

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin pesat, banyak berdiri lembaga keuangan atau perusahaan bahkan atas nama individu menjalani bisnis jasa. Sektor perekonomian sangat memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi, di mana sektor perekonomian menjadi tolak ukur kemakmuran suatu Negara. Seperti di Indonesia saat ini terdapat dua jenis lembaga keuangan dimana saling bersaing satu sama lain untuk merebut perhatian pasar, yaitu lembaga keuangan bank dan non bank, yang berlandaskan konvensional dan syariah. Adanya perubahan regulasi tentang perbankan merupakan momen strategis bagi umat Islam di Indonesia untuk mendirikan suatu lembaga keuangan yang berlandaskan pada nilai-nilai syariah (Islam).

Lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Lembaga keuangan yang bukan bank salah satunya meliputi Koperasi Syariah atau yang biasa dikenal dengan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT). Sementara itu perkembangan ekonomi syariah di Indonesia dari tahun ke tahun terus menunjukkan perkembangan. Salah satu wujud dari pesatnya perkembangan ekonomi syariah di Indonesia adalah dengan

berkembangnya lembaga keuangan yang berlandaskan hukum islam atau lebih tepatnya disebut dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yaitu organisasi ekonomi yang operasionalnya berdasarkan syariah Islam.¹ Perkembangan dunia usaha termasuk sektor perbankan di kota Tulungagung menunjukkan perkembangan yang pesat, hal ini dapat dibuktikan dengan adanya lembaga keuangan yang membuka kantor baru, cabang maupun cabang pembantu di Tulungagung. Salah satunya adalah lembaga keuangan BMT.

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana nasabah dan calon nasabah (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan. Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum yang paling mungkin untuk BMT adalah koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan pinjam (KSP).²

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Dinar Amanu Tulungagung merupakan lembaga keuangan syariah yang sedang berkembang dan bertahan di Tulungagung, dari beberapa hasil penelitian

¹ A. Djuzali dan Yadi Januari, *Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengantar)*, (Jakarta: UII Press, 2002), hal.4.

² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 126.

disana BMT Dinar Amanu adalah BMT yang tidak mempunyai banyak nasabah bermasalah. Dalam pengoperasiannya BMT Dinar Amanu menggunakan sistem bagi hasil dan menyediakan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan nasabahnya. Sasaran BMT Dinar Amanu ialah para pemilik UKM dan masyarakat sekitar BMT tujuannya yaitu untuk memajukan usaha masyarakat sekitar BMT. Produk yang paling populer pada BMT Dinar Amanu yaitu produk pembiayaan Murabahah.

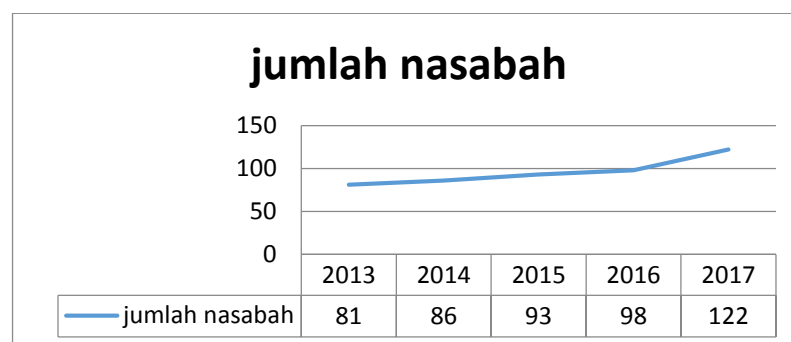
Nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada lembaga keuangan. Nasabah merupakan aset paling berharga bagi lembaga keuangan syariah. Pihak lembaga keuangan syariah perlu secara cermat menentukan kebutuhan nasabah dari sudut pandang mereka sebagai upaya untuk memenuhi keinginan dan meningkatkan kepuasan atas pelayanan yang diberikan. Dewasa ini, perilaku seseorang dalam memutuskan untuk menjadi nasabah di lembaga perbankan dipengaruhi oleh rasionalitas ekonomi, dan motivasi seperti keuntungan yang didapatkan yakni bunga, bagi hasil, fasilitas pelayanan, kemudahan, kenyamanan, dan keamanan bertransaksi.³ Nasabah memiliki pengetahuan yang berbeda mengenai karakteristik, manfaat, dan nilai yang diperoleh dari penggunaan produk. Perbedaan pengetahuan tersebut dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan kegiatan di lembaga

³ Saladin Djaslim, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta: CV Rajawali, 2004), hal. 18.

keuangan.⁴ Nasabah yang memiliki pengetahuan mengenai produk dengan lebih baik akan lebih bertindak selektif dan kompleks dalam membuat keputusan.

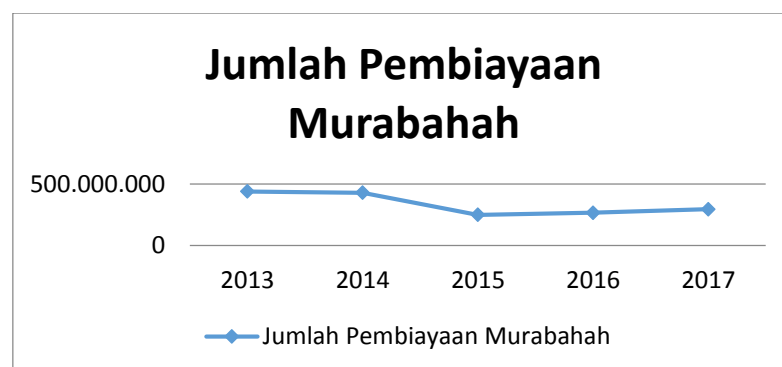
Grafik 1.1

Jumlah Nasabah Pembiayaan KSPPS BMT Dinar Amanu
Tulungagung



*Sumber: Data diolah dari RAT Tahunan BMT Dinar Amanu
Tulungagung.*

Grafik 1.2



*Sumber: Data diolah dari RAT Tahunan BMT Dinar Amanu
Tulungagung.*

⁴ Ayun Sekar Widowati, *Pengaruh Pengetahuan Produk Pembiayaan, Reputasi Bank, Dan Persepsi Nasabah Mengenai Suku Bunga Simpanan Terhadap Keputusan menabung Nasabah*, (Yogyakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2018).

Dalam lembaga keuangan syariah telah diperkenalkan beberapa instrumen keuangan sebagai pengganti instrumen bunga. Instrumen tersebut adalah sebuah instrumen yang lebih mengedepankan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*). Keuntungan yang diperoleh dan kerugian yang diderita ditanggung secara bersama-sama oleh pihak-pihak yang melakukan transaksi. Oleh karena itu, kedua belah pihak yang melakukan transaksi akan saling memperhatikan akan kemajuan dan kemunduran usaha yang dijalankan. Diantara sistem bagi hasil yang paling menonjol dan bahkan paling populer adalah *murabahah*.⁵ Bahkan, dilembaga keuangan bank syariah *murabahah* merupakan instrumen yang sangat dominan bila dibandingkan dengan instrumen syariah lainnya. Pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah merupakan produk perbankan syariah yang dapat mendatangkan keuntungan dalam bentuk *margin* keuntungan. Namun demikian, ada juga beberapa lembaga keuangan syariah yang tidak bisa atau sulit menggunakan *murabahah* sebagai prinsip operasionalnya. Lembaga keuangan syariah yang paling banyak menggunakan *murabahah* adalah perbankan syariah dan BMT.

Ada dua alasan utama mengapa lembaga keuangan syariah menjadikan *murabahah* sebagai produk unggulan. *Pertama*, risiko kerugian lembaga keuangan syariah bisa lebih diminimalisasi bila dibandingkan dengan penggunaan instrumen bagi hasil *musyarakah*.

⁵Yadi Januari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Ramaja Rosdakarya, 2015, hal. 13-14.

Kedua, pelaksanaan pembiayaan *murabahah* bisa lebih terkontrol bila dibandingkan dengan pembiayaan yang lain. Oleh karena itu, risiko penggunaan pembiayaan *murabahah* lebih kecil bila dibandingkan dengan risiko penggunaan pembiayaan lain.⁶ Ini merupakan alasan kenapa pembiayaan *murabahah* banyak diminati nasabah dalam lembaga keuangan syariah.

Dalam sistem bagi hasil, kinerja lembaga keuangan syariah akan menjadi transparan kepada nasabah, sehingga nasabah bisa memonitor kinerja lembaga keuangan syariah atas jumlah bagi hasil yang diperoleh. Apabila jumlah keuntungan meningkat, demikian pula sebaliknya, apabila jumlah keuntungan menurun, bagi hasil ke nasabah juga akan menurun, sehingga semua menjadi adil, begitupun sebaliknya. Berbeda dengan lembaga keuangan Konvensional yang menerapkan sistem bunga, nasabah tidak dapat menilai kinerja lembaga keuangan bila hanya dilihat dari bunga yang yang diperoleh. Meskipun pada lembaga keuangan syariah tidak menerapkan sistem bunga, tetapi kenyataannya suku bunga menjadikan dilema bagi dunia perbankan syariah saat ini, karena dikhawatirkan akan terjadi perpindahan dana dari lembaga keuangan syariah ke konvensional. Dengan naiknya suku bunga di lembaga keuangan konvensional, maka nasabah akan cenderung menginvestasikan uangnya pada lembaga keuangan konvensional dan beralih dari lembaga keuangan syariah. Karena

⁶Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Ramaja Rosdakarya, 2015), hal. 14.

nasabah tentunya akan lebih memilih lembaga keuangan yang dapat memberikan keuntungan yang lebih tinggi.

Sistem bagi hasil yang terdapat pada lembaga keuangan syariah mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih lembaga keuangan syariah.⁷ Dilihat dari produk bagi hasil yang lebih menguntungkan nasabah dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional. Menurut Julia dalam penelitiannya yang membahas tentang Pengaruh Faktor Sosial Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah BMT Sahara, menyarankan bagi peneliti yang akan datang bahwa hasil penelitiannya diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang lembaga keuangan syariah khususnya mengenai pengaruh produk dan nisbah bagi hasil, sehingga nantinya dapat melakukan pengkajian lebih mendalam dengan cara mengkaji pengaruh lain selain yang ada dalam penelitiannya.⁸ Sehingga berdasarkan teori-teori dan saran dari peneliti terdahulu diatas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul :
“Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil Dinar Amanu Tulungagung”.

⁷ *Ibid*, hal. 17.

⁸ Nurul Julia, “*Pengaruh Faktor Sosial dan Tingkat Pendidikan Konsumen Terhadap Keputusan Untuk Menjadi Nasabah BMT SAHARA Tulungagung*”, (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2014).

B. Identifikasi Masalah

Dari permasalahan di atas penulis mengidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan produk yang beragam dan berbeda dari lembaga yang lain membuat masyarakat bingung untuk memilih menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung, sehingga BMT Dinar Amanu memberikan pengetahuan tentang produk secara lebih rinci kepada calon nasabah agar nasabah tertarik untuk menjadi nasabahnya.
2. Sistem bagi hasil yang diberikan BMT Dinar Amanu berbeda beda di setiap produk, sehingga pada produk pembiayaan murabahah sistem bagi hasil yang diberikan dianggap yang paling menguntungkan nasabah sehingga produk pembiayaan murabahah menjadi produk yang paling diminati di BMT Dinar Amanu.
3. Keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah, masalah yang terjadi yaitu kurangnya informasi yang diketahui oleh masyarakat sehingga pengetahuan produk dan sistem bagi hasil yang ada di BMT Dinar Amanu harus ditingkatkan untuk menambah jumlah nasabah.

C. Rumusan Masalah

Dari pembahasan diatas tersebut, maka dapat dirumuskan bahwa pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut :

1. Apakah ada pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk BMT terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung ?
2. Apakah ada pengaruh yang signifikan antara sistem bagi hasil yang diberlakukan lembaga terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung ?
3. Apakah secara bersama-sama ada pengaruh yang signifikan antara pengetahuan produk dan sistem bagi hasil dalam keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung ?

D. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung.

2. Untuk menguji pengaruh sistem bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung.
3. Untuk menguji pengaruh pengetahuan produk dan sistem bagi hasil dalam keputusan menjadi nasabah p pembiayaan murabahah ada BMT Dinar Amanu Tulungagung.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis dan pihak-pihak yang berkaitan. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

Kegunaan Teoritis

1. Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan berharga dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pada pengetahuan produk dan sistem bagi hasil.

Kegunaan Praktis

1. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat dijadikan perbendaharaan perpustakaan dalam kajian ilmu pengetahuan produk.

2. Bagi Lembaga BMT

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada lembaga keuangan syariah khususnya BMT Dinar Amanu Tulungagung dalam meningkatkan jumlah nasabah.

BMT juga dapat mengembangkan inovasi baru dari produk tabungan maupun pembiayaan di masa yang akan datang.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang lembaga keuangan syariah, pengetahuan produk dan sistem bagi hasil serta berguna bagi peneliti lanjutan sebagai bahan acuan bagi peneliti yang hendak meneliti masalah sejenis dengan menggunakan variabel selain yang ada dalam penelitian ini.

F. Ruang Lingkup dan Pembatasan Penelitian

a. Ruang lingkup penelitian pada :

Adapun ruang lingkup penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Obyek penelitian ini adalah seluruh nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung.
2. Penelitian ini mengkaji tentang pengetahuan produk dan sistem bagi hasil.

b. Pembatasan Penelitian

1. Penelitian ini hanya dibatasi pada pengetahuan produk, dan sistem bagi hasil yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Dinar Amanu Tulungagung sehingga tidak dapat digeneralisasikan untuk seluruh faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah.

2. Pengumpulan data yang akan dilakukan nantinya diolah dalam penelitian yang hanya dapat digeneralisasikan sesuai dengan data yang di dapat peneliti nantinya.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

- a. Pengetahuan produk adalah kumpulan berbagai macam informasi mengenai produk, pengetahuan ini meliputi kategori produk, merek, terminology produk, atribut atau fitur produk, harga produk dan kepercayaan mengenai produk.⁹
- b. Pembiayaan Murabahah adalah sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (sarana) usaha dan BMT menyediakan barangnya, kemudian nasabah membeli di BMT dengan pembayaran di belakang dan jatuh tempo. Besarnya harga dan lamanya waktu pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.¹⁰
- c. Sistem Bagi Hasil (*profit sharing*) merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu lembaga keuangan syariah.¹¹

⁹ Titin Rahayu, *Pengetahuan Produk Dan Keterlibatan Konsumen*, (Malang: Paper diterbitkan, 2012), hal.89.

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press), hal. 101.

¹¹ Adiwarmar Karim, *Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta:IIIT Indonesia, 2003), hal. 97.

- d. Keputusan Nasabah adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh seseorang secara sadar dan atas keinginan pribadi masing-masing.¹²

2. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah batasan pengertian yang dijadikan pedoman untuk melakukan suatu kegiatan atau pekerjaan, misalnya penelitian. Oleh karena itu, definisi ini disebut juga definisi kerja karena dijadikan pedoman untuk melakukan suatu penelitian atau pekerjaan tertentu. Yang merupakan ciri-ciri definisi operasional ialah mengacu pada target pekerjaan yang dicapai, berisi pembatasan konsep, tempat, dan waktu yang bersifat aksi, tindakan, atau pelaksanaan suatu kegiatan. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel, terdiri dari dua variabel independen dan satu variabel dependen.

1) Pengetahuan Produk (X1)

Pengetahuan Produk adalah kumpulan berbagai macam informasi mengenai produk, pengetahuan ini meliputi kategori produk, merek, terminology produk, atribut atau fitur produk, harga produk dan kepercayaan mengenai produk. Ini merupakan baik buruknya suatu pemasaran yang dilakukan oleh lembaga sehingga masyarakat mengetahui dan paham akan produk-produk yang ditawarkan oleh suatu lembaga keuangan tersebut. Adapun indikator

¹² Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Fajar Interpratama Offset, 2011), hal. 74.

untuk mengukur pengetahuan produk adalah pengetahuan mengenai atribut produk, pengetahuan mengenai manfaat produk, pengetahuan mengenai nilai kepuasan produk.

2) Sistem Bagi Hasil (X2)

Sistem Bagi Hasil (*profit sharing*) merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu lembaga keuangan syariah. Sumitro menyatakan bahwa Selain mampu menghindarkan dari dampak negatif penerapan bunga, Lembaga keuangan islam dengan sistem bagi hasil dinilai mampu mengalokasikan sumber daya dan sumber dana secara efisien. Dari definisi tersebut dapat diartikan bahwa sistem bagi hasil merupakan modal utama untuk menghadapi persaingan pasar dan perolehan laba. Adapun indikator untuk mengukur sistem bagi hasil adalah tingkat nisbah bagi hasil, keuntungan nisbah bagi hasil, manfaat dari sistem bagi hasil.

3) Keputusan Nasabah (Y)

Keputusan Nasabah adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh seseorang secara sadar dan atas keinginan pribadi masing-masing. Dari uraian tersebut bisa disimpulkan bahwa keputusan nasabah merupakan respon perilaku yang berupa keputusan dalam memilih suatu produk dari berbagai macam produk yang ditawarkan

dan di ekspresikan dalam jangka waktu yang berbeda. Adapun indikator untuk mengukur keputusan nasabah adalah menetapkan pilihan pada produk, keyakinan nasabah pada sebuah produk, kesediaan nasabah untuk berkorban, penggunaan produk secara berulang.

H. Sistematika Pembahasan Skripsi

Dalam rangka pencapaian tulisan yang sistematis serta untuk mempermudah pemahaman, skripsi ini dibagi dalam beberapa bab yang masing-masing bab dibagi dalam beberapa sub bab :

BAB I : PENDAHULUAN

Terdiri dari : (a) latar belakang masalah, (b) identifikasi masalah, (c) rumusan masalah, (d) tujuan penelitian, (e) kegunaan penelitian, (f) pembatasan masalah, (g) penegasan istilah, (h) sistematika pembahasna skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Terdiri dari: (a) pengetahuan produk, (b) sistem bagi hasil, (c) nasabah (nasabah), (d) faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan pembiayaan, (e) BMT, (f) kajian terdahulu, (g) kerangka penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Terdiri dari: (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) populasi, (c) sampling dan sampel penelitian, (d) sumber data, (e) variabel dan skala pengukurannya, (f) teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian serta analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Terdiri dari: (a) hasil penelitian (yang berisi deskripsi data dan pengujian hipotesis).

BAB V : PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

BAB VI : PENUTUP

Terdiri dari: (a) kesimpulan dan (b) saran.