

# PENGARUH PEMBIAYAAN SYARIAH TERHADAP PENJUALAN DI PT. PERDANA MAKMUR PELAIHARI

Erwina, Akhmad Hulaify, Parman Komarudin

Ekonomi syariah 60202, fakultas studi islam kalimantan MAB, NPM16510006  
Ekonomi syariah 60202, fakultas studi islam kalimantan MAB, NIDN1118118202  
Ekonomi syariah 60202, fakultas studi islam kalimantan MAB, NIDN1103058201

E-mail : [Erwinawina472@gmail.com](mailto:Erwinawina472@gmail.com)

## ABSTRAK

*PT. Perdana Makmur Pelaihari merupakan salah satu dealer utama sepeda motor merek Honda yang berada di kota Pelaihari. Pelaihari dipilih sebagai salah satu lokasi potensial penjualan kendaraan merek Honda dikarenakan Pelaihari memiliki jumlah penduduk yang cukup banyak. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : 1) Apakah ada pengaruh pembiayaan syariah terhadap penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari? 2) Bagaimana proses pembiayaan di PT. Perdana Makmur Pelaihari? Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui proses pembiayaan di PT. Perdana Makmur Pelaihari, 2) Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan syariah terhadap penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari Jenis penelitian ini adalah penelitian jenis kuantitatif. Sifat penelitian ini adalah deskriptif. Metode pendekatan datanya menggunakan pendekatan kuantitatif . Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai populasi adalah seluruh konsumen PT. Perdana Makmur Pelaihari bulan Maret – Mei 2020 yang berjumlah 90 orang. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 73 orang konsumen Kemampuan variabel bebas X (variabel yang mempengaruhi independent) sebesar 0.756` artinya kemampuan variabel pembiayaan syariah berpengaruh signifikan terhadap penjualan sebesar 75.6 %, sedangkan sisanya 24.4 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini*

**Kata Kunci:** Pembiayaan Syariah; PT. Perdana Makmur Pelaihari; Ekonomi Syariah.

---

## ABSTRACT

*PT. Perdana Makmur Pelaihari is one of the main dealers for Honda motorbikes located in Pelaihari City. Pelaihari was chosen as one of the potential locations for sales of Honda brand vehicles because Pelaihari has a large population. The formulation of the problems in this study are: 1) Is there an effect of Islamic financing on sales at PT. Perdana Makmur Pelaihari? 2) How is the financing process at PT. Perdana Makmur Pelaihari? The objectives to be achieved in this study are: 1) To determine the financing process at PT. Perdana Makmur Pelaihari, 2) To determine the effect of Islamic financing on sales at PT. Perdana Makmur Pelaihari This type of research is a type of correlational research. The nature of this research is descriptive. The data approach method uses a quantitative approach. In this study, the population of all PT. Perdana Makmur Pelaihari from March to May 2020, amounting to 90 people. The sample used in this study amounted to 73 consumers The ability of the independent variable X (variables that affect the independent) is 0.756`, which means that the ability of the Islamic financing variable has a significant effect on sales by 75.6%, while the remaining 24.4% is explained by other variables not examined in this study.*

**Keywords:** Syariah Financing, PT. Perdana Makmur Pelaihari, Economics Syariah.

## PENDAHULUAN

Manusia merupakan makhluk sosial yang mana ia tidak dapat hidup sendiri tanpa bantuan dari orang lain. Seperti halnya dalam pemenuhan kebutuhan, untuk memenuhi kebutuhan ini maka perlu adanya kegiatan pemasaran. Kegiatan pemasaran dari waktu ke waktu telah melalui perubahan. Seperti yang telah kita ketahui sekarang ini, dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin maju maka para pelaku bisnis harus selalu memiliki strategi dalam memasarkan produknya.

Dengan tingkat pendidikan yang tinggi pula, para konsumen sekarang ini sangat jeli dalam memilih produk-produk yang ditawarkan oleh para produsen. Berdasarkan pengetahuan dan pemahaman akan suatu produk, konsumen menentukan pilihan produk apa yang akan dibeli atau digunakan. Pemahaman akan suatu produk melalui berbagai cara pemasaran akan membentuk berbagai persepsi dari konsumen. Keputusan untuk membeli produk barang dan/atau jasa pada umumnya ditentukan oleh adanya kebutuhan yang belum terpenuhi.

Setelah menyadari akan kebutuhan tersebut, maka mereka akan mencari dan mengumpulkan sebanyak mungkin informasi mengenai produk yang dibutuhkan tersebut. Merek, kualitas dan harga merupakan elemen yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan para konsumen dalam menentukan pilihannya menggunakan produk yang dijual oleh produsen.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat berdampak pada mobilitas yang semakin tinggi, untuk menunjang mobilitas yang tinggi tersebut manusia membutuhkan alat bantu untuk mempercepat pergerakan sekaligus menghemat tenaga, salah satunya adalah sepeda motor. Pada saat ini sepeda motor merupakan salah satu kendaraan bermotor yang paling diminati. Hal ini menjadi sebuah peluang bagi lembaga pembiayaan dan produsen sepeda motor khususnya untuk memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam membeli sepeda motor.

Berbagai cara dilakukan oleh para produsen dalam menarik minat konsumen, salah satu cara yang populer dipakai dalam hal pembiayaan yaitu dengan menerapkan sistem penjualan secara kredit (cicilan) untuk membantu konsumen yang kurang mampu membeli secara cash. Untuk memperlancar usaha penjualan secara kredit, maka pihak penjual seperti distributor atau dealer mengadakan jalinan kerjasama dengan jasa leasing (pembiayaan). Sistem kerja pembiayaan atau leasing adalah menalangi/memberikan pinjaman kepada konsumen dengan sejumlah untuk pembelian suatu produk yang selanjutnya konsumen akan mengembalikannya dengan cara di cicil

Membahas tentang ruang lingkup syariah kita tidak dapat melepas sumber dasar dari syariah itu sendiri yaitu Al-qur'an dan Al-Hadits. Aturan syariah diambil, didasarkan atas firman Allah dan dijelaskan dalam Khadis nabi serta beberapa ijthad para Alim ulama. Kemudian untuk menguatkan landasan secara struktural perundang-undangan pemerintah mengeluarkan peraturan perundang-undangan sebagaimana disebutkan diatas dan beberapa peraturan penunjang lain. Jadi perangkat hukumnya sudah komplit dan siap untuk dilaksanakan pada suatu perbuatan hukum yang berkaitan dengan pembiayaan syariah ini.

Pembiayaan Syariah dibentuk berdasarkan landasan hukum, kebanyakan pembiayaan Syariah adalah akad murabahah, sesuai dengan Fatwa Dewan Pengawas Syariah Majelis Ulama Indonesia No.04/DSMUI/IV.2000 yang mengatur tentang murabahah dan sesuai dengan ketentuan tentang pengelolaan ekonomi syariah tentang keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah di Indonesia

Pada saat ini sepeda motor merupakan salah satu kendaraan bermotor yang paling diminati. Hal ini menjadi sebuah peluang bagi lembaga pembiayaan dan produsen sepeda motor khususnya untuk memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam membeli sepeda motor. Berbagai cara dilakukan oleh para produsen dalam menarik minat konsumen yaitu dengan menerapkan sistem penjualan secara kredit (cicilan) untuk membantu konsumen yang kurang mampu membeli secara cash. Untuk memperlancar usaha penjualan secara kredit, maka pihak penjual seperti distributor atau dealer suatu produk menjalin kerjasama dengan jasa usaha leasing (pembiayaan).

Penjualan adalah salah satu kegiatan pemasaran, adanya penjualan dapat terciptakan suatu proses pertukaran barang dan atau jasa antara penjual dan pembeli. Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.

PT. Perdana Makmur Pelaihari merupakan salah satu dealer utama sepeda motor merek Honda yang berada di Kota Pelaihari. Target utama penjualan PT. Perdana Makmur adalah masyarakat Pelaihari dan sekitarnya. Pelaihari dipilih sebagai salah satu lokasi potensial penjualan kendaraan merek Honda dikarenakan Pelaihari memiliki jumlah penduduk yang cukup banyak, lapangan kerja yang cukup dan menjanjikan, hamparan tanaman industri yang cukup luas. Dalam proses jual belinya PT. Perdana Makmur Pelaihari mengadakan kerjasama dalam hal pembiayaan dengan konvensional dan syariah. Dengan bejalannya waktu konsumen lebih memilih pembiayaan syariah. Hal ini dikarenakan bukan karena masyarakat paham akan manfaat dan keuntungan dari pembiayaan syariah, tetapi mereka memilih menggunakan pembiayaan syariah karena uang muka yang ditetapkan lebih rendah dari pada pembiayaan konvensional.

Pada PT. Perdana Makmur Pelaihari dalam pembiayaan konvensional, kredit yang diberikan kepada konsumen dibuat sebagai akad pinjaman sehingga nasabah nantinya memiliki kewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut beserta bunga yang ditentukan oleh bank tergantung pada besarnya pinjaman yang diambil. Hal ini yang akan sedikit berbeda pada pembiayaan keuangan syariah yang mana bunga merupakan hal yang tidak diperbolehkan karena dalam bunga terdapat unsur riba.

Ketika nasabah mengajukan pinjaman secara konvensional, nasabah akan menanggung sepenuhnya resiko ketika ia tidak memiliki kemampuan untuk membayar cicilannya. Hal ini berbeda dengan sistem pembiayaan dengan akad syaria'ah yang mana kedua belah pihak baik bank ataupun nasabah akan menanggung resiko tersebut. Meskipun tata cara pembiayaan konvensional dan syaria'ah secara matematis mungkin terlihat mirip, namun secara prinsipil keduanya memiliki perbedaan yang sangat mencolok. Dengan pemahaman konsumen tentang perbandingan antara dana pinjaman dari sistem pembiayaan keuangan konvensional dan syaria'ah, maka konsumen lebih tertarik menggunakan pembiayaan sepeda motor dengan sistem syaria'ah.

Dari segi cara pembelian, sekitar 75% dari pembelian sepeda motor dilakukan dengan cara kredit. Dalam hal ini untuk tahun yang sebelumnya dan tahun yang akan datang dapat diprediksi bahwa permintaan pembiayaan syaria'ah akan terus meningkat dari tahun ke tahunnya. Salah satu faktor penyebab banyaknya peminat pembiayaan syaria'ah adalah pengenaan uang muka yang rendah, yaitu 10% s/d 15%.

Honda sebagai *brand* atau merek yang telah teruji kehandalannya menjadi salah satu tambahan pemikat hati konsumen dalam memilih kendaraan roda dua. Namun kuatnya merek Honda di pasaran menjadi lading bisnis yang sangat menggiurkan sehingga PT Perdana Makmur memiliki kompetitor yang cukup kuat yaitu Trio Motor, bila dipandang dari segi lokasi usaha PT Perdana Makmur memiliki lokasi usaha yang lebih strategis, hal ini akan sangat membantu dalam hal penjualan kendaraan bermotor. Dalam menjual produk dagangannya PT Perdana Makmur bekerjasama dengan lembaga pembiayaan maupun pihak perbankan yang berada di Kota Pelaihari.

Program pembiayaan yang dilakukan di PT Perdana Makmur Pelaihari terbagi menjadi dua jalur yaitu jalur konvensional dan jalur syaria'ah. Pembiayaan syaria'ah adalah lembaga pembiayaan atau badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.

Mengingat kota Pelaihari sebagai kota berbasis umat muslim serta luasnya pengetahuan masyarakat tentang hukum islam membuat pembiayaan/pembelian kendaraan bermotor dengan jalur syaria'ah cukup diminati oleh masyarakat. Namun pembiayaan dengan jalur syaria'ah memiliki kendala-kendala yang cukup berarti, pengamatan yang peneliti lakukan pada PT Perdana Makmur Pelaihari ditemukan beberapa permasalahan antara lain :

1. Pilihan calon konsumen dalam menggunakan lembaga atau bank jalur syaria'ah sangat terbatas, hanya satu Bank yang melayani pembiayaan syaria'ah yaitu Bank Kalsel.

Yang dimaksud dengan permasalahan ini adalah yang membuka atau mengadakan pembiayaan kredit dengan jalur syaria'ah hanya Bank Kalsel, tidak semua Bank membuka pembiayaan syaria'ah untuk pembiayaan kredit sepeda motor dengan PT Perdana Makmur Pelaihari. Sehingga dimungkinkan akan mempengaruhi pada penjualan produk pada PT Perdana Makmur Pelaihari, hal ini dikarenakan banyak konsumen yang menginginkan kredit kendaraan mereka dibiayai oleh Bank Syaria'ah.

2. Pihak leasing jalur syaria'ah dalam hal ini Bank Kalsel memiliki tempo waktu yang cukup lama dalam hal pengajuan pinjaman.

Dalam proses persetujuan pembiayaan, Bank Kalsel melakukan prosesnya memerlukan waktu atau proses yang lama, pengajuan persyaratan untuk kredit syaria'ah memerlukan waktu yang tidak sebentar, sehingga konsumen cenderung mengurungkan keinginannya untuk membeli secara kredit produk pada PT Perdana Makmur Pelaihari.

3. Pihak leasing jalur syaria'ah dalam hal ini Bank Kalsel memiliki tata aturan yang cukup ketat dan terkesan sulit dibandingkan dengan leasing konvensional.

Pengajuan kredit syaria'ah pada Bank Kalsel mempunyai aturan yang sulit, syarat yang tidak lengkap tidak akan diproses, dan memerlukan syarat-syarat tambahan di saat proses perijinan kredit dilakukan, hal ini menjadikan konsumen semakin lama untuk diijinkan melakukan kredit PT Perdana Makmur Pelaihari.

Berdasarkan pada beberapa fenomena permasalahan seperti tersebut di atas, menarik peneliti untuk mengadakan penelitian tentang pembiayaan syaria'ah dan penjualan kendaraan merek Honda di PT Perdana Makmur Pelaihari dalam sebuah penelitian yang berjudul "Pengaruh Pembiayaan Syaria'ah Terhadap Penjualan Di PT. Perdana Makmur Pelaihari".

## **METODE**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kuantitatif, Berdasarkan sumbernya, data dibedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan yaitu didapatkan saat penelitian misalkan wawancara dengan konsumen dan pegawai serta berdasarkan angket yang dibagikan pada konsumen PT. Perdana Makmur Pelaihari. Dalam penelitian ini data sekunder didapat dari literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkaitan dengan data penelitian data sekunder yang didapat dari tempat penelitian berupa struktur serta data data pendukung penelitian lainnya.

Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai populasi adalah seluruh konsumen PT. Perdana Makmur Pelaihari bulan Maret – Mei 2020 yang berjumlah 90 orang.

Dalam penelitian ini dasar penentuan sampel menggunakan teknik purposive sampling, dan sampel dihitung menggunakan rumus slovin. Teknik sampling dalam penelitian ini menggunakan Rumus Slovin dengan persamaan sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + (N \times e^2)}$$

Keterangan:

n : Ukuran sampel

N: Ukuran populasi

e : Persen kelonggaran ketidakteelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih ditaksir atau diinginkan 10%

Berdasarkan pada rumus di atas maka yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{90}{1 + 90 (0,05)^2}$$

$$n = \frac{90}{1 + 0,225}$$

$$n = \frac{90}{1,225}$$

$$n = 73,4$$

Berdasarkan pada perhitungan menggunakan rumus slovin di atas ditemukan angka 73.4 dibulatkan menjadi 73, jadi sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 73 orang konsumen.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini penulis menggunakan angket dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan uji validitas dan reabilitas, uji asumsi klasik dan analisis data/estimasi regresi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui dan membuktikan apakah pembiayaan syariah berpengaruh terhadap penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari maka dilakukanlah penelitian, dengan menyebarkan angket pada sampel dalam penelitian ini yaitu sebanyak 73 orang konsumen PT. Perdana Makmur Pelaihari.

### 1. Jenis Kelamin

**Tabel 1. Jenis Kelamin Responden**

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
Laki-Laki	42	57.5%
Perempuan	31	42.5%
Jumlah	73	100%

**Sumber: Data diolah 2020**

Berdasarkan pada tabel 1 di atas dapat diketahui sebagian besar karyawan berjenis kelamin laki-laki yang berjumlah 42 orang atau 57.5% dan sebagian terkecil berjenis kelamin perempuan yang berjumlah 31 orang atau 42.5%.

### 2. Usia

**Tabel 2. Usia Responden**

Usia	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
------	----------------	----------------

< 25	17	23.3%
31 -35 th	21	28.7%
36 – 40 th	18	24.7%
> 41 Tahun	17	23.3%
Jumlah	73	100%

**Sumber: Data diolah 2020**

Berdasarkan pada tabel 2 di atas sebagian besar usia responden berusia antara 31 sampai dengan 35 tahun tahun berjumlah 21 orang atau 28.7%, 36 sampai dengan 40 tahun yaitu berjumlah 18 orang atau 24.7% sebagian kecil berusia < 25 tahun dan > 41 tahun yang berjumlah 17 orang atau 23.3%.

### 3. Pendidikan

**Tabel 3. Pendidikan Responden**

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
SMA	56	76.7%
S1	20	27.3%
Jumlah	73	100%

**Sumber: Data diolah 2020**

Berdasarkan pada tabel 3 di atas dapat diketahui sebagian besar responden berpendidikan SMA yaitu sebanyak 56 orang pelanggan atau 76.7%, responden berpendidikan S1 sebanyak 20 orang pelanggan atau 27.3%.

### 4. Pekerjaan

**Tabel 4. Pekerjaan**

Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
PNS	18	24.7%
Swasta	34	46.6%
Wiraswasta	21	28.7%
Jumlah	73	100%

**Sumber: Data diolah 2020**

Berdasarkan pada tabel 4.4 di atas dapat diketahui sebagian besar pekerjaan para responden adalah swasta yaitu sebanyak 34 orang karyawan atau 46.6%, pekerjaan wiraswasta sebanyak 21 responden atau 28.7 % sedangkan sebagian terkecil pekerjaan responden adalah PNS 18 orang atau 24.7%.

Variabel pembiayaan syariah yang diwakili oleh 10 butir pertanyaan angket yang di uji menggunakan SPSS 21.0 For Windows didapatkan hasil berikut ini:

**Tabel 5. Hasil Uji Validitas Pembiayaan Syariah (X)**

No Angket	r hitung	r tabel	Status
Item 1	0.257	0.235	Valid
Item 2	0.396	0.235	Valid
Item 3	0.372	0.235	Valid
Item 4	0.102	0.235	Un Valid
Item 5	0.155	0.235	UnValid
Item 6	0.306	0.235	Valid
Item 7	0.501	0.235	Valid
Item 8	0.373	0.235	Valid
Item 9	0.165	0.235	Un Valid
Item 10	0.318	0.235	Valid

**Sumber: Out Put Uji Validitas 2020**

Berdasarkan pada tabel 5 di atas butir pertanyaan nomor 4, 5 dan 9 dinyatakan tidak valid, hal ini ditunjukkan oleh angka pada kolom Corrected Item Total Correlation (r hitung) memiliki nilai di bawah r tabel sehingga pertanyaan yang tidak valid tidak digunakan atau dibuang dalam penelitian ini, dan pertanyaan yang valid atau angka pada kolom Corrected Item Total Correlation (r hitung) lebih besar dari r tabel sehingga butir pertanyaan angket yang valid dapat digunakan untuk perhitungan estimasi regresi.

**Tabel 6 Hasil Lolos Uji Validitas Pembiayaan Syariah (X)**

No Angket	r hitung	r tabel	Status
Item 1	0.257	0.235	Valid
Item 2	0.396	0.235	Valid
Item 3	0.372	0.235	Valid
Item 6	0.306	0.235	Valid
Item 7	0.501	0.235	Valid
Item 8	0.373	0.235	Valid
Item 10	0.318	0.235	Valid

Sumber: Out Put Uji Validitas 2020

Berdasarkan pada tabel 6 di atas seluruh butir pertanyaan angket yang valid dapat digunakan untuk perhitungan estimasi regresi.

Variabel penjualan yang diwakili oleh 10 butir pertanyaan angket yang di uji menggunakan SPSS 21.0 For Windows didapatkan hasil berikut ini:

**Tabel 7 Hasil Uji Validitas Penjualan (Y)**

No Angket	r hitung	r tabel	Status
Item 1	0.661	0.235	Valid
Item 2	0.346	0.235	Valid
Item 3	0.520	0.235	Valid
Item 4	0.435	0.235	Valid
Item 5	0.353	0.235	Valid
Item 6	0.435	0.235	Valid
Item 7	0.372	0.235	Valid
Item 8	0.439	0.235	Valid
Item 9	0.661	0.235	Valid
Item 10	0.254	0.235	Valid

Sumber: Out Put Uji Validitas 2020

Berdasarkan pada tabel 7 di atas seluruh butir pertanyaan angket yang valid dapat digunakan untuk perhitungan estimasi regresi.

Dengan kata lain, reliabilitas menunjukkan konsistensi suatu alat pengukur di dalam pengukur gejala yang sama. Dalam melakukan *cronbach alpha* digunakan alat bantu aplikasi komputer SPSS 21.0 dengan menggunakan model alpha.

1. Uji Reliabilitas Pembiayaan Syariah (X)

**Tabel 8 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pembiayaan Syariah (X)**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	73	100.0
	Exclude	0	.0
	Total	73	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.611	10

**Tabel 9 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pembiayaan Syariah (X)**

No Angket	Alpha	Status
Item 1	0.611	Reliabel
Item 2	0.611	Reliabel
Item 3	0.611	Reliabel
Item 4	0.611	Reliabel
Item 5	0.611	Reliabel
Item 6	0.611	Reliabel
Item 7	0.611	Reliabel
Item 8	0.611	Reliabel
Item 9	0.611	Reliabel
Item 10	0.611	Reliabel

Sumber: Out put uji validitas dan reliabilitas

Pengambilan keputusan reliabilitas suatu instrumen dikatakan reliabel jika nilai *cronbach alpha* lebih besar dari 0.6. Reliabilitas angket variable produk Arrum Haji didapatkan nilai alpha sebesar 0.611, jadi dalam hal ini angket dinyatakan reliable, dikarenakan  $0.611 > 0.6$ .

2. Uji Reliabilitas Penjualan (Y)

**Tabel 10 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penjualan (Y)  
Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	73	100.0
	Exclude	0	.0
	Total	73	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.774	10

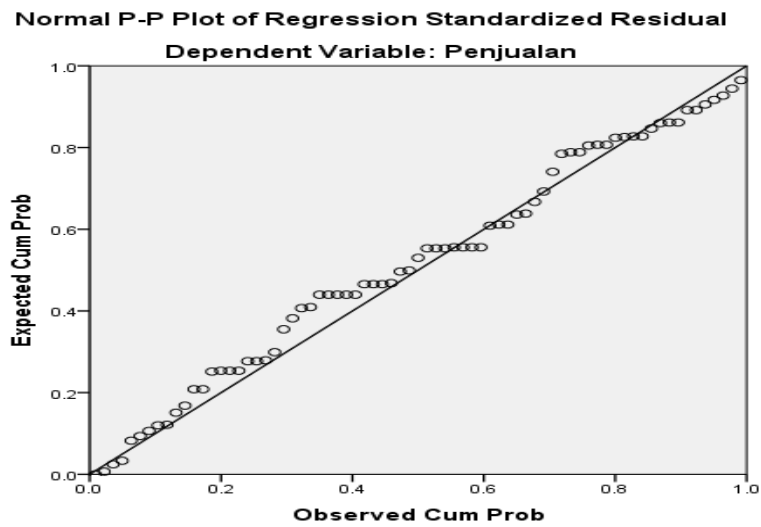
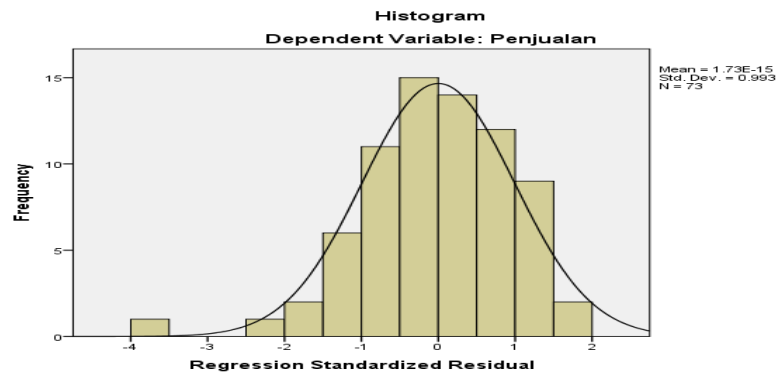
Sumber: Out put uji Validitas dan Reliabilitas

**Tabel 11 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penjualan (Y)**

No Angket	Alpha	Status
Item 1	0.774	Reliabel
Item 2	0.774	Reliabel
Item 3	0.774	Reliabel
Item 4	0.774	Reliabel
Item 5	0.774	Reliabel
Item 6	0.774	Reliabel
Item 7	0.774	Reliabel
Item 8	0.774	Reliabel
Item 9	0.774	Reliabel
Item 10	0.774	Reliabel

Sumber: Out put uji validitas dan reliabilitas

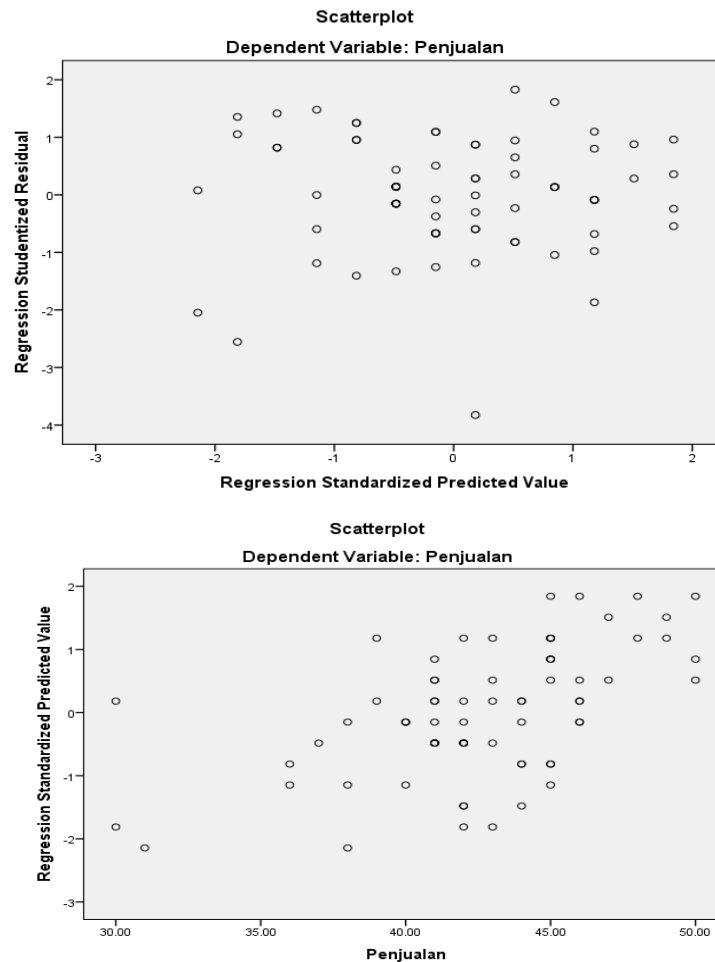
Pengambilan keputusan reliabilitas suatu instrumen dikatakan reliabel jika nilai *cronbach alpha* lebih besar dari 0.6. Reliabilitas angket variable minat masyarakat didapatkan nilai alpha sebesar 0.774, jadi dalam hal ini angket dinyatakan reliabel, dikarenakan  $0.774 > 0.6$ .



Gambar 1 Hasil P-Plot



Grafik histogram ini menggambarkan distribusi frekuensi dari penjualan, dengan melihat grafik di atas diketahui distribusi frekuensi dari pembiayaan syariah disekitar garis kurva normal.



**Gambar 2 Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Titik-titik variabel independen terhadap variabel dependen yang mengisi diagram scatterplot seperti tampak pada gambar di atas tidak ditemukan adanya masalah heterokedastisitas.

**Tabel 12 Hasil Estimasi Regresi Linier Sederhana**

Variabel Independen (X)	Variabel Dependen (Y)	Koefisien Regresi
Pembiayaan Syariah	Penjualan	0.756
Constanta		: 20.365
Koefisien Determinasi		: 0.308
T <sub>hitung</sub>		: 5.626
t <sub>tabel (73) 5%</sub>		: 1.993

Sumber: Hasil Estimasi Regresi 2020

Berdasarkan pengolahan dan analisis data dengan menggunakan program SPSS for windows dapat diketahui persamaan regresinya yaitu:  $Y = 20.365 + 0.756X$

Pengujian hipotesis adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh variable X terhadap variable Y, dengan membandingkan hasil t<sub>hitung</sub> dengan t<sub>tabel</sub>, t<sub>hitung</sub> didapatkan dari hasil perhitungan SPSS versi 21.0 For Windows sedang t<sub>tabel</sub> didapatkan dari table t.

Untuk menjawab hipotesis penelitian yaitu :

H<sub>a</sub>: Ada pengaruh pembiayaan syariah terhadap penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari.

H<sub>0</sub>: Tidak ada pengaruh pembiayaan syariah terhadap penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari.

Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari dapat diketahui dari uji t. Berdasarkan tabulasi data estimasi regresi angka t<sub>hitung</sub> adalah 5.626, sedangkan nilai t<sub>tabel</sub> dengan tingkat signifikansi 5% (73) adalah 1.993 (tabel distribusi t).

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	20.365	3.976		5.122	.000
1. Pembiayaan Syariah	.756	.134	.555	5.626	.000

a. Dependent Variable: Penjualan

Jika angka tersebut dibandingkan Nampak jika  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu  $5.626 > 1.993$ . Ini berarti variabel pembiayaan syariah PT. Perdana Makmur Pelaihari berpengaruh terhadap penjualan pada taraf uji 5%, dengan demikian Hipotesis Nol ( $H_0$ ) secara keseluruhan ditolak, sebaliknya Hipotesis Alternatif ( $H_a$ ) secara keseluruhan diterima. Sehingga hipotesis terjawab Ada pengaruh pembiayaan syariah terhadap penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari.

Koefisien determinasi adalah menunjukan tingkat pengaruh variable X mempengaruhi variable Y, yaitu pembiayaan terhadap penjualan. Koefisien determinasi menunjukkan seberapa besar (%) pengaruh variable X mempengaruhi variable Y.

#### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	20.365	3.976		5.122	.000
1. Pembiayaan Syariah	.756	.134	.555	5.626	.000

a. Dependent Variable: Penjualan

Koefisien determinasi merupakan bagian dari keragaman total variabel tak bebas Y (variabel yang dipengaruhi variabel dependent) yang dapat diterangkan atau diperhitungkan oleh keragaman variabel bebas X (variabel yang mempengaruhi independent) sebesar 0.756 artinya kemampuan variabel pembiayaan syariah berpengaruh signifikan terhadap penjualan sebesar 75.6 %, sedangkan sisanya 24.4 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Dengan kata lain pembiayaan dapat mempengaruhi penjualan sebesar 75.6%

Setelah lolos uji validitas dan reliabilitas, langkah selanjutnya yaitu uji asumsi klasik dalam uji ini data berdistribusi normal dan lolos uji heterokedastisitas. Berdasarkan pengolahan dan analisis data dengan menggunakan program SPSS for windows dapat diketahui persamaan regresinya yaitu:

$$Y = 20.365 + 0.756X$$

Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari dapat diketahui dari uji t. Berdasarkan tabulasi data estimasi regresi angka t-hitung adalah 5.626, sedangkan nilai t tabel dengan tingkat signifikansi 5% (73) adalah 1.993 (tabel distribusi t).

Jika angka tersebut dibandingkan Nampak jika  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  yaitu  $5.626 > 1.993$ . Ini berarti variabel pembiayaan syariah PT. Perdana Makmur Pelaihari berpengaruh terhadap penjualan pada taraf uji 5%, dengan demikian Hipotesis Nol ( $H_0$ ) secara keseluruhan ditolak, sebaliknya Hipotesis Alternatif ( $H_a$ ) secara keseluruhan diterima.

Kemampuan variabel bebas X (variabel yang mempengaruhi independent) sebesar 0.756 artinya kemampuan variabel pembiayaan syariah berpengaruh signifikan terhadap penjualan sebesar 75.6 %, sedangkan sisanya 24.4 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembiayaan syariah PT. Perdana Makmur Pelaihari berpengaruh terhadap penjualan, produk merupakan strategi dari perusahaan bagaimana perusahaan itu bisa menyajikan produk yang bisa diminati supaya dalam proses penjualannya itupun lebih mudah dan *feedback* nya pembiayaan pun semakin bisa maju dengan peminat produk yang diminati masyarakat luas

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Penjualan di PT. Perdana Makmur Pelaihari.

Setelah lolos uji validitas dan reliabilitas, langkah selanjutnya yaitu uji asumsi klasik dalam uji ini data berdistribusi normal dan lolos uji heterokedastisitas. Pengaruh Pembiayaan Syariah terhadap Penjualan di PT.

Perdana Makmur Pelaihari dapat diketahui dari uji t. Berdasarkan tabulasi data estimasi regresi angka t-hitung adalah 5.626, sedangkan nilai t tabel dengan tingkat signifikansi 5% (73) adalah 1.993 (tabel distribusi t).

Jika angka tersebut dibandingkan Nampak jika t hitung lebih besar dari t tabel yaitu  $5.626 > 1.993$ . Ini berarti variabel pembiayaan syariah PT. Perdana Makmur Pelaihari berpengaruh terhadap penjualan pada taraf uji 5%, dengan demikian Hipotesis Nol ( $H_0$ ) secara keseluruhan ditolak, sebaliknya Hipotesis Alternatif ( $H_a$ ) secara keseluruhan diterima.

Kemampuan variabel bebas X (variabel yang mempengaruhi independent) sebesar 0.756` artinya kemampuan variabel pembiayaan syariah berpengaruh signifikan terhadap penjualan sebesar 75.6 %, sedangkan sisanya 24.4 % dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini

## 2. Proses pembiayaan di PT. Perdana Makmur Pelaihari

Proses prosedur pembelian motor di PT. Perdana Makmur Pelaihari telah dilakukan dengan baik sehingga dapat meningkatkan penjualan. mampu menjaga hubungan kemitraan yang baik dan dengan cara meyakinkan konsumen. Dalam menghadapi persaingan dengan dealer lain PT. Perdana Makmur Pelaihari sebagai dealer yang menawarkan produk motor Honda menjadi dealer yang dikenal baik oleh masyarakat luas.

Dalam menghadapi hambatan-hambatan baik dari luar maupun dari dalam PT. Perdana Makmur Pelaihari harus lebih mementingkan prosedur penjualan motor Honda dengan cara memberikan kemudahan dan membantu konsumen dalam setiap prosedur pembelian kendaraan secara kredit terhadap konsumen.

## Saran

Berdasarkan pada hasil kesimpulan di atas penulis memberikan saran sebagai berikut:

Bagi Pihak PT. Perdana Makmur Pelaihari

PT. Perdana Makmur Pelaihari harus lebih meningkatkan, mempertahankan dan memperhatikan prosedur pembelian yang akan dilakukan oleh konsumen sehingga dapat menjadi dealer yang lebih baik lagi dalam penjualan dan citra perusahaan.

Perusahaan harus bisa memperhatikan persaingan antar dealer lain dengan cara lebih bisa menekankan pola pada proses penjualan.

Tetap menjalin hubungan dan kemitraan yang baik dengan konsumen agar konsumen tetap percaya dan menjadi pelanggan tetap pada dealer PT. Perdana Makmur Pelaihari.

PT. Perdana Makmur Pelaihari agar menambah sarana dengan mendirikan stand-stand penjualan resmi Honda, pameran resmi Honda dilokasi yg strategis dan ramai pengunjung untuk meningkatkan daya tarik konsumen dalam meningkatkan penjualan dan untuk mempermudah calon konsumen mengakses atau menjangkau tempat pembelian sepeda motor.

Menyediakan unit motor yang lebih banyak agar tidak mengecewakan konsumen dan keinginan konsumen dapat terpenuhi. Bagi Peneliti yang akan datang

Peneliti yang akan datang yang berminat untuk mengadakan penelitian dengan topik yang serupa dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai salah satu referensi agar hasil penelitian semakin akurat.

## REFERENSI

### Buku

Agus Yusuf Ahmad dan Abdul Aziz. 2011. Manajemen Operasional Bank Syariah. Cirebon. STAIN press.

Gunawan, Ali, Muhammad. 2013. Statistik untuk Penelitian Pendidikan. Yogyakarta: Parama Publishing.

Ikatan Bankir Indonesia. 2015. Strategi Bisnis Bank Syariah. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Latan, Hengky. 2013. Analisis Multivariate Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program IBM SPSS 20.0. Bandung: Alfabeta.

Nuryadin, Asli. 2012. Manajemen Perusahaan. Yogyakarta. LaksBang.

Oentoro, Deliyanti. 2012. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta. LaksBang.

Phillip Khotler dan Armstrong. 2005. Dasar-dasar Pemasaran,. Jakarta. Erlangga.

Priyatno, Duwi. 2013. Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate dengan SPSS. Yogyakarta. Gava Media.

Rachmat, Trijono. 2015. Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta: Papas Sinar Sinanti.

Sunyoto, Danang. 2013. Manajemen Pemasaran Pendekatan Konsep, Kasus dan Psikologi Bisnis. Yogyakarta: CAPS

Sugiyono. 2012. Statistika Untuk Penelitian Bandung: Alfabeta.

Suharyadi dan Purwanto. 2016. Statistika Untuk Ekonomi. Jakarta: Salemba Empat.

Sujarweni. 2014. Metodologi Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru

Sunardi. 2012. Bisnis Pengantar, Konsep, Strategi dan Kasus. Yogyakarta: Caps.

Wiratna, Sujarweni. 2014. Metodologi Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru

### Internet

<https://www.alinea.id>. Tentang Aturan Down Payment. Diakses Pada 09 April 2020. Pukul 08.00 Wita

<http://repository.uinsu.ac.id/3033/Irawati>. 2016. Strategi Pemasaran Produk

Pembiayaan Dalam Pencapaian Target di PT. Bank Muamalat Cabang Pembantu SM.Raja Medan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Negeri Sumatra Utara. Diakses Pada 05 Maret 2020. Pukul 16.25 Wita

<https://docplayer.info/72190773-Pengaruh-pembiayaan-terhadap-omset-penjualan-laba-usaha-modal-usaha-dan-total-aset-umkm-studi-kasus-pt-bprs-dana-mulia-surakarta.html> Mei Rani Santoso. 2018. Pengaruh Pembiayaan Terhadap Omset Penjualan, Laba, Modalusaha dan Total Aset. (Studi Kasus PT. BPRS Dana Mulia Surakarta) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Surakarta. Diakses Pada 05 Maret 2020. Pukul 18.10 Wita

<http://repository.iainbengkulu.ac.id/575/1/Rantisa%20Wagiarsita.pdf> Rantisa Wagiartisa. 2016. Pengaruh Pembiayaan terhadap Peningkatan Laba (Studi pada Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2013-2015). Jurusan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu. Diakses Pada 06 Maret 2020. Pukul 09.16 Wita