

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduk muslim sehingga masyarakat kini semakin mengenal ekonomi syariah. Berdirinya suatu lembaga keuangan syariah merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip muamalat dalam hukum ekonomi Islam. Sehingga sekarang banyak masyarakat yang menyadari bahwa perlunya lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan syariah sebagai alternatif terhadap sistem konvensional. Perkembangan lembaga keuangan syariah tidak terlepas dari peran lembaga keuangan mikro syariah seperti koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) dan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang memiliki fungsi untuk memberikan kemudahan bagi anggota, masyarakat bawah atau pengusaha kecil yang membutuhkan dana dengan persyaratan yang mudah. Lembaga keuangan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.¹ Sesuai dengan tujuannya, BMT sangat sesuai untuk membantu meningkatkan usaha serta melayani kelompok kecil tanpa memberikan beban dan syarat yang sulit.

¹ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), hlm. 474

Lembaga keuangan syariah sebagai penyalur dana masyarakat, utamanya digunakan sebagai pembiayaan. Pembiayaan dalam BMT merupakan penyaluran dana kepada pihak ketiga berdasarkan kesepakatan antara BMT dengan pihak lain dengan bagi hasil yang disepakati dengan jangka waktu tertentu. BMT sebagai sebagai pihak pemberi pinjaman juga bertujuan untuk membantu permasalahan yang dialami nasabah dalam menjalankan usahanya, sehingga perlu juga menjalin hubungan dengan nasabah untuk mengawasi perkembangan usaha nasabah. BMT dalam menyalurkan dana dapat melakukan dengan cara memberikan pembiayaan dimana pembiayaan ini merupakan salah satu tugas BMT untuk mendapatkan keuntungan dan dana yang diperoleh dialokasikan untuk pembiayaan.

Salah satu lembaga keuangan syariah tersebut adalah KSPPS BMT PETA. Banyaknya lembaga keuangan syariah menjadikan posisi bagi KSPPS BMT PETA sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang harus mampu bersaing dan memberikan kemudahan bagi masyarakat melalui produk yang dikeluarkan, terutama bersaing dan memberikan kemudahan bagi masyarakat melalui produk yang dikeluarkan, dan bersaing dengan lembaga keuangan konvensional yang mempunyai produk dan nama yang berkualitas.

Melihat pengembangan lembaga keuangan syariah yang begitu banyak sebagai alternatif lembaga keuangan mikro, KSPPS BMT PETA sebagai salah satu lembaga keuangan syariah dengan memberikan solusi kepada masyarakat dengan menawarkan berbagai macam produk dan memberikan alternatif produk baru. Salah satu produk barunya adalah pembiayaan *rahn*

(gadai syariah). Produk ini sangat menguntungkan ketika ada kebutuhan mendesak yang sebenarnya bisa kita atasi dengan mudah pada waktu mendatang. Berikut ini merupakan perkembangan pembiayaan dan jumlah anggota produk pembiayaan pada KSPPS BMT PETA pada tahun 2018.

TABEL 1.1

**Data Produk Pembiayaan KSPPS BMT PETA Tulungagung
Tahun 2018**

Produk Pembiayaan	Anggota Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan
Rahn	797 orang	Rp 12.601.420.000
Ijarah	55 orang	Rp 160.400.000
Qard	21 orang	Rp 3.394.000.000
Murabahah	34 orang	Rp 85.100.000

Sumber : Data Penelitian Primer diolah, 2019

TABEL 1.2

**Data Pembiayaan Rahn KSPPS BMT PETA Tulungagung
Tahun 2018**

Bulan	Anggota Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan
Januari	54 orang	Rp 673.800.000
Februari	62 orang	Rp 559.800.000
Maret	68 orang	Rp 1.812.200.000
April	85 orang	Rp 976.000.000
Mei	77 orang	Rp 821.000.000
Juni	64 orang	Rp 794.800.000
Juli	60 orang	Rp 958.000.000
Agustus	68 orang	Rp 579.000.000
September	60 orang	Rp 1.371.000.000
Oktober	62 orang	Rp 1.147.600.000
November	68 orang	Rp 948.220.000
Desember	69 orang	Rp 1.960.000.000

Sumber : Data Penelitian Primer diolah, 2019

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan bahwa secara umum jumlah anggota dan jumlah pembiayaan di KSPPS BMT PETA paling didominasi pembiayaan *rahn*, dari 907 anggota pembiayaan, 797 anggota diantaranya merupakan anggota pembiayaan *rahn* yang ada pada tahun 2018. Hal itu membuktikan bahwa adanya kemudahan dalam menggunakan produk pembiayaan *rahn*, sehingga banyak yang memilih pembiayaan *rahn* dibandingkan dengan pembiayaan lain.

Sedangkan pada tabel 1.2 menunjukkan adanya peningkatan anggota pada bulan januari sampai april, pada bulan mei sampai juli mengalami penurunan, pada bulan agustus adanya kenaikan dan menurun pada bulan september, pada bulan september sampai desember mengalami kenaikan lagi. Dapat disimpulkan bahwa adanya kenaikan atau penurunan yang tidak terlalu banyak cenderung adanya kestabilan jumlah anggota dan jumlah pembiayaan bulanan pada data KSPPS BMT PETA.

Keberadaan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) yang memiliki keberagaman produk dan jasa memberikan kesempatan yang luas bagi masyarakat untuk memilih lembaga keuangan sesuai dengan kebutuhan mereka, namun hal tersebut juga menimbulkan keraguan karena terlalu banyaknya pilihan yang ditawarkan. Keinginan seorang nasabah untuk memilih suatu produk adalah manfaat yang diperoleh dari produk tersebut. Produk yang dipilih nantinya akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehingga terciptanya kepuasan. Dari keinginan inilah memunculkan keputusan seorang konsumen untuk menggunakan suatu produk. Oleh sebab

itu, lembaga keuangan perlu memantau perilaku konsumen dalam melakukan keputusan yang mempertimbangkan dalam memilih lembaga keuangan. Munculnya berbagai lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank sekarang ini menghasilkan beberapa alasan yang menjadi bahan pertimbangan masyarakat untuk menjadi nasabah pada suatu lembaga keuangan tersebut.

Perilaku konsumen merupakan suatu perilaku yang mempertimbangkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.² Dalam mengkonsumsi sebuah produk atau jasa, seorang konsumen atau dalam dunia perbankan disebut dengan anggota akan dipengaruhi oleh beberapa faktor dalam memutuskan melakukan pembeliannya dapat dilihat dari faktor psikologi dan faktor individunya. Dimana faktor individu menggambarkan faktor-faktor karakteristik individu yang muncul dalam diri konsumen dan proses psikologis konsumen sangat berpengaruh terhadap proses keputusan konsumen.³ Dalam faktor psikologi yang mempengaruhi keputusan pembelian diantaranya adalah informasi yang diperoleh konsumen mengenai produk pembiayaan *rahn*. Sedangkan dalam faktor individu yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah kebutuhan dalam menggunakan produk pembiayaan *rahn*.

² Ujang Suwarman, *Perilaku Konsumen : Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), hlm.25

³ Sifachurrohmah, *Pengaruh Kebutuhan Anggota, Promosi, dan Informasi Terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil di BMT Pahlawan*, (Tulungagung: skripsi di Terbitkan 2017), hlm .21

Bagi lembaga keuangan yang beroperasi dengan prinsip syariah, memahami konsumen sangat penting karena karena apa yang dibeli, di mana membeli, kapan membeli, berapa banyak yang dibeli akan tergantung pada banyaknya informasi yang diperoleh konsumen mengenai hal hal tersebut. Menurut Samuel Elion (2002) yaitu sebuah pernyataan yang menjelaskan suatu peristiwa (suatu objek atau konsep) sehingga manusia dapat membedakan sesuatu dengan yang lainnya.⁴

Informasi yang diperoleh konsumen mengenai produk pembiayaan menjadi sangat penting dalam menentukan keputusan menjadi anggota. Hal ini dikarenakan pada umumnya masyarakat masih awan dengan karakteristik lembaga keuangan syariah, kebanyakan dari masyarakat mengenal lembaga keuangan konvensional. Untuk itu masyarakat perlu diberi pemahaman yang cukup sehingga mereka dapat menentukan keputusan memilih produk pembiayaan berdasarkan pengetahuan mereka. Pemasar harus bisa memberikan pengetahuan, manfaat, dan kelebihan mengenai lembaga keuangan syariah. Karena pengetahuan konsumen tentang lembaga keuangan syariah mengenai produk pembiayaan dapat menjadi pertimbangan bagi konsumen untuk memilih antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional.

Perkembangan dan pertumbuhan pada lembaga keuangan syariah akan semakin tinggi dan semakin maju, apabila masyarakat tersebut mempunyai permintaan dan antusias yang tinggi dikarenakan faktor peningkatan

⁴ Eti Rochaety, *Sistem Informasi Manajemen*, (Jakarta: Mitra Wacan Media, 2017), hlm. 6

pengetahuan dan pemahaman, disamping faktor lain. Oleh karena itu, upaya dalam meningkatkan pengetahuan masyarakat salah satu strategi yang baik dalam pengembangan lembaga keuangan syariah di masa mendatang.

Selain faktor psikologis, faktor lain yang mempengaruhi adalah faktor individu tentang kebutuhan dari konsumen. Kebutuhan adalah suatu kesenjangan atau pertentangan yang dialami antara suatu kenyataan dengan dorongan yang ada dalam diri. Kebutuhan merupakan fundamen yang mendasari perilaku konsumen. Kebutuhan konsumen mengandung elemen dorongan biologis, fisiologis, psikologis dan sosial.⁵ Ketika kebutuhan tidak terpenuhi, individu akan terus berupaya sampai memperolehnya meskipun menggunakan berbagai strategi. Hasil penelitian sebelumnya menyebutkan bahwa penggunaan produk BMT dipengaruhi oleh kebutuhan modal anggota, karena sebagian anggota BMT yang notabene merupakan mayoritas pedagang selalu membutuhkan uang untuk menjalankan usahanya untuk mencapai profitabilitas yang optimal.⁶

Dengan adanya kebutuhan yang baik untuk modal usaha maupun untuk mengkonsumsi, maka akan mendorong konsumen untuk melakukan tindakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut, salah satunya dengan mengambil pembiayaan di BMT. Dengan adanya kebutuhan konsumen, maka akan mempengaruhi keputusan mereka dalam pengambilan produk pembiayaan.

⁵ A.A Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2002), hlm. 5

⁶ Hamdan Ramadhan, "Analisa Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Beli Produk Pembiayaan pada BMT Ghifari Yogyakarta", Skripsi UII Yogyakarta (2005), hlm. 102.

Keputusan anggota merupakan prioritas utama, karena dengan mengambil keputusan untuk menyalurkan dana dapat menarik ketertarikan untuk bertransaksi di BMT. Untuk mengambil keputusan, masyarakat tentunya akan melihat dari berbagai aspek, di KSPPS BMT PETA Tulungagung ini telah sesuai aspek yang diharapkan masyarakat diantaranya lokasi strategis, pelayanan ramah, produk bervariasi, dan adanya kemudahan dalam bertransaksi, sehingga menimbulkan ketertarikan masyarakat untuk mengambil keputusan dalam memilih produk pembiayaan *rahn* pada KSPPS BMT PETA Tulungagung. Menurut Kotler, terdapat 5 (lima) tahapan proses keputusan yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, penilaian alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian.⁷ Keputusan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keputusan anggota untuk menggunakan pembiayaan di KSPPS BMT PETA Tulungagung.

Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti bermaksud melakukan penelitian yang berjudul, *“Pengaruh Informasi dan Kebutuhan Terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan Rahn Pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wat Tamwil PETA cabang Tulungagung.”*

⁷ Ujang Suwarman, *Riset Pemasaran dan Konsumen (Panduan Riset dan Kajian: Kepuasan, Perilaku Pembelian, Gaya Hidup, Loyalitas, dan Persepsi Risiko)*, (Bogor: IPB Press, 2011), hlm. 187

B. Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Terbatasnya informasi untuk masyarakat sehingga pengetahuan produk dari konsumen kurang maksimal diakibatkan kurangnya sosialisasi dan promosi yang dilakukan pihak KSPPS BMT PETA mengenai sistem ekonomi syariah dan pengetahuan dari produk-produk yang ditawarkan dari lembaga keuangan tersebut.
2. Sebagian anggota dari BMT merupakan petani dan pedagang yang selalu membutuhkan uang untuk menjalankan usahanya sehingga membutuhkan lembaga keuangan untuk mempermudah perekonomian dari transaksi simpan maupun pinjam.

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang tersebut dapat dirumuskan permasalahan yang diambil dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah informasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung ?
2. Apakah kebutuhan berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung ?
3. Apakah informasi dan kebutuhan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung ?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dari hasil penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji informasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung.
2. Untuk menguji kebutuhan berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung.
3. Untuk menguji Informasi dan kebutuhan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan anggota memilih pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang berjudul “Pengaruh Informasi dan Kebutuhan terhadap Keputusan Memilih Pembiayaan *Rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung” sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan ekonomi Islam dan lebih khusus lagi terkait dengan Perbankan Syariah.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi KSPPS BMT PETA Cabang Tulungagung

Dengan tersusunnya skripsi ini diharapkan dapat dijadikan bahan evaluasi kinerja terhadap KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung lebih berkembang.

b. Bagi Stakeholder

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat serta berguna untuk pengambilan keputusan khususnya pada produk pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil peneliti ini dapat dijadikan bahan untuk menambah wawasan yang dapat digunakan sebagai referensi penelitian selanjutnya.

F. Ruang Lingkup dan Pembatasan Penelitian

1. Ruang Lingkup

Dalam melaksanakan suatu penelitian diperlukan suatu batasan atau ruang lingkup untuk mempermudah pembahasan dengan jelas. Ruang lingkup mengemukakan mengenai variabel-variabel yang diteliti, populasi atau subyek penelitian, dan lokasi penelitian.

2. Batasan Penelitian

Penelitian bertujuan untuk memberikan batasan-batasan pada penelitian sehingga pembahasannya tidak meluas dan tetap fokus pada

rumusan masalah penelitian. Selain itu batasan penelitian juga berfungsi untuk menghindari kemungkinan pembahasan yang menyimpang dari pokok permasalahan yang telah ditentukan. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penelitian ini hanya berfokus pada variabel pengetahuan dan kebutuhan anggota pada KSPPS BMT PETA Tulungagung.
- b. Adapun yang menjadi subjek dari penelitian ini adalah salah satu BMT yang berada di Tulungagung, yakni KSPPS BMT PETA.

G. Penegasan Istilah

Supaya para pembaca mampu memperoleh kesamaan pemahaman mengenai konsep penting yang termuat dalam judul skripsi ini beserta hal-hal yang akan diteliti, maka penulis mengemukakan istilah-istilah yang akan menjadi kunci dari judul, yaitu sebagai berikut:

1. Definisi Konseptual

Secara konseptual yang dimaksud dengan “ Pengaruh Pengetahuan dan Kebutuhan terhadap Keputusan Anggota Memilih Pembiayaan *Rahn* di KSPPS BMT PETA cabang Tulungagung.

- a. Perilaku konsumen adalah tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan mengembangkan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.⁸

⁸ Agustina Shinta, Manajemen Pemasaran, (Malang: UB Press, 2011), hlm. 40

- b. Keputusan adalah proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih dan memilih salah satu diantaranya.⁹
 - c. Informasi adalah data yang telah diolah menjadi suatu bentuk yang penting bagi si penerima dan mempunyai nilai nyata atau yang dapat dirasakan dalam keputusan-keputusan yang sekarang atau keputusan yang akan datang.¹⁰
 - d. Kebutuhan dapat didefinisikan sebagai suatu kesenjangan atau pertentangan yang dialami antara suatu kenyataan dengan dorongan yang ada dalam diri.¹¹
 - e. *Rahn* berarti menjadikan sebuah barang sebagai jaminan utang yang dapat dijadikan pembayar apabila tidak membayar utang.¹²
2. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk memberikan kejelasan mengenai judul penelitian agar tidak muncul berbagai penafsiran terhadap judul penelitian. Yang dimaksud faktor-faktor disini adalah faktor pengetahuan dan kebutuhan dari beberapa faktor tersebut peneliti untuk menguji faktor apa yang mempengaruhi keputusan anggota terhadap pemilihan produk pembiayaan *rahn* di KSPPS BMT PETA Tulungagung.

⁹ Irham Fahmi, *Perilaku Konsumen (Teori dan Aplikasi)*, (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 57

¹⁰ Jeperson Hutahaeon, *Konsep Sistem Informasi*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2014), hlm. 9

¹¹ A.A Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2002), hlm. 5

¹² Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2015), hlm.102

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini disajikan dalam 5 (lima) bab yang disetiap babnya terdapat sub bab. Adapun perincian dari bab-bab tersebut adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN, dalam bab ini memberikan gambaran secara singkat apa yang akan dibahas penelitian ini terdiri dari latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan batasan penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI, dalam bab ini menguraikan berbagai teori konsep dan anggapan dasar tentang teori dari variabel-variabel penelitian yang terdiri dari hasil-hasil penelitian terdahulu, kajian teoritis, kerangka konseptual, dan hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN, dalam bab ini memuat rancangan penelitian yakni terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel, teknik pengambilan sampel, data, jenis data dan skala pengukuran, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN, dalam bab ini memuat deskripsi singkat hasil penelitian, terdiri dari : deskripsi karakteristik data dan pengujian hipotesis.

BAB V PEMBAHASAN, dalam bab ini pembahasan menjelaskan temuan-temuan penelitian yang telah dikemukakan pada hasil penelitian dan hasil analisis data.

BAB VI PENUTUP, pada bab ini memuat kesimpulan dan saran yang diajukan oleh pihak yang berkepentingan yang dianjurkan dengan bagian akhir skripsi, yakni rujukan, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.