

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan melakukan penyebaran angket yang diajukan kepada nasabah BMT Dinar Amanu Tulungagung. Kemudian peneliti mengolah data hasil dari jawaban responden atas angket yang peneliti sebar, yang pengolahan data tersebut dibantu oleh aplikasi SPSS 16.0, maka yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan:

#### **A. Pengaruh Pengetahuan Produk Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada BMT Dinar Amanu Tulungagung**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara positif dan signifikan hipotesis alternatif pertama diterima. Sehingga hal tersebut menjelaskan bahwa pengetahuan produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada BMT Dinar Amanu Tulungagung.

Pengaruh pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi nasabah tersebut diatas, selaras dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Widowati<sup>82</sup> yang menyatakan bahwa Nasabah memiliki pengetahuan yang berbeda

---

<sup>82</sup>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).

mengenai karakteristik, manfaat, dan nilai yang diperoleh dari penggunaan produk. Perbedaan pengetahuan tersebut dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan kegiatan di lembaga keuangan. Nasabah yang memiliki pengetahuan mengenai produk dengan lebih baik akan lebih bertindak selektif dan kompleks dalam membuat keputusan. Hal tersebut juga selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Lestari<sup>83</sup>, yang menyatakan bahwa Pengaruh pengetahuan terhadap preferensi utama menabung pada perbankan syariah adalah pengetahuan ilmiah. Dan pengaruh preferensi utama menabung pada perbankan syariah adalah penggunaan fasilitas yang mudah.

Dari fakta di atas, dapat disimpulkan bahwa adanya hubungan erat antara faktor pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada BMT Dinar Amanu Tulungagung, karena besar kecilnya pengetahuan produk akan berpengaruh terhadap meningkat tidaknya keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah. Hal ini menguatkan teori dari Wiroso<sup>84</sup> yang menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah adalah termasuk pengetahuan masyarakat mengenai perbankan syariah termasuk produk-produk yang ada di bank syariah.

## **B. Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada BMT Dinar Amanu Tulungagung**

Dari hasil penelitian menjelaskan bahwa secara positif dan signifikan sistem bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan

---

<sup>83</sup>Alfi Muflikhah Lestari, “*Pengaruh Religiusitas, Produk Bank, Kepercayaan, Pengetahuan dan Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Pada Perbankan Syariah*”, (Medan: Jurnal, Fakultas Manajemen dan Bisnis UNSU, 2010).

<sup>84</sup>Wirosa, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), hal. 10.

murabahah pada BMT Dinar Amanu Tulungagung. Hal ini diketahui dari hasil angket yang diberikan kepada responden bahwa sistem bagi hasil merupakan sebuah faktor pendorong dalam mengambil keputusan nasabah untuk melakukan pembiayaan di BMT Dinar Amanu Tulungagung. Terlepas dari keputusan nasabah, sebuah sistem bagi hasil merupakan sebuah daya tarik yang diberikan lembaga dalam hal memberikan fasilitas pembiayaan murabahah. Dan dari hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa para nasabah BMT Dinar Amanu menyatakan faktor sistem bagi hasil merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan untuk mengajukan pembiayaan di BMT Dinar Amanu Tulungagung.

Dari faktor diatas disimpulkan bahwa sistem bagi hasil merupakan faktor yang dominan dalam nasabah memilih suatu produk, karena besar kecilnya nisbah bagi hasil yang diberikan akan berpengaruh terhadap meningkat tidaknya keputusan nasabah. Pengaruh sistem bagi hasil terhadap keputusan nasabah ini selaras dengan teori dari Djaslim<sup>85</sup> yang menyatakan bahwa, Dewasa ini, perilaku seseorang dalam memutuskan untuk menjadi nasabah dilembaga perbankan dipengaruhi oleh rasionalitas ekonomi, dan motivasi seperti keuntungan yang didapatkan yakni bunga, bagi hasil, fasilitas pelayanan, kemudahan, kenyamanan, dan keamanan bertransaksi. Hal ini menguatkan teori yang menyatakan bahwa faktor sistem bagi hasil

---

<sup>85</sup> Saladin Djaslim, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta: CV Rajawali, 2004), hal. 18.

mempengaruhi keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada BMT Dinar Amanu.

### **C. Pengaruh Pengetahuan Produk dan Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada BMT Dinar Amanu Tulungagung**

Hipotesis ketiga yang menyatakan pengetahuan produk dan sistem bagi hasil secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada BMT Dinar Amanu Tulungagung dapat diterima. Melalui uji F menunjukkan bahwa secara positif dan signifikan pengetahuan produk dan sistem bagi hasil berpengaruh secara simultan terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah pada BMT Dinar Amanu Tulungagung.

Dari penelitian terdahulu banyak yang melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah. Diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Dewi<sup>86</sup>, yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah pembiayaan yaitu diantaranya faktor budaya dan kelompok acuan, kebutuhan, motivasi, sosial, keluarga, kepribadian, persepsi, pembelajaran, sikap, pemasaran. Penelitian lain juga dilakukan oleh Saputri<sup>87</sup>, yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi anggota yaitu faktor referensi, produk, pelayanan, syariah dan kebutuhan. Berangkat dari

---

<sup>86</sup> Nurmala Dewi, “Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada BMT Mentari Ngunut”, (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017).

<sup>87</sup> Meli Saputri, “Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BMT Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal)”, (Lampung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017).

penelitian-penelitian tersebut, dalam penelitian ini yang menggunakan variabel lain yang menurut peneliti juga merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah.

Dari fakta di atas, dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama kedua variabel bebas yaitu pengetahuan produk dan sistem bagi hasil merupakan faktor yang tidak terpisahkan dari variabel terikat yaitu keputusan nasabah, karena besar kecilnya kedua variabel bebas akan berpengaruh terhadap meningkat tidaknya keputusan nasabah. Hal ini selaras dengan teori dari Wiroso<sup>88</sup> dan Djaslim<sup>89</sup> yang mengatakan bahwa keputusan menjadi nasabah dipengaruhi oleh diantaranya pengetahuan produk dan sistem bagi hasil.

Berdasarkan tinjauan keislaman mengenai pengambilan keputusan terdapat dalam Al-Quran Surat Al-Maidah ayat 100 yang artinya: Katakanlah: “Tidak sama yang buruk dengan yang baik, meskipun banyaknya yang buruk itu menarik hatimu, maka bertakwalah kepada Allah hai orang-orang berakal, agar kamu mendapat keberuntungan”.<sup>90</sup>

---

<sup>88</sup> Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), hal. 10.

<sup>89</sup> Saladin Djaslim, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta: CV Rajawali, 2004), hal. 18.

<sup>90</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Quran Terjemah Perkata Asbabul Nuzul dan Tafsir Hadis*, (Bandung: Semesta Al-Quran, 2013).