvestasi di Bank Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	26	5	130	58,3	$M = 223/50$ $= 4,46$
2	S	22	4	88	39,5	
3	N	1	3	3	1,3	
4	TS	1	2	2	0,9	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		223	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap penampilan dan keramahtamahan pegawai Bank akan meningkatkan nasabah berinvestasi di Bank pada BTN Syariah Serang yang sangat setuju sebanyak 26 orang (58,3%) sedangkan nasabah yang setuju sebanyak 22 orang (39,5%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 1 orang (1,3%) dan, tidak setuju sebanyak 1 orang (0,9%) dan nasabah yang sangat tidak setuju sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,46$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang sangat setuju bahwa penampilan dan keramahtamahan pegawai Bank akan meningkatkan minat nasabah berinvestasi di Bank Syariah.

Tabel 3.9. Pendapat nasabah BSM Serang terhadap pengadaan pelatihan, sosialisasi dan *workshop* kepada nasabah tentang *murabahah* akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	$M= \Sigma F(x) / N$
1	SS	22	5	110	52,4	$M = 210/50$ $= 4,20$
2	S	16	4	64	30,5	
3	N	12	3	36	17,1	
4	TS	0	2	0	0	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		210	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap pengadaan pelatihan, sosialisasi dan *workshop* kepada nasabah tentang *murabahah* akan meningkatkan investasi Bank pada BSM Serang yang sangat setuju sebanyak 22 orang (52,4%) sedangkan nasabah yang setuju sebanyak 16 orang (30,5%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 12 orang (17,1%) dan, tidak setuju sebanyak 0 orang (0%) dan nasabah yang sangat tidak setuju sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M= 4,20$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah Bank Mandiri Syariah Serang sangat setuju bahwa pengadaan pelatihan, sosialisasi dan *workshop* kepada nasabah tentang *murabahah* akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

Tabel 3.10. Pendapat nasabah BSM Serang terhadap pengadaan pelatihan, sosialisasi dan *workshop* kepada nasabah tentang *murabahah* akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

No	Responden	F	Skor (x)	Fx	%	M= $\Sigma F(x) / N$
1	SS	19	5	95	44,2	$M = 215/50$ $= 4,30$
2	S	28	4	112	52,1	
3	N	2	3	6	2,8	
4	TS	1	2	2	0,9	
5	STS	0	1	0	0	
Jumlah		50		215	100	

Berdasarkan hasil analisa skala *Likert* pada tabel di atas, pendapat nasabah terhadap pengadaan pelatihan, sosialisasi dan *workshop* kepada nasabah tentang *murabahah* akan meningkatkan investasi Bank pada BTN Syariah Serang yang sangat setuju sebanyak 19 orang (44,2%) sedangkan nasabah yang setuju sebanyak 28 orang (52,1%), nasabah yang ragu-ragu sebanyak 2 orang (2,8%) dan tidak setuju sebanyak 1 orang (0,9%) dan nasabah yang sangat tidak setuju sebanyak 0 nasabah (0%). Hasil perhitungan skala *Likert* diperoleh angka kriteria penafsiran sebesar $M = 4,30$. Dari hasil ini menunjukkan bahwa rata-rata nasabah BTN Syariah Serang setuju bahwa pengadaan pelatihan, sosialisasi dan *workshop* kepada nasabah tentang *murabahah* akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah.

Dari Tabel 4.3.1 sampai Tabel 4.3.10 di atas dapat dihitung rata-rata pendapat responden BSM terhadap pengaruh tingkat pemahaman nasabah tentang akad *murabahah* mempengaruhi minat berinvestasi di Bank Syariah, yaitu nasabah yang berpendapat sangat mempengaruhi sebesar $(55,6 + 52,1 + 56,3 + 72,6 + 44,2) / 5 = 56,2\%$, nasabah yang berpendapat mempengaruhi sebesar $(44,4 + 32,2 + 31,9 + 27,4 + 52,1) / 5 = 37,6\%$ nasabah yang berpendapat ragu-ragu yaitu sebesar 5,7% sedangkan nasabah yang mempunyai pendapat tidak mempengaruhi sebesar 0,5% dan nasabah yang berpendapat sangat tidak mempengaruhi sebesar 0%.

Sedangkan rata-rata responden BTN Syariah terhadap pengaruh tingkat pemahaman nasabah tentang akad *murabahah* mempengaruhi minat berinvestasi di Bank Syariah; nasabah yang mempunyai pendapat sangat mempengaruhi = $(51,8 + 45,0 + 40,3 + 58,3 + 44,2) / 5 = 47,9\%$ nasabah yang mempunyai pendapat mempengaruhi = $(45,5 + 46,8 + 53,1 + 39,5 + 52,1) / 5 = 47,4\%$, nasabah yang mempunyai pendapat ragu-ragu sebesar 3,9% sedangkan nasabah yang mempunyai pendapat tidak berpengaruh sebesar 0,8% serta nasabah yang mempunyai pendapat sangat tidak berpengaruh sebesar 0%.

Dengan demikian jelaslah bahwa pendapat nasabah mengenai pengaruh tingkat pemahaman akad *murabahah* mempengaruhi minat berinvestasi di Bank Syariah sangat tinggi baik di Bank Syariah Mandiri Serang Banten sebesar 93,8% dan di Bank Tabungan Negara Syariah Banten sebesar 95,3%.

2. Pengujian Reabilitas dengan Cronbach Alpha

Rumus untuk menghitung koefisien reliabilitas instrument dengan menggunakan (Ety Rochaety, 2007) *Cronbach Alpha* adalah sebagai berikut:

$$r = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_p^2} \right]$$

Keterangan:

- r = koefisien reliabilitas instrument (cronbach alpha)
 k = banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal
 $\sum \sigma_b^2$ = total varians butir
 $\sum t^2$ = total varians

Keterangan (Hasil Penelitian, Diolah peneliti):

$$2116^{(a)} = 46^2$$

$$2228^{(b)} = 5^2 + 5^2 + 5^2 + 4^2 + \dots + 5^2 + 5^2 + 5^2$$

$$194844^{(c)} = 2116 + 2116 + 1936 + 1681 + \dots + 1936 + 2116 + 2500$$

Menghitung Total Varians Butir ($\sum \sigma_b^2$)²

$$\sigma_b^2 = \frac{2228 - \frac{468^2}{100}}{100}$$
$$= 0,38$$

Varians butir ke-2 sampai ke-10 dapat dihitung dengan cara yang sama seperti menghitung varians butir I. Dengan demikian, total varians butir:

$$(\sum \sigma_b^2)^2 = 0,37 + 0,30 + 0,30 + 0,48 + 0,56 + 0,26 + 0,56 + 0,58 + 0,54 + 0,50$$
$$= 4,51$$

Menghitung Total Varians (σ_b^2)²

$$= \frac{194.844 - \frac{194.844^2}{100}}{100}$$
$$= 21,2$$

Menghitung Koefisien Cronbach Alpha

$$r = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right]$$
$$= 0,88$$

Untuk menjadi perhatian:

- Nilai-nilai untuk pengujian reliabilitas berasal dari skor-skor item angket yang valid. Item yang tidak valid tidak dilibatkan dalam pengujian reliabilitas.
- Instrumen memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi jika nilai koefisien yang diperoleh 0,7 – 0,9 (Ety Rochaety, 2007).

Dengan demikian jelaslah bahwa hasil penelitian tingkat reliabilitasnya tinggi dengan nilai 0,88.

3. Pengujian Validitas

Proses mengukur validitas faktor tersebut adalah dengan cara menghubungkan atau mengkorelasikan antara skor faktor (penjumlahan dari semua item dalam satu faktor) dengan skor total faktor (total keseluruhan dari faktor).

Sedangkan pengukuran validitas item adalah dengan cara mengkorelasikan antara skor item dengan skor total dari semua item yang ada.

Ada beberapa teknik atau rumus uji validitas yang dapat anda gunakan. Dibawah ini akan dijelaskan beberapa diantaranya. Teknik pertama dan populer yang digunakan adalah teknik Korelasi Product Moment yang dikemukakan oleh Pearson (Ety Rochaety, 2007). Data yang diperlukan dalam rumus adalah:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X^2)\}\{N \sum Y^2 - (\sum Y^2)\}}}$$

ΣX = ... $\sum Y$ = ... $\sum XY$ = ... $\sum X^2$ = ... $\sum Y^2$ = ... $n = ...$
 X = Skor yang diperoleh subyek dari seluruh item
 Y = Skor total yang diperoleh dari seluruh item
 ΣX = Jumlah skor dalam distribusi X
 ΣY = Jumlah skor dalam distribusi Y
 ΣX^2 = Jumlah kuadrat dalam skor distribusi X
 ΣY^2 = Jumlah kuadrat dalam skor distribusi Y
 N = Banyaknya responden (Ety Rochaety, 2007).

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\}\{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

ΣX = 468 ΣY = 4390 ΣXY = 219941 ΣX^2 = 439877
 ΣY^2 = 194884 $N=100$
 r_{xy} = 0,6541

Masrun menyatakan "Item yang mempunyai korelasi positif dengan kriteria (skor total) serta korelasi yang tinggi menunjukkan bahwa item tersebut mempunyai validitas yang tinggi pula. Biasanya syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat adalah jika $r=0,3$ ". Jadi jika korelasi antara butir dengan skor kurang dari 0,3 maka butir dalam instrumen tersebut dinyatakan tidak valid. Jika koefisien korelasi sama dengan 0,3 atau lebih ($\geq 0,3$), maka butir instrumen dinyatakan valid. Dari uji coba tersebut semua koefisien korelasi semua butir dengan skor total di atas 0,3 sehingga dinyatakan valid (Sugiono, 2018).

Berdasarkan perhitungan pengujian realibilitas di atas, maka semua butir-butir pertanyaan pada kuisioner mempunyai nilai reabilitas sangat tinggi ($=0,88$), sehingga jawaban-jawaban dapat dipertanggungjawabkan.

Berdasarkan perhitungan validitas maka semua hasil jawaban dari butir-butir pertanyaan di kuisioner dinyatakan valid ($=0,65$) sehingga Semua pertanyaan dalam butir-butir kuisioner mempunyai validitas yang tinggi.

Dengan demikian jelaslah bahwa penelitian ini mempunyai validitas yang tinggi dengan nilai 0,65.

KESIMPULAN

Dari pembahasan yang telah penulis kemukakan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tingkat pemahaman nasabah Bank Syariah Mandiri dan Bank Tabungan Negara Syariah Serang termasuk tinggi. Dari perhitungan pada bab pembahasan diperoleh data untuk Nasabah BSM Serang yang memahami dan sangat memahami sebesar 97,4%. Tingkat pemahaman nasabah BTN Syariah Serang yang sangat memahami dan memahami sebesar 95,2%.
2. Nasabah Bank Syariah Mandiri dan Bank Tabungan Negara Syariah Serang mempunyai pendapat bahwa tingkat pemahaman nasabah yang tinggi tentang akad *murabahah* akan meningkatkan minat berinvestasi di Bank Syariah. Hal ini bisa dilihat pada persentasi pada BSM Serang nasabah yang mempunyai pendapat mempengaruhi investasi di Bank Syariah sebesar 93,8%. Nasabah Bank BTN Syariah Serang yang mempunyai pendapat mempengaruhi dan sangat mempengaruhi sebesar 95,3%.

Tingkat pemahaman nasabah Bank BSM sedikit terdapat perbedaan dengan nasabah Bank BTN Syariah, hal ini dikarenakan ada beberapa hal yaitu, tingkat pendidikan yang berbeda beda. Demikian juga tingkat pemahaman nasabah bukan satu-satunya yang menjadi penyebab tingkat investasi Bank naik, akan tetapi ada beberapa faktor yaitu antara lain keramahtamahan pegawai Bank, adanya pelatihan *workshop*, sosialisasi kepada masyarakat akan meningkatkan minat investasi di Bank Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Elisa Valenta Sari. (2016). *KPR Berbasis Syariah Masih Sepi Peminat*. CNN Indonesia. <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20160808151153-78-149932/kpr-berbasis-syariah-masih-sepi-peminat>
- Ety Rochaety, dkk. (2007). *Metodologi Penelitian Bisnis dengan Aplikasi SPSS*. Mitra Wacana Media.
- Heykal, M. (2014). Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah pada Bank Syariah di Indonesia: Studi Pendahuluan. *Binus Business Review*, 5(2), 519. <https://doi.org/10.21512/bbr.v5i2.1010>
- Hidayatullah, A., & Thantawi, T. R. (2017). Persepsi Masyarakat Kota Bogor Terhadap Skim Pembiayaan Kpr Syariah. *Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah*, 3(1), 337. <https://doi.org/10.30997/jn.v3i1.783>
- Martono. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Konisia.
- OJK. (2020). *Kegiatan Usaha Bank Umum Syariah dalam Statistik Perbankan Syariah Januari-2020*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistic-perbankan-syariah/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah--Januari-2020.aspx>
- Rahmawaty, A. (2014). Menggunakan Produk Di Bni Syari'Ah Semarang. *Addin*, 8(1), 1-28.
- Sugiono. (2018). *No Title Metode Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta.
- Syariah, B. M. (2019). *Laporan Keuangan Tahunan Bank Mandiri Syariah 2019*.
- Undang-Undang Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, UU No. 10 Tahun 1998 (1998).
- UU Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pub. L. No. 21 Tahun 2008 (2008).